

Entre la oportunidad del canje y la amenaza de la inflación

■
El optimismo por los resultados alcanzados en la renegociación de la deuda pública no debiera dejar pasar inadvertido el endeble sustento de la recuperación argentina.

■
La estrategia antiinflacionario del gobierno puede contener los aumentos en el corto plazo pero al costo de generar mayor incertidumbre y desalentar nuevas inversiones privadas.

■
La mejor forma de desalentar aumentos de precios por parte de las empresas en el actual contexto pasa por recrear condiciones competitivas en los mercados.

La finalización del canje de deuda representa el dato saliente de los primeros meses del año. Los resultados son positivos en términos de los objetivos trazados por el gobierno de llegar a un acuerdo que permita establecer un cronograma de pagos de servicios de la deuda factible para el país durante los próximos años. El acuerdo con acreedores externos representa una condición necesaria aunque no suficiente, para normalizar la situación económica del país y restablecer un flujo sostenido de inversiones a largo plazo. La importancia del logro fue anticipada en días previos a la finalización del proceso, reflejándose en una fuerte tendencia ascendente en la cotización de títulos y acciones. Se abre una gran oportunidad de superar la crisis que impone nuevos desafíos. En los próximos años, la economía argentina deberá presentar tasas de crecimiento no inferior al 4% anual; y el gobierno deberá asegurar un superávit primario superior a tres puntos del PBI. A la luz de la historia económica de las últimas décadas, caracterizadas por un persistente déficit en las cuentas públicas y una trayectoria errática de la tasa de crecimiento del ingreso, alcanzar estas metas durante un período prolongado representa un gran desafío. El muy buen desempeño macroeconómico y el holgado resultado fiscal durante el año pasado representan datos alentadores alientan la esperanza de poder cumplir con estos objetivos. Sin embargo, el optimismo no debiera dejar pasar inadvertido el endeble sustento de la recuperación argentina. El aumento de la recaudación responde a la aplicación de impuestos, como las retenciones y el impuesto a las transferencias bancarias, que introducen distorsiones en el sistema de precios. Mantener este esquema impositivo asegurará altos niveles de recaudación pero al costo de desalentar la inversión a largo plazo y propiciar el desarrollo de la economía informal. Estas consecuencias negativas restan consistencia al esquema de financiamiento del Sector Público en el largo plazo por cuanto van contra el objetivo de mantener elevadas tasas de crecimiento a través del aumento en la inversión. Tarde o temprano, deberá replantarse objetivos tales como la simplificación del sistema tributario, la modernización del Estado y la implementación de un régimen fiscal federal. En el corto plazo, se imponen dos objetivos prioritarios: arribar a un nuevo acuerdo con el FMI a los efectos de poder refinanciar servicios de la deuda con el organismo que vencen durante el segundo semestre, y acordar un nuevo marco contractual con las empresas privatizadas de servicios públicos. Con la aproximación del invierno, reflotará el problema del abastecimiento energético y la necesidad de avanzar en el diálogo con empresas de servicios privatizados. Es un factor preocupante que deberá monitorearse durante los próximos meses.

El segundo elemento a destacar es la persistencia de una tasa de inflación elevada en los primeros meses del año. El aumento de los precios introduce un factor de incertidumbre y de

tensión a través de intensificación de presiones salariales. El principal recurso para normalizar la variación de precios es una política monetaria restrictiva, la que debe desembocar en una desaceleración del ritmo de crecimiento económico y posiblemente se traduzca en una disminución del tipo de cambio nominal por cuanto el BCRA dispondrá de menor margen de maniobra para sostener la demanda de divisas. El diagnóstico oficial es diferente; el rebrote inflacionario de los últimos meses no responde a un exceso de oferta de dinero, sino que está más relacionado con problemas en la oferta de bienes y servicios, generados por los escasos márgenes de capacidad instalada en sectores productores de insumos con fuerte impacto sobre los costos de las empresas. Desde esta visión, el aumento de precios respondería a factores puntuales y por lo tanto, la estrategia antiinflacionario del gobierno se basaría en medidas parciales, focalizadas en los sectores críticos, tales como aumentos de retenciones, regulaciones de precios y subsidios. Con estas medidas se intenta persuadir a los formadores de precios de la inconveniencia de aplicar nuevos aumentos. Esta estrategia puede contener los aumentos en el corto plazo pero al costo de generar mayor incertidumbre y desalentar nuevas inversiones privadas. En definitiva, no resuelve el problema y tenderá a agravarlo por cuanto aumentará el riesgo de futuros desabastecimientos por una insuficiente capacidad de oferta. La mejor forma de desalentar aumentos de precios de las empresas pasa por recrear condiciones competitivas en los mercados.

En el plano regional, existe una clara preocupación por la tendencia a la baja del precio del trigo y la disminución de los márgenes de las explotaciones agrícolas. No hay perspectivas de que disminuya la presión impositiva sobre el sector a través de retenciones, en tanto que se mantiene el aumento de costos por el encarecimiento de insumos vitales, sumándose la novedad del mayor riesgo de desabastecimiento de gas oil. En contrapartida, con el nuevo status sanitario de país libre de aftosa con vacunación, mejoraron notablemente las perspectivas de la ganadería. La demanda de carnes es sostenida tanto en el mercado interno como en el externo, lo que se traduce en precios con trayectoria ascendente. Finalmente, los avances del Municipio local con sus proyectos de obra pública, sumado al buen ritmo de construcciones particulares, contribuirán a sostener niveles elevados de actividad comercial y demanda de empleos en la ciudad. Esta situación podría realimentarse con la esperada mejora en las condiciones de acceso al crédito por parte de los bancos como resultado de los satisfactorios resultados alcanzados por el Gobierno en la operación de canje de la deuda. ■

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

Mercado y competitividad del Corredor Trasandino del Sur (I)

■ Se expone en el presente informe un marco conceptual general que permite comprender y analizar la situación y perspectivas, tanto a mediano como a largo plazo, del mercado real y potencial del Corredor Trasandino del Sur (CTS).

■ El CTS integra una importante región económica de Sudamérica, con Bahía Blanca como una de sus ciudades más destacadas. El Producto Bruto Geográfico en la región Norpatagónica argentina - chilena es del orden de los 20 mil millones de dólares.

■ El potencial de crecimiento por absorción de cargas que actualmente se canaliza por otras rutas de transporte es significativo. Los principales flujos son cargas originadas en el SE Pampeano y precordillera neuquina.

El afianzamiento del Corredor Trasandino del Sur representa uno de los objetivos principales para impulsar el desarrollo de la Región Norpatagónica. La zona sudoeste de la provincia de Buenos Aires forma parte de esta región. Dos razones avalan esta idea; la primera, por que comienza a proyectarse como una salida preferente a través del Puerto de Bahía Blanca para los productos de exportación de la Patagonia; la segunda, porque sus flujos de exportaciones hacia la costa del Pacífico, y en particular hacia el Sur de Chile, presentan muy buenas perspectivas de crecimiento. En síntesis, desde una óptica local, la relevancia del proyecto del Corredor reside en su potencial capacidad para multiplicar oportunidades de comercio e inversión. El siguiente informe expone las principales conclusiones de la presentación realizada por CREEBBA el pasado 3 de diciembre en la ciudad de Neuquén, en el marco del Seminario Internacional "La Importancia Estratégica de las Conexiones Ferroviarias". Este evento fue organizado por la Asociación Latinoamericana de Ferrocarriles (ALAF) en ocasión de celebrarse su 40 aniversario. Uno de los principales aportes del trabajo realizado consiste en la conformación de un marco conceptual general que permita comprender y analizar la situación y perspectivas, tanto a mediano como a largo plazo, del mercado real y potencial del Corredor Trasandino del Sur (CTS). La primera parte, presenta una breve descripción del entorno regional del Proyecto. A continuación se identifica y cuantifica los intercambios comerciales relevantes. La segunda parte presenta el enfoque o marco conceptual del mercado del CTS y en función del mismo, se analiza su mercado a partir de los datos disponibles. El estudio finaliza con algunas consideraciones en torno a la competitividad de las cadenas de transporte que hacen uso del Corredor y los factores que a largo plazo determinarán el potencial de crecimiento del Proyecto.

Desde una óptica local, la relevancia del proyecto del Corredor reside en su potencial capacidad para multiplicar oportunidades de comercio e inversión.

Debido a la diversidad de fuentes de información consultadas para la elaboración del informe, todas las cifras corresponden a los registros comerciales del año 2003. Cabe adelantar que, más allá de los cambios coyunturales, la descripción en base a estas fuentes de datos capta en forma confiable la estructura de los flujos comerciales en la Región y sus tendencias; y por lo tanto, permite arribar a conclusiones sobre los posibles escenarios del Proyecto del Corredor.

Contexto regional

El principal núcleo urbano y mercado se encuentra en la ciudad de Bahía Blanca, con la posibilidad de consolidar un eje de integración con la ciudad de Santa Rosa.

El CTS integra una amplia región económica, caracterizada por una rica y diversificada dotación de recursos naturales. Se puede diferenciar cuatro subregiones con características muy definidas y que confieren a cada una de ellas rasgos particulares. Sobre el Atlántico, se extiende la subregión sudoeste de la llanura pampeana. El principal núcleo urbano y mercado se encuentra en la ciudad de Bahía Blanca, con la posibilidad de consolidar un eje de integración con la ciudad de Santa Rosa. Los principales sectores económicos son la actividad agropecuaria, la agroindustria y la industria petroquímica. Entre sus principales producciones se destaca el trigo, ganadería, faena de carne bovina, harina de trigo, miel, sal, ajo, aceites vegetales, malta, combustible y petroquímica. Esta subregión comprende hacia el Sur, el valle del Río Colorado con producciones primarias intensivas en riego, en modo principal cebolla.

La segunda subregión es la del Valle del Río Negro, reconocida por su producción de frutas entre las que se destaca la pera y la manzana. Otros sectores destacados son el de la industria de jugos, la generación de energía hidroeléctrica o los que se suma en los últimos años, la vitivinicultura. Las ciudades de Neuquén y Cipolletti conforman el eslabón intermedio en la cadena del Corredor. La tercera subregión es la precordillera neuquina. Se distingue por su gran potencial productivo en torno a yacimientos minerales, gas y combustibles. La descripción de la región se completa con la Subregión Sur de Chile. El núcleo central de actividad económica se encuentra en torno a las ciudades de Concepción-Talcahuano. Es una de las principales regiones exportadoras de Chile, reconocida por sus cadenas productivas en torno a la industria forestal y pesquera. Su base exportadora esta conformada por la celulosa, papel, chips de madera, salmón y trucha.

La actividad económica en conjunto representa un Producto Bruto Geográfico (PBG) del orden de los 20 mil millones de dólares, repartido en partes iguales del lado argentino y chileno. La población se acerca a los 6 millones de habitantes, con una fuerte concentración del lado chileno (3,8 millones). Presenta una fuerte base exportadora con un monto de exportaciones de u\$s 3 mil millones en la parte argentina y superior a los u\$s 4 mil millones en la parte chilena. Cabe agregar que tanto del lado argentino como chileno, la economía regional asume un importante peso sobre la economía del país. La participación sobre el PBI chileno de la Subregión Sur de Chile es del 15%; en tanto que la norpatagonia argentina representa un 8% del PBI de Argentina. La importancia de la subregión chilena y el conjunto de subregiones argentinas se refleja principalmente por su participación sobre las exportaciones totales de ambos países; 10% del lado argentino y 21% del lado chileno.

En la provincia del Neuquén, el gobierno provincial ha comprometido aportes para la construcción de un tramo adicional de vías de ferrocarril en dirección a Chile.

La Región Norpatagónica de Argentina y Chile se encuentra integrada por una amplia infraestructura de transporte, conectada por los pasos fronterizos de Pino Hachado y, más hacia el Sur, Cardenal Samoré. En los últimos años se observa mejoras sustanciales en las condiciones de tránsito. Estos progresos han sido acompañados por un notable crecimiento de los flujos de intercambio regional de ambos países. Nuevos proyectos podrían sumar cambios trascendentes en los próximos años. En el Puerto de Bahía Blanca, se espera finalizar la construcción del muelle multipropósito destinado a la atención de buques porta contenedores y de carga general. En la provincia del Neuquén, el gobierno provincial ha comprometido aportes para la construcción de un tramo adicional de vías de ferrocarril en dirección a Chile y se estudia la posibilidad de licitar la construcción del tramo completo hasta la punta de riel en Chile. En la octava región, avanza un proyecto trascendente conocido como "Plataforma Logística" cuyo propósito principal es posicionar las terminales portuarias como punto principal de ingreso y egreso de cargas de comercio internacional de Chile. Para ello, se ha reservado un amplio espacio que conecta los distintos puertos de la zona y en la que se planifica brindar una completa gama de servicios logísticos; es decir, involucrando actividades que permitan o faciliten la entrega de mercancías entre los productores y sus clientes.

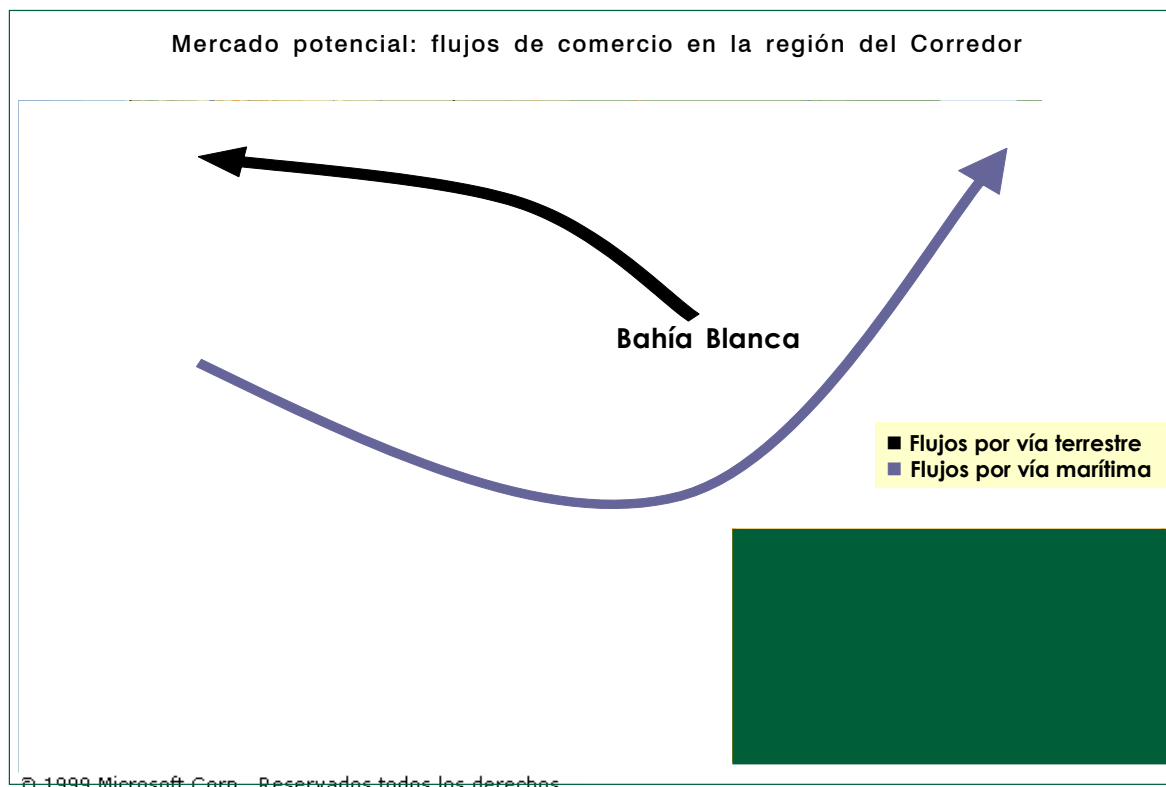
Mercado potencial. Flujos de cargas de comercio internacional en la región Corredor

El enfoque para el análisis de mercado parte de una visión general hasta arribar a un desarrollo micro o detallado, con el análisis puntual de negocios estratégicos. En todo este proceso, se enfoca la posibilidad de ahorro de costos logísticos derivados del uso del CTS. El primer paso, es presentar el concepto del Corredor como cadena de transporte y los intercambios potenciales a los que podría llegar a servir. Básicamente, el Corredor es una vía de integración de la Región Norpatagónica y, por tanto, en primer lugar es un proyecto facilitador y propagador del comercio intrarregional. El mercado potencial se completa con los flujos de exportaciones e importaciones de la Región del Corredor con el resto del mundo. Este segundo componente representa la intercambios interregionales entre la Norpatagonia. Desde esta perspectiva se plantea *a priori* evaluar las posibilidades del Corredor como sistema de transporte para los intercambios de la Norpatagonia con Brasil, Unión Europea, Costa Oeste de América y Este Asiático.

En este marco, el segundo paso consiste en identificar y cuantificar el volumen de cargas de comercio internacional existentes en la Región de Influencia del Corredor pero que no necesariamente hacen uso del sistema de transporte propuesto. El Mapa 1 presenta una descripción sintética de la configuración de los intercambios identificados en la zona de influencia del Corredor y que conforman su mercado potencial en virtud de que podrían llegar a hacer uso de la ruta del sistema de transporte a través del Paso Pino Hachado. Cabe aclarar que se utiliza el calificativo "potencial" por cuanto *a priori* no está comprobado que la ruta del corredor represente la opción más conveniente para sus posibles usuarios. El resto del trabajo se dirige a estudiar más detalladamente cada uno de los intercambios identificados, comenzando por los más relevantes para finalmente concluir sobre la factibilidad de uso del Corredor como ruta de transporte. La idea es tomar el mercado potencial como punto de referencia para arribar a una idea sobre el mercado meta u objetivo actual y futuro.

El Corredor es una vía de integración de la región Norpatagónica y por lo tanto, un proyecto facilitador y propagador del comercio intrarregional.

Mapa 1



La demanda efectiva del Corredor estará definida por la existencia de flujos de intercambios significativos y la competitividad del Corredor frente a los sistemas de transporte actualmente utilizados.

En líneas generales, desde y hacia la región norpatagónica se movilizan aproximadamente unos 2,5 millones de toneladas. Poco más de la mitad de este flujo va desde Chile hacia mercados del Atlántico en tanto el resto son cargas con destino a mercados sobre el Océano Pacífico. Desde el Sur de Chile, casi la totalidad de flujos detectados salen a través de los puertos de la zona, con destino a la Unión Europea vía Canal de Panamá y Cabo de Hornos. El intercambio potencial se completa con algunas cargas de la zona con destino a Argentina y Brasil que no superan las 100 mil toneladas año. Si se analiza las cargas en sentido inverso, con destino a mercados sobre el Océano Pacífico, se destacan nítidamente dos corrientes de comercio. La de mayor volumen, sale desde el Puerto de Bahía Blanca y en menor medida desde el puerto de Quequén; representa alrededor de 800 mil toneladas anuales con destino a Chile y otros mercados de Sudamérica, siguiendo la ruta de Cabo de Hornos. El segundo flujo importante de comercio se origina en la provincia de Neuquén. Son casi 300 mil toneladas que se transportan por vía terrestre a través del Paso de Pino Hachado. En este segmento, el aspecto destacable es su fuerte crecimiento en los últimos cinco años. Los intercambios restantes son de importancia marginal en términos de volumen. Incluyen exportaciones por vía terrestre desde el Sur de la Provincia de Buenos Aires hasta la región central de Chile. Las cargas cruzan la frontera en camión a través del paso habilitado en la provincia de Mendoza.

Una vez identificados los usuarios potenciales, conviene recordar que el objetivo principal es identificar a los usuarios efectivos. Para ello, es importante tener en cuenta que la demanda efectiva del Corredor estará definida por dos condiciones: (1) la existencia de flujos de intercambios significativos y (2) la competitividad del Corredor frente a los sistemas de transporte actualmente utilizados. El análisis anterior se centró en la significatividad de los intercambios existentes a través de la determinación de la magnitud o volumen de los flujos de comercio intra e interregional de la Región Norpatagónica. Sin embargo, el enfoque no es suficiente por cuanto una evaluación integral con un enfoque dinámico requiere contemplar los usuarios potenciales, y por lo tanto plantea el problema de identificar oportunidades de intercambio que pueden llegar a desarrollarse en el futuro.

Marco conceptual del análisis del mercado

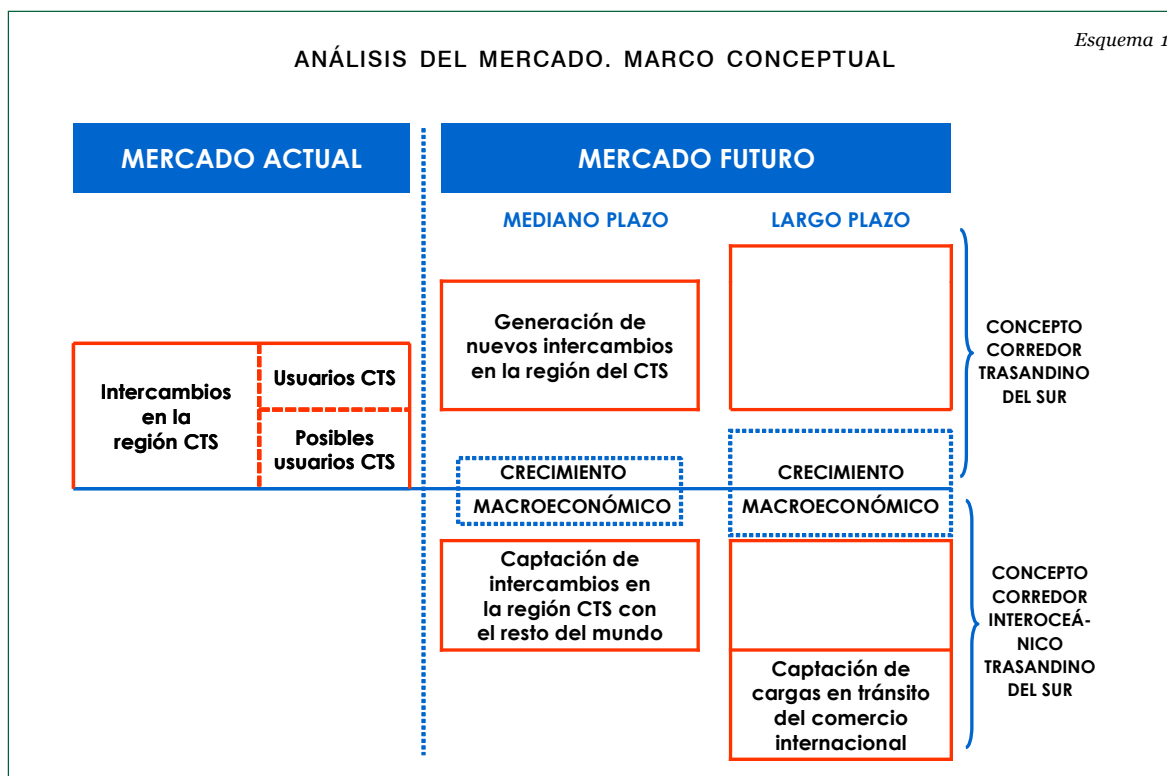
A partir de la delimitación y cuantificación del mercado potencial, se conformó un marco conceptual para el análisis de mercado expuesto en el Esquema 1. Cabe recordar una vez más que el propósito principal es llegar a identificar y describir los principales segmentos de demanda actual y futura del CTS. El marco conceptual permitió ordenar las principales hipótesis en torno a posibles segmentos de demanda y resultó un elemento imprescindible tanto para identificar como ordenar la información relevante. El Esquema 1 servirá también como guía del resto de la exposición.

La evaluación de la dimensión del mercado y su potencial de crecimiento sería en dos fases. La primera se centra en la detección de intercambios o negocios existentes en la región de influencia del CTS. Bajo esta perspectiva, interesa diferenciar los usuarios actuales del corredor con respecto a los posibles usuarios del CTS, y en cada uno de ellos, caracterizar flujos de carga de acuerdo al origen y destino.

La segunda fase analiza las perspectivas de crecimiento de los flujos de comercio intra e interregionales. El análisis prospectivo primera evalúa el escenario de mediano plazo y luego realiza un abordaje de la evolución esperada del mercado en el largo plazo. Siguiendo este esquema, las fuentes de crecimiento del mercado distinguen las nuevas operaciones aportadas por los actuales usuarios de aquellas generadas por usuarios potenciales. Por el lado de los usuarios existentes, se evalúa la factibilidad de que incrementan sus niveles actuales de

ANÁLISIS DEL MERCADO. MARCO CONCEPTUAL

Esquema 1



comercio, tanto en el mediano como en el largo plazo. Para el caso bajo estudio, se investigan las posibilidades de crecimiento de las operaciones de comercio intrarregional entre el Sur de Chile y de Argentina. En razón de esto, la definición o concepto apropiado del proyecto debiera ser "Corredor Trasandino del Sur".

La segunda fuente de crecimiento del mercado se explica por captación de intercambios que hoy se canalizan por otras rutas de transporte. Esta fuente, al igual que la anterior, comparte la característica de tratarse de empresas en funcionamiento, independientemente de que usen o no el corredor. El análisis prospectivo no debiera excluir una tercera fuente de crecimiento de mercado explicado por la generación de nuevas empresas con operaciones de comercio exterior. Las proyecciones fundadas en esta hipótesis tienen un sustento más débil que las anteriores, pero no por ello debe ignorarse su posible contribución al crecimiento del intercambio futuro. A diferencia de la primera fuente de crecimiento del mercado centrada sobre los actuales usuarios, para los intercambios futuros del Corredor generados por una mayor participación en el mercado y/o la generación de nuevos usuarios hoy inexistentes, el concepto apropiado es el de "Corredor Interoceánico Trasandino del Sur".

Se investigan las posibilidades de crecimiento de las operaciones de comercio intrarregional entre el Sur de Chile y de Argentina. En razón de esto, la definición o concepto apropiado del proyecto debiera ser "Corredor Trasandino del Sur".

Es importante precisar y diferenciar estos conceptos para evitar confusiones sobre el posible mercado del Corredor. Para el intercambio intrarregional el concepto apropiado es el de "Corredor" en tanto que, para el intercambio de la región con el resto del mundo, el concepto debe ser el de "Corredor Interoceánico". Cabe agregar, por último, que para las tres hipótesis de crecimiento: (a) crecimiento del comercio de usuarios actuales, (b) captación de usuarios que actualmente emplean otras rutas, y (c) generación de nuevos usuarios; el contexto económico general y en particular de la región involucrada, presenta una clara influencia. En nuestro esquema, atendiendo a las proyecciones de crecimiento del comercio exterior, representa un factor exógeno que incidirá positivamente sobre los niveles de intercambio. Una vez presentado el marco conceptual, las próximas secciones describirán los resultados alcanzados siguiendo el orden fijado en el mismo.

Análisis del mercado actual

El Mercado Actual esta conformado por los intercambios existentes en la Región del Corredor. De acuerdo al orden expuesto en la sección anterior, se diferenciarán dos segmentos de demanda: usuarios actuales del CTS y posibles usuarios y en cada una de ellos se evaluarán flujos de cargas según su origen y destino. El Cuadro 1 resume las corrientes comerciales que caracterizan el intercambio "intrarregional". En la categoría de "usuarios actuales", la mayor parte de las cargas procede del SE Pampeano y de Neuquén con destino a la Octava, Novena y Décima regiones de Chile. En la categoría de usuarios de otros sistemas de transporte, se diferencian según la ruta empleada: vía marítima por el Corredor Marítimo del Sur (CMS) que pasa por Cabo de Hornos, y por vía terrestre a través del Corredor Trasandino Central (CTS) con paso por la Provincia de Mendoza. En el primer caso, se trata de intercambios entre el SE pampeano y la regiones Centro y Sur de Chile. En el segundo caso, se trata de flujos desde el SE pampeano hacia la región central de Chile y desde el Sur de Chile hacia la zona central de Argentina.

Cuadro 1

INTERCAMBIOS EN LA REGIÓN DEL CTS			
SEGMENTOS	CORREDOR	ORIGEN	DESTINO
Usuarios CTS	CTS	SE Pampeano	Chile Sur
		Neuquén	Chile Sur
		Chile Sur	Argentina
Posibles usuarios CTS	CMS (Cabo de Hornos)	SE Pampeano	Chile Sur - Centro
	CTC (Mendoza)	SE Pampeano	Chile Centro
		Chile Sur	Argentina Centro

Segmento Usuarios CTS

La siguiente sección profundiza el análisis de acuerdo al orden establecido, comenzando por el segmento de usuarios del CTS. El Cuadro 2 presenta una descripción las principales cargas para los intercambios identificados en la sección anterior. Las fuentes de información para importaciones desde Chile es Aduana Argentina y para exportaciones de Argentina los registros de los operadores de la Playa Transferencia de Zapala y Aduana Argentina¹.

De acuerdo a los registros, el intercambio intrarregional a través del Corredor ronda las 330 mil toneladas anuales. Cabe aclarar que este total no incluye otras exportaciones de Argentina a Chile a través de ductos; crudo de petróleo y en menor medida gas natural. Estos flujos de carga son parte del intercambio intrarregional pero por sus características no resultan relevantes

¹ Se rastrearon las cargas oficializadas en Neuquén y Bariloche y con salida por Pino Hachado y Cardenal Samoré para el año 2003.

para el análisis de mercado del Corredor Trasandino del Sur. Como se puede apreciar en el Cuadro 2, los flujos comerciales son casi en su totalidad desde Argentina hacia Chile. De las exportaciones argentinas hacia la región Sur de Chile, se estima que entre 250 y 280 mil toneladas se transportan por camión a través del paso de Pino Hachado (PH). La mayor parte de este volumen procede la provincia de Neuquén; se trata principalmente de gas envasado y combustibles, a los que se agregan productos relacionados con la industria minera. El SE Pampeano representa un aporte marginal consistente en envíos aislados de productos petroquímicos y agrícolas como soda cáustica y malta, que podría aumentar en unas 30 mil toneladas a partir del año en curso, de acuerdo a los resultados de las primeras experiencias con productos de la zona tales como aceites vegetales, pellets y urea. En relación a las operaciones por Pino Hachado, cabe resaltar el notable crecimiento registrado en las operaciones por vía terrestre en los últimos años, a través del paso de Pino Hachado. El tránsito de productos a comienzos del 2000 rondaba las 20 mil toneladas, cuatro años después se multiplicaron más de 15 veces. Las operaciones del segmento usuarios se completan con los intercambios realizados a través del paso Cardenal Samoré (CS), ubicado más al Sur, en la provincia de Río Negro. Este paso registra un tránsito de cargas del orden de las 50 mil toneladas por año. De este total, cerca de 40 mil toneladas son exportaciones argentinas y el resto importaciones desde la Décima Región chilena. Lo poco que transita en dirección a Argentina se relaciona con los productos que caracterizan la economía del Sur chileno: madera, salmón

Cuadro 2

INTERCAMBIOS EN LA REGIÓN DEL CTS - SEGMENTO USUARIOS CTS				
ORIGEN		DESTINO	PRINCIPALES CARGAS IDENTIFICADAS	
Neuquén		Chile Sur	Gas envasado, combustible, cemento, piedra caliza, cerámicas, dolomita, carbonato y sulfato de calcio	
SE Pampeano		Chile Sur	Urea*, aceites vegetales*, pellets*, soda cáustica, malta	
ARGENTINA	CHILE	TOTAL ANUAL	290 / 320 mil tn 250 / 280 mil tn (PH) 37 mil tn (CS)	
Chile Sur		Argentina	Madera, avena, cajas de madera, salmón	
CHILE	ARGENTINA	TOTAL ANUAL	9 mil tn 7 mil tn (CS) 2 mil tn (PH)	

*Primeros ensayos 04 / 05

Segmento posibles usuarios CTS

La evaluación del mercado actual se completa con el segmento de posibles usuarios del CTS; es decir, aquellas empresas que realizan intercambios en la zona de influencia del Corredor pero que optan por emplear otras rutas de transporte. Como se señaló anteriormente, se distinguen dos categorías. La primera de ellas agrupa los flujos de cargas desde el SE Pampeano

hacia Chile, que emplean el transporte marítimo siguiendo la ruta del Corredor Marítimo Sur (CMS). La segunda categoría agrupa los flujos de intercambio regional que cruzan la frontera siguiendo la ruta del Corredor Trasandino Central (CTC) ubicado en la provincia de Mendoza.

Segmento CMS

La información para la caracterización de las cargas de este segmento de demanda se elaboró a partir de datos de la Aduana Argentina y registros de los puertos de Bahía Blanca y Quequén. Este segmento asume una importancia prioritaria por cuanto representa una de las principales posibilidades de crecimiento del Corredor. Desde el Puerto de Bahía Blanca y en menor medida, desde el Puerto de Quequén, se embarcan más de 800 mil toneladas anuales con dirección a Chile. Por el puerto de Quequén se exporta cerca de 200 mil toneladas de maíz en tanto que el resto corresponde a exportaciones por Bahía Blanca. El perfil de cargas está dado por la especialización de las empresas exportadoras con terminales en ambos puertos: granos, gas, fertilizantes, combustibles, aceites. El modo predominante de transporte es a granel. El Cuadro 3 detalla tipos de productos y volumen anual de cargas que representan.

Cuadro 3

INTERCAMBIOS EN REGIÓN DEL CTS - POSIBLES USUARIOS - SEGMENTO CMS



Segmento CTC

Para determinar el segmento CTC, se consultó datos de Aduana y de empresas del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca. Para rastrear las cargas argentinas se buscaron las cargas oficializadas en Aduanas de la Región del SE pampeano con destino a Chile y salida por Mendoza. Los resultados se exponen en el Cuadro 4. De acuerdo al procesamiento de los datos recopilados, se registró un volumen de cargas del orden de las 80 mil toneladas anuales. Son cargas con origen en la región norpatagónica y que cruzan la frontera por Mendoza. Desde el Sur y Centro de la Provincia de Buenos Aires se exportan unas 50 mil toneladas anuales. El principal producto es polietileno producido en el Complejo Petroquímico de Bahía Blanca, lo que representa cerca de 40 mil toneladas, a lo que se suman algunas exportaciones

de menor volumen de PVC y Soda Cáustica. De las 10 mil toneladas restantes, la carga más importante es la papa de la zona de Balcarce / Mar del Plata (8 mil toneladas). A estos flujos (50 mil toneladas) habría que adicionar unas 20 mil toneladas más en tránsito hacia Perú, redondeando un flujo total a través del paso de Mendoza, del orden de las 70 mil toneladas desde el SE Pampeano a la Costa Oeste de Sudamérica. En dirección inversa, se detectaron cargas del orden de las 30 mil toneladas anuales, procedentes del Sur de Chile y que cruzan la frontera por Mendoza. Para identificar estas cargas, se analizó el perfil de exportaciones de Chile a Argentina, y se tomaron aquellas cargas que caracterizan las producciones de la región sur de Chile –Bio Bio y Araucanía–.

Cuadro 4

INTERCAMBIOS EN REGIÓN DEL CTS - POSIBLES USUARIOS - SEGMENTO CMS				
CORREDOR	ORIGEN	DESTINO	PRINCIPALES CARGAS	VOLUMEN (miles tn)
CTC	SE Pampeano	Chile Centro	Polietileno	36
			Papas (MDP)	7.5
			PVC	2.2
			Amoníaco	2
			Soda cáustica	1.7
			Otros: sémola, membranas asfálticas, pastas secas	1
	TOTAL ('03): 50 mil tn			
	Chile Sur	Argentina	Papel y cartón	14.5
			Pasta de madera	7.6
			Preparaciones de pescado	1.5
Papel para reciclar			1.3	
		Madera	1.7	
TOTAL ('03): 27 mil tn				

Competitividad del CTS

La posibilidad de captar usuarios que emplean la ruta del CTS, dependerá de la competitividad de los servicios de transporte que siguen esta ruta. Un sistema de transporte competitivo presenta ventajas sostenibles en el tiempo frente a sus más directos competidores. Este concepto comprende varios determinantes. En servicios de transporte se destacan el costo, tiempo de transporte y confiabilidad. Estas y otras dimensiones que definen la ventaja competitiva de un servicio, ponderan de distinto modo según las preferencias del usuario, tipo, valor y volumen de la carga. A efectos de realizar una evaluación preliminar del posicionamiento del Corredor como sistema de transporte; se tomaron dos casos de referencia elegidos por ser cargas desde Bahía Blanca hacia Chile. Los fletes y características del servicio se obtuvieron por consultas directas a los principales operadores del servicio de transporte y directivos de las empresas involucradas. Las tarifas son valores aproximados; resulta difícil precisar el costo por cuanto son valores negociados y dependen en cada caso de múltiples factores. Cabe agregar que los fletes informados se obtuvieron por consultas realizadas en el pasado mes de noviembre.

El costo de transporte de las exportaciones de polietileno desde Bahía Blanca hasta Santiago ronda los 60 dólares por tonelada.

El primer caso analizado fue el de exportaciones de polietileno desde el Complejo Petroquímico en Bahía Blanca hasta Santiago de Chile. Estas operaciones actualmente siguen la ruta del Corredor Trasandino Central (CTC). Se emplean contenedores y el costo de transporte ronda los 60 dólares por tonelada. De acuerdo a las primeras averiguaciones, un servicio similar pasando por Pino Hachado, en las condiciones actuales arrojaría una tarifa por encima de los 75 dólares por tonelada. El trayecto por Mendoza es más directo y esto permite posibilita una menor tarifa. Cabe tener en cuenta que el factor determinante del servicio multimodal por Pino Hachado es el tramo cordillerano; a modo de ejemplo, en el trayecto entre Bahía Blanca y Concepción (1280 kilómetros), el tramo por camión de 300 kilómetros representa casi el 50% de la tarifa. Actualmente, por falta de demanda de servicios en Chile, el camión normalmente regresa sin carga. La tarifa y por lo tanto el costo del servicio multimodal podría mejorar sustancialmente si se lograra captar cargas en Chile para aprovechar el viaje de regreso. Además de ello, la competitividad del servicio se vería reforzada por el menor riesgo de congestión de tránsito en verano (turistas) e invierno (nieve) en Pino Hachado con respecto al paso por Mendoza.

El transporte por camión permite modular los envíos y facilita el manejo de inventario, lo que permite una mejor posición del servicio del CTS.

El segundo caso seleccionado fue el de embarques de urea desde la planta localizada en el Puerto de Bahía Blanca. En la actualidad la empresa despacha cargas de este producto con destino a la zona próxima a Santiago. Se ha realizado algunas exportaciones de menor volumen con destino a la zona cercana a la ciudad de Temuco en la región de Araucanía. Se simuló un caso hipotético de transporte de urea granulada desde Bahía Blanca hasta Talcahuano. Cabe aclarar que actualmente no existe servicio marítimo que une los puertos de la bahía de Talcahuano con el de Bahía Blanca. El flete marítimo para este eventual servicio siguiendo la ruta de Cabo de Hornos, se estimó cercano a los 40 dólares por tonelada. Representa una distancia de 4400 kilómetros e insume unos 5 días de viaje. El transporte de urea a granel por camión a través de la ruta del CTS acortaría sensiblemente la distancia y el tiempo de transporte por cuanto el trayecto es menos de un tercio del recorrido por vía marítima. El flete por tonelada transportada sería similar por cuanto el barco presenta costos sustancialmente menores al transporte por camión debido a su mayor capacidad de carga. Las ventajas del CTS se verían reforzadas si el destino final estuviese en alguna zona interior del sur de Chile y sería creciente en la medida que se aleje de los puertos de la octava región por cuanto el servicio marítimo debería agregar un flete adicional desde el puerto hasta el punto de consumo. Por otra parte, el transporte por camión permite modular los envíos y facilita el manejo de inventario, lo que permite una mejor posición del servicio del CTS, especialmente cuando se trata de pequeños y medianos compradores. Estos ejemplos ilustran algunas de las posibles ventajas y desventajas del corredor de acuerdo al tipo de intercambio, pero lejos están de agotar las posibilidades. Ambos revelan que debido a la multiplicidad de factores que pueden llegar a tener incidencia, resulta cuanto menos complejo llegar a una única conclusión en torno a la competitividad del servicio por segmentos.

Conclusiones sobre el mercado actual

Los principales flujos son cargas originadas en el SE Pampeano y precordillera neuquina.

El Cuadro 5 resume los principales hallazgos de esta primera parte de la investigación en torno a perfil de cargas y volúmenes. En todos los casos, se trata de intercambios existentes en la actualidad y que se desarrollan en la zona de influencia del Corredor. El potencial de crecimiento por absorción de cargas que actualmente se canalizan por otras rutas de transporte es significativo. Los principales flujos son cargas originadas en el SE Pampeano y precordillera neuquina. Las cargas son predominantemente a granel, en las que cabe señalar que el medio ferroviario resulta particularmente apto. Los datos revelan un fuerte desequilibrio de los flujos en ambas direcciones, con un volumen casi inexistente de cargas con origen en el sur de Chile y destino a Argentina. Esta característica encarecen los costos de transporte por cuanto no es

CONCLUSIONES SOBRE INTERCAMBIOS EN LA REGIÓN DEL CTS

RUTA TRANSPORTE	ESTIMACIÓN FLUJOS (miles tn)			PRODUCTOS PRINCIPALES
	Total	Este - Oeste	Oeste - Este	
CTS	310	300	10	combustible - gas envasado
CMS	820	820	-	granos - gas - fertilizantes - aceites vegetales
CTC	100	70	30	polietileno - papa - papel - pasta celulosa

Cuadro 5

posible optimizar el uso de equipos. Una parte importante de los intercambios se da en trayectos relativamente cortos, lo que confiere cierta ventaja al uso del camión. Los datos hasta analizados hasta este punto, respaldan la posibilidad de que se mantenga la tendencia de fuerte crecimiento de cargas por el Paso de Pino Hachado. Por último cabe notar que el proyecto del Corredor en su primer fase de desarrollo centrada en la facilitación del intercambio intrarregional, compite con los puertos de la Octava Región y del Sur de la Provincia de Buenos Aires. Otra de las enseñanzas que revela la evolución del intercambio intrarregional de los últimos años es que el principal impulso para el desarrollo de los proyectos de transporte es el interés privado, y que este va de lo más cercano a lo más distante, de las cargas más simples (graneles) a las más complejas (contenedores, cargas refrigeradas). En la próxima edición del IAE se completará la segunda parte de la investigación. Siguiendo el marco conceptual del comienzo, la próxima etapa consistirá en estudiar las perspectivas de mercado del proyecto del CTS en el mediano y largo plazo. ■

Inflación y atraso salarial

■
Entre enero de 2002 y enero de 2005, el índice de precios al consumidor se incrementó un 57%, como consecuencia de la suba de precios internos que siguió a la devaluación.

■
El salario bruto promedio al trabajo formal aumentó en términos nominales un 32% durante el período bajo análisis, exhibiendo un importante retraso con respecto a la inflación.

■
Sólo algunos sectores productores de bienes, especialmente aquellos de perfil exportador como la actividad agropecuaria y la explotación de minas y canteras, mejoraron en términos reales.

Desde la salida de la convertibilidad, las remuneraciones nominales se ajustaron en diferente grado de acuerdo al sector productivo y en pocos casos recuperaron poder de compra.

A partir de la salida del régimen de convertibilidad, a comienzos de 2002, la consecuente devaluación del peso provocó un proceso de aceleración en los precios internos. La tasa inflacionaria, que durante la mayor parte de la década del noventa se había mantenido prácticamente sin cambios, o inclusive había comenzado a descender durante los años de la recesión iniciada en 1998, inició una tendencia ascendente. El mayor impacto se produjo durante los primeros meses que sucedieron al abandono del “uno a uno”, aunque luego continuó una suerte de inflación inercial.

En lo referente a las remuneraciones, las mismas evidenciaron ajustes de diferente grado, de acuerdo al sector de la economía considerado. En tal sentido, resulta de interés comparar el incremento nominal entre actividades productivas, con el propósito de determinar cuál se posicionó mejor frente a la inflación y, por otro lado, confrontar los aumentos de salarios con el avance de los precios, para concluir si hubo mejora o deterioro en el poder adquisitivo en cada uno de los casos analizados. La nota que aquí se presenta aborda estos aspectos, ofreciendo en primera instancia una síntesis del comportamiento de los precios internos y luego, un análisis detallado de las remuneraciones al empleo formal en los distintos sectores económicos, para luego analizar la situación real de los mismos al cumplirse tres años del abandono del tipo de cambio fijo.

Evolución de los precios

Los precios mayoristas fueron los que más avanzaron tras la apreciación del dólar. Entre enero de 2002 y enero de 2005, el índice de precios internos al por mayor se incrementó un 129%, según las estimaciones del INDEC. Solamente 77% de ese aumento se concretó en el primer año sin tipo de cambio fijo.

Desde la devaluación, los precios mayoristas avanzaron un 129%, en tanto que el índice de precios al consumidor se incrementó un 57%.

Pese a que la inflación mayorista se trasladó parcialmente a los precios al consumidor, estos últimos también avanzaron significativamente, reduciendo el poder adquisitivo familiar. A nivel nacional, el índice de precios minoristas creció 57% durante el período de interés. En Bahía Blanca la evolución fue muy similar y el aumento acumulado resultó de 54% (Fuente: CREEBBA).

Varios capítulos de interés por su peso dentro del presupuesto familiar aumentaron en mayor proporción que la inflación general. En particular sobresale el caso de Alimentos y Bebidas, que registró un alza del 72% en el período bajo análisis. También se destacaron Indumentaria, Transporte y Equipamiento del hogar, que verificaron subas del 66%, 51% y 48% respectivamente.

Otro indicador que da cuenta del encarecimiento del costo de vida es el ingreso requerido por una familia tipo para adquirir una canasta básica de consumo. De acuerdo a la estimación del CREEBBA, el valor mínimo de la canasta de referencia pasó de 1.000 a 1.534 pesos, es decir que varió en más de 53%. En tanto, el valor promedio de la canasta, que incluye más variedad de marcas y calidades, ascendió de 1.300 a 1.976 pesos entre comienzos de 2002 y enero de 2005, marcando un aumento del 52%.

Entre todos los componentes que integran la canasta familiar, los alimentos son los que mayor proporción representan, especialmente dentro de los estratos de menores ingresos. Se estima que aproximadamente un 40% del presupuesto familiar se destina a la compra de alimentos y bebidas. Antes de la devaluación, se calculaba un promedio de 475 pesos mensuales para cubrir los requerimientos alimenticios de una familia estándar. Actualmente la cifra es del orden de los 785 pesos, lo que supone un encarecimiento superior al 65%. Una vez más, los indicadores confirman que el aumento sufrido por los alimentos supera ampliamente al avance de la inflación minorista general.

La suba de los alimentos fue muy superior al alza general de los precios.

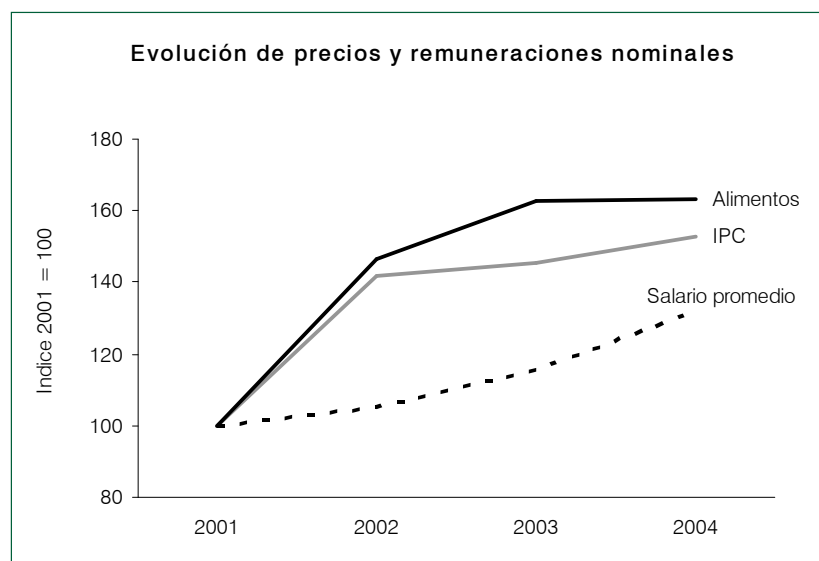
El ajuste de las remuneraciones

El panorama de los precios se presenta de manera clara. En contrapartida, interesa conocer la evolución de las remuneraciones en los distintos sectores de la economía. Para concluir acerca del grado de deterioro en los salarios reales, es preciso primero evaluar el ajuste nominal de los mismos durante el período de interés, para luego compararlo con el avance de los precios y estimar así los cambios en el poder de compra de los ingresos.

A fin de analizar el comportamiento de las remuneraciones al trabajo formal, se tomarán las estadísticas provistas por el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, que muestran la evolución del salario bruto promedio para los más de 5 millones de puestos de trabajo declarados al sistema, incluyendo Sueldo Anual Complementario devengado.

El salario promedio al empleo formal pasó de 935 pesos a 1.230 mensuales entre 2002 y 2004.

La remuneración promedio del sistema antes de la devaluación era de 935 pesos mensuales y en 2004 ésta había ascendido a 1.230 pesos. Esto significa que el ajuste del salario promedio fue del orden del 32%, que se encuentra muy por debajo del 56% de inflación registrada en el



Fuente: elaboración propia en base a estimaciones del CREEBBA y datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones.

Fuente: elaboración propia en base a estimaciones del CREEBBA y datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones.



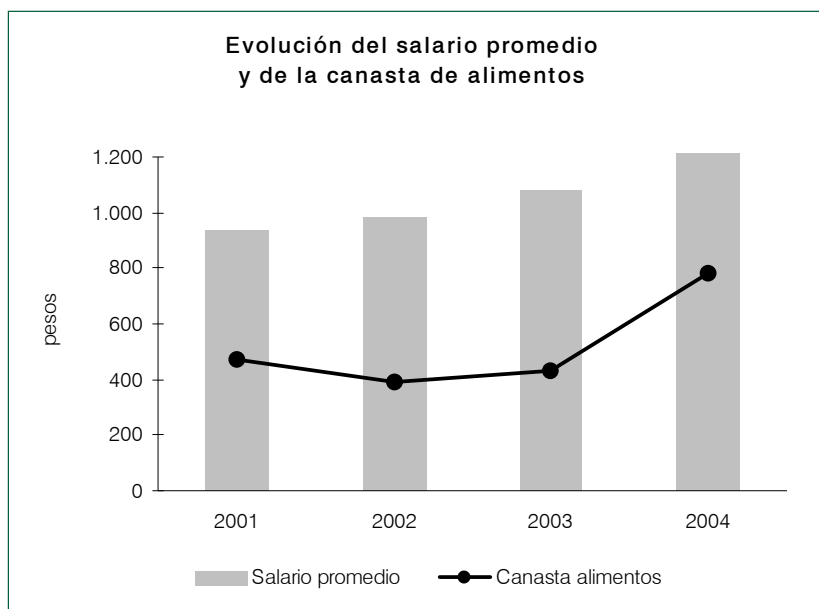
período. La principal recomposición ocurrió durante 2004, cuando se produjo una mejora general del 14% en términos nominales. En los años previos el avance de las remuneraciones había sido en promedio del 5% (período 2002) y 10% (período 2003).

Los sectores productores de bienes son los que mejor se posicionaron frente a la inflación, aunque en el último año, los servicios han logrado reducir la brecha merced a la recuperación del mercado interno. Dentro del primer grupo, en el área de agricultura y ganadería el salario promedio se incrementó un 65% desde el comienzo de la devaluación y en minas y canteras la mejora fue del 55%. Únicamente estos dos sectores, estrechamente ligados a la actividad exportadora, lograron recuperar el poder de compra de las remuneraciones y tan sólo representan el 6% de la nómina salarial declarada.

El resto de los sectores concertó aumentos nominales que no lograron equiparar el ritmo inflacionario, de manera que aquí hubo pérdida de poder adquisitivo. Asimismo, entre los relativamente mejor ubicados aparece el sector construcción, posicionado en tercer lugar, con un ajuste nominal del 49% durante el período analizado, seguido muy de cerca por hoteles y restaurantes, con una actualización del 48%. Las áreas de pesca, comercio e industria manufacturera registraron incrementos del 40%, 39% y 37% respectivamente, ocupando los siguientes puestos.

La administración pública constituye el sector con mayor retraso salarial. Desde la salida de la convertibilidad hasta fines de 2004, el salario estatal promedio avanzó solamente 22%. La mayor parte del aumento -13,2%- se concretó durante el último año. En los dos primeros años postdevaluación, las subas fueron tan sólo del 1% y 7%.

Al analizar la cantidad de empleados por tramos de ingresos, se advierte un mayor crecimiento de los salarios bajos. A comienzos de 2002, un 48% de los asalariados formales recibía menos



Aunque los salarios bajos fueron los que más aumentaron, el encarecimiento de los alimentos perjudica especialmente a los segmentos de menores ingresos.

de 500 pesos mensuales mientras que en la actualidad esa proporción se redujo a 25%. En cambio, fue ínfimo el avance de los asalariados perceptores de más de 2.500 pesos mensuales: 5% a 7% en el período de referencia. Este comportamiento se va visto favorecido por la política salarial del gobierno, consistente en imponer aumentos de suma fija obligatorios para todos los sectores, que, lógicamente han tenido un impacto proporcional mayor en los estratos de menores ingresos y han contribuido a reducir la dispersión de remuneraciones.

Algunas conclusiones

Tras haberse registrado una inflación minorista del 55% a partir de la salida del régimen de convertibilidad y posterior devaluación, el salario promedio al trabajo formal evidencia un claro retraso. La remuneración media del sistema avanzó sólo 32% en términos nominales -la mayor parte concertada durante 2004-, lo cual supone no sólo la no recuperación del nivel de compra anterior a la crisis, sino además una significativa caída del poder adquisitivo.

Solamente algunos sectores productores de bienes y estrechamente ligados a la exportación lograron una mejora en términos reales. Se trata fundamentalmente de la actividad agropecuaria y de la explotación de minas y canteras, que apenas representan el 6% de la nómina salarial. El área de los servicios tuvo una recuperación relativamente apreciable sólo en el último año, logrando reducir la brecha con el sector de producción, como consecuencia de la reactivación del mercado interno. En tanto, los salarios estatales son los que evidencian mayor retraso dentro de la economía formal, con un avance estimado en 20%.

Los salarios estatales son los que evidencian mayor retraso dentro de la economía formal, con un avance estimado en 20%.

Aunque la política salarial del gobierno de aplicar aumentos obligatorios de suma fija ha contribuido a disminuir la dispersión de remuneraciones, lo cierto es que actualmente el costo mínimo de una canasta familiar básica supera los 1.500 pesos mientras el salario promedio asciende sólo 1.200.

Las estimaciones preliminares correspondientes a 2005 anticipan una inflación minorista del 8%, con lo que el cuadro de retraso general podría acentuarse, aunque con comportamientos diferenciales entre sectores económicos. ■

Producciones no tradicionales en la región

■ La región del sudoeste bonaerense posee una diversidad importante de producciones no tradicionales, incrementándose año a año tanto en número como en nuevas alternativas. En general emergen en las crisis económicas.

■ La explotación de producciones no tradicionales surge en muchos casos de la mano de programas municipales o provinciales donde se evalúan planes de negocios y se otorgan créditos a tasas accesibles.

■ Por tratarse de emprendimientos de pequeña escala, sin integración vertical y en la mayoría de los casos con orientación al mercado interno, resulta fundamental un análisis minucioso de viabilidad de los mismos.

En los últimos años ha surgido un menú bastante variado de nuevas actividades productivas denominadas “no tradicionales”. La región del sudoeste bonaerense no ha sido ajena a esta tendencia. En este estudio se analizan las características principales de este tipo de actividades, haciendo foco en las dificultades a sortear para que los productores alcancen algún grado de rentabilidad. Por otro lado, también se ubica geográficamente a cada producción, en base a un relevamiento realizado en distintas fuentes de información, entre ellas las Secretarías de Producción de los Municipios de la zona.

Una definición regional

En los últimos años ha surgido un menú bastante variado de nuevas actividades productivas denominadas “no tradicionales”. Muchas de ellas son practicadas como actividad complementaria por pequeños productores agropecuarios, lo que les valió el nombre de “alternativas”.

Ahora bien, ¿qué es lo tradicional y lo no tradicional en la región del sudoeste bonaerense?. La razón fundamental por la cual se las considera bajo el rótulo de “tradicional”, es que pertenecen al conjunto de actividades características de la economía de la región. Además de ser actividades que caracterizan el perfil productivo, los sectores tradicionales, se distinguen por su permanencia en el tiempo. Tomando el caso de la apicultura, por ejemplo, en otras regiones se la considera una producción alternativa. Sin embargo, en el sudoeste bonaerense está muy difundida y arraigada, y posee las características como para ser considerada una actividad tradicional. Las actividades tradicionales más destacadas de la región son la producción agrícola y ganadera. A los fines de este estudio, también se catalogará como producciones convencionales o tradicionales a la producción de leche y sus derivados, a la ganadería ovina y porcina, a la apicultura y la horticultura. Todas las actividades primarias animales y vegetales, no comprendidas en la enumeración anterior, se consideraran como producción no tradicionales de la Región del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires. Estas actividades han emergido con singular fuerza en los últimos años, impulsadas por varios factores entre los cuales cabe destacar las mejores condiciones de rentabilidad para actividades de exportación. Como se verá mas adelante, los nuevos emprendimientos comparten algunas características. En la zona, la

Las producciones no tradicionales han emergido con singular fuerza en los últimos años, impulsados por varios factores entre los cuales cabe destacar las mejores condiciones de rentabilidad para actividades de exportación.

mayor parte de las actividades están ligados a producciones primarias en establecimientos rurales. También es interesante destacar que la gestión de estas actividades conlleva ciertos desafíos singulares por cuanto, a diferencia de los sectores tradicionales, cuentan con menor apoyo de servicios comerciales y de asesoramiento en planos diversos como aquellos relacionados con aspectos jurídicos y técnicos de la explotación.

Cuadro 1

ACTIVIDADES DETECTADAS POR MUNICIPIO			
Municipio	Actividades	Municipio	Actividades
<i>Coronel Dorrego</i>	Aceite de oliva orgánico	<i>Coronel Suárez</i>	Cunicultura
	Leche ovina		Lombricultura
	Cunicultura		Leche ovina
	Chinchillas	<i>Bahía Blanca</i>	Cunicultura
<i>Puan</i>	Aromáticas		
	Chinchillas	<i>General Lamadrid</i>	Lombricultura
	Helicicultura		Cunicultura
	Cunicultura		Cultivo de quinoa
<i>Villarino</i>	Vitivinicultura	<i>Coronel Pringles</i>	Cría de gansos
	Aromáticas		Cunicultura
	Cultivo de maní		Aromáticas
	Chinchillas		Frutos del bosque patagónico
	Cunicultura		Lombricultura
	Frutas finas		Ciervos
<i>Patagones</i>	Olivicultura	<i>Adolfo Alsina</i>	Faisanes
	Ostricultura		Lombricultura
<i>Tres Arroyos</i>	Hongos y setas		Cunicultura
	Cunicultura		Chinchillas
<i>Guaminí</i>	Aromáticas		Ñandúes
	Chinchillas		Ciervos
	Cunicultura	<i>Daireaux</i>	Cunicultura
	Guanacos		Espárragos
	Lombricultura		Frutillas
<i>Tornquist</i>	Cunicultura	<i>Saavedra</i>	Aromáticas
	Aromáticas		Olivicultura
<i>Río Colorado</i>	Lombricultura		Frutas finas
	Cunicultura		Chinchillas
			Cunicultura
			Helicicultura

Fuente: Diario La Nueva Provincia y consulta directa a municipios regionales.

Caracterización de los emprendimientos

Analizando desde el surgimiento, primero incipiente y luego con mayor difusión, de este tipo de actividades, se pueden encontrar algunas características comunes independientemente de su objeto:

- Por lo general son emprendimientos de pequeña escala y sin integración vertical. Se trata generalmente de producciones primarias con bajo o nulo grado de industrialización, que no poseen un mercado claramente identificado.
- En muchos casos se realizan como alternativa a estar desempleado o como complemento de la actividad principal, de ahí que también se las conozca como producciones alternativas.
- Existe una importante carencia de información. Por un lado por parte de los consumidores en cuanto a la bondades del consumo de estos productos, y por otro lado por parte de los productores en cuanto a un conocimiento que vaya más allá de la parte productiva.
- Relacionado con lo anterior, se encuentra algún grado de asimetría en la visión del mercado. Por lo general el productor no conoce más allá del segundo eslabón de la cadena, mientras que el acopiador-exportador tienen una visión más integral de todo el circuito, sobre todo en el aspecto comercial.
- En lo relativo al mercado, por lo general estas producciones tiene como destino el mercado externo. La motivación principal de estos consumidores es incorporar nuevos elementos a su dieta, por ser consideradas más saludables, de bajo impacto ambiental (o en el caso de las pieles, por ser productos de lujo).
- El mercado interno no tiene un gran desarrollo fundamentalmente por tres razones:
 - No son productos económicos
 - Se consumen productos muy tradicionales (carne vacuna y aviar, frutas de pepita, carozo o cítricos)
 - La información sobre las bondades de estos productos no está muy difundida.

La cadena comercial

Si bien cada caso es particular (no sólo en referencia a las actividades sino a los productores), se pueden trazar algunas líneas referentes a la composición y características de cada eslabón en la cadena comercial de estas actividades.

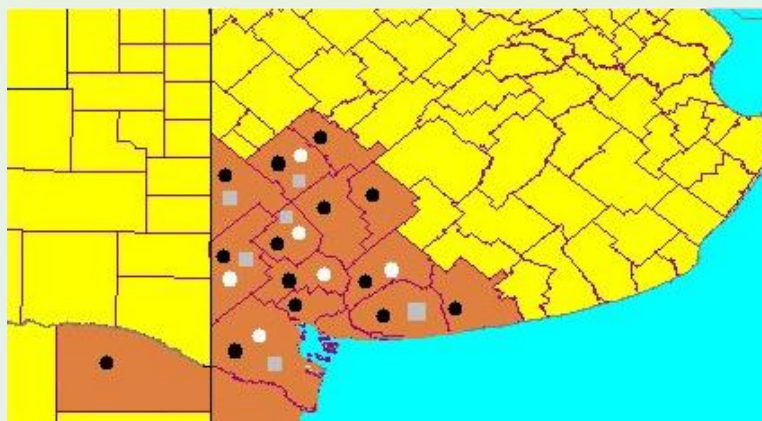
CADENA COMERCIAL DE LAS PRODUCCIONES NO TRADICIONALES			
ETAPA 1 Eslabón 1 PRODUCCIÓN	ETAPA 2		ETAPA 3
	Eslabón 2 ACOPIO-FAENA	Eslabón 3 INDUSTRIALIZACIÓN	Eslabón 3 EXPORTACIÓN
Bajo número de establecimientos	Muy pocos operadores		Contacto directo con la demanda
Baja escala por unidad productiva	Conocimiento más integral del negocio		
Poco conocimiento integral del negocio	En casos, vinculados directamente en los negocios de exportación		
Productores precio aceptantes	Agentes formadores de precios (en función de diversos parámetros: tendencia de la demanda, requisitos de calidad, condiciones de exportación, entre otros)		
Bajo grado de integración vertical			

Cuadro 2

Box 1. Las tres producciones más difundidas en la región

Según lo que surge del relevamiento inicial, las producciones no tradicionales más desarrolladas en los municipios de la región son la cría de conejos y de chinchillas y el cultivo de plantas aromáticas. La cunicultura está presente prácticamente en todos los municipios, y ha tenido una gran difusión en los últimos años, en mayor medida que las otras dos. Por otro lado, la formación de asociaciones de productores de conejos (y también de chinchillas) y la motorización de estos emprendimientos a través de algunos programas municipales o provinciales es una constante en casi todos los municipios consultados.

Las producciones no tradicionales más desarrolladas en los municipios de la región son la cría de conejos y de chinchillas y el cultivo de plantas aromáticas.



REFERENCIAS ● Cría de conejos ■ Cría de chinchillas ○ Cultivo de aromáticas

La importancia que cobran estas tres producciones se centra en que constituyen una buena plataforma productiva a lo largo de la región, lo cual genera diversas consecuencias positivas: mayor escala, mayor difusión de las técnicas productivas, recursos humanos más capacitados, entre otros, sin olvidarse además de su fin último, cual es la generación de puestos de trabajo (básicamente autoempleo) e ingresos adicionales.

Obstáculos a tener en cuenta

A menudo se comenta acerca de emprendimientos productivos de estas características y se los califica como una "panacea", ya que al evaluar los proyectos, la rentabilidad es muy alta. Sin embargo, los supuestos de base (por ejemplo, en la comercialización) están en muchos casos distorsionados. La realidad indica que son producciones incipientes que demandan tiempo y esfuerzo hasta poder convertirse en la actividad principal del productor. Algunos de los inconvenientes detectados a la hora de llevar adelante emprendimientos de este tipo son los siguientes:

- Actividad poco conocida para la región, con la consecuente falta de información y difusión.
- No existe una oferta amplia de recursos humanos capacitados.
- Productores pequeños con escasa o nula capacidad de inversión.
- Oferta escasa y atomizada, con una demanda concentrada en pocas manos, que son los verdaderos formadores de precios, dando lugar a cadenas comerciales bastante desequilibradas.
- Productos con escaso valor agregado y bajo o nulo grado de diferenciación.

- Dificultad para colocar la producción fuera de los canales tradicionales, a causa de un mercado interno deprimido y con poca cultura por el consumo de productos exóticos y desconocimiento -por parte del productor- de las demandas y requisitos exigidos por el mercado externo.

Box 2. El rol del asociativismo y las escuelas agropecuarias

Cuando se evalúan proyectos de estas características, se suele indicar la inversión mínima rentable, es decir, la escala mínima por debajo de la cual el productor no obtiene ganancias. Sin embargo, la cuestión de la escala no se limita sólo a encontrar un punto de equilibrio. Como en varias otras producciones, cuando el empresario quiere dedicarse full time a su actividad, necesariamente debe poder cumplir con determinados requisitos que exigen los compradores, como por ejemplo, lotes cada vez mayores y continuidad en las operaciones. En este sentido, el asociativismo juega un rol clave, ya que por la característica de estos emprendimientos, una gran escala no es fácil de lograr. Sin embargo, asociarse no es una cuestión menor, requiriéndose, además de los aspectos formales, reglas claras que le den cohesión al grupo¹. También juegan un papel importante en el desarrollo de estas producciones las escuelas agrotécnicas de la región y las delegaciones del INTA, que realizan la etapa de experimentación de estas producciones. Cabe destacar además que muchas de ellas no se han estancado en la etapa productiva únicamente, sino que han explorado alternativas de comercialización para sus productos.

¹ Para mayores detalles sobre este punto, se puede consultar "Apicultura y asociativismo", IAE 65 – noviembre 2002, y "Esquemas asociativos para pymes regionales", IAE 66 – enero 2003.

Consideraciones finales

La región del sudoeste bonaerense posee una diversidad importante de producciones no tradicionales, incrementándose año a año tanto en número como en nuevas alternativas. Las mismas aparecen generalmente como una rápida salida laboral de las crisis económicas. Sin embargo, merecen ser enfocadas más detenidamente, dado que son alternativas productivas que exigen capital inicial, disponibilidad de tiempo y capacitación para poder concretarlas.

El fomento de las mismas por parte de los municipios se lleva a cabo justamente para mantener bajos los índices de desempleo y diversificar el perfil productivo de los distritos. Esta es la razón por la cual en muchos casos surgen de la mano de programas municipales o provinciales donde se evalúan planes de negocios y se otorgan créditos a tasas accesibles, o bien tomando la forma de aportes no reembolsables. Sin embargo, se debiera hacer más hincapié en la capacitación necesaria para llevarlas a cabo y en la realización de un seguimiento y monitoreo de los proyectos con el fin de que sean exitosos.

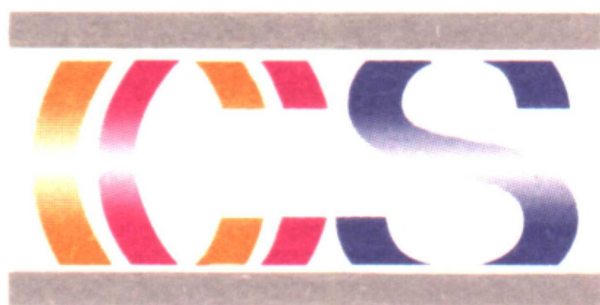
Aunque muchas de ellas surgen como una interesante alternativa para personas con espíritu emprendedor, antes de decidir por alguna en particular, hay que realizar un minucioso análisis de las reales posibilidades de estos emprendimientos, sus ventajas y dificultades. Por esta razón, la disponibilidad de información confiable pasa a ser parte determinante en la evaluación de los proyectos.

De esta forma, las producciones podrán crecer sostenidamente y formar parte de los ingresos principales del productor, para transformarse en el mediano plazo en producciones con las cuales se identifique plenamente a la zona del sur bonaerense, como sucede hoy con la apicultura regional. También sería dable esperar en el mediano plazo el surgimiento de proyectos que se identifiquen con otros eslabones de la cadena de comercialización de estas actividades, tanto por las posibilidades de formar un mercado genuino donde interactúen la oferta y la demanda, dando lugar a la formación de precios. ■



PUERTO DE BAHIA BLANCA

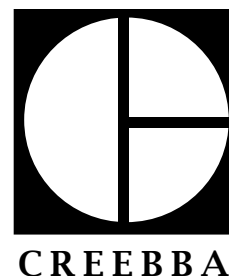
AV. DR. MARIO M. GUIDO S/N - (8103) INGENIERO WHITE - BAHIA BLANCA - ARGENTINA
TEL/FAX: (0291) 457-3213 / 457-3215 / 457-3246 / 457-3247 - e-mail: cgpb@bblanca.com.ar



CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

Av. Colón 2 Bahía Blanca - Tel: (0291) 459-6100

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



IAE DIGITAL

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



REPORTES IPC Y EMI

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



BANCO DE DATOS

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



CREEBBA ON LINE

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



INFORMES DE COYUNTURA

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



SOPORTE INFORMATICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

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



JORNADAS DE DIFUSION

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



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

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

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

El índice de precios al consumidor correspondiente a la ciudad de Bahía Blanca registró importantes aumentos en los dos primeros meses del año: 0,8% y 1,1%. Aunque se preveían resultados de esta magnitud, la confirmación no deja de ser preocupante porque tan sólo en dos meses se está promediando la inflación acumulada en todo el año pasado. En efecto, la suba total hasta el momento es del 1,9% contra 4,5% verificado en 2004. Las previsiones oficiales para 2005 anticipan una inflación anual de entre el 8% y el 10%. El INDEC, por su parte, arribó a resultados similares que los estimados por el CREEBBA. El índice de precios minorista correspondiente a Capital Federal y Gran Buenos Aires tuvo un alza del 1,5% en enero y del 1% en febrero, determinando una inflación parcial de 2,5% para lo que va del año.

En lo que respecta a los resultados detallados de febrero, se tiene que el IPC varió un 6,4% con respecto a igual período del año pasado, se calcula un alza del 6,4%. Si bien se produjeron durante el mes algunos descensos estacionales que

moderaron la suba general, como por ejemplo las caídas verificadas en servicios de esparcimiento e indumentaria, los aumentos operaron en más cantidad de capítulos y con magnitudes superiores, con lo cual el índice general continuó su tendencia ascendente.

En líneas generales, la inflación del período respondió al ajuste en alimentos, principalmente en productos frescos, el nuevo avance de los alquileres y el aumento en útiles escolares, previsible por la reactivación estacional de la demanda en vistas del próximo inicio del nuevo ciclo lectivo. Pero el factor que incidió en mayor medida sobre el resultado de febrero fue el componente de precios regulados, a través de un nuevo ajuste en el valor de los cigarrillos, sujeto al convenio entre el gobierno y la industria tabacalera para reforzar la recaudación impositiva en el sector.

Dentro del análisis desagregado por capítulos y rubros sobresale "Bienes y servicios varios", que varió un 2,2% con respecto a marzo, encabezando el ranking de aumentos. En particular, los cigarrillos subieron un 4,8% y los artículos descartables un 2,2%. Paralelamente, los productos de tocador observaron una baja

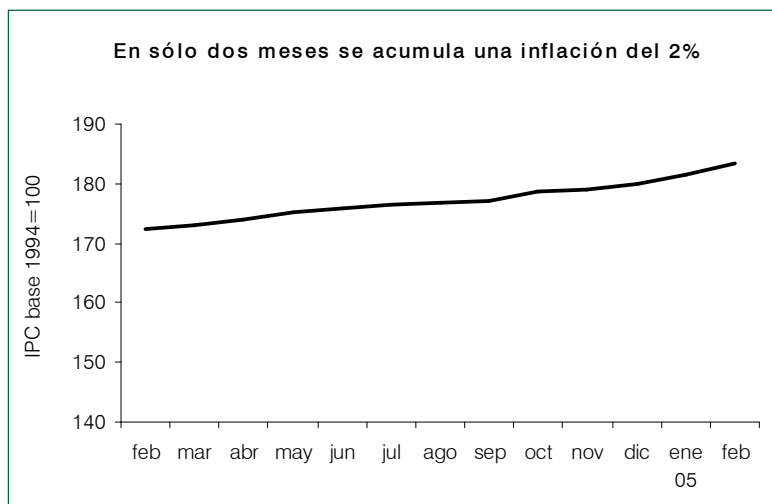
del 1,2% que no resultó suficiente para contrarrestar los incrementos verificados.

"Alimentos y Bebidas" ocupó el segundo lugar, con un alza del 1,96%. La mayoría de los rubros cerró en ascenso. Pero no solamente hubo ajustes de precios propiamente dichos, sino que además continuó consolidándose la modalidad de reducir el contenido de los productos, como forma de implementar aumentos encubiertos. En la apertura detallada sobresalen: verduras (6,5%), infusiones (4%), carnes (2,9%) -principalmente la carne vacuna que subió un 5,3%-, bebidas sin alcohol (2,8%), lácteos (2%), alimentos semipreparados (1,6%), alimentos listos para consumir (1,3%) y azúcar, dulces y cacao (1,2%). Las bajas fueron muy escasas, destacándose a nivel rubros las producidas en bebidas alcohólicas (-1,1%) y aceites y grasas (-0,8%).

"Vivienda" avanzó un 1,6%, una vez más impulsado por la actualización de alquileres, que en febrero registraron un incremento del 7,6%. En menor medida incidieron el gas envasado y los materiales de construcción, que aumentaron respectivamente 1,3% y 0,7%.

"Educación" concluyó el mes con una variación positiva del 1,2%. La misma se concentró exclusivamente en textos y útiles escolares que, como consecuencia de la mayor demanda estacional y el encarecimiento de algunos insumos importados, registraron una suba cercana al 3%. Por el momento no se han verificado aumentos en los servicios educativos, aunque éstos podrían concretar ajustes durante marzo, que es el primer mes del ciclo lectivo. Al respecto, el gobierno de la provincia de Buenos Aires, habilitó a los establecimientos educativos privados que reciben subsidios a elevar sus cuotas hasta un 10%, en tanto que aquellos no subsidiados pueden aplicar ajustes sin restricciones.

"Equipamiento y funcionamiento del hogar" presentó un alza del 0,84%. Concretamente se constataron subas en artículos de limpieza (1,9%), electrodomésticos (1,2%),



menaje (1%) y accesorios de decoración (0,9%). Dentro de la categoría artefactos domésticos sobresalieron los artefactos a gas, con una variación del 2,3%, en virtud del próximo comienzo de la temporada invernal, que conlleva una reactivación en la demanda de este tipo de producto.

"Salud" continuó con su leve tendencia ascendente, al variar su índice general en un 0,4%. En particular, los elementos de primeros auxilios aumentaron un 1,6% y los medicamentos lo hicieron en 0,5%. Hasta el momento no ha habido novedades en materia de medicina prepaga pero en esta área hay incrementos previstos que podrían comenzar a llevarse a la práctica en los próximos meses.

"Transporte y Comunicaciones" exhibió la menor suba del mes, estimada en 0,07%. En efecto, se registraron cambios ínfimos

en los diferentes rubros, dando por resultado una variación general muy cercana a cero. Concretamente los automóviles se elevaron un 0,3% en relación a enero, mientras que las cubiertas y repuestos avanzaron un 0,2%. El resto de las categorías permaneció sin cambios.

Solamente dos capítulos cerraron en baja durante febrero: "Indumentaria" y "Esparcimiento", operando en ambos casos motivos de naturaleza estacional. En "Indumentaria", que descendió un 0,44% en términos generales, comenzaron a intervenir las liquidaciones de stocks por fin de temporada. En artículos de marroquinería, la merma fue del 1,7%, en calzado del 1% y en ropa exterior del 0,5%. "Esparcimiento" declinó un 0,1%. En este caso influyó mayormente la baja del 2,4% registrada en juguetes y rodados. También incidieron los servicios de esparcimiento,

que cayeron un 1,3%, en virtud de la menor demanda que este tipo de actividad comienza a enfrentar a medida que se acerca la finalización de las vacaciones de verano. Contrarrestando parcialmente los descensos mencionados operaron los rubros turismo (1,1%) y libros, diarios y revistas (0,4%). En el caso de los servicios turísticos, el declive de precios se iniciará una vez transcurrida la Semana Santa. En febrero, las agencias de viajes ya estaban vendiendo paquetes con tarifas actualizadas en función de la mayor demanda que se aguarda para esa fecha.

Costo de la canasta familiar

A partir de los precios recabados en febrero se actualizó el costo de la canasta básica para cinco personas. En promedio, el mismo ascendió a 2.008,8 pesos, un 1,6% más que el valor del mes pasado. De ese total, casi 809 pesos se requieren sólo para alimentos. En tanto, la canasta económica alcanzó los 1.577 pesos, en tanto que la de primera línea se valoró en 2.538,5 pesos.

Comercio, industria y servicios

Tal como se pronosticó el bimestre anterior, el indicador de situación general de las empresas cayó durante el primer bimestre del año. No obstante, el nivel de actividad se mantiene en el límite superior de la zona categorizada como "normal".

La dinámica de el bimestre bajo estudio se observa más claramente en el indicador de ventas que en el de situación general. Esto obedece a que para los empresarios es normal que en este bimestre se desacelere su actividad. Por lo tanto, la interpretación de la coyuntura del bimestre basándose en esta respuesta puede resultar errónea.

La caída en la facturación ha sido más notable en el sector comercial, en virtud

Costo promedio mensual de la canasta familiar		
por capítulos y grupos - datos de febrero 2005		
CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	808,7	40,3%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	101,3	5,0%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	294,8	14,7%
Aceites y margarinas	19,1	0,9%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	110,5	5,5%
Frutas y verduras	110,6	5,5%
Azúcar, dulces, cacao	29,5	1,5%
Infusiones	28,5	1,4%
Condimentos, aderezos, sal y especias	13,5	0,7%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	100,9	5,0%
INDUMENTARIA	281,8	14,0%
VIVIENDA	104,2	5,2%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	58,0	2,9%
Artefactos de consumo durable	24,9	1,2%
Blanco y mantelería	13,6	0,7%
Menaje	2,0	0,1%
Artículos de limpieza y ferretería	17,5	0,9%
SALUD	33,5	1,7%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	300,2	14,9%
ESPARCIMIENTO	219,5	10,9%
EDUCACION	96,7	4,8%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	106,3	5,3%
COSTO TOTAL (\$)	2.008,8	100%

SITUACION GENERAL	Buena 34%	Normal 62%	Mala 4%
TENDENCIA DE VENTAS¹	Mejor 13%	Igual 68%	Peor 19%
SITUACION GENERAL²	Mejor 27%	Igual 70%	Peor 3%
EXPECTATIVAS SECTORIALES	Alentadoras 27%	Normales 70%	Desalent. 3%
EXPECTATIVAS GENERALES	Alentadoras 19%	Normales 77%	Desalent. 4%
PLANTEL DE PERSONAL¹	Mayor 18%	Igual 80%	Menor 2%

¹ En relación al bimestre nov-dic ² Con respecto a igual bimestre de 2004

del repunte estacional de diciembre. En menor medida disminuyeron las ventas de *Servicios e Industria*.

La retracción en la demanda se dio fundamentalmente en enero. En febrero, si bien se continúa en el período de vacaciones de verano, el regreso de una gran masa de turistas que necesitan reabastecerse y el inminente comienzo del ciclo lectivo motorizaron lentamente las ventas.

Respecto a igual período del año anterior, prácticamente no existen firmas entre las consultadas que hayan empeorado en los sectores *Comercio* y *Servicios*, mientras que en *Industria* ha desmejorado un 8%. Es importante destacar que, en promedio, un 27% mostró mejor performance que en enero-febrero de 2004

El comienzo de las clases tiene su principal impacto en *Librerías e Indumentaria*, desde mediados a fines de febrero, e incluso durante el mes de marzo. Este efecto, por lo tanto, no fue captado en el presente relevamiento, pero seguramente se notará en el correspondiente a marzo-abril. El reabastecimiento, por su parte, impactó más fuertemente en *Alimentos y Bebidas*,

tanto de *Industria* como de *Comercio*. La ausencia de público en la ciudad impactó sensiblemente en rubros como *Esparcimiento*, *Artículos del hogar*, *Combustibles e Hipermercados*. Por otra parte, *Repuestos y Vehículos* mantuvieron buenos niveles de ventas, aunque el primero de ellos enfrentará en los próximos meses un período de menor demanda. Contrariamente, para este último, los empresarios auguran un buen año a juzgar por la gran demanda interna y las exportaciones sostenidas de automóviles.

La evolución de los planteles de personal muestra una gran similitud con el bimestre anterior. En promedio, el 80% de las firmas consultadas no efectuó cambios, sólo el 2% disminuyó su cantidad de empleados y el 18% la aumentó. El dato es significativo, ya que revela que durante enero y febrero, a pesar de la disminución del nivel de actividad, no hubo ajustes en el personal.

Las expectativas vuelven a mostrar un mayor grado de optimismo, lo cual es consecuencia de la cautela del bimestre anterior y las perspectivas de reactivación para los meses venideros, en que la actividad económica retorna a su ritmo habitual.

Mercado inmobiliario

Durante el primer bimestre del año la actividad inmobiliaria local evidenció un importante repunte, tomando como referencia el nivel de operaciones concertado en los dos últimos meses de 2004. Esto no es habitual, ya que durante el receso de verano suele producirse una desaceleración sino una caída en la operatoria de bienes raíces. Sin dudas, las transacciones inmobiliarias, así como la construcción, estrechamente ligada al sector, se encuentran en un período de franco crecimiento, comportamiento que se traduce en la mejora de los indicadores de performance, aun siendo esperable algún tipo de retracción estacional.

El indicador de situación, tanto para el segmento de compraventa como para de alquiler resultó bueno, en tanto que en el período noviembre-diciembre del último año se había ubicado dentro de los parámetros que definen una situación normal.

La mejora sectorial se encuentra principalmente impulsada por las locaciones, cuya demanda ha crecido significativamente desde el comienzo de la devaluación. Por otro lado, actualmente, las posibilidades de acceder a un crédito hipotecario para la compra de un inmueble son relativas, no tanto por las condiciones de oferta que resultan en general atractivas, sino por las exigencias de ingresos, los elevados montos que se requieren para adquirir una propiedad y los consecuentes niveles de cuotas que en relación al ingreso superan la proporción permitida por los bancos. Esto, sumado al algún grado de incertidumbre con respecto a la futura evolución de la economía, a la estabilidad laboral y al flujo de ingresos personales, hace que la demanda de préstamos no sea de gran magnitud. La mayor parte de las operaciones de compraventa que se concretan se origina en ahorros de los particulares y no tanto en asunción de nuevos compromisos. En cuanto al segmento de alquileres, la mayor demanda como así también el componente

inflacionario registrado se han traducido en un importante incremento de los valores locativos, hecho que genera algún tipo de preocupación en los no propietarios que deben alquilar y cuyos ingresos se encuentran rezagados con respecto a la inflación. En el caso particular de los locales, la reactivación de la actividad comercial ha sumado un argumento adicional para la actualización de los contratos.

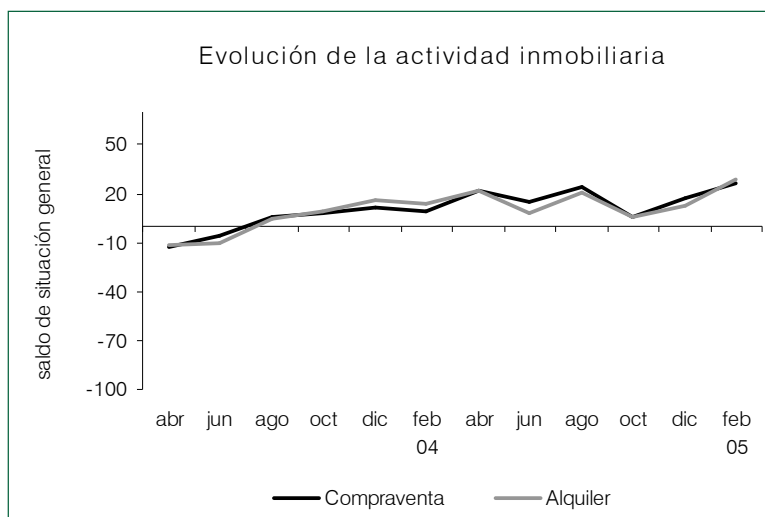
El desenvolvimiento de la plaza inmobiliaria está estrechamente vinculado a la marcha general de la economía. Las expectativas de los agentes inmobiliarios con respecto a la evolución de la economía del país en los próximos meses indican mejora en el 50% de los casos consultados, estabilidad en el 40% y empeoramiento en el 10% restante.

En el análisis desagregado para el mercado de compraventa sobresalen las casas y los departamentos. Tanto los chalets y casas, como los pisos, funcionales y departamentos de un dormitorio continuaron con una tendencia buena, aunque concertaron mayor volumen de operaciones que en el bimestre pasado. Los departamentos de dos dormitorios, por su parte, registraron más transacciones que en el período precedente y mejoraron su situación de normal a buena.

La otra categoría con muy buen desempeño desde hace ya varios meses es la correspondiente a lotes. Tanto los terrenos destinados a construcción de casas, como los aptos para edificación de horizontales y locales presentan un saldo de actividad bueno, lo que significa una continuidad de la performance exhibida durante el bimestre anterior.

El resto de los rubros -locales, cocheras y depósitos- no han observado modificaciones en el volumen de operaciones, permaneciendo con un indicador de situación normal.

Con respecto a enero-febrero del año pasado los agentes inmobiliarios informan mayor nivel de actividad en el caso de



chalets y casas, funcionales, departamentos de uno y dos dormitorios y terrenos. En tanto, los pisos y los locales registran una demanda similar, mientras que las cocheras y depósitos verifican un descenso en las operaciones de compraventa. En materia de precios, todos los rubros sin excepción han constatado incrementos en relación al año pasado. 380.351

Las expectativas son mayormente optimistas, ya que el 80% de los agentes consultados considera que la situación del mercado de compraventa será mejor en los próximos meses. En el último relevamiento, la proporción que aguardaba mejoras era del 44%. El 20% restante supone que no habrá cambios significativos en las condiciones de la plaza.

En el segmento de los alquileres la mejora general fue impulsada especialmente por los funcionales y departamentos de hasta dos dormitorios, cuyo saldo de demanda mejoró de bueno a alentador. También incidió en buena medida el rubro locales que logró cambiar su tendencia de demanda de normal a buena.

Los chalets y casas concertaron un mayor número de contratos de alquiler y permanecieron con una tendencia de actividad buena. Los pisos y departamentos de tres y cuatro dormitorios y los depósitos también se mostraron estables, con saldo de situación normal y un

volumen de operaciones algo superior en comparación a noviembre-diciembre últimos.

Las cocheras conformaron la única categoría con merma de actividad en el primer bimestre del año. La caída en la cantidad de locaciones fue significativa y provocó un retroceso en el indicador de situación de normal a regular.

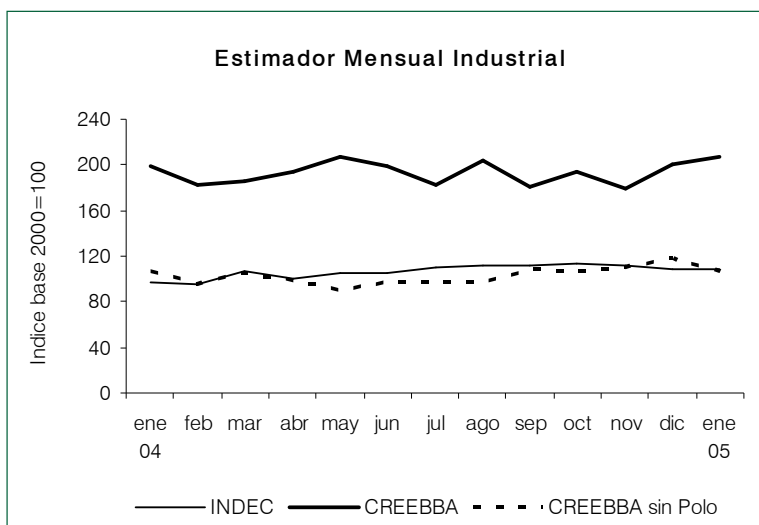
Con relación a igual bimestre del año pasado todos los rubros presentaron incrementos en el nivel de contratos locativos celebrados, excepto las cocheras y los depósitos que registraron una merma de actividad. El valor de los alquileres, en tanto, sólo se mantuvo sin cambios en el caso de las cocheras y aumentó considerablemente en las restantes categorías.

Las expectativas sectoriales mejoraron con respecto al bimestre pasado. El 20% de los agentes inmobiliarios supone que la situación del mercado locativo será mucho mejor en los próximos meses y un 40% estima que será mejor. El 30% de los informantes opina que el cuadro general se mantendrá sin cambios. Finalmente, un 10% considera que las condiciones del segmento de alquileres empeorarán en función de los fuertes ajustes en los contratos.

Visite el sitio del CREEBBA
www.creebba.org.ar

Estimador Mensual Industrial

Los resultados del Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA, calculado para el mes de enero de 2005, indican que la producción industrial local se encuentra más de un 4% por encima del nivel correspondiente a enero de 2004. Si se comparan las cifras con el mes anterior se observa aumento del 3,9% en el valor del índice. En promedio, el nivel de actividad del sector industrial local durante todo el año 2004 resultó un 5% superior al registrado en 2003.



De acuerdo con datos del Estimador Mensual Industrial (EMI) calculado por INDEC, la actividad industrial de enero de 2005 con relación a diciembre de 2004 registra un aumento del 0,4% en términos desestacionalizados y un descenso del 3,5% con estacionalidad. Con relación a enero de 2004, la producción manufacturera de enero de 2005 muestra subas del 7,1% en términos desestacionalizados y del 7,3% con estacionalidad.

Abonos y Compuestos de Nitrógeno.

La producción local de urea registra en el mes de enero un incremento del 10% en comparación con enero de 2004. En 2004, el nivel de producción mensual promedio de urea granulada resultó un 5% mayor al alcanzado durante el año 2003, superando a lo largo de 2004 la cifra de 1.160.000 toneladas. En el orden nacional, el rubro productor de agroquímicos presenta en enero un crecimiento del 10% con respecto al mismo mes de 2004. Este desempeño obedece principalmente a la mayor elaboración de fertilizantes.

Materias Químicas Básicas. El índice del sector correspondiente al mes de enero de 2005 se mantiene un 2% por debajo del nivel alcanzado en el mismo mes del año anterior. Esto se explica especialmente por la caída en la producción de soda cáustica (-12%). A nivel nacional, la elaboración de productos químicos básicos presenta en enero de este año una variación positiva del 1,5% con respecto a

igual período del año anterior. Debe considerarse que este sector comprende un amplio conjunto de productos utilizados como insumos para distintas actividades, como por ejemplo, en la elaboración de agroquímicos, en la industria del papel, en la producción de materias primas plásticas, etc. Durante 2004, el promedio de producción del sector resulta un 2% superior al informado durante 2003 como consecuencia de incrementos en la producción de etileno.

Plásticos Primarios. La producción de Plásticos Primarios aumenta durante el mes de enero un 2% en comparación con el mismo período del año 2004. Este incremento es consecuencia de mayores niveles de producción tanto en polietilenos (1%) como en el caso del PVC (6%). Analizando la evolución a lo largo de 2004, la producción promedio de plásticos primarios resulta un 11% superior a la observada en el promedio de 2003, principalmente como consecuencia de mayores volúmenes de producción de polietilenos. En el orden nacional, según el informe de INDEC, la producción de materias primas plásticas y caucho sintético muestra en enero de 2005 una disminución del orden de 2% en comparación con el mismo mes de 2004.

Refinación de Petróleo. El nivel de producción de este sector se ubica, durante el mes de enero de 2005, un 12% por

encima del registrado en el mismo mes del año anterior. A nivel de productos, los principales incrementos se registran en naftas intermedias, destilados medios y GLP, mientras que en el caso de etano y gasolina natural los porcentajes de aumento con respecto al año pasado son menores. En el orden nacional, el procesamiento de petróleo registra un descenso del 6% en enero de 2005 en comparación con el mismo mes del año anterior, debido principalmente a paradas de planta técnicas programadas. Vale mencionar que durante enero de 2005 la cotización de petróleo crudo a nivel internacional alcanzó un promedio de 46,86 dólares, lo que significa un incremento superior al 8% si se lo compara con diciembre de 2004.

Faena vacuna. La faena vacuna local registra a nivel agregado, durante el mes de enero de 2005, un incremento en su nivel de producción del orden del 2% en comparación con enero de 2004. Esto ocurre como consecuencia de un importante incremento en la faena de uno de los establecimientos que componen la muestra, mientras que en resto de los casos el nivel de producción se encuentra en niveles similares a los observados en enero de 2004 y en algún caso se registran disminuciones. Según INDEC, la elaboración de carnes presenta en enero de 2005 con respecto a enero de 2004 incrementos tanto en el segmento de las carnes rojas (2,4%) como en el caso de las carnes

blancas (12,2%). Del lado de la demanda se destaca el importante incremento de las exportaciones tanto de cortes vacunos como de carne aviar en enero de 2005 con respecto al primer mes del año anterior.

Agua, Gaseosas y Soda. El índice de producción de este sector para el mes de enero de 2005 se mantiene en un nivel similar al registrado en enero de 2004. A nivel de productos, por una parte se

observa un aumento en la producción de agua mineral del orden del 4%, mientras que en el caso de la soda se registra una importante disminución por el cese transitorio de actividades de una firma del sector.



Asociación Industrial Química de Bahía Blanca



**Respaldando las investigaciones sobre la
economía regional**

¡Invierta bien!

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

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

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

Rápida y sencilla operatoria.

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

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



**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**

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