

¿ Cambio de escenario?

Los últimos datos del mercado laboral confirman la intensidad de la recesión en el orden local. La tasa de desempleo de agosto presenta un fuerte aumento, ubicándose en niveles superiores con respecto a los del país.

Más allá de algunos interrogantes sobre el nivel del índice generados por la fuerte fluctuación de los últimos meses, el resultado de agravamiento del desempleo es consistente con la evolución de otros indicadores.

La importante mejora en la situación ocupacional lograda durante 1997 hasta promediar 1998, se ha diluido en lo que va del año. La ciudad nuevamente enfrenta un nivel de desempleo muy elevado, problema que afecta a un 16% de su población activa. En parte, esta situación responde a una declinación en la demanda de trabajo, característica que se ha acentuado en la medición de agosto.

La evolución de la demanda de trabajo suma una nueva evidencia sobre el impacto de la recesión en el orden local. El comportamiento de esta y otras variables vistas en el contexto de la situación general sugiere una mayor intensidad en el efecto negativo del escenario recesivo en Bahía Blanca en comparación a la situación general del país. El nivel de empleo de mayo con respecto al mismo del año anterior cayó un 0,3% en tanto que en la ciudad alcanzó una disminución del 0.9%.

La superficie en permisos para nuevas construcciones en el primer semestre, con respecto a igual período de 1998, disminuyó un 11% frente a una caída del 7% en el conjunto de principales ciudades del país. En forma similar, en el mismo período, los concursos y quiebras iniciados en tribunales aumentaron un 35% en comparación a un 25% de los tribunales de Capital Federal.

Como se ha señalado en el informe anterior, la situación laboral resulta preocupante considerando que la medición se realiza en un momento atípico caracterizado por grandes contrataciones de personal para la construcción

de nuevas instalaciones en la zona portuaria. La mayor participación de este tipo de empleos (en el que sobresalen dos aspectos: remuneraciones que tienden a ser bajas y duración limitada), añade un dato preocupante para futuros diagnósticos. Se amplifican las diferencias en la distribución del ingreso y aumenta la vulnerabilidad local frente a situaciones de crisis. En otros términos, el impacto de recesiones sobre el nivel de ocupación se vería incrementado con la nueva composición del empleo, atendiendo al comportamiento cíclico de una parte significativa de los puestos de trabajos existentes. Estas situaciones repercuten sobre el nivel de transacciones en el mercado local, afectando el desenvolvimiento de pequeñas y medianas empresas que no tienen medios ni aptitudes para incursiones en otros mercados. El dato se agrega en un contexto de fuerte reconversión de actividades comerciales, con un gran crecimiento de la oferta a través de la apertura de nuevos locales comerciales, una repentina incorporación de nuevas tecnologías que torna obsoleta un gran número de actividades y una marcada concentración de las ventas en grandes establecimientos respaldada por economías de escala.

Evidencias de reactivación

La inevitable tensión que genera este proceso de crecimiento concentrado de la oferta podría ser en parte contenida por la esperada pero lenta reactivación del nivel de actividad económica. A nivel del país, tras las elecciones comienzan a conocerse indicios de recuperación. Las expectativas de los consumidores y empresarios han mejorado, situación que podría tener alguna repercusión positiva en el corto plazo sobre las decisiones de consumo e inversión. En la medida en que las primeras medidas del gobierno electo resulten convincentes, particularmente en la



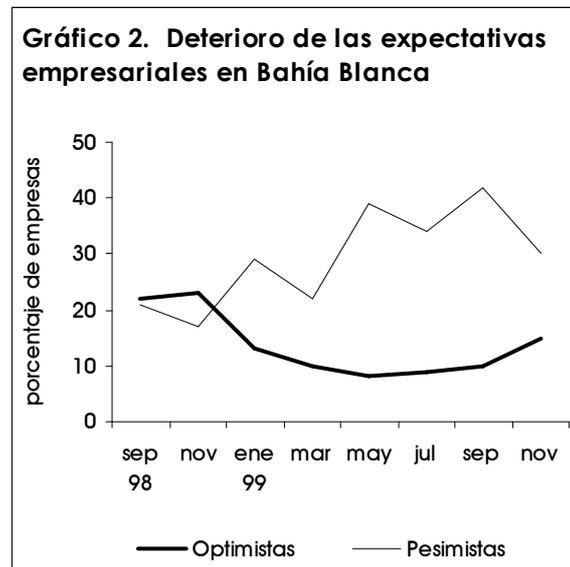
reducción del creciente déficit fiscal, la tasa de interés podría descender acompañada de una expansión en el crédito. Estos factores generales, liquidez y expectativas, que en los últimos meses sumergieron a la economía local en un círculo vicioso, en el corto plazo pueden llegar a impactar positivamente posibilitando una recuperación moderada en el nivel de transacciones. Los resultados de la última encuesta de coyuntura a empresas locales parecen anticipar este cambio de rumbo.

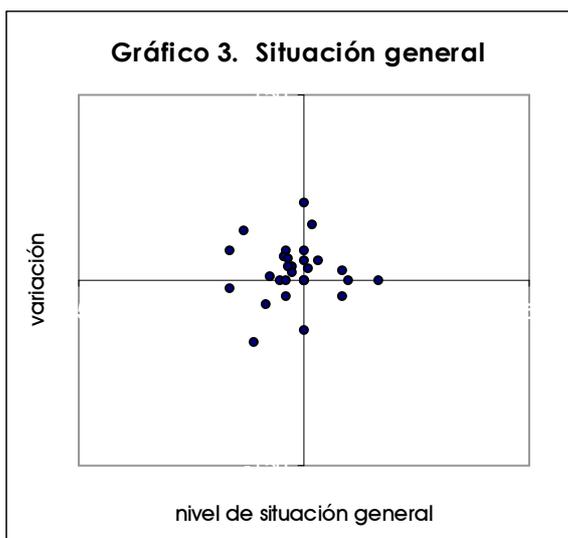
¿Hay recuperación en la ciudad?

Durante los meses de septiembre y octubre, se registra una leve mejora en la situación general y ventas de las empresas locales. El Gráfico 1 exhibe las dos tendencias. El indicador de situación general surge de la diferencia entre los porcentajes de empresas con una situación buena y mala. Aunque prevalece el segundo grupo, se advierte una recuperación a partir de septiembre. De modo similar, el indicador de ventas conformado por la diferencia de porcentajes de firmas con ventas alentadoras y desalentadoras, exhibe una trayectoria similar, ratificando la evolución positiva.

El estudio de coyuntura también sondea las expectativas de los empresarios para los próximos meses. El Gráfico 2 presenta la evolución del porcentaje de empresarios optimistas y pesimistas. La trayectoria del indicador revela un gradual y persistente deterioro de las expectativas empresariales a lo largo del año. Esta situación presenta un cambio importante en la situación esperada para los próximos meses. Aunque prevalece una visión negativa, se registra un importante crecimiento en el número de empresas que esperan una mejor situación.

Esta descripción general presenta matices en los distintos sectores y rubros que conforman el indicador agregado. Para observar el grado de dispersión o concentración de los resultados, se exhiben en los Gráficos 3 y 4 diagramas donde cada punto representa el saldo para cada rubro comercial, industrial o los servicios en la ciudad. En el primer caso se analiza la situación general de octubre y la tendencia en las condiciones generales observadas desde agosto hasta el momento. Los ejes delimitan cuatro regiones. La mayor concentración de puntos se da a la izquierda del eje vertical, lo que denota una situación regular para la mayor cantidad de rubros. Dado que también predominan puntos levemente por encima del eje horizontal, se destaca una tendencia positiva en el último bimestre para la mayor cantidad de





rubros. En resumen, en un marco de amplia variabilidad de resultados para los distintos rubros, la situación se caracteriza por una situación general mala / regular pero con una leve evolución positiva. La Tabla 1 detalla la posición de los rubros en cada de las regiones definidas.

También resulta de interés revisar las diferencias entre grandes y pequeñas empresas. Con este propósito, se puede comparar el resultado promedio del conjunto de empresas comerciales que integran la muestra (denominado “Comercio promedio simple”) con el resultado que surge de calcular el promedio ponderado según participación en las ventas de estas mismas empresas (“Comercio promedio ponderado”). En ambos casos, se observa una muy pequeña mejora con respecto al bimestre anterior. La diferencia consiste en una mejor situación general para el indicador ponderado, es decir, el que tiende a reflejar la situación de las empresas de mayor tamaño.

De un modo similar, el Gráfico 4 combina el cambio de expectativas entre agosto y octubre con las expectativas para los próximos meses, registrado en los distintos rubros. Se puede advertir que la mayor parte de las actividades ha mejorado su posición de expectativas en relación con el mes de agosto. Por otro lado, si bien predominan expectativas regulares a malas, hay una cantidad

importante de actividades donde prevalece una perspectiva de mejora para los próximos meses. En líneas generales, la concentración de puntos destaca como situación representativa, una mejor expectativa en un contexto pesimista. Al igual que en la situación anterior, el Gráfico 4 es acompañado por la Tabla 2, descriptiva de la situación de los distintos rubros de la industria, el comercio y los servicios.

En términos de expectativas, no existen grandes diferencias entre grandes y pequeñas empresas comerciales de acuerdo a la comparación entre los indicadores promedios simples y ponderados. En general, las expectativas en el sector comercial no han presentado cambios, esperándose una situación de normalidad en el corto plazo. Solo podría destacarse un muy pequeño vuelco hacia el optimismo en los comercios más pequeños. De todos modos, este pequeño cambio en gran parte puede responder a factores transitorios comunes en los últimos meses del año. Las fiestas, las vacaciones o el clima normalmente impulsan la demanda en sectores como por ejemplo, alimentos y bebidas, indumentaria, repuestos de automóviles o materiales de construcción.

Es importante aclarar que los cambios observados no aportan una evidencia suficiente como para concluir que la recesión ha finalizado y

que la economía local inicia una fase de lenta recuperación. Son cambios leves y para una definición más firme sería prudente aguardar resultados de próximas mediciones. Por otra parte, el análisis de otros sectores de relevancia como el inmobiliario aún arroja una situación general mala y sin señales de recuperación. Salvo en los segmentos de demanda de departamentos funcionales y en menor medida de lotes para la construcción de viviendas, en el resto de los rubros en general se presenta un menor número de operaciones en comparación al año anterior acompañado de una tendencia a la baja de los precios. Como indicio positivo, podría señalarse una leve recuperación en la demanda de locales comerciales, aunque la situación actual aún pueda ser calificada como regular con un ritmo desalentador de ventas y alquileres.

El EMI, excluyendo a las empresas del Polo Petroquímico, evidencia una transitoria alza en el mes de agosto explicada por el fuerte incremento en la producción de agua y soda frente a los problemas de abastecimiento en el suministro de agua de red. El salto en la producción fue neutralizado por una caída de similar magnitud en el mes siguiente al normalizarse el suministro de agua potable a lo que deben sumarse los inconvenientes para algunas empresas por el paro de los transportistas de carga. El nivel actual de producción de las empresas industriales locales se encuentra en uno de los niveles más bajos de los últimos años. Comparado con 1997, el volumen de producción actual, excluido el sector petroquímico, sería menor en poco más del 10%. De todos modos, para los próximos meses cabe esperar un aumento de la producción industrial dado que la mayor parte de los empresarios consultados, manifiestan intenciones de aumentar o al menor mantener el nivel de actividad actual.

Los próximos meses

La situación en los próximos meses se presenta incierta. El contexto general, si bien destaca un cambio de expectativas respaldado

por indicios claros de recuperación en la producción y, adicionalmente, por una posible mejora en las condiciones del crédito, también sumará nuevas dificultades sobre el ingreso de consumidores y empresas por un seguro aumento de la presión impositiva.

En el plano regional, las perspectivas con una proyección de mediano plazo dependen en gran medida de un conjunto de factores con un fuerte peso en el nivel de ingreso y gastos. Un primer interrogante se plantea sobre los próximos resultados de la cosecha, dado que no se espera una recuperación importante de los precios a partir de los bajos niveles actuales. Las transferencias de sector público no municipal a través de la obra pública o de reparticiones de la administración pública han afectado el desenvolvimiento de la actividad comercial local.

En un marco de ajuste, tampoco sería razonable esperar mejoras sustanciales por esta vía. El empleo, ha evolucionado en forma negativa, los ingresos laborales son bajos y además se registran altos niveles de desempleo. Este cuadro ocupacional determina una desmejora en la distribución del ingreso e incertidumbre ante el mayor temor de pérdida del empleo. En estas circunstancias, el gasto en consumo se ve negativamente afectado.

Finalmente, cabe mencionar otro factor trascendente que genera dudas sobre una pronta recuperación. Ese factor es el crédito bancario. Al respecto se tiene que, en los últimos años, el volumen total de préstamos no ha crecido. Con estos antecedentes, tampoco se encuentran razones de peso para esperar una fuerte inyección de liquidez al sistema por la vía del crédito del sistema bancario local, en la medida que la economía del país tienda a recuperar la senda del crecimiento.

Por todas estas razones, si bien resultan alentadores los resultados observados en la encuesta de coyuntura sobre empresas locales, convendría mantener cautela al momento de evaluar perspectivas, dado que aún subsisten interrogantes que pueden condicionar la continuidad de este cambio.

Tabla 1

					MEJORA ACENTUADA
	Art. hogar Papelería Maquinarias Comercio p. simple Alimentos (I) Construcción Textiles Industria	Papel Ag. publicidad Restaurantes	Alimentos Indumentaria Comercio p. Poderado Seguros		MEJORA
	Farmacias Recreación	Combustibles Metálicos Petroquímicos	Vehículos Supermercados		SIN CAMBIOS
	Mat. construcción Repuestos Frigoríficos Agencias de viajes	Químicos	Hoteles		DESMEJORA
					DESMEJORA ACENTUADA
MALA	REGULAR	NORMAL	BUENA	MUY BUENA	

Tabla 2

					MEJORA ACENTUADA
Maquinarias Supermercados	Indumentaria Papelería Repuestos Comercio p. simple Químicos Metálicos Papel (I) GLOBAL	Alimentos (I) Textiles Publicidad	Vehículos Construcción Industria Seguros Restaurantes	Alimentos Petroquímicos	MEJORA
	Frigoríficos		Hoteles Recreación		SIN CAMBIOS
Combustibles	Art. Hogar Farmacias Mat. Construcción Comercio prom. ponderado				DESMEJORA
Agencias viajes					MEJORA ACENTUADA
MALA	REGULAR	NORMAL	BUENA	MUY BUENA	

El valor de la producción ganadera en la región

□ *El valor bruto de la producción ganadera regional se encuentra entre los 120 y 200 millones de pesos por año. □ Las cifras varían de acuerdo a los distintos enfoques. □ Según el resultado de los dos principales cultivos de la región (trigo y girasol), el sector agrícola-ganadero regional habría generado, durante el año 1998, un valor bruto de producción de más de 500 millones de pesos.*

Se presenta en esta nota un cálculo aproximado del valor bruto de producción del sector ganadero regional. La importancia de su estudio radica en la elevada participación que presenta la actividad en la estructura de la producción agropecuaria de la región (aproximadamente el 70% de la superficie de los partidos que integran la región de estudio se destinan a la actividad pecuaria)¹, como así también por constituir un avance en el cálculo del producto bruto de la región.

En el ámbito nacional, el aporte de este sector se visualiza a través de la información que surge del sistema de cuentas nacionales, que considera como producción del sector pecuario a la suma del valor de las ventas (realizadas para faena o para exportación en pie), del consumo realizado en los establecimientos productores y de la variación de existencias, a precio de animal en pie en tranquera del establecimiento.

Para el año 1998, el valor agregado² por el sector agricultura, ganadería, caza y silvicultura fue de más de 14 mil millones de pesos, mostrando una variación con respecto al año anterior del 10,9%. Específicamente dentro del sector pecuario, la rama cría de ganado mostró una disminución con respecto a 1997, del 2,1%. Sobre un stock total de 48 millones de animales, la faena total de vacunos se redujo en 1998 casi un 10% con respecto a 1997, siendo de aproximadamente 9,5 millones de animales. La menor magnitud de la caída registrada en el stock bovino junto al aumento en el peso promedio de

los animales ingresados a faena con respecto a los valores registrados el año anterior, se destacan como los factores más positivos durante el año pasado.

El resultado de realizar la estimación del valor agregado a precios corrientes³ conduce a valores diferentes de los obtenidos a través de la medición a precios constantes. Dentro del sector pecuario, la rama de cría de ganado, bajo la estimación a precios corrientes, presenta un alza del 11,3% durante 1998 a causa del sustancial aumento en el precio del ganado registrado durante los primeros dos trimestres, como así también a una baja en las cantidades y precios de los insumos utilizados por la mayoría de las actividades que se incluyen en esta rama.

Métodos de cálculo del valor bruto de la producción ganadera regional

Un concepto importante vinculado al tema de la producción del sector ganadero es el referido a la tasa de extracción. La misma expresa la relación existente entre la cantidad de animales faenados y el stock total de bovinos de un país. Un cálculo aproximado para nuestro país para el año 1998, indica una relación del 25%. El cálculo de la misma se puede ver en el Cuadro 1, donde se transforma el total de la producción de carne (consumo más exportaciones) en su equivalente en peso

Cuadro 1. Producción argentina de carne - Año 1998

Stock vacuno	Número de cabezas (millones)	48,08
	Cantidad kg/cabeza (1)	325
	Cantidad toneladas (4)	17.068.400
Producción de carne	Consumo (toneladas)	2.145.600
	Exportación (toneladas)	289.000
	Total	2.434.600
Equivalente en peso vivo	Rinde medio (kg/cab) (2)	209
	Hipótesis de rendimiento (3)	57%
	Producción en peso vivo (toneladas) (5)	4.271.228
Tasa de extracción (5)/(4)		25%

(1) Peso promedio ponderado según la participación de cada categoría en el stock bovino del país

(2) Fuente SENASA

(3) Rendimiento en gancho promedio para todas las categorías. Fuente: Revista Informe Ganadero

vivo, a través de una tasa supuesta de rendimiento en gancho del 57%, calculada como promedio de los datos correspondientes a todas las categorías de animales ingresados al Mercado de Liniers. La relación entre este último dato, más el que surge de multiplicar el stock de animales por un peso promedio, da como resultado la tasa de extracción aproximada del sector ganadero.

A modo de comparación, en Australia la tasa de extracción es de un 32%, en Nueva Zelanda 26%, mientras que en Uruguay y Brasil, los valores se ubican en 16% y 12 % respectivamente. Para Estados Unidos, que cuenta con un stock de animales de casi 100 millones, la tasa de extracción es del 43%. Sin embargo, al momento de realizar comparaciones sobre la base de este indicador se deben tener en cuenta los diferentes métodos de producción (engorde a corral, pastoreo natural, etc.) empleados en cada país.

Basándose en el concepto presentado anteriormente, la primera aproximación para conocer el valor de la producción ganadera de la

región se realiza aplicando la tasa de extracción obtenida a nivel país, al stock bovino de la región del año 1998⁴. La producción así obtenida asciende a más 132 mil toneladas, que valuadas al precio promedio anual del kilo vivo de novillo en el Mercado de Liniers del año 1998, arrojan un valor bruto de producción para la región de más de \$139 millones (Cuadro 2).

El segundo enfoque es el que resulta de ajustar la tasa de extracción nacional a la región, incorporando así la composición particular de la actividad ganadera en la misma. Como se mencionara en anteriores trabajos de esta revista, la región de influencia de Bahía Blanca se caracteriza por ser una zona donde, debido a las características de suelo y clima, predomina la actividad de cría y recria⁵. En el Cuadro 3 se observa la formulación del cálculo de la tasa de extracción ponderada según el grado de participación de cada una de las actividades ganaderas en la región. En el caso de la actividad de cría, se supone un peso promedio de 400 kg.

Cuadro 2. Datos de la región	
Stock vacuno	
Número de cabezas (millones)	1,7
Cantidad kg/cabeza (1)	312
Cantidad de toneladas	531.403
Producción en peso vivo (tn)	132.850
Valor bruto de producción (\$)	139.493.288
* Aplicando la tasa de extracción nacional (25%)	

para la vaca, para luego relacionarlo con la producción neta aportada por el ternero (que surge como diferencia entre peso al momento de venta y peso al nacer, descontado un porcentaje para la reposición de vacas en el plantel). Para la invernada, dado el supuesto acerca del engorde diario (0,5 gr/día), se obtiene la producción total multiplicando este valor por el tiempo que se mantiene en el campo el animal (un año en este

caso) y luego se lo divide por el stock promedio (que surge del promedio entre peso del ternero al momento de la compra y peso del novillo al momento de la venta).

Los supuestos empleados para el cálculo surgen de datos extraídos de revistas especializadas como así también como de trabajos anteriores presentados en esta revista acerca de los parámetros productivos de la actividad de cría en la región.

Los resultados para esta variante muestran una tasa de extracción mayor (37%), que aplicada al stock bovino regional, arroja una producción para la región de aproximadamente 204 mil toneladas de carne, que valuadas de igual manera que en el primer cálculo arrojan un valor bruto de la producción regional ganadera de más de \$217 millones de pesos.

El último método consiste en la determinación de la tasa de extracción regional a partir de los datos de comercialización del ganado bovino que proporciona SENASA a través de estadísticas mensuales.

Los mismos presentan información acerca de los diferentes destinos que tienen los animales comercializados dentro de la región. Así, se obtiene información acerca de los animales destinados a comercialización a través de los remates feria, los

Cuadro 3. Tasas de extracción para cría e invernada

CRIA		INVERNADA	
	kg/cab		kg/cab
Vaca	400	Ternero (compra)	165
Peso del ternero (a la venta)	165	Novillo (venta)	430
Destete (75%)	124	Stock promedio	298
Reposición madres (20% del destete)	33	Engorde diario (gr/día)	0,5
Producción neta	91	Engorde total (kg/animal)	183
Tasa de extracción	23%	Tasa de extracción	61%
Porcentaje de participación en la actividad ganadera de la región	63%		37%

Cuadro 4. Tasa de extracción

Ponderada según el grado de participación de cada actividad ganadera en la región

Tasa de extracción	37%
Stock (en millones de animales)	1,70
Stock (en toneladas)	531.403,00
Producción (en toneladas)	196.376,00
Valor bruto de producción	207.177.427,00

que tienen como destino la faena para exportación a la Unión Europea, el mercado de Liniers y los destinados a faena en frigoríficos o mataderos. La sumatoria de los mismos proporciona una buena medida para aproximar la producción ganadera

de la región y así luego obtener la tasa de extracción regional. Sin embargo, es necesario en este caso, realizar un ajuste en el total de animales que tienen como destino la venta a través de consignatarios en remates feria, ya que la inclusión del total de animales con este destino conduciría a una sobreestimación de la tasa de extracción regional debido a que un porcentaje de los mismos tiene como destino la actividad de engorde (ya sea dentro o fuera de los partidos que componen la región bajo estudio). Según las fuentes consultadas⁶, el porcentaje de animales provenientes de remate feria que tienen como destino final la faena en frigoríficos locales o de la región, es de aproximadamente un 20%.

La tasa de extracción calculada sobre la base de los datos de producción regional, cuya formulación en detalle se aprecia en el Cuadro 5, es del 25,2%. De allí se infiere un valor bruto de producción ganadera regional de más de \$140 M.

Cuadro 5. Bovinos destinados a faena en la región - Año 1998

En número de animales

Total de bovinos salidos del establecimiento a Remate Feria con destino faena	24.620
Total de bovinos salidos del establecimiento a la UEE	53.018
Total de bovinos salidos del establecimiento al Mercado de Liniers	118.697
Total de bovinos salidos del establecimiento a Frig./Matadero	233.689
Total en animales	430.024
Producción en toneladas (1)	134.167
Stock en toneladas	531.403
Tasa de extracción regional	25,25%
Valor bruto de producción ganadera calculada en base a la tasa de extracción de la región (\$)	141.546.535

Fuente: elaboración propia en base a Planillas de Estadísticas Mensuales de SENASA y consultas a consignatarios de la región

(1) El peso supuesto para la transformación surge del promedio ponderado según participación de cada categoría en stock bovino de la región

Comentarios finales

De los tres métodos anteriormente aplicados, surge que el valor bruto de la producción ganadera estimado para la región se ubica aproximadamente entre \$140 y \$207 millones. Si bien la brecha entre ambas cifras es amplia, permite tener una idea aproximada de cual es el valor bruto de producción que aporta un sector de gran importancia para la región, y brinda un marco aproximado de la dimensión del negocio ganadero.

En cuanto a la importancia relativa de la actividad, si se tiene en cuenta el valor de la producción de los dos principales cultivos de la región (trigo y girasol), el sector agrícola-ganadero regional aportó durante el año 1998 un valor bruto de producción de más de \$500 millones. De este total, el 32% corresponde al aporte hecho por el sector ganadero, mientras que el 68% restante se dividió en un 53% para el trigo (que tuvo una buena campaña en cuanto a producción y los precios obtenidos por el cereal fueron buenos) y 15% para el girasol.

Si bien el valor de producción es mayor para la agricultura, es necesario resaltar que el mismo presenta también una mayor variabilidad a causa de los fuertes cambios en los precios entre las distintas campañas, como así también por su mayor sensibilidad a condiciones climáticas no del todo favorables.

De los últimos datos disponibles⁷ a nivel nacional, surge que el valor agregado⁸ por las actividades de agricultura y ganadería⁹ en relación al valor bruto de producción es de 62% y 65% respectivamente. La aplicación de estos porcentajes a los valores de producción bruta de estas actividades en la región, arrojan un valor agregado para la actividad agrícola regional de

aproximadamente \$ 133 millones y de algo más de \$ 100 millones para la ganadería¹⁰, lo cual brinda una idea mas acertada del valor realmente aportado por cada una de ellas a la economía regional. □

¹ Fuente: Gargano, Aduriz y Saldungaray: Estudios sobre agrosistemas de los partidos de Bahía Blanca, Cnel. Rosales, Tornquist, Puan y Villarino, 1990-1996. Departamento de Agronomía, UNS.

² Valor agregado a precios de 1993

³ La valuación a precios corrientes se refiere a aquella en la cual el valor de las transacciones realizadas se valúa según los precios efectivamente aplicados en cada período. En la valuación a precios constantes las transacciones se valúan a precios de un año base determinado, para lo cual se debe contar con un vector de precios de dicho año y los volúmenes físicos del año corriente.

⁴ Ver IAE 44 "Panorama ganadero de la región"

⁵ Fuente: Gargano, Aduriz y Saldungaray: Estudios sobre agrosistemas de los partidos de Bahía Blanca, Cnel. Rosales, Tornquist, Puan y Villarino, 1990-1996. Departamento de Agronomía, UNS.

⁶ Productores locales y casas consignatarias

⁷ Sistema de cuentas nacionales, año 1993.

⁸ El valor agregado por cada sector económico surge como diferencia entre el valor bruto de la producción y el consumo intermedio, determinando a nivel consolidado para la economía total, el producto bruto interno (PBI)

⁹ Cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras, y cría de ganado y producción de leche, lana y pelos.

¹⁰ Calculado sobre el promedio de los valores de producción obtenidos en los tres planteos.

¿ Es cara el agua en Bahía Blanca?

□ *El régimen de tarifas de AZURIX en el primer año representa una disminución importante con relación a valores de la etapa anterior. □ Esa diferencia es transitoria y se modifica en el transcurso de los años. □ Las modificaciones se originan en la eliminación gradual de bonificaciones, en el incremento del cargo por cloacas y en el aumento del importe destinado al mantenimiento del ente regulador. □ Al comparar con otras prestadoras, las tarifas locales son actualmente bajas aunque la situación tendería a revertirse en los próximos años.*

El propósito de esta nota consiste en analizar el nuevo régimen tarifario para el servicio de agua y cloacas en la ciudad, concesionado a la empresa Azurix por un periodo de 30 años a partir del mes de julio pasado. La nueva estructura de tarifas presenta diferencias con relación a la que manejó el prestador anterior, OSBA.

El trabajo presenta el siguiente orden. En primer lugar, se traza una descripción de las características principales del nuevo régimen definido en el pliego de concesión y el efecto sobre el costo del servicio de acuerdo a los cambios programados en las tarifas para los próximos años. Un segundo paso consiste en repasar el nuevo régimen con el vigente en la etapa anterior. En tercer lugar, se realizan algunas comparaciones de los criterios de facturación con regímenes de empresas de otras provincias, tanto privadas como estatales.

Régimen tarifario actual

Un primer aspecto a destacar del nuevo marco tarifario es que los precios del servicio están definidos en dólares. El régimen tarifario contempla dos formas básicas de facturación, sin y con medición del consumo. Los principales aspectos se encuentran descriptos en la Tabla 1. En el primer

caso, se asigna una cantidad predeterminada de consumo medido en metros cúbicos según la valuación fiscal de la propiedad¹. De acuerdo al contrato, el nuevo importe para esta categoría de usuarios no podrá exceder el alcanzado en la última facturación de OSBA.

El segundo sistema de facturación abarca a la mayor parte de los usuarios locales. Todas las facturas incorporan un cargo fijo equivalente al consumo de 5 metros cúbicos por bimestre y un cargo variable según el nivel de consumo. Según el nivel, se diferencian 5 categorías de usuarios, y se aplica un costo por metro cúbico dividido por tramos de consumo. El costo es creciente a medida que se asciende a tramos más elevados a fin de desalentar el uso excesivo de un recurso escaso. Finalmente, se adiciona hasta no más de un 5% del valor facturado por la provisión del servicio de agua potable y desagües cloacales, en concepto de tasa para solventar la actividad del Organismo Regulador (ORAB).

En el Gráfico 1, se comparan los valores por metro cúbico del Sistema Medido con las tarifas cobradas por OSBA². Es claro que el régimen de tarifas del "primer año" mantiene una estructura progresiva muy similar y representa una disminución importante con relación a los valores de la etapa anterior. No obstante, esta diferencia es transitoria y se modifica con el transcurso de los años.

Tabla 1. Tipos de facturación¹

Servicio no medido (\$nm) - Tarifa según nivel de consumo medido

Servicio medido (\$m) - Metros cúbicos asignados para c/ "franja de valuación"

SERVICIO MEDIDO (\$m)²

Categoría de consumo	Cargo variable					Cargo fijo	Importe total ³
	0 a 40 m ³	41 a 75 m ³	76 a 200 m ³	201 a 400 m ³	más de 400 m ³		
1. hasta 40 m ³	0,276					1,38	11
2. 41 a 75 m ³	0,276	0,276				1,38	12
3. 76 a 200 m ³	0,276	0,276	0,414			1,38	13
4. 201 a 400 m ³	0,276	0,276	0,414	1,035		1,38	14
5. más de 400 m ³	0,276	0,276	0,414	1,035	1,208	1,38	15

Observaciones- Para todas las categorías se incluye un cargo fijo de mantenimiento equivalente a 5 m³ bimestrales a PgPg: Precio general 0,276 U\$/m³Pe: Precio especial 0,345 U\$/m³¹ En ambos casos, el importe facturado no deberá ser inferior a un valor mínimo preestablecido s/pliego² Costo en U\$S por m³ según tramo de consumo bimestral en m³³ Fórmulas:

I1 (5mc*Pg) + 40 mc * Pg

I2 (5mc*Pg)+ C * Pg

I3 (5mc*Pg)+(75 mc * Pg)+[(C-75mc)* (Pg * 1,5)]

I4 (5mc*Pg)+(75 mc * Pg)+[(125mc* (Pg * 1,5))+[(C-200mc)*(Pe*3)]

I5 (5mc*Pg)+(75 mc * Pg)+[125mc* (Pg * 1,5)]+[200mc* (Pe*3)]+[(C-400mc)*(Pe*3,5)]

Evolución prevista para el régimen tarifario

Importe por categoría usuario antes de impuestos y programa reducción bonificaciones por pago en término

Año de concesión	1	2	3	4	5	6
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
I1 Importe servicio	11	11	11	11	11	11
Bonificación ⁴	25%	20%	15%	10%	5%	0%
I2 Importe servicio	12	12	12	12	12	12
Bonificación ⁴	12,0%	9,6%	7,2%	4,8%	2,4%	0%
I3 Importe servicio	13	13	13	13	13	13
I4 Importe servicio	14	14	14	14	14	14
I5 Importe servicio	15	15	15	15	15	15
Cargo adicional por servicio cloaca ⁵	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Tasa sostenimiento Organismo Regulador ⁶	7,5%	8%	8,5%	9%	9,5%	10%

Tabla 1 (continuación)**Cargo de obra** ⁷ (incluye el cargo por conexión)

Monto abonado por el usuario para financiar la red domiciliaria construida por el Concesionario	Cargo servicio de agua potable: 150 U\$\$/inmueble Cargo servicio desagües cloacales: 350 U\$\$/inmueble
---	---

Cargo por conexión

Monto abonado una vez instalada la conexión. Agua potable: U\$\$ 41 - Desagües cloacales: U\$\$ 54

Servicio no medido (\$nm)

El nuevo importe no podrá exceder el alcanzado en la última facturación de OSBA

Importe en función de los tramos determinados por la Valuación inmobiliaria 1958

Observaciones

⁴Reducción progresiva de bonificaciones condicionada a la aprobación en el cumplimiento del programa inversiones comprometidas

⁵Aplicado sobre el importe facturado por servicio de agua. Condicionado al cumplimiento del programa de inversiones comprometidas

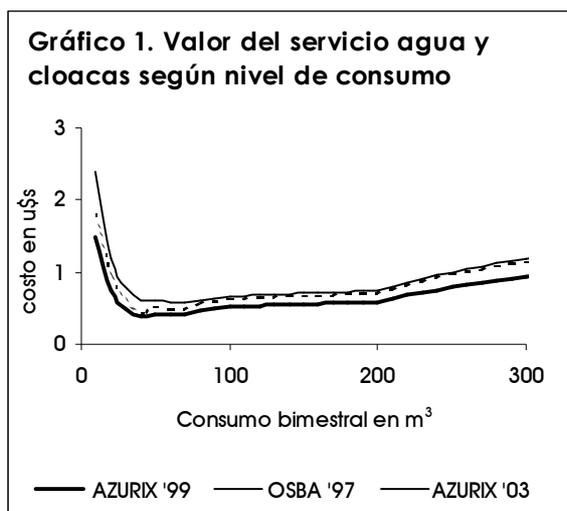
⁶Porcentaje sobre importe del agua. No puede superar el 5% del importe facturado, sin incluir IVA ni otros tributos

⁷ Financiado en 30 cuotas bimestrales iguales con un interés del 6% s/saldo

El contrato de concesión incluye un programa de modificaciones graduales en las tarifas en los primeros 6 años de funcionamiento de la nueva empresa. Es importante aclarar, que estos cambios requerirán en contrapartida la aprobación del Organismo Regulador sobre la meta de inversiones comprometida por el concesionario para cada uno de los años. Estas modificaciones determinaran un sustancial aumento de tarifas del servicio a través de tres factores: 1) la eliminación gradual de bonificaciones por pago en término para las dos primeras categorías, que son las que concentran el mayor número de usuarios, 2) el cargo adicional por servicio de cloaca, cobrado como un porcentaje sobre el importe por el servicio de agua, se incrementará del 50% hasta llegar al 100% en el 2004, 3) los incrementos anteriores, al repercutir sobre el importe del servicio de agua, significarán un mayor pago en concepto de tasa de sostenimiento del ORAB.

El Gráfico 1 presenta el impacto de estas modificaciones sobre la estructura de tarifas y el nivel final resultante en comparación a las tarifas vigentes bajo dominio de OSBA.

Resulta claro que para los consumos más frecuentes (niveles inferiores a los 100 metros cúbicos bimestrales³), las tarifas resultarán superiores en tanto que no habrá modificaciones sustanciales para las categorías por encima de este nivel. En el 2003, los montos con relación a los establecidos para el primer año de la concesión, se verían incrementados en un 60% para los consumos inferiores a 40 metros cúbicos y en un 41% para aquellos cercanos a los 70 metros cúbicos. Si se realiza la misma comparación pero con relación a las tarifas de OSBA⁴, el aumento es menor pero aún considerable: 32% para los consumos inferiores a 40 metros cúbicos bimestrales y del 16% para demandas de hasta 70 metros cúbicos.



Comparaciones con otras prestadoras del servicio

Se presentan algunos ejemplos de tarifas⁵ aplicadas por prestadores del servicio en otras provincias. Los valores representan un punto de referencia para evaluar el nivel de los precios locales. Es importante aclarar que una mejor definición de los resultados de la comparación debiera contemplar los compromisos asumidos por los prestadores en cada caso, para mejorar la calidad y cobertura del servicio a través de la realización de importantes inversiones durante el periodo de concesión.

Caso Mendoza: OSM SA

El sistema tarifario por cuota fija define una tasa básica mensual en función de la superficie del terreno y de la superficie cubierta total. Al importe resultante se le aplican coeficientes en función de la antigüedad y tipo de edificación, ubicación y de ajuste tarifario. En todos los casos, existe una tasa mínima de facturación que alcanza los \$21 en una propiedad habitable para el servicio de agua y cloaca.

El sistema medido diferencia dos categorías de usuarios: familiar y comercial-indus-

trial. El importe se compone de un cargo fijo y otro variable. El primero es creciente en la medida que aumenta el diámetro de la conexión domiciliar y para la categoría de empresas comerciales e industriales, duplica el correspondiente para una conexión del mismo diámetro para una familia. El cargo variable se aplica por tramos definidos como consumos básicos mensuales, en función del diámetro de la conexión del servicio de agua. Una vez determinada la cantidad de consumos básicos mensuales⁶, se le aplica un valor preestablecido por metro cúbico, siendo este creciente a medida que aumentan los consumos básicos.

Si se compara con las tarifas actuales del nuevo concesionario del servicio, se observa una estructura en función del consumo más plana, es decir con menor desigualdad en el valor del metro cúbico para bajos y altos consumos. El costo del servicio es mayor en Mendoza pero estas diferencias tenderán a desaparecer a medida que se realicen los cambios programados en el servicio local e inclusive se revertirán para los consumos menores, inferiores a los 40 metros cúbicos bimestrales.

Caso Córdoba: Aguas Cordobesas

La empresa presta servicio a 360 mil clientes, de los cuales, casi el 90% integra la categoría residencial. La mayor parte de los clientes (90%) no tienen medidor.

La estructura del régimen tarifario es muy similar a la del concesionario en Mendoza. La determinación del importe en el sistema no medido se hace a través de una Tasa Básica Mensual, que se define en función de la superficie del terreno y la superficie cubierta total, ajustada por un coeficiente que depende de la edad y tipo de edificación.

Para llegar al importe básico por el servicio debe también multiplicarse por un parámetro de ajuste según la zona y otro de actualización. Finalmente, se agrega un porcentaje del importe mínimo de la factura previsto en el contrato. En el servicio medido, se imputa un cargo fijo según el

consumo básico mensual, el que se estima en función de la superficie cubierta del inmueble. A partir de este nivel, los excesos de consumo serán cobrados empleando una tarifa de \$ 0.28 por metro cúbico.

El servicio de cloacas no está concesionado y depende de la Municipalidad de Córdoba. El costo del servicio va incluido en la Tasa Municipal, y es variable de acuerdo a la valuación fiscal de la propiedad. Esta situación impide incorporar a la ciudad de Córdoba en el conjunto de ciudades seleccionadas para comparar la estructura de tarifas del servicio de agua y cloacas.

Caso Neuquén: EPAS

El servicio depende del Ente Provincial de Agua y Saneamiento (EPAS). El cuadro tarifario contempla la posibilidad del servicio estimado o medido. El primero, está en función de la superficie y el tipo de edificación. Para cada uno de los tipos de inmueble se asigna un valor mínimo. Por ejemplo, para una casa de familia corresponde un cargo equivalente a 30 metros cúbicos mensuales y para departamento, 24 metros cúbicos por mes.

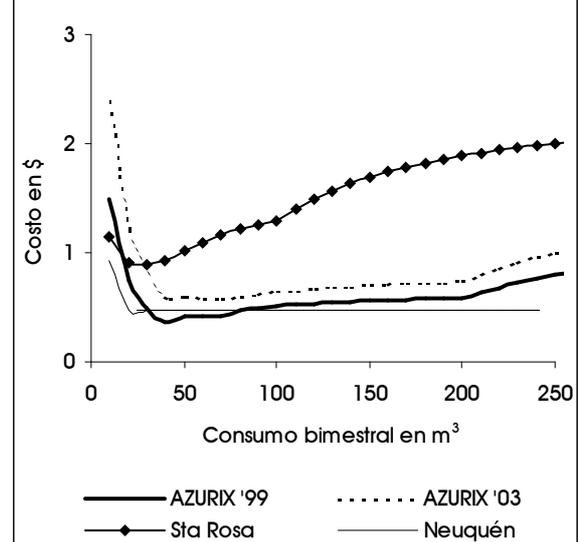
El servicio medido es obligatorio en el caso de casas de familia con pileta, comercio en que el agua participa en la actividad o construcciones industriales.

El cargo fijo varía según el tipo de vivienda: 20 metros cúbicos para casa de familia, 15 metros cúbicos para departamentos. Para establecer la tarifa, se adopta como base una vivienda tipo de hasta 180 metros cuadrados de superficie y 70 metros cuadrados de superficie cubierta. Para casos de mayor dimensión, se adiciona un cargo en función de la superficie excedente. En todos los casos, el metro cúbico tiene un precio, antes de IVA, de \$ 0,311. El servicio de cloacas se factura, agregando un recargo del 50% sobre el importe por el servicio de provisión de agua.

El valor del metro cúbico resultante para el servicio medido es uno de los más bajos entre los casos considerados, en forma independiente del nivel consumido. En este caso, también se observa una forma plana en la estructura de tarifas,

superado el nivel mínimo de consumo en el que incide el cargo fijo por uso del medidor.

Gráfico 2. Valor del servicio agua y cloacas según nivel de consumo



Caso Santa Rosa: Municipalidad

El servicio es prestado por la Municipalidad a través de la Dirección de Servicios Sanitarios. En esta ciudad, se acentúa el problema de la escasez del agua por lo que el gobierno en forma frecuente realiza campañas a través de distintos medios sobre la necesidad de racionalizar su uso. El nivel promedio de consumo bimestral por usuario residencial es de 22 metros cúbicos.

El número de demandantes con servicio medido asciende a 23 mil, representando un 80% del total de usuarios. La facturación con medidor presenta un cargo fijo establecido en función del tipo de usuario y un cargo variable con valores crecientes del metro cúbico por tramos de consumo.

El cargo fijo para casas y departamentos es de \$2,07 por mes. El valor del metro cúbico en el servicio de agua y cloaca se caracteriza por su fuerte progresividad a medida que aumenta el nivel de consumo. El cargo variable por metro cúbico

para la categoría residencial sigue la siguiente escala: \$0,73 hasta los 15 mc, \$0,78 desde este nivel hasta 20 mc, \$0,87 hasta los 30 mc, \$1,09 hasta los 45 mc, \$1,46 hasta los 60 mc, \$1,6 hasta los 100 mc y \$2,48 a partir de 101 mc. Este último valor supone un incremento del 240% con respecto al costo del metro cúbico para las demandas más reducidas.

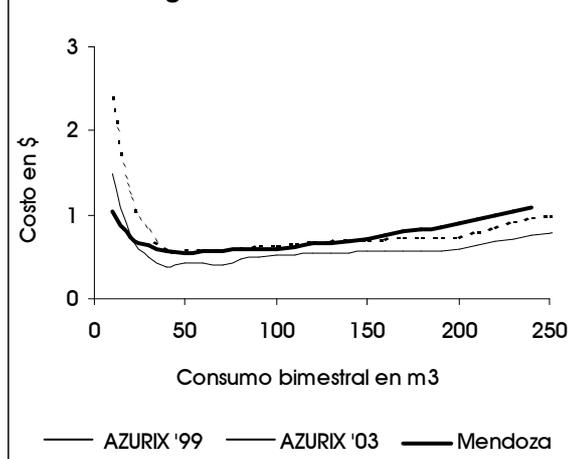
Esta estructura de tarifas se diferencia del resto por ser presentar los más elevados valores por metro cúbico en un amplio rango de consumos posibles y un esquema altamente progresivo, con una fuerte penalización de los consumos más elevados.

Conclusiones

En líneas generales y tal como se puede apreciar en los Gráficos 2 y 3, la mayoría de los casos considerados, con excepción de Santa Rosa presenta un nivel similar de tarifas en un amplio rango que de los 40 a los 160 metros cúbicos de consumo bimestral. También predomina una estructura creciente de tarifas a medida que aumenta el consumo y costos mínimos por metro cúbico en el intervalo de demanda comprendido entre los 40 y 80 metros cúbicos bimestrales. Para demandas inferiores se observan diferencias explicadas por los diferentes criterios y valores en concepto de cargos fijos imputados al uso del servicio del medidor. Para valores superiores, las diferencias surgen según el grado de progresividad definido en el esquema tarifario, tendiente a desincentivar consumos en exceso.

Las comparaciones se limitan a la modalidad de servicio con medidor por ser la más representativa a nivel local. Para el servicio no medido, las diferencias se suponen mayores por la mayor diversidad de criterios para la definición del cargo del servicio según las características de la propiedad, en los que en forma frecuente intervienen algunas de las siguientes variables: superficie del terreno y de la edificación, valuación fiscal, antigüedad, ubicación, diámetro de conexión con la red de distribución.

Gráfico 3. Valor del servicio agua y cloacas según nivel de consumo



En conclusión, las tarifas locales por el servicio presentan en la actualidad un valor bajo en comparación al resto de las ciudades comprendidas en la muestra. En los próximos cinco años, esta situación tendería a revertirse a medida que se vayan realizando los ajustes previstos en el contrato de concesión y suponiendo ausencia de cambios o revisiones de los precios del mismo servicio en el resto de las ciudades. En particular las diferencias serán mayores para consumos reducidos, inferiores a los 30 metros cúbicos bimestrales. □

¹ "... las valuaciones fiscales inmobiliarias serán las suministradas por la Dirección Provincial de Catastro Territorial para las valuaciones básicas 1958 o equivalentes que determine dicho organismo...". Cap. 4 del Régimen Tarifario.

² No se incluyen en las tarifas de OSBA los incrementos observados a fines del año anterior y principios del actual, meses antes de la entrega de la empresa al concesionario.

³ El 90% de los usuarios integran la categoría de consumo entre 40 y 75 metros cúbicos, según declaraciones de directivos de Azurix. La Nueva Provincia, jueves 30 de septiembre, página 1.

⁴ Antes de las modificaciones realizadas a partir de fin de año pasado, meses antes de la transferencia de la empresa.

⁵ Antes de impuestos.

⁶ Consumo registrado/Consumo básico mensual en función del diámetro de la conexión.

¿Cómo mejorar el bienestar ante la presencia de un monopolio natural?

Los servicios públicos, ya sean provistos por el sector público o privado, son incluidos normalmente dentro de los casos de monopolio natural. Estos serían un caso particular de monopolio con determinadas características que "justifican" la posición monopolista del proveedor al ser supuestamente la configuración de mercado más adecuada para la producción del bien.

Bajo estas condiciones, el empresario maximiza sus beneficios produciendo una cantidad inferior a la de competencia y a un precio mayor, con la consiguiente asignación ineficiente de recursos.

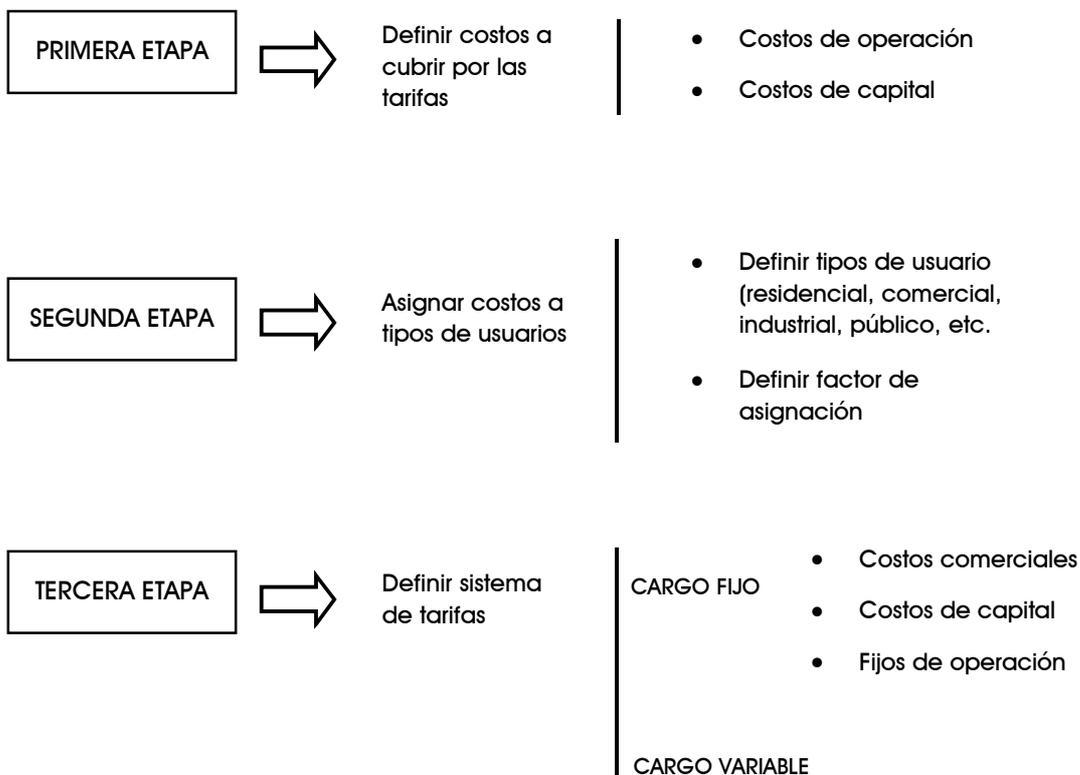
Ante la existencia de un monopolio natural se argumenta la necesidad de intervención estatal a través de diferentes mecanismos, entre los que se puede citar

- Producción pública con financiación: el sector público se encarga de la producción del bien, asegurando la cantidad que surgiría en un caso de competencia al precio de competencia, es decir al costo marginal, cubriendo las pérdidas mediante ingresos impositivos.
- Subsidio hacia la empresa productora para cubrir la brecha: es un caso muy similar al anterior sólo que la producción se encontraría a cargo de una empresa privada, mientras que el sector público subsidiaría a la misma para financiar su déficit.
- Regulación de precios: se privatiza el servicio pero el sector público, normalmente a través de algún ente regulador, controla de alguna manera los precios. Las diferentes alternativas son:
 - a. Precio igual a coste medio (*second best*): esta opción permitiría una ganancia de bienestar para la sociedad, ya que aumenta la cantidad producida y disminuye el precio con respecto al caso de monopolio. Sin embargo aún se aleja del óptimo.
 - b. Fijar tasa máxima de rentabilidad al capital: esta técnica establece una rentabilidad máxima sobre el capital de la empresa productora, que a la vez es inferior a la monopólica. Su utilización es frecuente en algunos países y sus principales efectos son el aumento en el nivel de producción en relación con el nivel de monopolio y el aumento en la utilización de capital hasta niveles excesivos con combinaciones de factores ineficientes.
 - c. Tarifas en dos partes: los usuarios del servicio abonan una tarifa compuesta por una suma fija, independiente del consumo efectivo del bien propuesto, más un precio por unidad consumida igual al costo marginal.
 - d. Tarifas multibloque: se fijan precios distintos para cada bloque de demanda, siempre que las últimas unidades consumidas se vendan al costo marginal y que los ingresos totales cubran costos

También existe la posibilidad de evitar la regulación del precio a través de mecanismos como las concesiones o licitaciones. La idea sugiere que el hecho de que no exista competencia durante el período de operación del monopolio natural no significa que no haya competencia para acceder al privilegio de servir un determinado mercado. En este caso el precio de provisión no necesariamente termina siendo monopólico.

En el caso de las licitaciones, la competencia se da entre las empresas candidatas para ofrecer el menor precio de provisión. Lógicamente, la bondad del mecanismo dependerá ampliamente de los pliegos de licitación. Las dificultades en la elaboración del contrato se presentan porque no solamente la tarifa es indicadora de la calidad de un servicio sino que hay otros factores que inciden en una buena provisión, al mismo tiempo que puede aparecer la acción de grupos de interés en el período de elaboración del pliego.

Proceso para definir un sistema de tarifas



Nota: Para el cálculo del monto correspondiente a la tasa de sostenimiento del ORAB se utiliza un porcentaje máximo: 5%. Para el cálculo de los importes referidos a esta tasa y al servicio de cloacas, se ha interpretado que los mismos recaen sobre el importe facturado antes de las bonificaciones por pago en término establecidas para las dos primeras categorías. No obstante, aun en el caso contrario, el efecto de un menor costo por metro cúbico para estas categorías no sería significativo y se diluiría con el transcurso de los primeros años de concesión.

Cuentas municipales: un balance de dos períodos y su herencia

□ *Entre 1992 y 1999 los gastos municipales se incrementan en un 25%. □ Se observa un crecimiento de los gastos en personal y transferencias a lo largo de todo el período. □ Sin embargo, las principales variaciones están originadas en el gasto en trabajos públicos.*

¿Qué devuelve el municipio a los contribuyentes?

Teniendo en cuenta que cuando el sector público cobra impuestos y tasas está restando recursos a la economía privada, es interesante analizar de qué modo se devuelven a los contribuyentes en el momento del gasto.

La finalización de un nuevo período de gobierno municipal permite evaluar en forma conjunta la gestión de los dos últimos ciclos a través del cálculo del total de gastos realizados por la comuna.

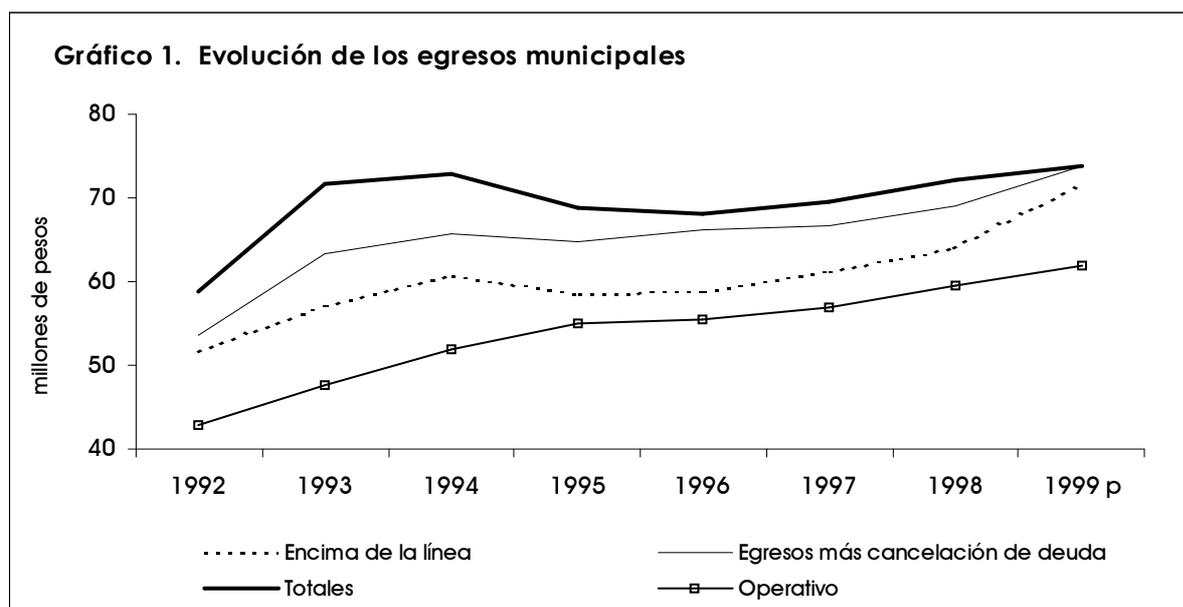
Debido a que hay partidas que tienen variaciones importantes entre un año y otro, el análisis de composición del presupuesto municipal se realiza tomando en cuenta el total gastado en el período completo. De allí surge que los principales gastos se canalizan hacia Bienes y Servicios, que incluye los recursos otorgados al Centro de Salud cercanos a los 12 millones anuales, mientras que en segundo término se ubica la partida de Personal que capta el 35% del total de erogaciones municipales. Asignado de ese modo el 75% del presupuesto, el resto se distribuye en proporciones muy alejadas a las mencionadas precedentemente. Tal es así, que a lo largo de todo el período los fondos destinados a obra pública ascienden a 41 millones aproximadamente, es decir un 7% del total del gasto. Tanto los egresos por cuentas especiales como las amortizaciones

de deuda captaron un 5% cada uno, mientras que el resto de las partidas tiene una participación menor.

También es posible hacer un análisis de la asignación del gasto en los dos períodos de gobierno. Desde este punto de vista, puede decirse que en la segunda gestión se da una mayor participación del gasto en Personal y en Bienes y Servicios, al mismo tiempo que disminuyen los Trabajos Públicos realizados.

En un análisis de la evolución surge que desde 1992, el incremento es del 25%, lo que significa que al comienzo de la gestión el total de gastos rondaba los 58 millones mientras que lo estimado para el cierre de 1999 supera los 73 millones. De este total, la parte de gasto que no incluye las erogaciones en concepto de amortización de deudas, subió de 51 a 71 millones con una variación entre puntas del 39%.

En el Gráfico 1 puede advertirse la evolución de las cifras a lo largo de todo el período. La serie de gasto total muestra un importante incremento entre 1992 y 1993 llegando a su máximo en 1994, para luego descender y a partir de 1997 comenzar a elevarse progresivamente. Con el fin de buscar el origen de este comportamiento, es posible agregar las erogaciones de diferentes modos, según incluyan o no determinadas partidas. Así, puede considerarse el gasto operativo municipal, como definición más restringida de la actividad estatal. El conjunto de estas partidas se incrementa



progresivamente a una tasa que se podría calificar como constante, debido a la evolución del gasto en personal municipal (con un 43% de aumento) y en transferencias corrientes (fundamentalmente ayuda social, subsidios a indigentes y becas).

Si se concluye entonces que el gasto operativo crece a tasa constante, el importante crecimiento en el gasto total detectado en los primeros años no responde a estos rubros sino a aumentos en otras partidas presupuestarias. Tal es el caso de obras públicas que registra niveles muy elevados en los primeros años del período con relación a años más recientes.

En el Gráfico 2 se puede observar el comportamiento del gasto en obra pública. El primer periodo de gobierno presenta niveles muy superiores de gastos autorizados. El presupuesto destinado a esta finalidad, se aproximó a los \$8 millones anuales. En la mayor parte del segundo período, esta cifra desciende a un nivel cercano a los \$4 millones por ejercicio.

Resulta notable el cambio de participación del gasto en obra pública en los dos períodos de gobierno disminuyendo de un 13% en 1992 a un 5% en 1998.

La obra pública de los primeros años de la década generó una importante deuda, tal como

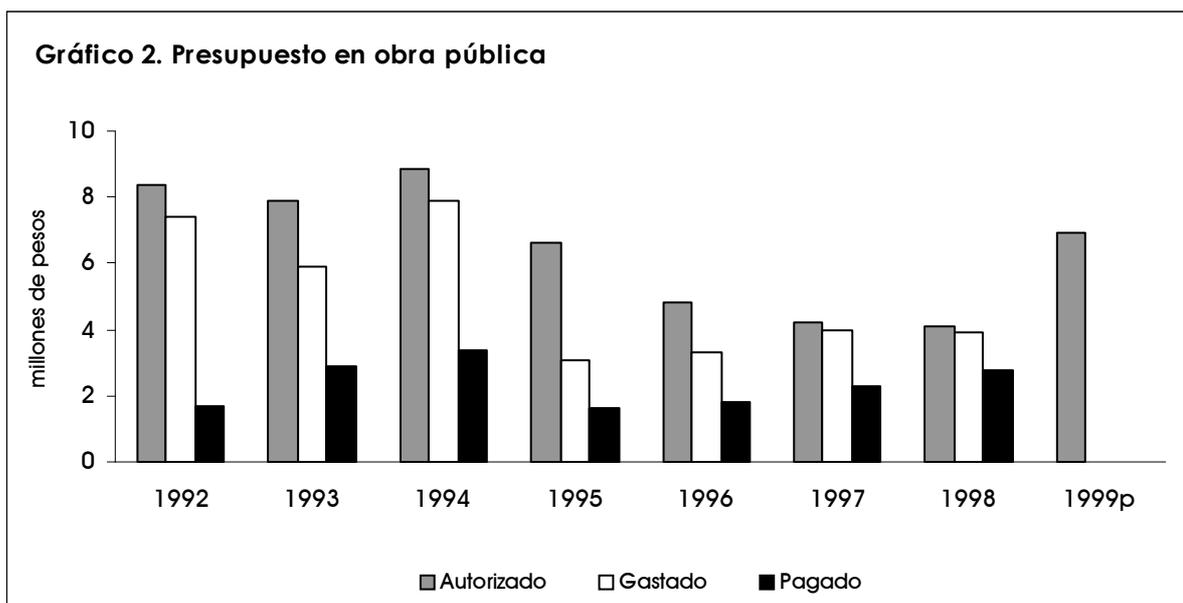
se puede apreciar por la diferencia entre el total gastado y lo efectivamente pagado en el ejercicio.

Otro aspecto a destacar es la diferencia entre el gasto autorizado por el presupuesto y realizado. Desde esta perspectiva, en todo el período se observa una clara subejecución de presupuesto de obras. La explicación en gran medida se debe a los ajustes de 1995 y 1996 por la difícil situación financiera, y que en parte permiten disminuir la generación de deuda de los ejercicios anteriores

Sintéticamente, en una vista de largo plazo del gasto puede decirse que los gastos operativos se incrementan a una tasa constante fundamentalmente por las partidas de personal y transferencias corrientes del municipio, mientras que las partidas de trabajos públicos y egresos por cuentas especiales tienen un comportamiento más fluctuante, ocasionando los picos de gasto registrados en el período 94/95 y en el presupuesto aprobado para 1999

Los ingresos del municipio

Siguiendo el análisis realizado para el gasto, se agrega la totalidad de ingresos



percibidos por la comuna a lo largo del período. En términos de composición es notorio el predominio de los ingresos propios del municipio, fundamentalmente por lo recaudado por Tasa de Alumbrado y Tasa de Seguridad. Los aportes que ingresan provenientes de otras jurisdicciones suman el 30% de los recursos, cuyo principal componente es la coparticipación provincial.

Con respecto a la tendencia, los recursos se incrementan en un porcentaje superior al 40% como consecuencia fundamentalmente del aumento en los ingresos propios del municipio, dado que los aportes de otras jurisdicciones se mantienen prácticamente constantes alrededor de los 20 millones anuales (Gráfico 3). Como puede observarse, los ingresos locales se incrementan hasta 1994 para luego estabilizarse en niveles cercanos a los 40 millones, mientras que con la puesta en vigencia de la Tasa de Salud en 1996 se observa un aumento del orden de los 4 millones. A partir de allí nuevamente se estabiliza la recaudación con un repunte en 1998.

Entre las principales modificaciones en la presión tributaria local se pueden destacar en el lapso comprendido entre 1992 y 1999 la creación de la Tasa de Salud (1996), la aplicación de alícuotas diferenciales en la Tasa por Inspección de

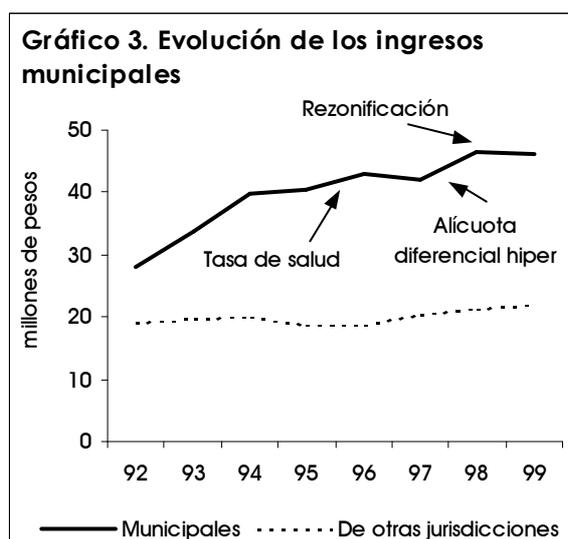
Seguridad e Higiene a hipermercados con determinada superficie (1998) y la re zonificación de algunas áreas de la ciudad para el cobro de la Tasa por Alumbrado y Conservación de la Vía Pública. De hecho, cuando se compara la participación de los ingresos municipales en el total de ingresos, el porcentaje aumenta desde 58% al inicio hasta aproximadamente 68% en 1998.

Sintéticamente, a lo largo de todo el período se incrementan los ingresos impulsados por aumentos en los recursos de origen local, con lo cual la participación de estos últimos asciende desde 58% al 68%. Se registran algunas variaciones en la política fiscal del municipio que explican este comportamiento, como la creación de una nueva tasa, la modificación de algunas alícuotas, la re zonificación de determinadas áreas de la ciudad y los planes de moratoria y regularización de deuda de los contribuyentes. Los recursos de otras jurisdicciones se mantienen constantes alrededor de los 20 a 22 millones.

La herencia

En definitiva, cuando se trata de analizar el resultado de una gestión local el mejor modo de

hacerlo es a través de la observación del nivel de endeudamiento. La existencia de períodos electorales de 4 años puede dar cierto horizonte al interés o preocupaciones de los funcionarios, que pueden llegar a poner más énfasis en los gastos de su "gestión de gobierno".



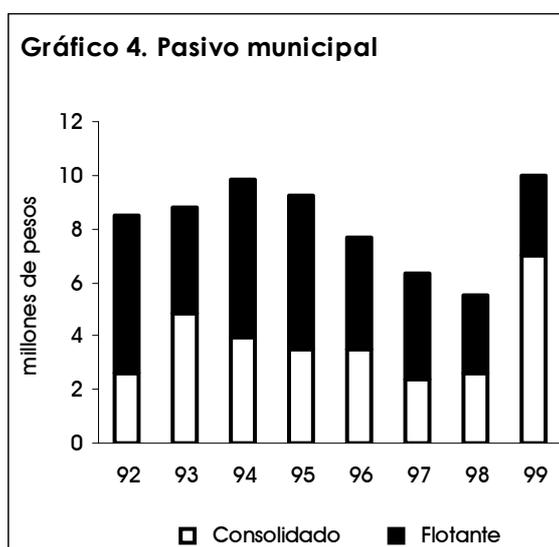
Sin embargo, la situación del municipio con respecto a la deuda manifiesta el grado de traslación intertemporal de la carga de la misma. En otras palabras, el endeudamiento en períodos actuales genera compromisos de gasto futuros, al mismo tiempo que el beneficio del gasto se comienza a percibir en el momento actual.

Cuando un individuo realiza este tipo de elección entre consumo presente y futuro no hay problemas de ninguna índole, dado que la voluntariedad del acto revela su utilidad y por lo tanto lo legitima. En el caso de los gobiernos de cualquier nivel, la diferencia radica en que la distribución intertemporal de los recursos no se da entre los mismos individuos sino entre comunidades presente y futura. Como la generación presente tiene incentivos para evitar asumir el costo del gasto público, el resultado puede ser que los individuos actuales se beneficien de la actividad estatal sin hacer frente a la totalidad de los costos, con lo cual el volumen gasto puede resultar superior al óptimo.

Es por eso que en definitiva, el stock de deuda al cierre de cada gestión de gobierno se traduce en la "herencia" que deja el gobernante saliente a la comunidad de los años siguientes.

En el caso concreto analizado en esta oportunidad, inicialmente en 1992 el nivel de deuda flotante y consolidada era de aproximadamente 1,8 millones, mientras que el saldo al cierre del primer período de gobierno (1995) era superior a los 9 millones. En el segundo tramo se observa una reducción del stock de deuda para iniciar 1999 con más de 5,5 millones compuesta prácticamente en partes iguales por deuda flotante y consolidada con un muy leve predominio de la primera de ellas. La deuda flotante, a diferencia de lo que ocurre en el caso de la deuda consolidada, no figura en el presupuesto de gastos ni tiene reglamentaciones explícitas con respecto a su amortización y renta, surge en cada período y generalmente es contraída con los proveedores del municipio.

Recientemente el estado municipal tomó un crédito puente de 5 millones como adelanto por la colocación de los bonos municipales, alternativa propuesta en el año 1997 y que aún no se ha implementado. Obviamente esto representa un costo financiero para el municipio, que puede resultar inferior o superior al que hubiera surgido con la emisión de títulos, de acuerdo con la tasa que pague a sus tomadores.



Las rendiciones de cuentas de mediados de año revelan que hasta el momento la diferencia entre lo gastado por el municipio y lo pagado efectivamente (deuda flotante del ejercicio) ronda los 4,7 millones de pesos. Por supuesto que aún no puede proyectarse esta tendencia para la ejecución total del año.

En síntesis, al saldo inicial para el último año considerado (1999) que, como se dijo, era

cercano a los 5,5 millones, habría que sumarle los 5 del reciente crédito puente, con lo que el nivel estimativo de deuda pública para fines de año sería superior a los 10 millones. Esta estimación debería corregirse en función de las cancelaciones de deuda actual que hiciera el ejecutivo hasta fin de año, que reducirían la cifra, y también de acuerdo a la generación de nueva deuda, flotante o consolidada, que agregaría pasivo al municipio □

La dinámica de la construcción en Bahía Blanca frente a otros municipios seleccionados

□ En el período 1996-1999, Bahía Blanca autorizó un total de 2,6 metros cuadrados de nueva construcción por habitante, superando a varios de los municipios más importantes del país, entre ellos, a la ciudad de Buenos Aires . □ La superficie autorizada en la ciudad se incrementó un 34% entre el '96 y el '98, en tanto que en el conjunto de ciudades seleccionadas el aumento fue del 64%. □ En los últimos meses se advirtió una desmejora generalizada en los indicadores de construcción, como consecuencia del impacto de la recesión general.

En la edición anterior de IAE, se presentó un análisis de la dinámica de la construcción en Bahía Blanca, a partir del examen de las estadísticas mensuales de permisos y superficie autorizada provistas por la municipalidad¹. Dicho ejercicio permitió derivar algunas conclusiones con respecto al impacto recesivo sobre la construcción local. Inclusive, el análisis se extendió al comportamiento del sector por zona geográfica y categoría de edificación.

En esta oportunidad se evaluarán las cifras locales en el contexto de los principales municipios del país. El objetivo es conocer la posición relativa de la ciudad con respecto al nivel y al ritmo de crecimiento de la construcción correspondientes a un grupo de localidades seleccionadas. Luego de obtener una panorámica general, se pondrá especial énfasis en el comportamiento del sector en los últimos doce meses, a fin de comprobar el grado de incidencia de la recesión económica sobre los planes de construcción en Bahía Blanca en relación al resto de las localidades. La variable que servirá de base para todos los análisis es la superficie autorizada para la edificación², por período.

La posición relativa de Bahía Blanca

Para conocer la importancia relativa del nivel de construcción en Bahía Blanca frente a otras ciudades del país, se decidió centrar el estudio comparativo en un grupo reducido de municipios. En tal sentido, se incorporaron localidades comparables con Bahía Blanca en cuanto a su peso poblacional y, a la vez, lo suficientemente distribuidas en todo el territorio nacional como para contar con alguna muestra del desempeño sectorial en las diferentes regiones. En concreto, se seleccionaron las siguientes ciudades: Buenos Aires (Capital Federal), Comodoro Rivadavia, Córdoba, Neuquén, Paraná, Posadas, Salta, San Miguel de Tucumán, Santa Fe, Santa Rosa, Trelew, Ushuaia y Viedma.

Al considerar para cada distrito la cantidad total de metros cuadrados autorizados entre enero de 1996 y junio de 1999 y sus respectivas poblaciones de referencia³, se arribó a un indicador de los planes de construcción *per capita*. Concretamente se obtuvo la cantidad de metros cuadrados permitidos por habitante en el trienio, o dicho de otra manera, el nivel de

Cuadro 1. Nivel de construcción previsto per capita

Período ene 1996-jun 1999

Municipio	Superficie*	Población	Metros cuadrados per capita
Ciudad de Buenos Aires	6.480.380	2.965.403	2,2
Córdoba	1.636.825	1.179.372	1,4
Salta	973.106	373.586	2,6
Neuquén	898.247	388.833	2,3
Posadas	880.564	218.685	4,0
Paraná	877.368	276.160	3,2
Bahía Blanca	663.287	260.096	2,6
San Miguel de Tucumán	597.378	473.271	1,3
Santa Fe	396.381	441.982	0,9
Comodoro Rivadavia	367.046	129.229	2,8
Trelew	319.865	78.194	4,1
Santa Rosa	254.315	78.022	3,3
Viedma	189.139	44.465	4,3
Ushuaia	172.409	29.166	5,9
Total municipios	14.706.310	6.936.464	2,1

* Cantidad total de metros cuadrados autorizados entre enero de 1996 y junio de 1999

construcción previsto per capita (Cuadro 1).

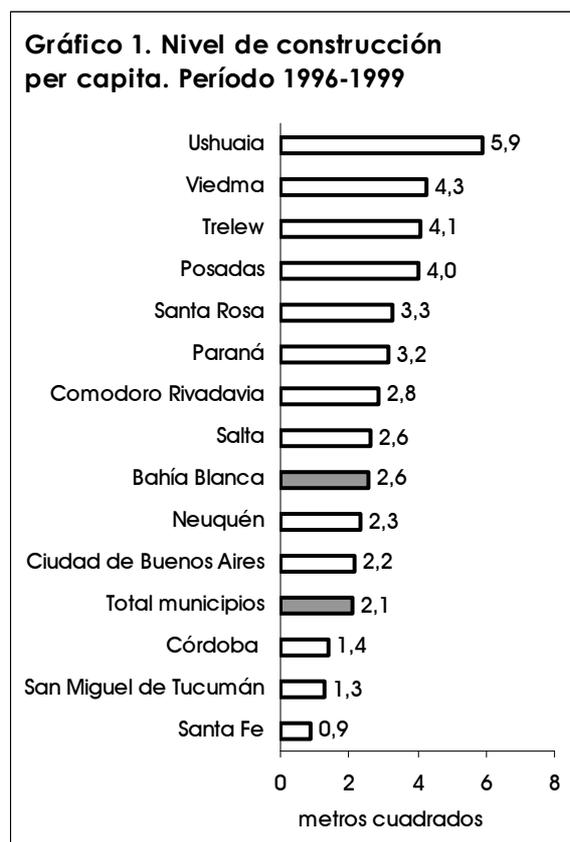
La superficie por habitante para el conjunto de localidades analizadas alcanza los 2,1 metros cuadrados. Bahía Blanca, en particular, supera el desempeño general, al totalizar los 2,6 metros cuadrados *per capita*. De esta manera, queda posicionada por encima de Buenos Aires, Neuquén, Córdoba, San Miguel de Tucumán y Santa Fe, que exhiben cifras de entre 0,9 y 2,3 metros cuadrados (Gráfico 1). En tanto, los municipios con mayores niveles por habitante son Ushuaia (5,9 m²), Viedma (4,3), Trelew (4,1) y Posadas (4). Les siguen Santa Rosa, Paraná, Comodoro Rivadavia y Salta, con un promedio de 3 metros cuadrados por habitante. Nótese que, en general, las ciudades con mayores niveles de construcción per capita son aquellas con menor importancia poblacional absoluta. Puede especularse que, en los lugares con menor densidad poblacional, hay más disponibilidad comparativa de terrenos y las construcciones

suelen alcanzar dimensiones superiores a la estándar, con costos similares o inferiores. En las ciudades más pobladas, en cambio, existe una mayor presión de la demanda de espacios aptos para la edificación y el común de las viviendas tiende a presentar una superficie menor. En estos casos, el valor del metro cuadrado de lote es significativamente más alto que el correspondiente a las localidades con menor número de habitantes (puede tomarse como referencia la cotización del metro cuadrado en la Capital Federal frente a otras ciudades del interior del país).

Si se evalúan las cifras de construcción, independientemente de la variable poblacional, la perspectiva se modifica. De los 14,5 millones de metros cuadrados autorizados para el conjunto de municipios, la mayor parte, lógicamente, corresponde a la Ciudad de Buenos Aires, que concentra el 44,6% del total (6,5 millones de metros cuadrados). Le siguen Córdoba, con el 11,3% (1,7

millones) y Salta, con aproximadamente 7% (cerca de un millón de metros cuadrados). Luego aparecen Neuquén, Posadas y Paraná, con una participación promedio del 6%, lo que significa un nivel de construcción de más de 800 mil metros cuadrados en cada uno. Bahía Blanca se posiciona en séptimo lugar, con un peso relativo cercano al 5% (más de 660 mil metros cuadrados). En tanto, las ciudades con menor actividad relativa son Ushuaia, Viedma y Santa Rosa que, en promedio, participan con el 1,4% del nivel de edificación total. En el Cuadro 2 se detallan los porcentajes correspondientes a todos los distritos considerados.

Si se omite a la Ciudad de Buenos Aires, el total de metros cuadrados autorizados en el período de análisis asciende a unos 8 millones. En ese caso, Bahía Blanca pasa a ocupar el sexto puesto, con una participación relativa del 8%. El Gráfico 2 muestra de qué manera se redistribuyen las proporciones cuando se excluye a la Capital.



Obviamente, el ordenamiento de los municipios permanece igual pero cada uno exhibe un peso mayor.

En conclusión, puede decirse que la actividad constructora tiene una magnitud significativa en Bahía Blanca, sobre todo si se tiene en cuenta que los distritos con los que se la compara se encuentran entre los más importantes del país.

La dinámica por municipio

Más allá del peso relativo de cada ciudad en el nivel de construcción total, interesa también conocer la evolución de los indicadores de nuevas edificaciones. En tal sentido, pueden detectarse municipios con elevada participación relativa y tendencias decrecientes en los planes de construcción o, por el contrario, localidades con menor nivel de actividad y gran dinamismo.

La performance de Bahía Blanca sobresale al comparar las tasas de crecimiento de la superficie autorizada entre 1996 y 1997 para las diferentes localidades (Cuadro 2). La cantidad total de metros cuadrados para el conjunto de ciudades analizadas se incrementó un 40% en dicho período. En tanto, el nivel correspondiente a la ciudad aumentó un 72%, superando al desempeño de la Ciudad de Buenos Aires (70%). Solamente los municipios de Viedma y Salta se posicionaron por encima de Bahía Blanca, con tasas de crecimiento de más del 200%. En tanto, hubo varios con mermas de actividad de entre el 10% y el 20%. Tal es el caso de Neuquén, San Miguel de Tucumán y Córdoba, entre otros.

El tipo de edificación que mayormente explicó el crecimiento de la superficie autorizada en la ciudad entre el '96 y el '97 fue el correspondiente a locales comerciales. En efecto, en aquel momento comenzaron los planes y las obras para la construcción de los grandes centros de compra que hoy se encuentran funcionando en la ciudad. En 1997, la participación de los locales en el total de metros cuadrados permitidos alcanzó el 56%. Otra de las categorías que incidió

en el gran dinamismo del sector fue *departamentos*, cuyo peso en la obra planificada total pasó de 9% a 19%. La extensión del crédito hipotecario y el contexto alentador de la economía en general, sentaron las condiciones propicias para un *boom* del mercado inmobiliario y de la construcción. En ese marco de expansión, se iniciaron muchos proyectos de edificios de departamentos bajo diferentes modalidades de operación. Por tal motivo, la superficie autorizada para este segmento de inmobiliario aumentó significativamente en aquel año.

Entre 1997 y 1998, la superficie autorizada en los expedientes municipales del conjunto de ciudades seleccionadas creció un 17%. Así, quedó de manifiesto una clara desaceleración con respecto al resultado del año anterior (40%). Bahía

Blanca, en particular, exhibió una merma del 23% en la cantidad de metros cuadrados permitidos. Otras localidades con bajas de actividad fueron Viedma y Trelew. En estos casos, la caída superó el 40%. En tanto, ciudades como Salta y Posadas presentaron un cuadro de estancamiento, en la medida en que la superficie a edificar quedó sin modificaciones. Los municipios más dinámicos del período fueron Paraná y Neuquén, con tasas de crecimiento del 215% y 75% respectivamente. Sin embargo, en la mayoría de los casos se obtuvieron tasas menores que en 1997. Al respecto debe recordarse que el sector de la construcción, como el resto de la economía en general, recibió el impacto negativo de la crisis internacional, a partir del desequilibrio en los mercados asiáticos y, hacia fin de año, las repercusiones del desajuste en la

Cuadro 2. Superficie autorizada para la construcción, por municipio
en metros cuadrados

Municipio	1996	1997	1998	1999*	TOTAL	PART.	VARIACION		
							97-96	98-97	98-96
Ciudad de Buenos Aires	1.266.305	2.157.985	2.236.126	819.964	6.480.380	44,6%	70%	4%	77%
Córdoba	468.954	395.958	576.746	195.167	1.636.825	11,3%	-16%	46%	23%
Salta	107.099	330.830	332.317	202.860	973.106	6,7%	209%	0%	210%
Neuquén	252.968	200.922	351.792	92.565	898.247	6,2%	-21%	75%	39%
Posadas	274.203	248.980	248.410	108.971	880.564	6,1%	-9%	0%	-9%
Paraná	115.333	159.175	501.238	101.622	877.368	6,0%	38%	215%	335%
Bahía Blanca	146.298	251.593	194.227	71.169	663.287	4,6%	72%	-23%	33%
San Miguel de Tucumán	187.743	154.915	206.804	47.916	597.378	4,1%	-17%	33%	10%
Santa Fe	75.929	121.047	135.679	63.726	396.381	2,7%	59%	12%	79%
Comodoro Rivadavia	78.416	81.202	132.865	74.563	367.046	2,5%	4%	64%	69%
Trelew	81.027	129.109	76.236	33.493	319.865	2,2%	59%	-41%	-6%
Santa Rosa	53.466	56.396	79.799	64.654	254.315	1,7%	5%	41%	49%
Viedma	26.053	93.690	54.288	15.108	189.139	1,3%	260%	-42%	108%
Ushuaia	50.858	45.557	52.149	23.845	172.409	1,2%	-10%	14%	3%
TOTAL	3.133.794	4.381.802	5.126.527	1.891.778	14.533.901	100%	40%	17%	64%

*primer semestre

economía brasileña. Al aumentar la incertidumbre y el riesgo de asumir compromisos de largo plazo, los planes de edificación se resintieron. A esto se sumó el incremento de restricciones para el crédito. En el caso de Bahía Blanca, la variación en las cifras de construcción no sólo respondió al contexto macro, sino también a la anulación del efecto originado por la edificación de *shoppings*. Entre 1997 y 1998, la participación de la superficie autorizada para la construcción de locales pasó de 56% a 32%.

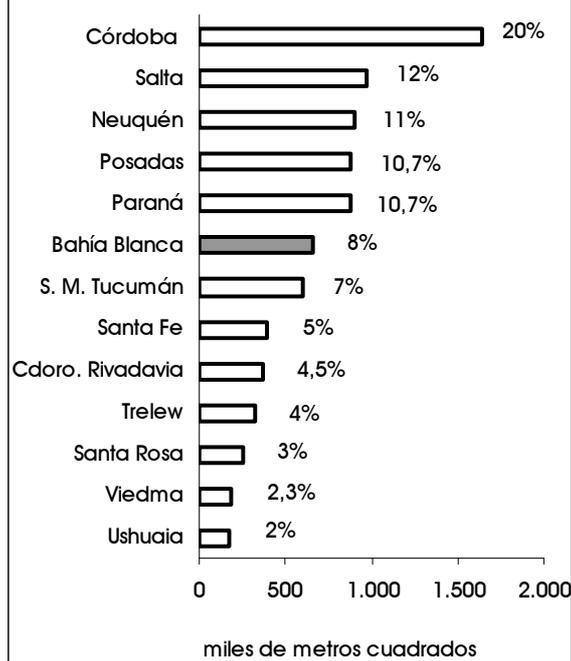
“Entre 1996 y 1999, se autorizaron en Bahía Blanca casi 700 mil metros cuadrados para nuevas construcciones.”

En definitiva, el posicionamiento de Bahía Blanca, al tomar como criterio la variación “entre puntas” de la superficie autorizada para el período 1996-1998, resultó en noveno lugar. La tasa de crecimiento fue del 33%.

Lo ideal sería complementar el dato de superficie con el de cantidad de permisos concedidos, pero esta información sólo se dispone para el municipio local. La sugerencia de tomar conjuntamente las estadísticas de metros cuadrados y cantidad de expedientes tiene que ver con las características edilicias de las diferentes ciudades. En tal sentido puede ocurrir que, en localidades con menor densidad poblacional y mayor disponibilidad de espacios libres, la superficie promedio de las edificaciones sea significativamente superior que la correspondiente a lugares más poblados y con mayor escasez relativa de terrenos libres. Esto puede conducir a que un municipio exhiba un pequeño crecimiento en superficie y, paralelamente, un incremento considerable en número de solicitudes formalizadas. O, inclusive, la superficie puede caer a la vez que el número de permisos se incrementa. Siguiendo el razonamiento anterior para ciudades más pequeñas y con mayor disponibilidad de terrenos, puede concluirse que un crecimiento en la

Gráfico 2. Participación relativa de los municipios en la superficie autorizada.

Período 1996-1999 (Sin Capital Federal)



superficie no necesariamente involucra mayor cantidad de obras.

El impacto de la recesión

Como ya se ha mencionado, en la edición anterior de IAE se analizó el impacto de la recesión económica sobre los planes de construcción en Bahía Blanca. La conclusión a la que se llegó, a grandes rasgos, fue que la crisis no impactó tanto en el número de permisos (que se incrementó un 7% entre el primer semestre de 1998 y el primero de 1999) como en la superficie autorizada. En efecto, la cantidad de metros cuadrados se retrajo en un 11%. También se observó que el comportamiento del sector resultó heterogéneo entre las distintas zonas geográficas de la ciudad. Por último, quedó evidenciado que las caídas registradas se concentraron fundamentalmente en el segmento de los locales, que es el más

directamente ligado a la marcha general de la economía.

Ahora resulta interesante comparar la performance de Bahía Blanca, en el último año, con la de los demás municipios seleccionados. Para ello se recurrirá a los registros mensuales de superficie autorizada, ya que éstos permitirán un mejor seguimiento de la dinámica reciente del sector (Cuadro 3).

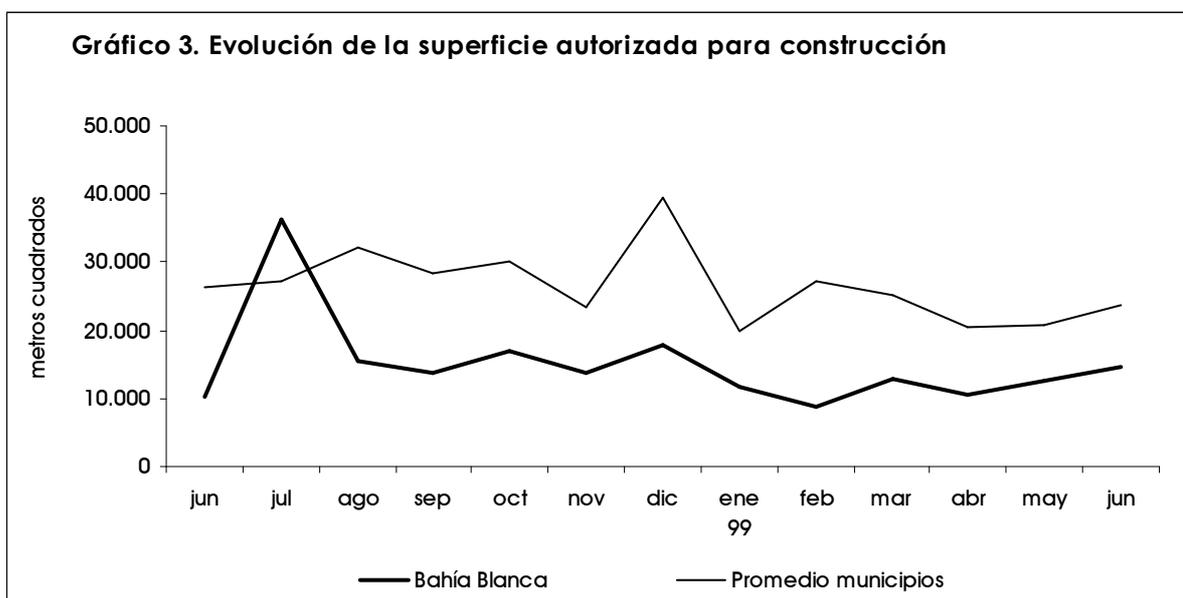
Si se observan las trayectorias de superficie autorizada correspondientes a la ciudad y al promedio de municipios considerados (Gráfico 3), se advierte una gran similitud en la tendencia de las mismas. La mayor diferencia se presenta entre junio y julio del '98, en que Bahía Blanca exhibe un crecimiento espectacular de la construcción. Tal salto se explica por el incremento de los expedientes para la categoría departamentos, que fue una de las más dinámicas en los últimos tiempos⁴.

Entre julio y diciembre del '98 se autorizó, en el conjunto de municipios de referencia, un total de 2,5 millones de metros cuadrados para construcción. En el período enero-junio del '99, el nivel descendió a 1,9 millones; es decir que hubo una merma del 24%. Las ciudades que más incidieron en este resultado fueron Tucumán y

Neuquén, que presentaron caídas del 57% y 53%, respectivamente. En el otro extremo se ubicaron Salta y Santa Rosa, que registraron incrementos del 54% y 36%. Cabe resaltar que esas dos localidades fueron de las pocas con tasa de variación positiva de entre las catorce analizadas (Cuadro 4). Le siguieron Santa Fe, Ushuaia y Comodoro Rivadavia, con tasas de entre el 2% y el 23%. Bahía Blanca tuvo una baja del 38% en la superficie autorizada, ubicándose en posición cercana a Córdoba y Buenos Aires y por encima de Viedma y Paraná. Por último, las ciudades con caídas menores fueron Trelew (-2%) y Posadas (-19%).

“La tendencia de los indicadores de construcción planeada para los principales municipios del país, revela el impacto generalizado de la recesión económica sobre la puesta en marcha de nuevas obras.”

La conclusión que puede extraerse es que la recesión económica general no solamente afectó a los planes de construcción locales, sino



Cuadro 3. Superficie autorizada para la construcción, por municipio

Año 1999 - Datos mensuales - en metros cuadrados

Municipio	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Ciudad de Buenos Aires	138.781	148.590	200.205	162.618	196.087	120.869	315.895
Salta	27.642	25.988	22.575	31.275	26.685	17.810	7.157
Córdoba	55.478	31.891	45.865	47.000	36.559	50.756	67.706
Posadas	14.543	28.974	21.005	23.187	19.096	14.057	28.047
Paraná	22.578	15.670	44.902	30.843	24.781	29.302	20.576
Neuquén	16.998	23.181	49.963	29.878	36.582	27.734	30.026
Comodoro Rivadavia	13.662	11.533	11.408	15.327	11.081	13.373	10.641
Bahía Blanca	10.335	36.183	15.511	13.652	17.015	13.870	17.705
Santa Rosa	6.170	6.325	11.424	5.608	7.778	4.761	11.541
Santa Fe	24.265	10.358	7.824	2.670	8.376	5.858	16.797
San Miguel de Tucumán	23.627	27.604	6.373	18.173	25.172	16.142	16.856
Trelew	7.568	4.589	5.487	8.923	7.136	4.789	3.085
Ushuaia	4.564	4.424	2.806	3.695	2.572	5.122	3.917
Viedma	3.635	5.126	3.932	3.327	2.891	4.688	4.655
PROMEDIO	26.418	27.174	32.091	28.298	30.129	23.509	39.615
<i>continuación</i>							
Municipio	ene 99	feb	mar	abr	may	jun	TOT
Ciudad de Buenos Aires	121.275	238.551	122.808	98.665	116.703	121.962	819.964
Salta	20.350	19.174	33.622	55.085	42.197	32.432	202.860
Córdoba	34.425	10.880	43.164	29.952	40.928	38.818	195.167
Posadas	20.084	15.473	21.118	18.895	9.839	23.562	108.971
Paraná	4.347	13.525	26.021	16.831	11.766	29.132	101.622
Neuquén	14.186	9.148	23.000	9.274	19.430	17.527	92.565
Comodoro Rivadavia	4.093	16.728	10.017	12.018	8.903	22.804	74.563
Bahía Blanca	11.561	8.916	12.815	10.555	12.587	14.735	71.169
Santa Rosa	10.416	9.814	13.263	15.898	8.161	7.102	64.654
Santa Fe	8.052	17.497	14.895	9.274	2.432	11.576	63.726
San Miguel de Tucumán	15.757	8.091	16.031	1.584	4.416	2.037	47.916
Trelew	4.026	7.089	6.198	6.069	3.331	6.780	33.493
Ushuaia	5.321	2.446	3.533	1.689	8.894	1.962	23.845
Viedma	2.500	1.771	4.900	2.022	2.413	1.502	15.108
PROMEDIO	19.742	27.079	25.099	20.558	20.857	23.709	136.830

también la actividad de los municipios más importantes del país. Por lo tanto, el fenómeno de bajas en los indicadores de construcción no fue exclusivamente local. El sector de la construcción fue uno de los más dinámicos en los años precedentes, alentado por la extensión del crédito, la estabilidad de los precios y el crecimiento económico. El cuadro de estancamiento, recorte de créditos e incertidumbre del último año, lógicamente resintió la iniciativa para nuevos emprendimientos, y esta repercusión resultó más notoria en las ciudades con altos índices de crecimiento previos, entre ellas Bahía Blanca. □

¹ Ver IAE 46-septiembre 1999, "¿Cómo afecta la recesión a las nuevas construcciones?", sección *Estudios especiales*, pág. 10.

² En el caso de Bahía Blanca, el dato de superficie autorizada por período es proporcionado por el Departamento de Contralor de Obras Particulares - Municipalidad de Bahía Blanca - Estadística de Edificación - Sector Privado. En cambio, las series de superficie correspondientes al resto de los municipios incorporados en la nota tienen como fuente al INDEC, que ha reunido y publicado la información estadística municipal pertinente.

³ Datos del Censo Nacional de Población y Vivienda 1991.

Cuadro 4. Variación superficie autorizada
Primer semestre 1999 vs último semestre 1998

Municipio	jul-dic 98	ene-jun 99	Variac.
Salta	131.490	202.860	54%
Santa Rosa	47.437	64.654	36%
Santa Fe	51.883	63.726	23%
Ushuaia	22.536	23.845	6%
C. Rivadavia	73.363	74.563	2%
Trelew	34.009	33.493	-2%
Posadas	134.366	108.971	-19%
Ciudad de Bs. As.	1.144.264	819.964	-28%
Córdoba	279.777	198.167	-29%
Bahía Blanca	113.936	71.169	-38%
Viedma	24.619	15.108	-39%
Paraná	166.074	101.622	-39%
Neuquén	197.364	92.565	-53%
San M. Tucumán	110.320	47.916	-57%
TOTAL	2.531.438	1.918.623	-24%

⁴ Ver IAE 41-noviembre 1998, "La construcción de departamentos en Bahía Blanca", sección *Estudios especiales*, pág. 12.

La cebolla en el Valle Bonaerense del Río Colorado¹

□ □ Esta región es la principal zona productora de cebolla del país. □ □ La mayoría de las importaciones brasileñas de cebolla provienen de ella. □ □ La actividad es altamente sensible al desempeño del mercado brasileño. □ □ En las últimas campañas, la sobreoferta y las serias deficiencias en la comercialización han provocado una gran pérdida de riqueza en los productores de la zona.

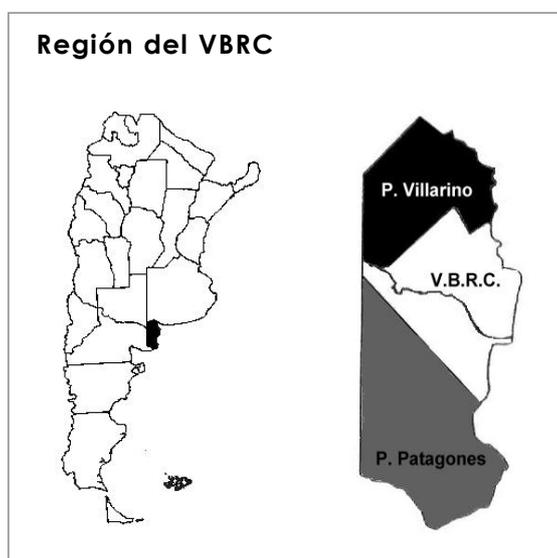
En el bimestre anterior se comenzó a investigar la oferta exportable de Bahía Blanca y su zona de influencia². En principio, el análisis se centró en la diferenciación entre los principales graneles y cargas generales, identificando volúmenes, valores y destinos. Uno de los productos que se encuadraron en las cargas generales fue la cebolla.

La presente nota es una profundización del estudio anterior. Concretamente, se analizarán los aspectos más importantes de la producción y comercialización de esta hortaliza en el Valle Bonaerense del Río Colorado (VBRC).

En la misma se abordará el tema comenzando con una descripción de la zona de producción y sus indicadores básicos, para luego investigar sobre la contribución de esta actividad a la riqueza de esta región y la comercialización, tratando de identificar los problemas que se presentan a los productores.

Las características del Valle Bonaerense del Río Colorado

Esta zona, ubicada en el sur de la Provincia de Buenos Aires, está conformada por parte de los partidos de Villarino y Patagones, y es atravesada por el Río Colorado, del cual se derivan los canales de riego.



A lo largo de todo el VBRC se realizan actividades agropecuarias de diferente índole, desde agricultura y ganadería hasta fruticultura, horticultura y producción de miel.

Dentro de este amplio espectro, el cultivo de cebolla aparece como la actividad hortícola más importante, y aunque la superficie destinada al mismo es inferior al 10% del total del VBRC, su influencia en la economía regional en términos de contribución al producto bruto de la zona es altamente significativa, alcanzando según CORFO aproximadamente el 20% del mismo.

El resto de las producciones hortícolas ocupan una superficie significativamente menor que la cebolla: el cultivo de zapallo representa el 7% del total hortícola, mientras que el ajo, la papa, el morrón y el tomate no superan en conjunto el 2%

El VBRC es la principal zona productora de cebolla de la Argentina. Su participación en el total del país se ha ido incrementando paulatinamente frente a otras zonas productoras en Mendoza, San Juan, Santiago del Estero y Río Negro. Estas regiones en conjunto, superando levemente las hectáreas destinadas a este cultivo en el sur bonaerense, produjeron en la campaña 97/98 solamente el equivalente al 65% del Valle Bonaerense del Río Colorado.

descenso como consecuencia de la exigencia del Certificado de Origen para el producto de exportación. El mismo es extendido necesariamente por el SENASA a un galpón de empaque, con lo cual se asegura la calidad y el origen del producto, en busca de precios más altos.

La exportación de cebolla

Los dos principales destinos de exportación de la cebolla del Valle Bonaerense del Río Colorado son Brasil y la Unión Europea. Ambos presentan diferencias sustanciales en cuanto a las exigencias de calidad.

Cuadro 1. Comparación de indicadores nacionales y regionales del cultivo de cebolla

CAMPAÑA	SUP. SEMBRADA (ha)		SUP. COSECHADA (ha)		PRODUCCION (tn)	
	Total país	Valle Bonaerense	Total país	Valle Bonaerense	Total país	Valle Bonaerense
94/95	20.539	6.246	19.755	5.901	455.940	208.818
95/96	24.651	9.968	21.333	9.367	604.627	342.358
96/97	25.743	10.477	23.787	9.123	625.873	286.891
97/98	31.938	14.246	29.093	12.499	797.782	439.964

Fuente: SAGPyA y Banco de Datos Socioeconómicos CORFO-UNS

Algunos de los aspectos que favorecen la producción de cebolla en el Valle Bonaerense del Río Colorado son las condiciones de clima y suelo, favorecedoras de este cultivo, y la infraestructura regional, tanto de riego como de empaque. Los altos rindes sumados a estas características hacen que se pueda obtener un producto de alta calidad a precios competitivos.

Como contrapartida, la alta dependencia de la producción brasileña y la existencia de cierto grado de informalidad en la comercialización son los principales aspectos negativos de esta actividad. Este último ha experimentado un

Toda la cebolla que tiene a Europa por destino es procesada y embolsada en los galpones a tal fin, para ser luego enviada casi en su totalidad³ en barco por el puerto de San Antonio⁴, mientras que en las compras por parte de nuestro socio mayor del MERCOSUR se utiliza el camión como medio de transporte. Los compradores solían adquirirla directamente en el campo con su propio flete.

Con la nueva exigencia de los Certificados de Origen, mediante el cual el producto de exportación debe necesariamente pasar por galpones de empaque, se aumenta notablemente

la riqueza de la zona, ya que se agrega valor. Sin embargo, los grandes compradores brasileños están adquiriendo paulatinamente la propiedad de los galpones de empaque, para procesarla ellos mismos.

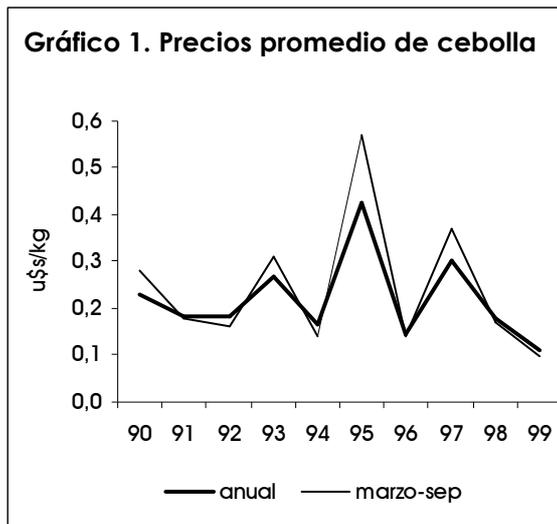
La formación del precio de la cebolla

Los diferentes factores que intervienen en el proceso de formación del precio de la cebolla del sur bonaerense son en su mayoría externos a la zona.

Primeramente hay que considerar el precio de la cebolla en el Mercado Central de Buenos Aires como precio de referencia. Por otro lado, la producción de cebolla y particularmente la cosecha en Brasil. Esto determina la magnitud del déficit estacional en Brasil.

En el Cuadro 2, que contiene las estadísticas de precios de la cebolla en el Mercado Central de Buenos Aires, se puede observar una alta dispersión en los precios: la media histórica es de \$0,22 por kg., con un desvío de \$0,09.

El Gráfico 1 evidencia que el promedio de precios del período de contraestación (marzo- sep



tiembre) sigue la misma trayectoria que la media anual, con la particularidad de estar en casi todos los años por encima del promedio anual, lo cual es bastante lógico teniendo en cuenta que en este período aumenta la demanda (proveniente de Brasil) y por consiguiente los precios.

Otro factor de consideración es la relación cambiaria entre el peso y el real. Las sucesivas devaluaciones del real encarecen nuestro producto, lo cual presiona los precios de exportación a la baja para poder retener los mercados.

Además, influyen la oferta propia del Valle Bonaerense del Río Colorado –el único factor local- y otras zonas cercanas, como son el norte de Bahía Blanca y parte de la provincia de Río Negro. Una sobreoferta, provocada fundamentalmente por un exceso en la superficie sembrada, guiado por las expectativas de precios de la campaña anterior, tiene como consecuencia segura una reducción en los precios que se pueden obtener.

Pero sin duda el factor más preponderante, que determina una gran variabilidad en los precios de este producto, es el desempeño del sector cebollero y del mercado brasileño. Dado que la producción propia no alcanza a abastecer la demanda interna del producto, el vecino país se ve obligado a importar. Una parte importante de estas compras proviene

Cuadro 2. Estadísticas precios de cebolla
En (U\$/kg)

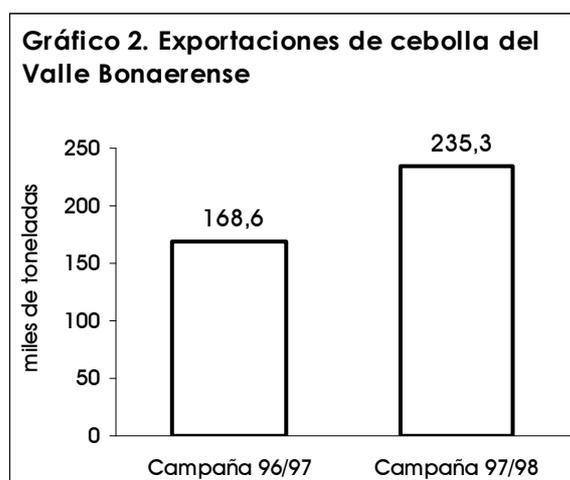
AÑO	PRECIOS			Promedio mar-sep
	Promedio anual	Máx.	Mín.	
1990	0,23	0,50	0,04	0,28
1991	0,18	0,27	0,11	0,18
1992	0,18	0,26	0,13	0,16
1993	0,27	0,35	0,11	0,31
1994	0,17	0,29	0,10	0,14
1995	0,43	0,86	0,13	0,57
1996	0,14	0,19	0,10	0,14
1997	0,30	0,53	0,18	0,37
1998	0,18	0,29	0,12	0,17
1999	0,11	0,15	0,08	0,10

Fuente: Mercado Central de Buenos Aires

del Valle Bonaerense del Río Colorado.

Las malas cosechas han provocado en algunas temporadas valores récord, lo cual actuó como estímulo en la siembra de las campañas siguientes. Consecuentemente, la demanda brasileña en una campaña determina un aumento en el área sembrada por los productores del sur bonaerense para la campaña posterior.

Es interesante observar que las expectativas no funcionan simétricamente, ya que ante una reducción en la demanda brasileña o una caída significativa en los precios, los productores no reducen en gran medida el área sembrada, con la esperanza de que la situación mejore y puedan colocar su excesiva producción a buenos precios.



Por otro lado, por la época de cosecha y la posibilidad de conservación, los productores del VBRC tienen la posibilidad de ofrecer cebolla en contraestación, es decir, cuando el mercado brasileño posee un déficit estacional - mayoritariamente entre marzo y septiembre-. Esta es una característica que no se da en todas las regiones argentinas productoras de cebollas (por ejemplo, en las zonas del norte argentino), y es la razón por la cual la mayoría de las importaciones brasileñas provienen del VBRC.

La alta volatilidad de los precios obtenidos hacen que el valor de la producción sufra grandes oscilaciones. En ese marco, la dependencia del

Valle Bonaerense de la marcha de la actividad cebollera provoca serios impactos en la riqueza de esa región. En la temporada 95/96 se alcanzaron valores de \$20 por bolsa de 25 kg., mientras que actualmente los compradores brasileños adquieren la misma bolsa, de igual calidad, por \$0,50.

El problema de la comercialización

A medida que se investigan las distintas aristas de la producción de cebolla en el Valle Bonaerense del Río Colorado, se hace evidente que el cuello de botella de todo el circuito es la comercialización. Es importante destacar entonces algunos aspectos que contribuyen a esta deficiencia.

- El producto sale sin valor agregado. Es muy poco el valor que se le agrega a la cebolla en el lugar de producción. Los compradores brasileños la adquieren fundamentalmente en los campos, donde se deposita en grandes pilas luego de ser cosechada. Teniendo en cuenta que el producto es de alta calidad, esto representa una transferencia de valor hacia su país, ya que los compradores tienen la posibilidad de añadirle valor y diferenciar el producto.
- No se hace efectivo el cumplimiento del Certificado de Origen. Una de las medidas concretas para evitar la transferencia de valor consiste en la obligación de obtener un Certificado de Origen para el cruce de fronteras. Como se explicó anteriormente, el mismo es expedido por el SENASA a los galpones de empaque para asegurarse que toda la cebolla pase por ellos, lo que preserva la calidad del producto y mejora los precios. Sin embargo, el mismo se elude por diferentes vías, lo que perjudica a los galpones de empaque y a todos los productores, porque hace caer el precio.
- Bajo grado de asociativismo. Las conductas de cada productor no responden a una política

conjunta, sino que pretenden obtener ventajas individuales que terminan perjudicando a todos. Tal es el caso de los acuerdos para restringir el envío de camiones con el objeto de sostener el precio. El mismo no es respetado por algunos productores, que encuentran muy ventajoso seguir enviando mientras el resto no lo hace.

- Gran dependencia del mercado brasileño. El hecho de que los compradores de este mercado la adquieran sin tantas restricciones de calidad con relación al mercado europeo, hizo que se originara una relación muy difícil de romper o de modificar. Por otro lado, los envíos a Europa, para ser rentables, deben comercializarse en una contraestación que tiene un período mucho menor que la contraestación en Brasil (aproximadamente un mes). Pasado ese lapso, llegan los envíos de otros lugares del mundo y hacen caer el precio, dejando sin posibilidades a la cebolla del VBRC.

Comentarios finales

A lo largo de esta nota se pudo conocer a grandes rasgos las características de la zona del sur bonaerense productora de cebolla, así como algunos aspectos que hacen a la formación del precio y la comercialización. Ligados a esta última aparecen los principales problemas de la actividad.

El primer paso para solucionarlos es invertir la relación producción-comercialización. Actualmente se produce pero no se tiene claro dónde y cómo comercializarla. Es necesario eliminar la incertidumbre gestionando primero la parte comercial, es decir, saber para quién se está produciendo o se va a producir, a qué precios,

etc. Pero para eso es imprescindible agregarle valor al producto, porque en caso contrario ningún comprador se arriesga a firmar convenios si sabe que puede conseguir el producto sin valor agregado a muy bajo precio por las condiciones del mercado.

Muchos productores, sobre todo los más pequeños, están prácticamente quebrados. El VBRC está perdiendo riqueza y los operadores brasileños están tomando control de la situación, comprando galpones de empaque y últimamente arrendando tierras para producir ellos mismos.

Con las propuestas antes mencionadas, además de eliminar la incertidumbre, se mejorarían los ingresos. Y por añadidura, la mejora en el precio y la rentabilidad sería un claro incentivo para desarrollar asociaciones de productores, ya que los productores aislados e individualistas no encuentran conveniente seguir en esa situación. □

¹ Se agradece la valiosa colaboración del Ing. Agr. Pablo Izcovich, la Lic. Andrea Castellano, el Lic. Guillermo Lucanera y el Sr. Juan Bonoto.

² Ver "Las Exportaciones de Bahía Blanca y la Región", IAE 46.

³ Durante 1998 se realizó una experiencia piloto en la que la empresa Ferrosur Roca transportó en tren cebolla de exportación en contenedores ventilados hasta el puerto de Buenos Aires, para luego ser enviada a Europa.

⁴ Esto obedece a los contratos de largo plazo de los compradores europeos con empresas del Valle de Río Negro.

Análisis sectoriales: molinería de trigo¹

□ *La industria molinera es un sector en el cual nuestro país presenta claras ventajas competitivas. □ En los '90 las exportaciones han crecido cinco veces respecto a la década anterior, especialmente al mercado brasileño. □ Nuestra región participa con sólo el 7% de la producción nacional, destinándola mayormente al mercado interno.*

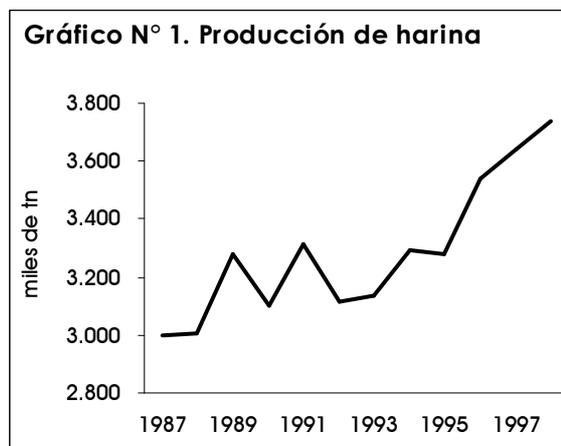
El presente estudio analiza la situación de la industria molinera argentina, haciendo especial énfasis en cual ha sido su evolución en la presente década y qué papel ocupa actualmente en la industria mundial. El análisis de este sector es de suma relevancia, ya que nuestro país presenta claras ventajas competitivas en la industrialización de productos de molinería y sus derivados, lo cual le permitiría ganar importantes mercados de bienes alimenticios en un futuro cercano.

En este sentido, se analizará también cual es la participación de nuestra ciudad y la zona en el total de la industria a nivel nacional. El interés radica no sólo en estudiar su papel actual dentro del sector, sino también las posibilidades de crecimiento que puedan existir, a raíz de ser una zona de producción triguera con un importante puerto que podría ser utilizado para exportar no sólo el trigo a granel, sino también los subproductos que pueden obtenerse de su procesamiento como la harina.

Evolución del sector en la década

En todo el Mercosur, pero sobretodo en Argentina y Brasil ocurrieron cuatro hechos que revolucionaron la industria de la molinería harinera en la región: Ellos son: la desregulación del mercado de trigo, la apertura del mismo a la economía mundial, una tendencia creciente de su precio en el mundo por imposibilidad de

reacomodar la oferta a la demanda (hasta 1997) y las inversiones regionales que pronostican un explosivo crecimiento de la industria de los farináceos.



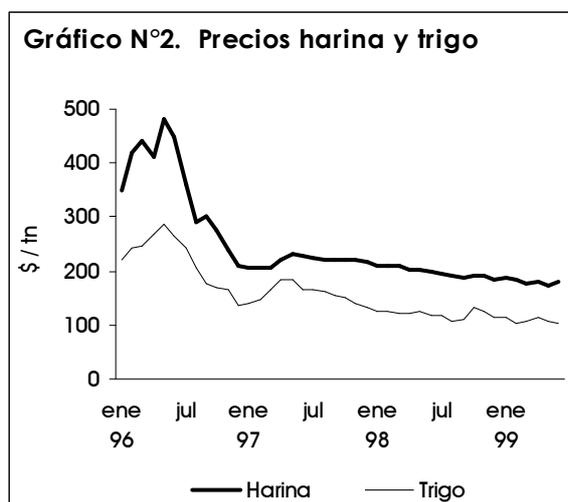
El crecimiento de este sector en nuestro país está explicado tanto por el dinamismo observado en el mercado interno como por el crecimiento de las ventas al exterior. En el primer caso, la estabilidad y el incremento en el consumo provocó la llegada al país de importantes empresas internacionales dedicadas a la fabricación de productos en base a harinas (pastas y galletitas), que han realizado grandes inversiones. Este también es uno de los sectores donde la llegada de inversiones extranjeras se ha encontrado con empresas nacionales con un fuerte dinamismo y disposición a la competencia. En el caso del sec-

tor externo, a partir de la eliminación de los cupos de importación por parte de Brasil, las ventas a dicho país han sido el motor del fuerte crecimiento de las exportaciones, que se han incrementado cinco veces respecto al promedio para la década del '80.

“No existe en el país una estandarización del trigo acorde con parámetros internacionales”

Si bien se han producido mejoras en las técnicas de producción a raíz de las inversiones llevadas a cabo en los últimos años, el principal factor que afecta contra la calidad de las harinas argentinas es que no existe una estandarización del trigo adecuada a los parámetros internacionales, lo que le resta competitividad en los mercados externos. Hasta el momento se han realizado adelantos en términos de proteínas, mientras que aún resta hacerlo en función del gluten, y en los procesos de limpieza, secado, clasificación y almacenamiento del grano.

Por otro lado, la importante caída en el precio de los granos a partir del año 1997 ha afectado a las empresas, ya que el precio de la harina se encuentra en un porcentaje fijo por sobre el precio del trigo.



Fuente: INDEC

Descripción del mercado

La producción mundial de harinas de trigo se estima en 260 millones de toneladas, en la cual Argentina participa con sólo el 1,5%. Este porcentaje es muy bajo, en especial si se tiene en cuenta que más del 60% del trigo argentino se exporta sin ningún valor agregado en forma de grano, para ser procesado en otros países.

Por el lado de la oferta local, la industria cuenta en la actualidad con 111 establecimientos molineros, pertenecientes a aproximadamente 85 empresas, en las que trabajan 8 mil personas. Los establecimientos harineros se encuentran en las zonas de producción triguera, lo cual hace que el 92% de la producción se realice en las provincias de Córdoba, Santa Fe, Buenos Aires y Capital Federal, donde se produce aproximadamente el 88% del trigo argentino. Anteriormente esta era una industria mayormente rural, aunque en los últimos años, el desarrollo de la estrategia exportadora ha llevado a que las nuevas plantas se ubiquen en cercanías de puertos de embarque, con el objetivo de lograr mayor competitividad.

El grado de concentración en la industria molinera es muy alto, resultado también de la desregulación del sector. Dos empresas representan casi el 30% del mercado y las primeras seis superan el 60% del mismo, ubicándose la mayoría de ellas en cercanías de la Capital Federal y el GBA. Dicha concentración sigue aumentando, debido a la mayor globalización del mercado y a la puesta en marcha del Mercosur. Un aspecto distintivo de esta industria es que de estas seis empresas líderes, sólo una es de capitales extranjeros, situación que es marcadamente diferente a la que presentan otros sectores en los cuales las ventas de activos a empresas extranjeras han sido muy importantes.

En el caso de la demanda, el consumo de harina de trigo en nuestro país siempre ha estado en niveles altos si se lo compara con otros países del mundo, derivado especialmente de la importancia que tradicionalmente ha tenido la producción triguera. De todas maneras, el consumo anual por habitante ha ido disminuyendo

a lo largo de los años, ya que de los aproximadamente 105 kilogramos que se consumían por habitante en 1960, se ha pasado a un promedio de 87 en la presente década. Esto es consecuencia de una mayor diversificación en los hábitos de consumo, situación que se observa también en el descenso del consumo de carnes rojas y otros productos tradicionalmente consumidos en nuestro país.

La demanda puede dividirse entre lo que se destina al mercado doméstico que absorbe aproximadamente el 87% del total, y las exportaciones, que representan sólo el 13% de las ventas totales de harina. Es de destacar, sin embargo, que las exportaciones han crecido significativamente en los últimos años, y han sido el motor de crecimiento de la industria.

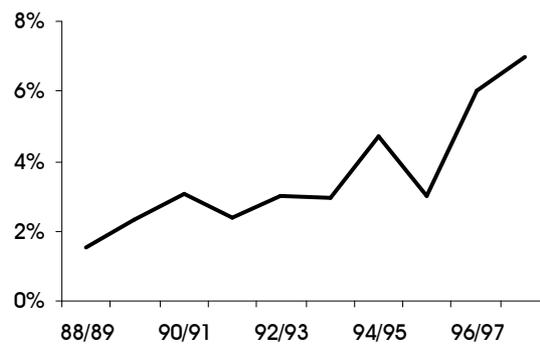
La característica saliente que se observa en el consumo doméstico es el alto grado de dispersión que existe. El mayor porcentaje, un 67% de la harina producida, se destina a panificación artesanal en más de 16 mil establecimientos distribuidos en todo el país. Del resto se destina un 10% a la venta fraccionada, un 8% a la producción de pastas secas, un 7% a galletitas y un 4% a pastas frescas.

“El 87% de la producción de harina se destina al mercado interno. No obstante, las exportaciones han crecido en los últimos años de manera significativa”

Como se señalara anteriormente, las exportaciones han aumentado significativamente en los últimos años, como consecuencia especialmente de las ventas al Mercosur. Esto ha generado un desplazamiento de los destinos tradicionales de harina que eran Bolivia, Perú y Chile hacia el mercado brasileño, que representa actualmente el 65% del total de las ventas.

El comercio global de harinas es de aproximadamente 7 millones de toneladas, lo que

Gráfico N° 3. Participación argentina en el comercio mundial



representa sólo un 2,5% del total de la producción mundial de este bien. Este hecho resulta interesante, ya que implícitamente indica que las harinas parecen ser un bien poco comercializable mundialmente. La Argentina ha logrado posicionarse en los últimos años entre los 10 primeros exportadores del mundo, desplazando a países como EE.UU., Canadá y Japón. En el año 1998 fue el segundo país exportador en importancia fuera de la Unión Europea, que es donde se concentra el mayor volumen de comercio.

Cuadro 1. Principales países exportadores de harina. Año 1998

País	Cantidad (miles tn)
Unión Europea	4.125
Turquía	716
Argentina	501
Estados Unidos	490
Japón	300
Canadá	127
Otros	945
Total mundial	7.204

Fuente: FAIM

Participación de Bahía Blanca y la zona de influencia

Como se señalara anteriormente, la localización de la industria molinera se presenta mayormente en las principales regiones productoras de trigo. Según datos de la SAGPyA, Bahía Blanca y su zona de influencia² han producido aproximadamente el 15% del total de trigo del país en las últimas cinco campañas, con un promedio de cercano a los 1.95 millones de toneladas.

Lógicamente, esto hace que exista también en la zona una industria molinera que procese parte de ese trigo producido. En este sentido, al año 1998 se encontraban en funcionamiento 12 molinos, lo que representa el 11% del total del país. En términos de producción de harina su participación es menor ya que las 250 mil toneladas procesadas apenas llegan al 7% del total. Esto implicaría que los molinos regionales cuentan con una menor capacidad de procesamiento que el promedio nacional. En efecto, mientras que el promedio de capacidad por planta para el total de la industria es de casi 33.000 toneladas por año, para los molinos de nuestra región esta capacidad es de aproximadamente 21.000 toneladas, es decir, un 37% menor.

El hecho de que en nuestra zona predominen empresas de tamaño reducido ha hecho que por el momento predominen las ventas al mercado interno, por lo general regional. Es por esto que las exportaciones regionales de harina sólo representan el 1,5% del total de ventas externas de nuestro país, lo cual es muy reducido si se tiene en cuenta el nivel de participación en la producción antes analizado. Una de las explicaciones de esta situación es que este tipo de operaciones sólo son realizadas, por lo general, por los molinos más grandes, que poseen una capacidad instalada de más de 25.000 toneladas.

La mayor parte de las exportaciones realizadas por las empresas de nuestra zona tienen como destino a Chile y utilizan al camión como medio de transporte.

Consideraciones finales

En líneas generales, Argentina muestra un importante desarrollo en actividad de molinería, con bajos costos de producción de harina y subproductos, además de la ventaja que le otorga la disponibilidad de la materia prima a precios reducidos.

Las posibilidades de expansión de esta industria, al igual que la totalidad de las industrias alimentarias, recaen necesariamente en una estrategia de industrialización mucho mayor, básicamente de productos con alto valor agregado y bien diferenciados. De esta manera se lograrán posicionar en sectores del mercado con características específicas, donde la industria no posea como rol fundamental el abastecimiento de la demanda con productos que podrían llamarse de primera necesidad.

En nuestra región esta industria no se encuentra demasiado desarrollada, pese a las posibilidades que le brinda su importante producción triguera. Las fuentes de crecimiento provienen básicamente del desarrollo de industrias que utilicen a la harina como insumo y de la exportación. Dentro del primer caso se destacan la producción de pastas secas (en nuestra ciudad es muy importante pero utiliza principalmente sémola de trigo candeal) y las galletitas. Por otro lado, dada la importancia que ha adquirido el mercado brasileño en los últimos años y las proyecciones hacia el futuro, sería beneficioso para nuestra zona poder realizar exportaciones a dicho mercado por vía marítima utilizando el puerto de Ingeniero White. □

¹ Los datos fueron obtenidos de las estadísticas de Estadísticas de la Industria Molinera (varios números) que realiza la Federación Argentina de la Industria Molinera.

² Partidos de Bahía Blanca, Cnel. Rosales, Cnel. Dorrego, Cnel. Suárez, Cnel. Pringles, Patagones, Puan, Saavedra, Tornquist y Villarino

Clases más pequeñas: ¿necesidad educativa?

□ *Es necesario volcar dinero a la instrucción para mejorar el acceso al sistema educativo y la calidad de la enseñanza. □ No obstante, los estudios al respecto muestran que el rendimiento depende fundamentalmente de los métodos y prácticas utilizadas y de la calidad del maestro. □ En materia educativa, las soluciones sistémicas son las más eficaces. □ La evidencia para Mendoza muestra que la reducción del tamaño de clase, con el consecuente aumento del costo por alumno, no se corresponde con mejores logros académicos.*

Continuando con la serie de artículos sobre la eficiencia de los sistemas educativos publicados por esta revista a propósito del estudio impulsado por la Bolsa de Comercio en convenio con el Ministerio de hacienda de la Provincia, en esta oportunidad se presenta un ejercicio de política educativa sobre un aspecto tratado profusamente ya desde la década del '80, no solamente en la literatura sobre economía de la educación sino también en los foros de discusión sobre política educativa. Ello en el marco de una gran controversia, ya que algunos experimentos y estudios son tomados como soporte para la aplicación de políticas específicas en la actualidad, las que poseen como característica principal un costo por demás significativo.

El objetivo del artículo es presentar el contexto de la discusión referida así como los resultados a los que se arribó. Posteriormente se hace referencia a la situación local haciendo un pequeño diagnóstico sobre tamaños de sección y costos medios para el tipo de educación común.

Finalmente se presentan los resultados de este ejercicio en términos de un eventual ahorro de recursos en el eventual caso de propiciar un aumento del tamaño de sección promedio del sistema para el nivel primario.

A modo de presentación

Según surge como resultado de las discusiones sobre cuáles deben ser los principales elementos a considerar en las reformas llamadas de segunda generación (institucionales o de reglas de juego) sobre los sectores del «gasto público social», y del educativo en particular, los incentivos -o reglas de juego- al comportamiento en línea con la eficiencia (más calidad y menor costo) de los actores del sistema, aparecen inequívocamente como los de mayor relevancia. En ese sentido se asumen francamente más acertadas reformas institucionales integrales al sector que recetas particulares de manejo de los insumos educativos (tamaño de clases, currículum docente, contenidos curriculares, etc.).

Según se comentó en el número anterior de esta publicación, una política de reforma integral al sector orientada a esos objetivos, debería estar guiada por a) una entrega de autonomía «plena» a los centros educativos con libertad suficiente para el gerenciamiento y la asignación de recursos - descentralización de funciones-; b) reformar las disposiciones legales de la relación de trabajo de los docentes propiciando la vinculación de su remuneración, estabilidad y desarrollo profesional

al desempeño; c) diseñar un esquema de libre elección por parte del alumno del establecimiento escolar de su preferencia, en el que el financiamiento acompaña al alumno.

“La calidad educativa debería evaluarse de manera periódica y sistemática. La difusión masiva de los resultados serviría de base para el análisis y el control de gestión”

Estos pilares de la reforma deberían operar en un contexto de evaluación de calidad educativa de manera periódica y sistemática, con publicación masiva y con un análisis adecuado de modo tal que sirva, a través de un proceso de realimentación, para el control de gestión así como para la toma de decisiones acertadas por parte de la comunidad educativa a partir de la comprensión integral de la problemática educativa.

Por demás relevante resulta aquí citar los conceptos de Erik Hanushek (referente actual obligado en lo que hace a temas de educación y economía, profesor de Economía y Política Pública del Instituto de Política Económica W. Allen Wallis de la Universidad de Rochester) referidos al rol de los incentivos.

El estudioso afirma que el objetivo perseguido con los estudios que relacionan los resultados de calidad educativa con los insumos ha sido precisar el listado de estos últimos que afectan o determinan el grado de desempeño académico de los alumnos y la medida en que lo hace cada uno. De ese modo se le podría indicar a cada escuela qué es exactamente lo que debería hacer para alcanzar los mejores resultados. Pero los estudios no han sido concluyentes: «No sabemos qué determina el alcance educativo, y, desde mi punto de vista, la investigación indica que tales políticas de prescripciones son el enfoque equivocado.» Es que en todo caso, lo que los estudios dejan claro es que diferentes “tecnologías”

en la clase, diferentes esfuerzos financieros (gasto por alumno), así como diferentes tamaños de clase, pueden producir resultados similares, incluso a veces contrarios a la intuición. Por ejemplo, países cuyo gasto estatal por alumno se encuentra muy por debajo de países desarrollados, aparecen liderando los «scores» de calidad y se sitúan muy por encima de estos últimos. Por citar un caso elocuente: la República Checa, cuyo gasto estatal por alumno resulta menor a la tercera parte del gasto de Estados Unidos, se ubica segundo en lengua y sexto en matemática, mientras que aquél se sitúa vigésimo octavo en matemática y décimo séptimo en lengua [Prueba TIMSS, «Education and the wealth of nations», The Economist, March 29].

Es decir, no existe cosa tal como «la receta a seguir», pues ésta dependerá de las particularidades de cada caso; incluso para casos parecidos diferentes «recetas» podrán producir resultados similares.

“Otra de las características de estas reformas - salud, educación, seguridad, justicia- es que son complejas y, por lo tanto, requieren quizás una discusión importante sobre ellas. Hay consenso sobre la lista, pero no respecto de cómo realizar las reformas. Hay consenso sobre el diagnóstico, pero en muchos sectores se habla de la ineficiencia del sector público, de mala gestión o de clientelismo. Cuando llega el momento de ver qué se debe hacer, comienza el disenso. Hay tres instrumentos necesarios en mayor o menor medida para estas reformas. En primer lugar mayores incentivos económicos, mayor participación del mercado en algunos sectores o actividades, segundo una mayor descentralización; tercero, políticas públicas. La mezcla o combinación de estos elementos dependerá de la reforma de que hablamos. Cuando se habla de mayores incentivos económicos y se piensa en la educación, está claro que se refiere a premiar a los que prestan mejores servicios. También lo de mayores incentivos económicos significa poder premiar a los mejores.” [José Luis Machinea, ADEBA, mayo de 1998]

Como alternativa viable, Hanushek propone cambiar el enfoque «desde los insumos» a uno orientado a los incentivos al [buen] desempeño. «Estas políticas deberían especificar objetivos finales y proveer zanahorias y garrotes referidos a los mismos encauzando de ese modo las energías de los actores del sistema en consecuencia, pero tales políticas no deberían especificar cómo, las escuelas individuales, deberían alcanzar tales objetivos.» En definitiva, se trata de que el conjunto de reglas de juego (régimen laboral, carrera docente, mecanismos de participación de los padres, etc.) propicien el comportamiento buscado o deseado, sin necesidad de que éste deba ser reglado en sus detalles; lo que por otra parte, es lo que sucede en la mayoría del resto de los mercados.

“El tamaño de clase tiene una gran relevancia sobre los costos y una no probada relación con la calidad educativa.”

Sin embargo el estudioso reconoce el virtual divorcio existente entre estos conceptos y el sector educativo. «Incentivos, toma de decisiones descentralizadas y evaluación son términos ajenos a la educación, tanto en países industrializados como en desarrollo; pero en estos conceptos reside la clave para el mejoramiento, y ellos han sido evitados por los decisores de políticas que siguen las prácticas tradicionales.» [Erik Hanushek, «Interpreting Recent Research on Schooling in Developing Countries», The World Bank Research Observer, Volume 10, N° 2, August 1995] Uniendo estos conceptos a lo advertido en números anteriores de esta revista en relación a la virtual monopolización docente del debate educativo observada en nuestro país, se advierte el difícil camino que queda por recorrer.

En el contexto de estas reformas orientadas fundamentalmente a la consecución de una mejor relación calidad-costos, queda clara la significativa relevancia del tamaño de sección dado el

importante efecto sobre los costos y su no probada relación con la calidad, pues este indicador resume una de las relaciones más importantes entre el «producto terminado» (el sujeto con una determinada cantidad de destrezas, habilidades y conocimientos adquiridos como consecuencia del proceso educativo) y los recursos utilizados en este proceso; recursos que, por cierto, han dejado de ser utilizados para la producción de otros bienes o servicios (por ejemplo seguridad, salud o justicia).

El estado de la discusión en el mundo

“En otoño pasado, ustedes aprobaron nuestra propuesta de comenzar a contratar 100.000 nuevos maestros para reducir el tamaño de las clases en los primeros grados. Ahora les pido que completen esa tarea.” [W. F. Clinton, Discurso sobre el estado de la Unión, Enero de 1999]

Como se puede observar en muchos países se acepta plenamente la idea de que el problema de la educación se resuelve con una disminución del tamaño de clase. Pero tal como debe quedar claro de la sección anterior, una mejora en la eficiencia del sistema implica reformas integrales al mismo que tiendan a permitir una adecuada organización de los insumos utilizados en el proceso educativo. Por ejemplo, modificando el tamaño de clase nunca se podrán alcanzar resultados satisfactorios si el docente no dispone del acervo de conocimientos y destrezas necesarias para organizar adecuadamente el proceso educativo: justamente uno de los aspectos cuyo impacto en la calidad del proceso está plenamente demostrado, es el grado de profesionalidad del docente y su capacidad de adaptar sus estrategias a las particularidades del curso que enfrenta, y existe consenso en el mundo en cuanto a que uno de los principales escollos que enfrentan los sistemas educativos para aumentar su grado de calidad es la formación docente insuficiente.

En relación al discurso de Clinton se puede reseñar el principal mensaje de la publicación «Parent Power!» del Center for Education Reform de

Project Star

Se trató de un experimento sobre un grupo de escuelas de nivel inicial y los primeros cursos del primario del Estado de Tennessee en EEUU, entre 1985 y 1989, que involucró 6.324 alumnos repartidos en clases de 13 a 25 alumnos con distintos tamaños intermedios. El experimento investigó el impacto de la disminución del tamaño de sección en el desempeño académico de los alumnos, y su referenciación ordinaria implica la aceptación plena de que clases reducidas redundan en mejor desempeño. Ello llevó a que el experimento cobrara gran relevancia en EEUU sirviendo como elemento de apoyo a las fomentadas políticas actuales de reducción del tamaño de clase. Sin embargo, un estudio muy reciente de Hanushek [«Some Findings for an Independent Investigations of the Tennessee Star Experiment and from other investigations of Class Size Effects», mayo 1999] que analiza este experimento (junto a un conjunto de estudios con un objetivo similar, tanto nacionales como internacionales), concluye que si se revisa detalladamente el mismo se descubren importantes problemas en su implementación y diseño que sugieren considerable incertidumbre acerca de la magnitud de los efectos. «Es más, los resultados muestran que los efectos se limitan sólo a muy amplias y caras reducciones en el tamaño de clase de inicial y primer grado.»

EEUU, de mayo de 1999, cuyo objeto principal es «transmitir el verdadero sentido de la educación en la actualidad» divulgando aspectos cruciales de la misma a partir de la puesta en términos «vulgares» de los conceptos estudiados en la literatura especializada. «De los más de 300 estudios que se han abocado al análisis del impacto del tamaño de sección en la calidad, muy pocos han mostrado que menor cantidad de estudiantes en las clases lleve a un mejor desempeño escolar. Los estudios que sugieren que las clases más pequeñas ayudan a los chicos muestran que los beneficios se diluyen luego del segundo año.» En este último sentido la decisión del presidente Clinton parece acertada, en tanto direcciona la política hacia los cursos más pequeños. Sin embargo, como recién se puntualizó, un factor de crucial importancia para la calidad es el grado de profesionalidad docente, por lo que allí es donde convendría poner el esfuerzo para la reforma. «Se trata de un problema de calidad y no de cantidad -100.000 nuevos maestros que no dominen suficientemente el contenido de sus materias no ayudarán a nuestros niños a aprender mejor... El dinero que el gobierno federal quiere gastar en contratar 100.000 nuevos maestros podría ser utilizado para dar a cada maestro de EEUU un crédito de matrícula de \$4.500 para tomar más cursos en su especialidad.», afirma la aludida

publicación en el ánimo de estimular el juicio crítico de los padres sobre, en este caso, esta medida particular.

En los estudios de Hanushek, dedicados a analizar las relaciones existentes entre los distintos aspectos componentes del proceso educativo («insumos») y la calidad obtenida en el «producto terminado», llega a las siguientes conclusiones respecto del tamaño de sección: «La evidencia no apoya las políticas de reducción de tamaño de clase. De 30 estudios que investigaron los ratios docente-alumno [o, en todo caso, alumnos por curso] sólo 8 evidenciaron una relación favorable a menores tamaños de sección; igual cantidad encontraron una relación negativa; y casi la mitad hallaron que no tiene relación el tamaño de clase con la calidad educativa...» En estudios más recientes, afirma: «La evidencia existente indica que el desempeño académico de los estudiantes típicos no se verá afectado por la implementación de la reducción del tamaño de clase que ha sido recientemente propuesto. El efecto más seguro de políticas que tiendan a reducir el tamaño de clase será un dramático incremento en los costos escolares, incremento que no será acompañado por ganancias en desempeño.»

Con respecto a la inexistencia de relación entre tamaño de sección y calidad, puede citarse

el trabajo de Burtless [«Does Money Matter? The effects of school resources on Student Achievement and Adult Success», 1995], en el cual se afirma que la disminución en el desempeño de los estudiantes norteamericanos medidos entre 1963 y 1979 ocurrió en un contexto en que el tamaño de sección cayó un tercio, además de haber aumentado un 50% el salario docente y un 60% el gasto por alumno.

La evidencia para Mendoza

El análisis de eficiencia del sistema educativo puede caracterizarse como el problema de alcanzar los resultados que la sociedad desea para este proceso (o para quienes pasan por él), sujeto a las restricciones impuestas por la tecnología con que se cuenta (en términos de pedagogía, métodos de aprendizaje, etc.), y las restricciones que el mercado impone en cuanto al uso de los recursos productivos empleados.

Con el objeto de capturar todas las dimensiones del problema, se decidió «ponerles nota» a las escuelas, y en función de esa nota, formar grupos de escuelas y comparar sus indicadores físicos y financieros; de alguna manera ya se están considerando en cada grupo sólo aquellas escuelas similares en términos de resultados.

Si bien este artículo se focaliza en la relación tamaño de sección-calidad, el estudio de base ha sido más comprensivo, completando con otra serie de indicadores. El objetivo fue agrupar los indicadores financieros de cada escuela (costos salariales docentes y no docentes por alumno, costos salariales de preceptores, ratio costos docentes sobre no docentes, etc.) con los indicadores físicos de esa misma escuela (matrícula, tamaño de sección, alumnos por docente, etc.) en función de intervalos de rendimiento académico medido por el resultado promedio de esa escuela en las pruebas estándar del SIPEC, Área Educativa. Esto se hizo para cada año (1992-97 para la primaria y 1992-1995 y 1997 para la media), y el resultado es que cada escuela

es incluida en el intervalo de rendimientos académicos que le corresponda con el objeto de suponer que las que estén en el mismo intervalo han obtenido un rendimiento equivalente y por lo tanto es posible comparar sus indicadores, pues se ha homogeneizado por «calidad de producto». Un supuesto crucial al hacer este tipo de agrupamiento es que sólo las características consideradas (costos y estructura) determinan la participación en uno u otro intervalo, es decir, determinan la calidad. Aún sin ser un especialista en la materia el lector podrá cuestionar este tipo de supuestos, ya que existen diversos aspectos relacionados al proceso educativo que concurren a la formación de sus resultados (como por ejemplo el nivel socioeconómico del hogar de donde provienen los estudiantes). Sin embargo no se contó con información para estas dimensiones del problema, por lo que se abordó el proceso educativo a través de esta metodología analítica, aclarando estas limitaciones en la interpretación de sus resultados.

Los resultados

En relación a los resultados que aquí interesan, se destaca que en términos generales a medida que se avanza hacia los grupos de escuelas de mejor desempeño académico, el tamaño de sección aumenta. Esto es particularmente notorio para el caso de las escuelas urbanas y también se evidencia, aunque en menor intensidad, para las marginales.

Sin embargo, como se dijo el análisis del estudio de base no se agota en la relación tamaño de sección-calidad. El mismo es significativamente más comprensivo, lo que permite tener un panorama más completo de la morfología del sector y ayuda a un entendimiento más completo de la problemática derivada de esa relación.

En términos generales, tanto en primaria como en media, el tamaño de sección promedio crece a mayor matrícula, lo que da como resultado que las escuelas rurales presenten los menores valores en relación a las marginales, como caso intermedio, y las urbanas, que acusan los ratios

superiores. Estas diferencias pueden explicarse, en líneas generales, por la relativa mayor densidad de población dentro del radio de acción de las escuelas urbanas que permite que absorban mayor matrícula que en las rurales o marginales, donde la densidad de población (y por lo tanto, la demanda por educación) es menor. Por caso para la educación primaria estos resultados se reflejan en mayores costos medios salariales totales para las rurales, seguidas de las marginales y finalmente las urbanas. Tomando como base los de las urbanas, los de las marginales resultan un 14% superiores mientras que los de las rurales un 58% superiores. Estas diferencias en los costos medios deben interpretarse a la luz de sistemas de producción que captan características propias de las diferentes tipologías de escuela y son la consecuencia de una red educativa cuyo alcance excede los límites urbanos.

“Las distintas modalidades de enseñanza media marcan diferencias en los tamaños de sección promedio, los insumos para la enseñanza y el costo por alumno”

En relación a las diferencias entre modalidades de enseñanza media (entre las que se distinguen escuelas técnicas, un grupo compuesto por comerciales, bachilleres y ciclo básico, y las escuelas mixtas -que reúnen ambos grupos anteriores y de las que no se pudieron diferenciar en los datos-), los indicadores corroboran la intuición a priori: las escuelas técnicas poseen menores tamaños de sección promedio que las bachilleres. Esto se debe a que, así como las bachilleres y comerciales que utilizan los materiales e insumos convencionales del proceso de aprendizaje («tiza y pizarrón»), las técnicas enfrentan restricciones adicionales en términos de infraestructura de talleres o ámbitos donde impartir conocimientos técnicos. Las escuelas mixtas presentan tamaños de sección intermedios.

Finalmente, y cerrando esta breve reseña de las conclusiones del trabajo, se concluye que un menor tamaño de sección se corresponde con un costo por alumno mayor.

Es esta última relación la que implica que una política que privilegia clases más pequeñas sea equivalente a costos totales del sistema mayores. De hecho, en el estudio se verifica que para Mendoza, tomando como ejemplo las escuelas primarias urbanas, pasar de un tamaño de sección de unos 24 a unos 31 alumnos, implica una disminución del costo salarial por alumno de aproximadamente un 28%.

Un ejercicio de aplicación

A modo de cierre del artículo, se trata en este apartado de aproximar una dimensión del impacto que podría tener en los costos totales de impartir enseñanza, una política de «acomodación» de la matrícula entre colegios y entre secciones de manera tal que aumentarían levemente los promedios de tamaño de sección (o clase) del sistema.

Con tal fin se estimó la reducción en los costos frente a un incremento del tamaño de sección promedio de las escuelas primarias urbanas desde 27,3 (promedio para el año 1998) a 30 alumnos. Este moderado aumento (poco menos del 10%) permite salvar una primera limitación que se encontró, la real posibilidad de «acomodar» una mayor cantidad de niños en una misma clase sin enfrentar restricciones de infraestructura (tamaño del aula), ya que se trata de un aumento de no más de tres niños a cada clase; además se hace para las escuelas urbanas, como para hacer efectivamente posible la reasignación entre escuelas (recuerde el lector que es este ámbito el que recepta la mayor demanda a partir de su mayor densidad de población).

Para ello se estimó econométricamente la relación entre costos salariales docentes por alumno en función del tamaño de sección para cada escuela. Como resultado se obtuvo una relación negativa de elasticidad constante e igual

a -1. Luego se supuso que el cambio en el gasto total del sistema para primaria urbana reaccionaría de igual manera; esto es, que los costos de estructura o administración del sistema y resto de los costos escolares reaccionarían de forma similar. Como resultado, este aumento del 10% del tamaño de sección para las escuelas primarias urbanas implicó una disminución del costo total de unos \$5 millones anuales.

Adicionalmente, si bien la condición de marginales hace que este grupo sea pensado a priori como de mayor dificultad para lograr una reasignación de matrícula, también es conocido que esta distinción por ámbitos no se ajusta a criterios muy rigurosos y homogéneos, haciendo dudar a veces sobre si una escuela en particular debiera ser calificada como urbana o marginal. Por ello, y bajo las reservas del caso, se realizó la misma estimación para este grupo de escuelas, la que arrojó un ahorro potencial similar, es decir, de otros \$5 millones anuales. No está de más aclarar que la suma de ambos equivale al gasto anual actual de la Dirección General de Escuelas en capacitación docente.

No escapa a los autores que en estricto rigor la metodología utilizada puede no ser la más adecuada. Por ejemplo, asumir que el costo de estructura o administración del sistema variaría de igual forma que los costos «directos» o escolares, resulta un tanto restrictivo (aunque un cálculo considerando únicamente el costo en personal de las escuelas, según datos contables, disminuyó el resultado de 5 a unos \$4 millones anuales).

Igualmente una estimación «escuela por escuela», que considere la condición particular de cada una (matrícula total, cantidad de secciones, localización relativa a otras escuelas, etc.), arrojaría, obviamente, más precisión. En todo caso, no quedan dudas de la significatividad del impacto en los costos de las variaciones del tamaño de clase, es decir, las clases «pequeñas» cuestan caro, y tales magnitudes revelan la importancia de realizar este cálculo ajustadamente.

Por último, este ejercicio tuvo como objetivo destacar la sensibilidad de la magnitud de los recursos asignados al sistema educativo en relación a sus principales variables. En este caso, la evidencia deja en claro que las clases más pequeñas no son la solución al problema educativo.

Nota: el estudio precedente constituye una síntesis del documento nominado bajo el mismo título, del proyecto de estudio sobre eficiencia del gasto público educativo impulsado por la Bolsa de Comercio en convenio con el Ministerio de Hacienda de la provincia de Mendoza, y que motivara una nota sobre este tema ya en el número anterior de esta revista. Los autores, el Lic. Flavio Arjona (responsable de la coordinación operativa del proyecto e investigación), el Lic. Heber Tappatá (responsable académico e investigación), el Lic. Gustavo Maradona (investigación), y Adriana Sánchez (asistente de investigación), dejan aclarado que la responsabilidad por el contenido es de su exclusiva responsabilidad y no representa necesariamente la opinión de CREEBBA. Razones de espacio justifican la no inclusión de la bibliografía, la que se encuentra reseñada en los documentos originales y está a disposición.

Índice de precios al consumidor

□ El índice de precios al consumidor local presentó en septiembre un aumento del 0,1% y en octubre una caída de; 0,2%. □ A lo largo del año se ha ido acentuando la tendencia decreciente del índice referencial. □ A los factores de índole estacional se han sumado las repercusiones de la recesión y de la fuerte competencia comercial. □ El costo promedio de la canasta referencial de consumo se calculó en 1320 pesos mensuales.

Panorama general

A lo largo de este año, el índice de precios minoristas local ha exhibido una tendencia descendente, que resulta significativa si se tiene en cuenta el contexto general de estabilidad. Sin dudas, la mayor competencia y la caída generalizada de las ventas han contribuido a delinear una tendencia marcadamente decreciente del índice referencial, más allá de la incidencia puntual de factores estacionales. Por supuesto, éste no es un fenómeno exclusivamente local. En el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, por ejemplo, se han obtenido resultados muy similares, según las estimaciones mensuales llevadas a cabo por el INDEC.

Concretamente, las variaciones respectivas de septiembre y octubre fueron del 0,1% y 0,2%. Las correspondientes a las mediciones del INDEC, en tanto, resultaron del -0.2% y 0%.

Los capítulos que presentaron cambios más importantes fueron "Indumentaria", "Educación" y "Esparcimiento". También hubo alzas y bajas significativas a nivel productos dentro del agrupamiento "Alimentos y Bebidas".

Con respecto a la estimación del costo de la canasta de consumo referencial para una familia de cinco integrantes, se arribó en octubre

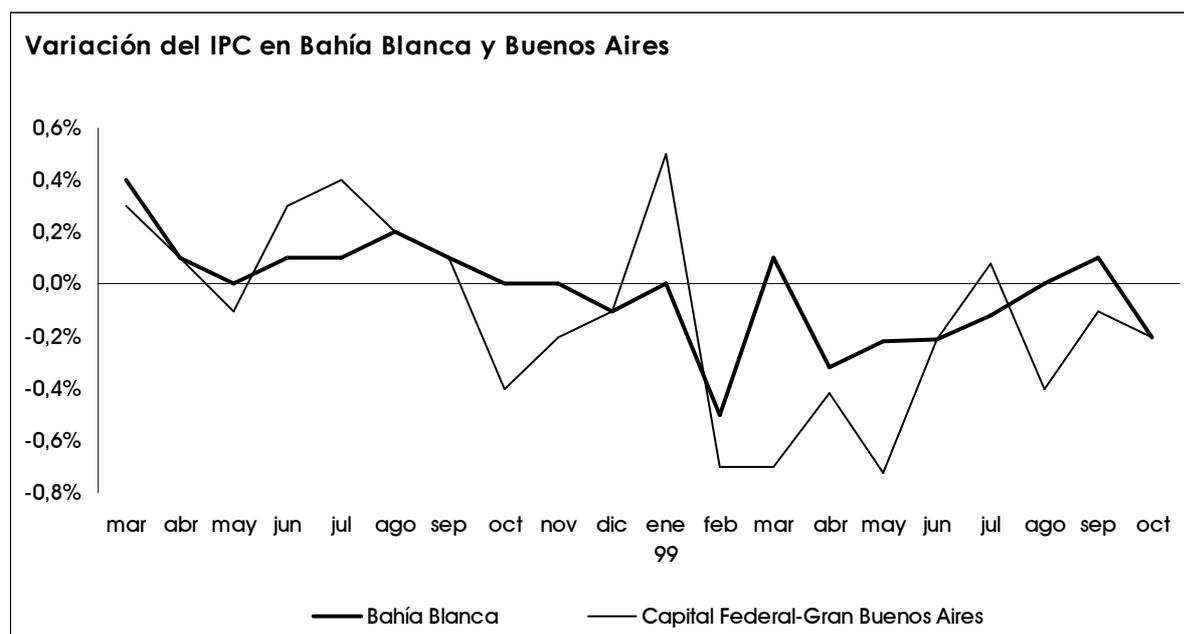
a un valor promedio de 1.320 pesos. Si se tiene en cuenta que la mayoría de las familias bahienses reciben ingresos por debajo de ese monto, el indicador permite inferir el grado de deterioro general de los salarios existente.

Resultados del IPC por capítulos

Mes de septiembre

La variación del índice de precios al consumidor del mes de septiembre fue del 0.1%. A pesar del aumento, sólo tres de los nueve capítulos relevados presentaron alzas, y de éstas, sola mente una fue más o menos significativa: la producida en "Alimentos y Bebidas". El resto de las categorías exhibió descensos en sus respectivos índices. Por lo tanto, lo que explica el resultado general es la incidencia de los alimentos, que poseen el mayor peso dentro de la canasta familiar. En efecto, los cambios en sus precios son más fuertemente ponderados que en resto de los rubros.

Dentro del capítulo "Alimentos y Bebidas" las alzas más destacadas fueron las operadas en las frutas (3%) y verduras frescas (8%). Estas variaciones fueron las de mayor magnitud y se atribuyen a factores meramente estacionales. Por



el lado de las bajas, sobresalieron las ofertas en aceites, productos lácteos y dulces (azúcar, cacao, mermeladas) que, en promedio, presentaron bajas del orden del 3%. También la carne exhibió una pequeña baja. Aquí el comportamiento obedeció a los vaivenes del precio de la hacienda en el mercado de Liniers. Ante los anuncios de paro del sector transportista, se produjo en principio una gran oferta de animales, como medida de resguardo. Esto deprimió las cotizaciones. Luego, durante el período de desabastecimiento, la escasez impulsó los valores, que finalmente cayeron nuevamente cuando la operatoria volvió a la normalidad. El resultado neto para el precio minorista de la carne en Bahía Blanca fue una caída del 1%.

Otro de los capítulos con aumentos fue "Educación". La variación de su índice fue muy leve y respondió al incremento en los textos y útiles escolares (0.2%). Los cambios que pueden esperarse próximamente para esta categoría están sujetos, más que nada, a las posibles modificaciones en los valores de matrículas y cuotas de colegios y diversos institutos de enseñanza, que regirán desde el año que viene. Otro tanto respecta a los demás servicios educativos.

Con respecto a las bajas, nuevamente encabezó el ranking "Indumentaria", uno de los rubros más afectados por el contexto recesivo. A pesar de que ya comenzaron a ofrecerse los artículos de verano, que presentan precios superiores al promedio, aún persisten importantes liquidaciones por cierre de temporada. También ha habido ofertas especiales por cierre de varios locales comerciales. Concretamente, la ropa exterior descendió un 3%, el calzado un 2% y la ropa interior y las telas, un 1%. La baja general del capítulo, en consecuencia, se ubicó en torno al 2%.

"Salud" fue otro de los agrupamientos con variación negativa. Los medicamentos bajaron un 0.2% en una época del año en que, podría decirse, ha pasado ya la "temporada alta" de las farmacias.

"Equipamiento y funcionamiento del hogar" y "Esparcimiento, por último, descendieron levemente (0.1%). En el primer caso la baja se concentró en artículos para decoración (-1%) y menaje (-3%). En el segundo, el rubro de mayor incidencia fue *Turismo*, que ya comenzó a recibir el impacto de la baja de tarifas en las agencias de viajes. Este ajuste es normal luego de la temporada alta de invierno, período en que la presión de la demanda impulsa los precios.

Mes de octubre

En el mes de octubre, el IPC exhibió una baja del -0,2% en el mes de octubre. Esta es la sexta caída que presenta el indicador mensual en lo que va del año.

Los bajos niveles de ventas y la gran competencia comercial, sumados a los movimientos estacionales de precios, han contribuido a delinear una tendencia marcadamente decreciente del índice referencial.

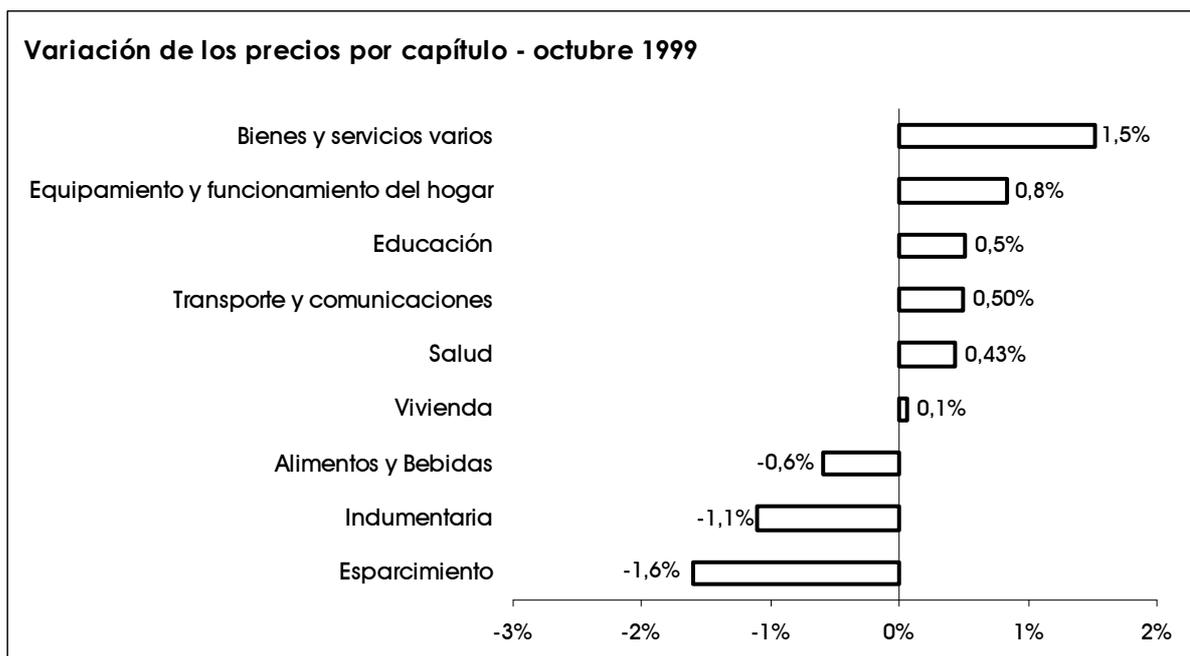
En igual mes de 1998 la variación del IPC resultó nula. Esto da cuenta, en alguna medida, de las diferencias de contexto entre el año pasado y el actual

En esta oportunidad, los capítulos que mayormente incidieron en el resultado general fueron "Esparcimiento" e "Indumentaria". También contribuyeron los descensos producidos en "Equipamiento y funcionamiento del hogar" y en "Alimentos y Bebidas".

Las demás categorías presentaron aumentos de menor importancia. Esto hizo que las bajas primaran sobre las alzas y que la variación general neta resultara negativa.

"Esparcimiento" fue el capítulo con mayor variación absoluta. El índice respectivo disminuyó un 1,6% en relación al del mes de septiembre. El cambio se atribuyó a la baja en el rubro Turismo, más concretamente en el ítem Hotel y excursiones (-7%). Este comportamiento no es demasiado habitual en esta época del año. Lo normal es que las tarifas de las agencias de viajes bajen en agosto y septiembre y se mantengan hasta fin de año, cuando comienza la temporada alta. Aquí se produjeron las bajas tradicionales de agosto y septiembre pero también se agregó la de octubre. En efecto, se han publicitado en el mes muchas ofertas y paquetes turísticos promocionales por parte de las agencias. Probablemente, este sector también haya acusado el impacto de la recesión de manera más o menos significativa y la reducción de las ventas obligue a hacer ofertas especiales fuera de temporada.

"Indumentaria" bajó un 1,1% con respecto al mes anterior. A pesar de que esta época es de nueva temporada, ya finalizaron las liquidaciones de invierno y se ofrecen los artículos de nueva estación, los precios de las prendas continúan en descenso. Esto es así porque los bajos niveles de ventas actuales obligan a los comercios a resignar



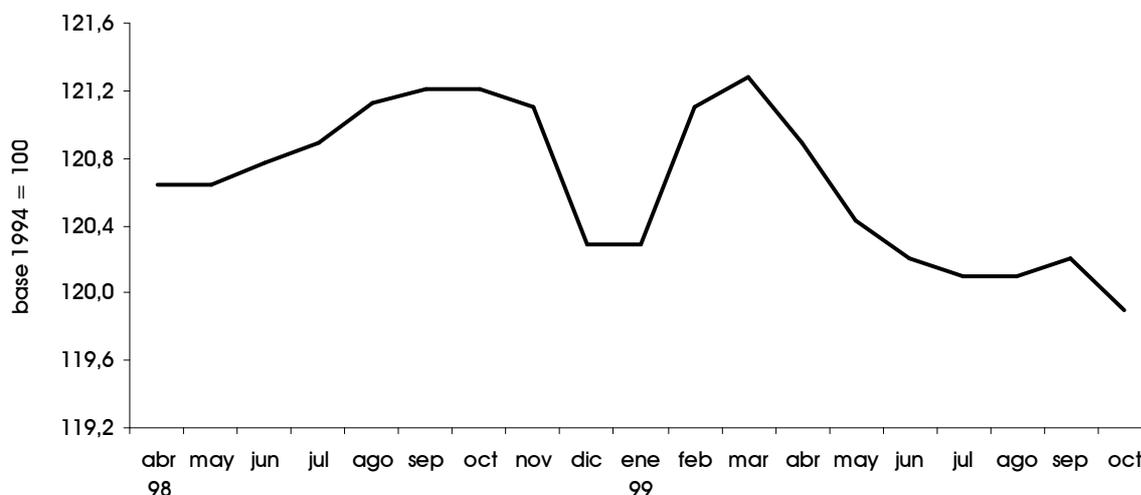
márgenes de ganancia para mantener el volumen de clientes. En octubre, en particular, se registraron caídas del orden del 3% en la ropa exterior de hombre y mujer y del 1% en la ropa interior. Solamente el calzado exhibió un incremento ínfimo (0,3%).

"Equipamiento y funcionamiento del hogar" presentó un descenso del más del 0,8%. Dentro del capítulo, los rubros de mayor incidencia fueron Artículos de limpieza (-3%) y Artículos de decoración (-1,6%). En particular, resultan destacadas las ofertas que se lanzan en jabones de limpieza, detergentes y desinfectantes. Estos son productos con gran cantidad de marcas y variedades, que compiten intensamente por acaparar la mayor porción de demanda posible.

(-5%), azúcar (-4%) y café (-3%). Por el lado de los aumentos sobresalieron las frutas (7,5%), la leche fresca (3%) y el aceite puro (2,6%).

Entre los capítulos que presentaron aumentos, se pueden mencionar "Transporte y Comunicaciones" y "Educación", ambos con un incremento del 0,5%. En el primer caso, la variación se atribuyó sólo a combustibles y lubricantes (3%), que fue el único producto con cambios. En "Educación", fueron los textos y útiles escolares (1,5%) los que explicaron el cambio. "Salud" varió un 0,4% en virtud del aumento en los medicamentos. Finalmente, se registraron algunos cambios menores en "Bienes y servicios varios". Concretamente, los artículos de tocador aumentaron un 0,8% y los descartables, casi un 5%

Evolución del Índice de Precios al Consumidor en Bahía Blanca



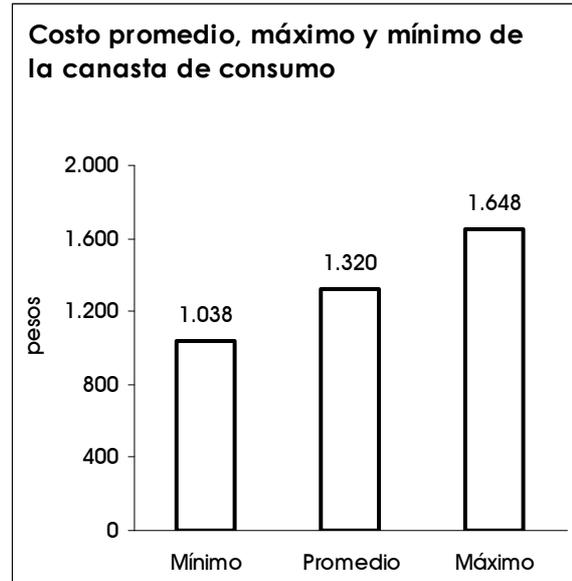
Por último se encuentra la caída de "Alimentos y Bebidas", cuyo índice se redujo un 0,6%. Entre los rubros que explicaron el cambio se hallan Verduras frescas, que exhibió un descenso estacional del 4%, y Carnes, que bajó casi un 2%. Dentro de este último agrupamiento, las carnes rojas disminuyeron un 3%, en tanto que las carnes de ave y de pescado se incrementaron en un 4% y 1%, respectivamente. Otras ofertas destacadas se produjeron en: embutidos (-9%), quesos blandos

Estas variaciones responden primordialmente a las estrategias de precios de los super e hipermercados. El único capítulo sin cambios en el mes de octubre fue "Vivienda".

Con respecto al costo estimado de la canasta básica de consumo para una familia de cinco integrantes, se tiene que en el mes octubre éste alcanzó un valor promedio de 1.320 pesos. De ese monto, un 35% corresponde a "Alimentos y Bebidas" y un 15% a "Indumentaria", que

constituyen los capítulos de mayor peso dentro del presupuesto familiar.

El resto se distribuye entre las categorías correspondientes a vivienda, salud, educación, esparcimiento, transporte, comunicaciones y bienes y servicios varios. Además se estimó un valor máximo de la canasta, considerando las marcas líderes y los productos fuera de promoción. Este se ubicó en torno a los 1.648 pesos. En tanto, se arribó a un monto mínimo de 1.038 pesos, mediante la sola inclusión de artículos de menores precios y de aquellos en promoción. Este es un indicador referencial, que por supuesto no pretende ajustarse a la situación particular de cada familia, pero que permite contar con una idea de la evolución del costo de vida y del grado de retraso de los salarios nominales en Bahía Blanca.



Sector financiero

□ *Vuelven a crecer los depósitos totales del sistema, principalmente los nominados en dólares.* □ *Continúa la caída del nivel de créditos al sector privado pero a un ritmo menor.* □ *Los ahorristas, ante la incertidumbre generada por la transición política, redujeron los plazos de sus colocaciones.*

Panorama general

Para el mes de octubre se espera un crecimiento promedio en los depósitos totales del sistema del 0,85%, lo cual representaría en términos absolutos, un aumento de más de \$650 millones. El mencionado incremento está explicado por el retroceso en los depósitos en pesos, del orden de los \$280 millones, y un fuerte crecimiento, de más 930 millones, para las colocaciones en dólares.

Dicha situación refleja el proceso de dolarización de los depósitos de los privados (que en octubre llegaría a más del 60%), que se venía manifestando, y que fue seguramente acentuado por la incertidumbre generada por el proceso electoral. Esta última situación no solo provocó la modificación en la composición de la cartera, sino que también afectó en el último mes, la duración de los plazos de las operaciones efectuadas, registrándose un traspaso importante hacia aquellas con vencimientos inferiores a los 60 días. Este comportamiento por parte de los ahorristas también fue resaltado en la encuesta realizada a las entidades locales, en donde se destacó la preferencia de los mismos para realizar la renovación de las colocaciones por plazos de 30 días.

En lo referido al total de crédito bancario al sector privado, y tal como se mencionara en el número anterior de esta revista, se estaría acentuando la desaceleración en el ritmo de la caída registrada durante el período marzo-agosto, pero los valores observados no permiten aún, hablar de una reactivación de los mismos.

En tal sentido, el nivel de créditos bancario al sector privado registró un volumen de \$65.779 millones al 25 de octubre, lo cual representa una variación positiva del 0,2% con respecto al volumen registrado hacia fines de septiembre, habiendo acumulado desde enero una baja del 2,7% (caída de más de \$1.800 millones).

La característica del bimestre en lo referido a las tasas de interés estuvo dada por altos valores registrados para las operaciones de plazo fijo, como así también por el aumento de los *spreads* entre las tasas en pesos y dólares.

Así, la tasa activa para empresas de primera línea en pesos y a treinta días de plazo registró durante octubre un promedio cercano al 12% nominal anual contra 10,46% promedio verificado en septiembre, mientras que su cotización en dólares fue en promedio para octubre del 9,9% nominal anual, contra un promedio registrado en septiembre de 8,8% nominal anual.

Las tasas pasivas en tanto, registraron en octubre un promedio del 9,11% nominal anual para los depósitos efectuados en pesos y por plazos de entre 30 y 60 días, mientras que los ahorristas que efectuaban sus depósitos en dólares, recibían en promedio 7,01% nominal anual por colocaciones de igual duración.

Panorama local

En el ámbito local, lo más destacado fue la preferencia por parte de los ahorristas por acortar los plazos de sus colocaciones, inclinándose mayoritariamente por aquellos realizados a 30 días.

Como se mencionara anteriormente, la incertidumbre generada por la transición política junto a factores de tipo estacional (los bancos deben cerrar, hacia fines de octubre, los números con el Banco Central), provocaron un sustancial aumento en las tasas de interés ofrecidas, que también pudieron ser aprovechadas por los depositantes locales.

Así, en las entidades locales se ofreció en promedio por depósitos en pesos a 30 días de plazo, el 5,9% nominal anual, cuando el bimestre pasado, el relevamiento a entidades locales, arrojaba un promedio del 5,6% nominal anual. Por depósitos de igual duración pero realizados en dólares, se ofreció en promedio el 5% nominal anual, contra un promedio del bimestre julio-agosto, del 4,9% nominal anual.

Para las colocaciones efectuadas a más largo plazo, las tasas ofrecidas fueron en promedio del 6,5% nominal anual para aquellas nominadas

en moneda local, evidenciando un crecimiento del 8,2% con respecto a las ofrecidas en promedio durante el bimestre anterior, mientras que para las realizadas en dólares, la tasa ofrecida fue del 5,45% nominal anual, no presentando variación con respecto al período julio / agosto.

Las tasas activas, en tanto, presentaron dentro del segmento de préstamos en pesos, variaciones de importancia para los fondos destinados a cubrir descubiertos en cuenta corriente, que tuvieron un promedio del 45% anual, evidenciando una suba del casi el 3% con respecto a los valores del bimestre anterior. También los créditos personales sufrieron una suba importante, de casi el 2%, ubicándose la tasa promedio en el 27% nominal anual.

Para los préstamos en dólares, en tanto, si bien se observan bajas en las tasas para la mayoría de las operatorias, es bajo el índice de concreción en la mayor parte de las entidades.

Tasa nominal anual de los depósitos						
Total del Sistema	En pesos			En dólares		
	Caja de Ahorro	30 días	90 días	Caja de Ahorro	30 días	90 días
Bahía Blanca						
promedio	2,54	5,94	6,52	2,08	5,03	5,45
tasa máxima	3,65	8,10	10,00	3,00	7,10	7,60
Capital Federal						
promedio	3,36	5,76	6,37	2,98	5,43	6,21

Tasa nominal anual sobre préstamos en pesos			
Total del sistema - Bahía Blanca			
Concepto	Descubierto	Personales 12 meses	Comerciales 30 días empresas 2^{da} línea
Promedio	45,01	27,70	25,54
Tasa máxima	63,71	31,90	36,50

Tasa nominal anual sobre préstamos en dólares

Total del sistema - Bahía Blanca

Concepto	Descubierto	Personales	Automotores	Vivienda	Comerciales 30 días
		12 meses	24 meses	84 meses	empresas 2 ^{da} línea
Promedio	26,7	22,03	17,82	12,65	20,8
Tasa máxima	42,6	25,00	21,75	16,00	30,4

* Datos correspondientes al día 19 de octubre

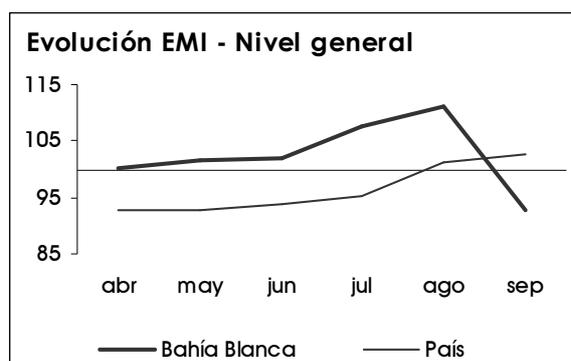
Sector industrial: evolución del EMI-CREEBBA

□ La producción industrial bahiense ha descendido un 3% respecto a igual mes del año anterior, si no se tienen en cuenta los efectos por paradas de planta.

□ Durante septiembre han predominado las evoluciones desfavorables en los distintos sectores. □ Tanto a nivel local como en el resto del país, se observan caídas menos pronunciadas que las de meses anteriores, lo que indicaría un cambio en la tendencia negativa.

Resultados a nivel local

De acuerdo a los datos del Estimador Mensual Industrial (EMI-CREEBBA), la producción manufacturera del mes de septiembre en la ciudad de Bahía Blanca ha aumentado un 13,5% respecto al mismo mes del año pasado. Comparada con el mes de agosto se ha registrado un descenso del 14% como consecuencia de paradas de planta realizadas en el sector de Refinación de Petróleo.



Estas paradas han sido, de todas maneras, de menor intensidad que las que se habían producido durante septiembre del año anterior, lo que explica el crecimiento observado en el índice general.

El aspecto más importante es que si no tenemos en cuenta las variaciones producidas por

las paradas técnicas, los niveles de producción de septiembre se ubican un 3% por debajo de los registrados en igual mes del año pasado. Esta caída es consecuencia de la disminución en el nivel de actividad que se viene observando a lo largo del año. Un dato positivo es que la caída parece estar disminuyendo su intensidad, lo cual haría suponer que a principios del año próximo se podría regresar a la tendencia positiva previa a la recesión.

Resultados sectoriales

El sector con mayor crecimiento respecto a septiembre pasado ha sido el de Materias Químicas Básicas, cuya producción se incrementó un 250%. Esto se debe exclusivamente a que durante dicho mes del año anterior se había producido importantes paradas de planta ante la falta de provisión de materias primas, que hicieron que la producción se redujera a sus niveles mínimos. Es por esto que pese a que el aumento aquí observado es muy importante, en el mes bajo análisis la situación ha sido normal y no se registran variaciones significativas respecto a los meses anteriores.

Luego se ubicó el sector de Agua y Soda con un incremento del 51% en relación a septiembre del año anterior. Las causas de este

Evolución EMI nivel general
con estacionalidad

FECHA	NIVEL GENERAL		VAR. MENSUAL	
	B. Bca.	País	B. Bca.	País
año '97	100	100	-	-
ene 98	104,2	90,7	-	-
feb 98	97,3	89,4	-6,6%	-1,4%
mar 98	104,7	104,1	7,6%	16,4%
abr 98	104,5	103,9	-0,2%	-0,2%
may 98	109,5	102,0	4,8%	-1,8%
jun 98	106,1	104,7	-3,2%	2,6%
jul 98	107,4	109,7	1,2%	4,7%
ago 98	90,5	108,4	-15,7%	-1,2%
sep 98	83,5	108,1	-7,7%	-0,3%
oct 98	92,7	108,6	11,0%	0,5%
nov 98	98,4	102,3	6,1%	-5,8%
dic 98	101,8	92,4	3,5%	-9,7%
ene 99	103,7	85,5	1,9%	-7,5%
feb 99	96,3	83,7	-7,1%	-2,1%
mar 99	103,5	93,0	7,5%	11,1%
abr 99	100,2	92,6	-3,2%	-0,4%
may 99	101,5	92,9	1,4%	0,3%
jun 99	101,9	93,7	0,3%	0,9%
jul 99	107,6	95,2	5,6%	1,6%
ago 99	111,3	101,3	3,5%	6,4%
sep 99	92,9	102,5	-14,1%	1,2%

crecimiento son las mismas que las señaladas en los meses anteriores y se refieren a las dificultades con la provisión de agua corriente. Es necesario aclarar que el crecimiento se ha observado sólo en las ventas de *agua*, mientras que en el caso de la *soda* son menores que las del año anterior.

Los Plásticos Primarios (polietilenos y PVC) han registrado un incremento del 10% en su producción, comparado con septiembre del año anterior. Si bien el corriente año ha sido negativo a raíz de los bajos precios y la devaluación brasileña, se espera que la situación mejore en los próximos meses ya que se está observando un repunte en los precios y un aumento de la demanda.

El sector de Refinación de Petróleo y Gas creció un 5,5% con respecto a igual mes del año anterior. Si bien se han registrado paradas de planta que hicieron caer los niveles de producción un 20%

con respecto al mes anterior, estos no han sido tan importantes como los registrados durante septiembre de 1998. Por otro lado, lo más destacado de este sector han sido los incrementos en el precio de los combustibles que se han producido como consecuencia del mayor precio del crudo.

La producción de Pastas Secas ha sido un 3% inferior a la del mismo mes del año anterior. El paro del transporte hizo que empresas del sector tuvieran que parar la producción ante la dificultad para despachar la mercadería. Por otro lado, se sigue informando que las cobranzas se encuentran en una situación delicada.

Las Panaderías se han ubicado un 4,3% por debajo de la producción de septiembre de 1998. A lo largo de este año las ventas del sector se han ubicado siempre por debajo de las del año anterior a raíz de la caída en la demanda. Por otro lado, se observan dificultades para aquellas empresas que operan con los grandes hipermercados debido a las rígidas condiciones que estos establecimientos demandan para vender las mercaderías.

En el caso de las Pastas Frescas la caída en la producción ha sido de un 8% en relación a igual mes del año anterior. En este sector también se han observado caídas a lo largo del año como consecuencia de la disminución en las ventas. De todas maneras, las disminuciones son cada vez menores, por lo que se espera que el momento más difícil haya sido superado.

“El subsector más dinámico respecto a igual mes del año anterior fue Materias Químicas Básicas.”

Al igual que en los meses anteriores, el sector de Impresión de Publicaciones Periódicas se ha ubicado en niveles inferiores a los del año anterior, registrando en este caso un descenso del 11%. Un dato positivo es que esta variación negativa ha sido la menor en los últimos seis meses, lo que haría

suponer que se habría revertido la tendencia descendente.

Con una disminución del 11,5% respecto a igual mes del año anterior se ha ubicado el sector de Fiambres y Embudidos. Esta situación es similar a la observada en el resto de los sectores alimenticios que venden su producción en la ciudad, donde prevalece una caída en el consumo y una tendencia decreciente en los precios.

Otro de los sectores incorporados este mes al informe es el de Metalúrgicas, cuya producción ha sido un 13% inferior respecto a igual mes del año pasado. En lo que va del año las dificultades no sólo han provenido de las menores ventas, sino

también de las cada vez más restrictivas condiciones financieras. Por un lado los créditos en los bancos son más escasos y a tasas mayores, y por otro lado, se observan dificultades crecientes en el cobro de las ventas.

El sector Faena Vacuna se ubicó en niveles un 13,5% inferiores a los de septiembre del año anterior. En este sector se observa una importante volatilidad iniciada en el mes de junio a raíz de las dificultades que comenzó a atravesar un importante frigorífico local. Un dato positivo es que el consumo de carnes rojas ha crecido durante este año como consecuencia del descenso del precio que se ha registrado desde fines de 1998. En los últimos doce meses el precio del novillo acumula una baja del 35%, aunque sólo una parte de esta reducción se ha trasladado a los consumidores.

Por último, el rubro que ha registrado un mayor descenso es el de los Lácteos, con un 38% respecto a igual mes del año anterior. Esto se debe a que los niveles muy elevados del año pasado no se han vuelto a verificar en este ejercicio. Por otro lado, se siguen observando dificultades por las caídas de precios generadas por el exceso de oferta de estos productos. Esta situación tendería a cambiar en la medida en que se revierta la tendencia descendente en la demanda.

La información presentada es el resultado del cálculo del Estimador Mensual Industrial (EMI - CREEBBA), indicador que, desde Enero de 1998, el Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca emplea para medir la evolución de la producción del sector manufacturero.

Los datos utilizados en el cálculo del EMI - CREEBBA provienen de un conjunto de informantes que pertenecen a empresas manufactureras líderes. Los informantes brindan, cada mes, datos de producción, expresados en unidades físicas.

Resultados a nivel del país¹

De acuerdo al Estimador Mensual Industrial (EMI) desarrollado por el INDEC, la producción manufacturera del mes de septiembre disminuyó 5,1% respecto a igual mes de 1998. La actividad

Estimador Mensual Industrial - INDEC

Variaciones porcentuales - septiembre de 1999

Producto	Resp. igual mes 1998	Acumulado 99 resp. '98
Carnes Rojas	10,8	9,9
Carnes Blancas	2,4	7,1
Lácteos	11,4	16,0
Aceites y Subproductos	2,3	19,4
Harina de Trigo	-6,4	-4,1
Azúcar	1,3	-14,5
Yerba mate elaborada	4,9	-1,3
Hilados de Algodón	-11,9	-18,3
Fibras sintéticas	-3,0	-6,2
Tejidos	2,8	-13,3
Papel y Cartón	9,2	-11,4
Petróleo procesado	0,9	1,8
Gases Industriales	12,5	2,4
Prod. químicos básicos	24,7	-0,3
Manuf. de Plástico	-3,8	-1,0
Neumáticos	-36,7	-31,7
Negro de Humo	-56,7	-25,7
Detergentes y jabones	9,6	5,7
Agroquímicos	6,3	9,4
Mat. primas plásticas	1,2	-12,1
Cemento	2,4	1,4
Acero crudo	-1,1	-14,4
Aluminio primario	29,1	0,7
Automotores	-32,8	-44,7

de septiembre con relación a agosto tuvo una suba del 2,1% en términos desestacionalizados y un crecimiento del 1.2% con estacionalidad. Durante los primeros nueve meses del corriente año se registró una caída del 9.7% con respecto a igual período de 1998.

Desde el punto de vista sectorial, las ramas industriales con mejor desempeño en los primeros nueve meses de 1999 con respecto al mismo período del año anterior han sido aceites y subproductos oleaginosos, lácteos y carnes rojas. Dentro de las que registran un menor nivel de actividad se destacan automotores, neumáticos y resto de la metalmecánica.

Análisis sectorial

La elaboración de aceites y subproductos oleaginosos verificó un incremento del 19,4% en los primeros nueve meses del año con relación a igual período del año anterior. Este guarismo se origina en la mayor disponibilidad de materia prima tanto de soja como de girasol. En cuanto a la evolución de los mercados externos, en los últimos meses se observa un repunte de los precios internacionales de los aceites y subproductos de soja motivado por problemas climáticos que afectaron a la campaña norteamericana y por un mayor dinamismo de la demanda mundial. Los precios de los aceites de girasol también han verificado un alza debido a la menor oferta productiva de países de Europa Oriental. Las perspectivas del sector para los próximos meses son alentadoras, ya que se espera que la comercialización de los granos de soja y girasol se desarrolle en un contexto de precios en alza y en condiciones positivas de demanda internacional.

Durante los nueve meses de 1999 y el mes de septiembre la elaboración de productos lácteos registró incrementos del 16% y del 11,4% respectivamente con relación a los mismos períodos del año anterior. Desde hace varios meses se viene observando un notable crecimiento de la producción de leche, situación que ha impulsado

el incremento de la elaboración de productos lácteos. Es de esperar que este mayor ingreso de materia prima proveniente de las principales cuencas lecheras del país se acreciente durante los próximos meses por la estacionalidad de la producción tambera. Esta situación de sobreoferta de leche por la que atraviesa la industria láctea sumada a la imposibilidad de incrementar las colocaciones en el mercado interno han provocado una importante baja de precios en el sector. En materia de exportaciones, la existencia de excedentes lácteos movilizó a la industria lechera a buscar mercados alternativos y a constituir uniones comerciales con el objeto de concretar negocios en el exterior. Si bien la plaza brasileña continúa siendo el principal destino de la leche en polvo, algunas plazas como Rusia, Irak, Cuba, Holanda, México, China e India, han realizado pedidos de este producto y de otros derivados lácteos.

“Para la interpretación de los resultados deben tenerse presente las paradas de planta que ocasionalmente se producen”

La producción de carnes rojas mostró incrementos del 9,9% para el acumulado de los nueve primeros meses del año y del 10,8% para el mes de septiembre con relación a iguales períodos del año anterior. Este mayor nivel de faena vacuna obedece al incremento del consumo que viene observándose desde meses anteriores motivado por la caída de los precios internos de la carne bovina. Sin embargo, la producción del mes de septiembre con relación al mes de agosto fue un 1,4% menor debido al paro de transportistas que tuvo lugar en la segunda quincena del mes y que complicó los ingresos al mercado concentrador de hacienda y la comercialización de los productos. En cuanto a los mercados externos, si bien durante los primeros meses del año se evidenciaron mayores exportaciones vinculadas con la baja del precio de la hacienda, la combinación de diversos

factores como la menor disponibilidad de hacienda tipo exportación y un menor dinamismo del mercado mundial de carnes pronostican menores colocaciones en los mercados externos para los meses venideros.

El procesamiento de petróleo muestra crecimientos del 1,8% en el acumulado de los nueve meses del año y del 0,9% en el mes de septiembre en comparación con el mismo período del año anterior. En septiembre con relación a agosto se registra una caída del 5,9%. Durante el mes bajo análisis se realizó una importante operación en el sector petrolero: la adquisición de la tercera productora de petróleo del país por parte de una firma líder estadounidense que se especializa en exploración y producción de crudo y gas. En materia de exportaciones, cabe señalar que el alza en el precio internacional del crudo favorece a las compañías dedicadas a la producción de petróleo que obtendrán mejores resultados económicos. Además merece destacarse que el incremento en los precios internacionales tuvo su repercusión en el mercado

“A pesar de la caída de la producción industrial, se advierte una menor intensidad en la baja, hecho que puede tomarse como signo de recuperación.”

local de combustibles ya que en el período junio - septiembre los precios de la nafta especial y el gas oil se incrementaron el 2,2% y el 1,9%, respectivamente.

La producción de agroquímicos presentó crecimientos del 9,4% en el acumulado de los nueve meses y del 6,3% en el mes de septiembre en comparación con los mismos períodos del año anterior. El aumento del área sembrada y la recuperación de los precios internacionales de los granos es una de las razones de esta mejora. En particular se observa un buen desempeño de los agroquímicos asociados con la aplicación de

semillas transgénicas y los métodos de siembra directa.

La elaboración de químicos básicos muestra en el acumulado de los nueve meses un nivel similar al del año pasado, mientras que en el mes de septiembre se incrementó un 24,7% con respecto al mismo mes del año anterior. Este importante incremento se explica por la menor elaboración de etileno en el mes de septiembre del año pasado debido a la falta de materia prima (etano). Esto se debió a una parada de planta programada por las ampliaciones del proyecto Mega, operativo que comenzará a funcionar a mediados del año que viene y a partir del cual se espera que redunde en un fuerte aumento de la producción de etileno en los últimos meses del año 2000, lo que permitirá abastecer a los principales productores de materias primas plásticas del país.

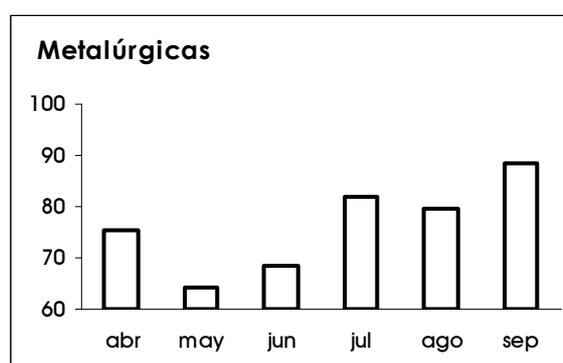
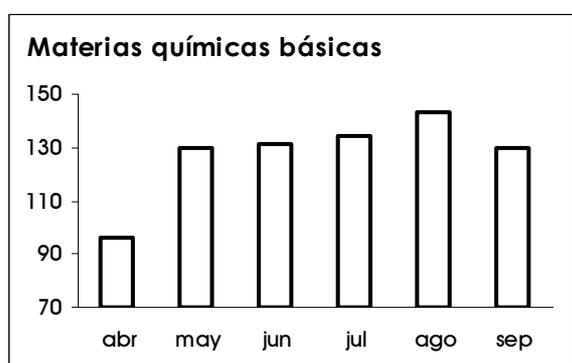
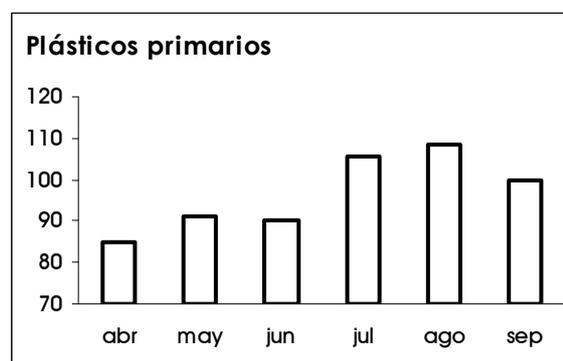
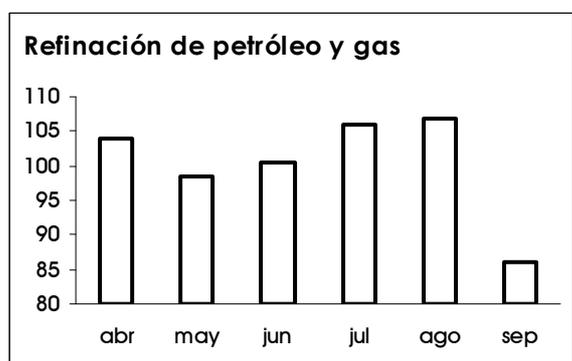
La producción de materias primas plásticas presenta una disminución en el acumulado de los nueve meses (-12,1%) y un nivel levemente superior en septiembre al del mismo mes del año anterior (1,2%). En los últimos meses el sector se ha visto favorecido por el aumento de los precios internacionales. Sin embargo, desde la devaluación del real ha sido muy importante el ingreso de productos desde Brasil, donde los productores locales obtienen sus insumos más baratos. Debido a los nuevos proyectos petroquímicos y a las ampliaciones de planta que vienen realizando las principales empresas del sector desde fines de 1998, se espera para el año próximo un fuerte incremento de la producción. Con estos incrementos se buscan economías de escala para reducir los costos unitarios y abastecer tanto al mercado interno como al Mercosur.

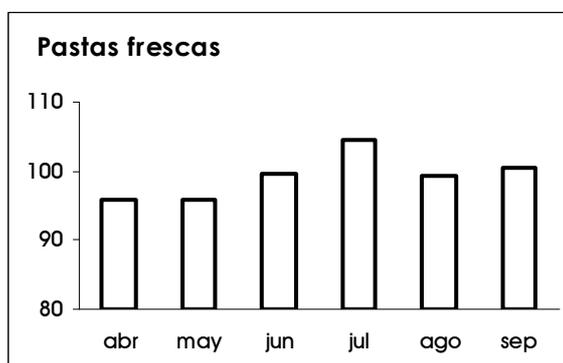
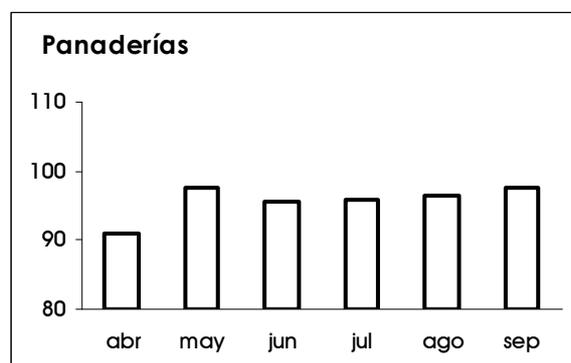
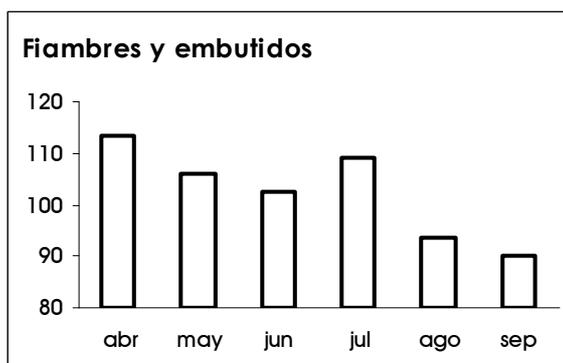
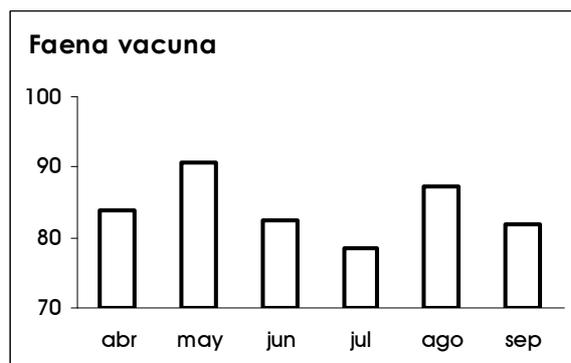
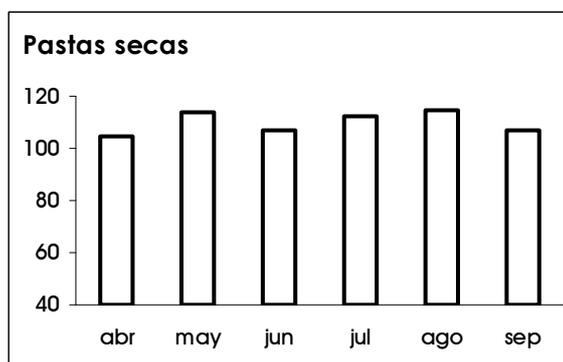
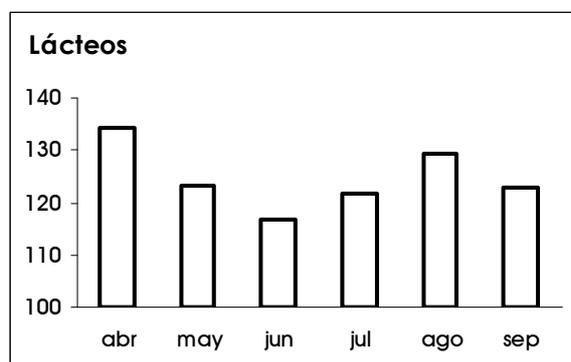
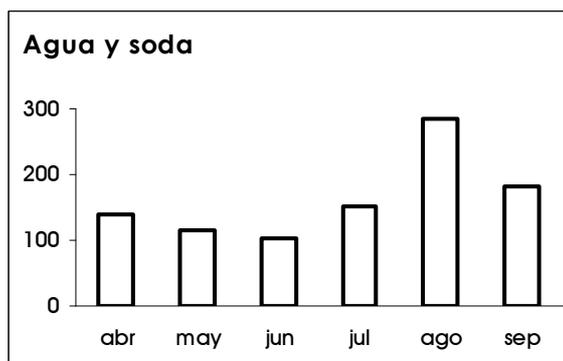
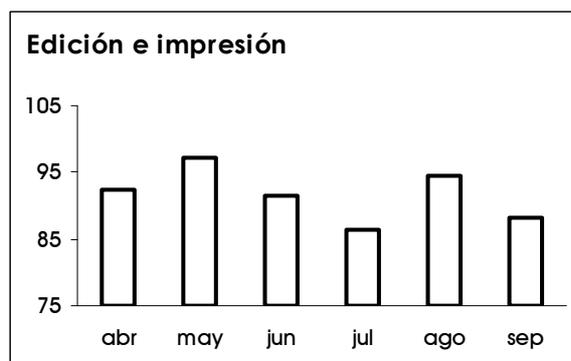
La producción automotriz registra en el acumulado de los nueve meses una caída del 44,7%; las exportaciones y las ventas al mercado interno de vehículos de producción nacional disminuyeron un 62% y un 13% respectivamente con relación a igual acumulado del año anterior. En el mes de septiembre la fabricación de automotores muestra una caída del 32,8% con

respecto al mismo mes del año anterior, debido fundamentalmente a la fuerte disminución de las exportaciones (-70%); en cambio, las ventas al mercado interno de vehículos de producción nacional crecieron un 37% con relación a septiembre del año anterior. Con respecto al mes de agosto último, la producción automotriz muestra un crecimiento del 6%, mientras que las exportaciones disminuyeron un 7% y las ventas al mercado interno de vehículos de producción nacional se incrementaron un 4%. Cabe destacar que la dinámica del sector seguirá en los próximos meses fuertemente influenciada por el régimen de promoción conocido como "plan canje", dado

que quedan pendientes de colocación en las concesionarias alrededor de 100.000 certificados de descuento correspondientes a la versión "plus" del mismo (con los mayores descuentos). A partir del 27 de septiembre entró en vigencia la segunda etapa del plan con un nivel algo menor de descuentos y que permite la adquisición de vehículos producidos en el Mercosur además de los de producción nacional.

¹ Esta sección se realiza en base a la información mensual del INDEC.





Sector industrial	abr 99	may 99	jun 99	jul 99	ago 99	sep 99
Refinación de Petróleo y Gas	104,0	98,5	100,5	106,0	106,9	86,1
Variación mensual %	-2,2	-5,3	2,0	5,4	0,9	-19,4
Variación mensual sector a nivel del país %	-0,3	-3,1	-4,5	7,2	1,1	-5,9
Variación acumulada EMI - CREEBBA	9,4	4,2	6,2	11,6	6,2	11,6
Variación acumulada EMI - INDEC	30,3	27,2	22,7	29,9	22,7	29,9
Materias Químicas Básicas	95,9	129,7	131,0	134,5	143,3	129,7
Variación mensual %	-2,0	35,2	1,0	2,7	6,6	-9,5
Variación mensual sector a nivel del país %	2,0	5,0	0,1	2,5	3,9	-0,4
Variación acumulada EMI - CREEBBA	78,3	113,5	114,5	117,2	114,5	117,2
Variación acumulada EMI - INDEC	14,1	19,1	19,2	21,7	19,2	21,7
Plásticos Primarios	85,0	91,3	90,2	105,8	108,3	99,9
Variación mensual %	-8,9	7,4	-1,2	17,3	2,4	-7,8
Variación mensual sector a nivel del país %	-2,0	-21,0	-3,4	29,1	-5,3	-2,1
Variación acumulada EMI - CREEBBA	-4,4	3,0	1,8	19,1	1,8	19,1
Variación acumulada EMI - INDEC	-15,5	-36,5	-39,9	-10,8	-39,9	-10,8
Pastas Secas **	104,6	113,9	107,0	112,3	114,8	107,0
Variación mensual %	-5,0	9,0	-6,1	4,9	2,2	-6,8
Variación acumulada EMI - CREEBBA	39,2	48,2	42,1	47,0	49,2	42,4
Pastas Frescas **	95,8	95,8	99,5	104,6	99,3	100,5
Variación mensual %	1,9	0,0	3,9	5,1	-5,1	1,2
Variación acumulada EMI - CREEBBA	10,5	10,5	14,4	19,5	14,4	15,6
Panaderías **	97,1	94,4	96,3	96,2	99,7	100,6
Variación mensual %	-1,1	-2,8	2,0	0,2	3,7	1,0
Variación acumulada EMI - CREEBBA	-0,3	-3,1	-1,1	-0,9	2,6	3,6
Edición e Impresión de Publicaciones Periódicas **	92,5	97,1	91,6	86,3	94,6	88,1
Variación mensual %	4,2	5,0	-5,7	-5,8	9,6	-11,9
Variación acumulada EMI - CREEBBA	-6,6	-1,6	-7,3	-13,1	-3,5	-15,4
Faena Vacuna	83,8	90,6	82,5	72,9	87,3	82,0
Variación mensual %	-8,2	8,2	-9,0	-11,5	11,2	-6,1
Variación mensual sector a nivel del país %	2,0	14,5	-3,6	-0,8	4,5	-1,4
Variación acumulada EMI - CREEBBA	-5,7	-0,4	-6,2	-10,9	-6,2	-10,9
Variación acumulada EMI - INDEC	-3,1	11,4	7,8	7,0	7,8	7,0
Fiambres y Embutidos **	113,5	106,0	102,4	109,0	93,6	90,2
Variación mensual %	-4,8	-6,6	-3,4	6,4	-14,1	-3,6
Variación acumulada EMI - CREEBBA	19,4	12,8	9,4	15,8	1,7	-1,9
Agua y Soda **	138,2	113,0	99,6	145,1	284,8	182,4
Variación mensual %	-22,4	-18,2	-11,9	45,7	88,3	-36,0
Variación acumulada EMI - CREEBBA	95,8	77,6	65,7	111,4	199,7	163,7
Lácteos	134,2	123,2	116,9	121,8	129,2	123,0
Variación mensual %	-11,0	-8,2	-5,2	4,3	6,1	-4,8
Variación mensual sector a nivel del país %	6,3	19,8	3,5	-1,5	15,3	4,7

* Datos provisorios ** No existe desagregación sectorial equivalente a nivel nacional- Fuente datos país: INDEC

Sector inmobiliario

□ *Continúa la situación de estancamiento en el mercado inmobiliario local, a pesar de ciertos repuntes específicos en algunos tipos de inmueble. □ Dentro del segmento de la compra-venta, el rubro más dinámico fue “Lotes para chalets y casas”. □ En el mercado locativo, los mayores niveles de actividad corresponden a los departamentos chicos. No obstante se destacó la recuperación de los locales. □ Es probable que, una vez conocidos los resultados de los comicios, el punto de inflexión que suele producirse después de las vacaciones se adelante.*

Situación general

Continúa la situación de estancamiento en el mercado inmobiliario local. Así lo ponen de manifiesto las cifras correspondientes al relevamiento del bimestre septiembre-octubre. A pesar de que se registraron ciertos repuntes de actividad, éstos se focalizaron en algunas categorías de inmueble muy específicas, de manera que los saldos generales no registraron mejoras. Tanto en el segmento de la compra-venta como en el de alquiler se prolongó la tendencia regular exhibida desde hace varios meses.

El ritmo de demanda es estable pero se inscribe en un contexto de muy bajos niveles de operaciones. Al respecto, varios son los factores que se han conjugado este año para contribuir al estancamiento sectorial: la recesión económica, las restricciones al crédito, el clima preeleccionario y el deterioro general de las expectativas, entre otros.

El desenvolvimiento próximo del sector se halla sujeto a la marcha general de la economía, a la definición de los comicios, a la respuesta de la demanda luego del receso estival y al cambio de expectativas que pueda producirse. Por el momento, no ha habido signos claros de recuperación pero se aguarda una dinamización de la actividad luego de las vacaciones.

Análisis por rubros de las operaciones de compra-venta

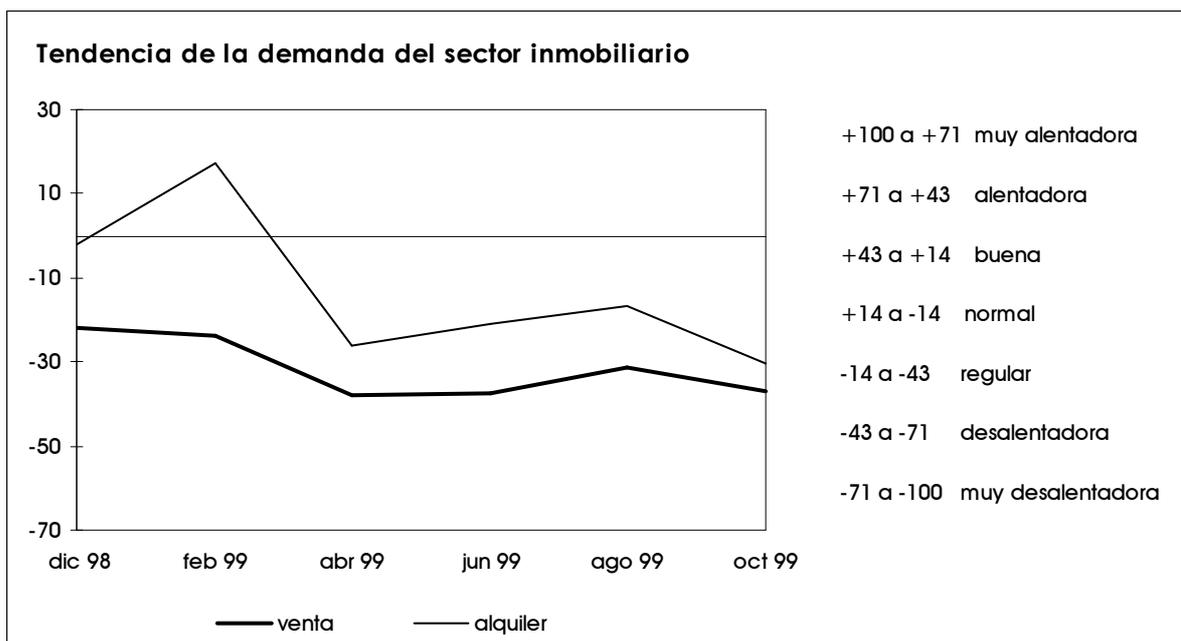
La tendencia de las operaciones de compra-venta resultó regular, al igual que lo ocurrido en el bimestre julio-agosto. No obstante, el nivel total de transacciones resultó algo inferior al registrado previamente.

La categoría con mejor desempeño fue “Lotes para chalets y casas”, que pasó de una situación normal a otra definible como buena. Vale decir que, a pesar del cuadro recesivo general y de la incertidumbre vigente, muchos han decidido llevar a cabo sus planes de construcción, o bien, adquirir un terreno a precio conveniente para asegurárselo e iniciar una obra en un futuro cercano.

Los funcionales continúan siendo los tipos de inmueble con mayores niveles de ventas. El indicador de actividad pertinente se define como bueno, pese a que en el último bimestre éstos no han registrado aumentos en el volumen de operaciones.

Los locales y las cocheras han presentado una pequeña mejora en el saldo de demanda pero éste se ubica aún en el rango “desalentador”.

Los rubros con caídas más pronunciadas fueron “Lotes para horizontales y locales”, “Departamentos de dos dormitorios con dependen-



cias” y “Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios”. Todos pasaron a una situación muy desalentadora. El motivo reside, probablemente, en que son las categorías que involucran inversiones comparativamente más altas, de manera que acusan el principal impacto en tiempos de recesión.

“Chalets y Casas”, por último registró menor número de ventas pero permaneció con un ritmo de actividad regular.

En comparación con igual bimestre del año anterior, la mayoría de las clases de inmuebles han registrado menores niveles de operaciones. Sólo los funcionales y los lotes para casas lograron alcanzar cifras similares. Los precios promedio, en tanto, han resultado más bajos para las casas, los departamentos amplios, los locales y los depósitos y similares para el resto de las categorías.

Las operaciones inmobiliarias son principalmente financiadas a través de préstamos bancarios (57% de los casos). Los propietarios, en tanto, participan con el 30%, los inversores con el 11% y otras modalidades de financiación con el 2%. Esto muestra que, a pesar del recorte de los créditos hipotecarios, los bancos continúan siendo los principales agentes de financiación.

Análisis por rubros de las operaciones de alquiler

Durante septiembre y octubre se cerraron menos contratos de alquiler que en el bimestre anterior. Sin embargo, la merma no fue tan significativa como para inferir claramente un cambio de tendencia, que aún puede definirse como regular, al igual que en los meses anteriores.

La mayoría de los rubros relevados presentó bajas. Los únicos que observaron una mejora en el ritmo de operaciones fueron “Locales” y “Cocheras”. A pesar del repunte, los niveles de alquiler de estos subsectores se encuentran en una situación regular-desalentadora.

“Departamentos de un dormitorio y funcionales” y “Departamentos de dos dormitorios con dependencias” son las categorías mejor posicionadas dentro del mercado locativo. El saldo de demanda de las mismas se define como bueno a alentador.

“Chalets y Casas” continúa con una tendencia de actividad normal. Finalmente, se encuentran los rubros “Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios” y “Depósitos”, con indicadores ubicados en la franja desalentadora.

A pesar de que los alquileres no se resintieron tanto como las operaciones de compra-venta como consecuencia de la recesión general, se vieron igualmente afectados por el enfriamiento de la actividad económica. De hecho, el número de contratos celebrados resultó más bajo que el correspondiente a igual bimestre del año pasado para la mayoría de subsectores inmobiliarios. Sólo las casas y los departamentos de menores dimensiones lograron mantener el nivel de operaciones. Con respecto a los valores locativos, se detectaron cifras promedio más altas para los funcionales y más bajas para los pisos y los depósitos. Los demás rubros exhibieron valores similares a los de 1998.

El sector inmobiliario antes y después de las elecciones

El desenvolvimiento del mercado inmobiliario ha estado condicionado, a lo largo del año, por una serie de fenómenos político-económicos cuya concurrencia definió un contexto bastante atípico.

Al comienzo del período, subsistían las repercusiones de la crisis brasileña, con el consecuente impacto negativo sobre las expectativas de los agentes y las condiciones generales del crédito.

Posteriormente, se profundizaron los signos de la recesión y los indicadores de actividad inmobiliaria ingresaron en una fase de estancamiento, a niveles muy bajos de operaciones. Los requisitos para acceder a un préstamo hipotecario se intensificaron, muchas entidades retiraron sus líneas en pesos y a tasa fija y otras incrementaron en uno o dos puntos las tasas de interés. A esto se sumó el aumento de la inestabilidad laboral, que obligó a muchos potenciales compradores a postergar o suspender sus planes de adquisición.

El segmento de la compra-venta fue el más afectado, en la medida en que la incertidumbre y el desfinanciamiento obligaron al público a rever sus intenciones de asumir compromisos de largo

plazo. El mercado locativo tuvo un desempeño comparativamente superior ya que absorbió buena parte de la demanda que, en principio, tenía prevista una compra. Esto confirmó la idea de que los segmentos de compra-venta y alquiler son parcialmente sustitutos. A nivel de categorías, la que tuvo tipo mejor performance fue la conformada por departamentos pequeños y funcionales. El resto concertó, en su mayoría, menores niveles de operaciones que en 1998.



El cuadro recesivo se completó con la incidencia del clima político preeleccionario, que repercutió en las expectativas del público y potenció su actitud cautelosa. Al sumarse un nuevo factor de incertidumbre, la gente comenzó a evaluar con mayor detenimiento sus proyectos inmobiliarios. Seguramente, muchas personas decidieron postergar sus planes de compra hasta pasados los comicios, o bien, hasta el año próximo, una vez conocido con mayor precisión el programa de medidas del nuevo gobierno.

Al enfriarse el ritmo de operaciones, se acumuló un abundante stock de oferta, a la vez que la demanda se tornó más selectiva. Las negociaciones se dilataron y se advirtió mayor predisposición de los oferentes para considerar contraofertas. Por el lado de los créditos se registraron algunas mermas en la toma de fondos.

Según agentes del área financiera¹, buena parte del público resignó la asunción de créditos, no por motivos de costos, calificación o tasas, sino básicamente por una cuestión de expectativas. En los últimos meses se advirtió cierta recuperación en los niveles de préstamos pero en muchos casos los beneficiarios no hicieron un uso inmediato de los recursos obtenidos.

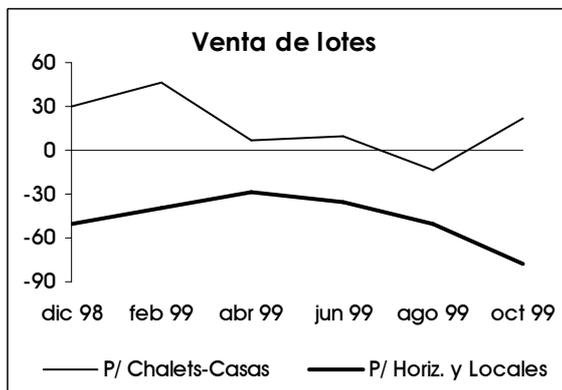
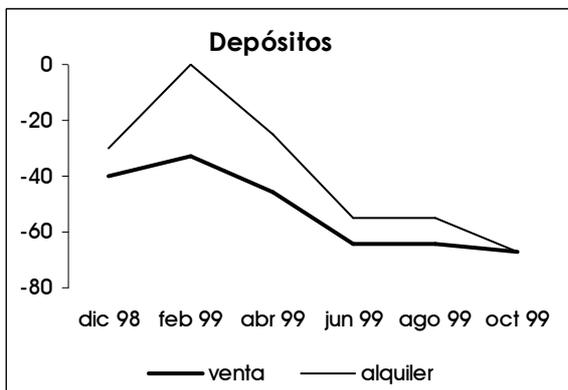
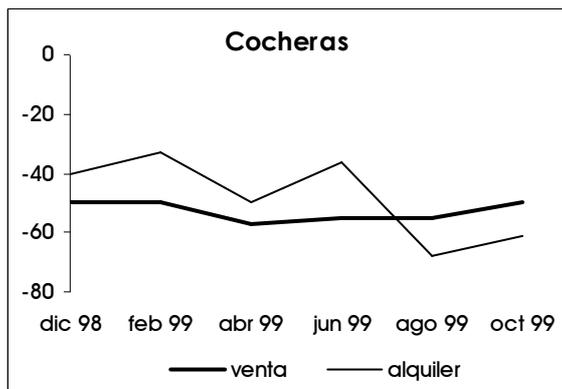
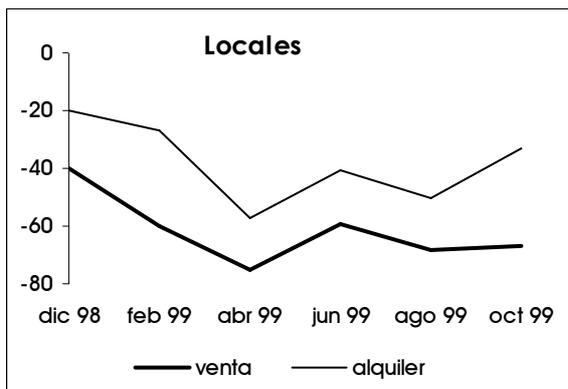
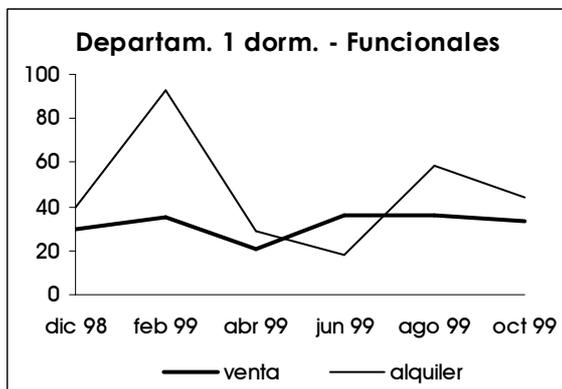
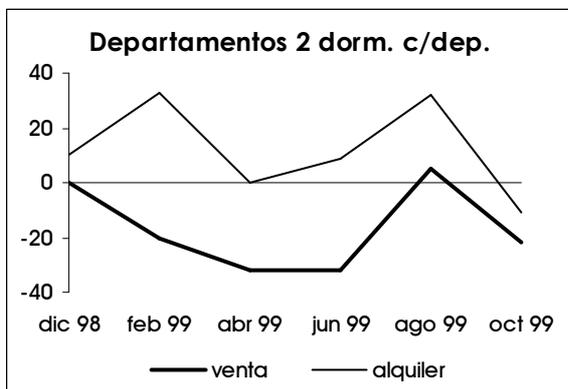
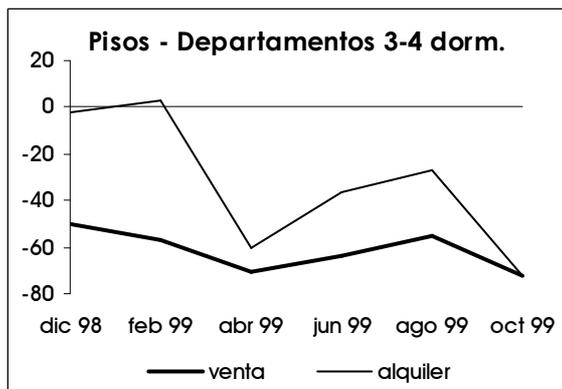
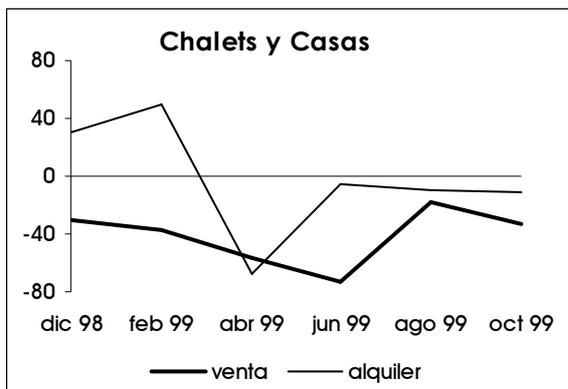
Con respecto a lo que vendrá debe considerarse, entre otros aspectos, el efecto de la variable política sobre el desenvolvimiento del sector. Tradicionalmente, los agentes inmobiliarios centran sus expectativas sobre la actividad que se desarrolla después de las vacaciones. El receso estival marca un punto de inflexión en la tendencia de demanda de inmuebles, luego del cual, la operatoria se reactiva. Este año se espera alguna respuesta del mercado antes, una vez definidas las elecciones. También pueden aguardarse mayores definiciones el año próximo, luego de que asuma el nuevo gobierno y revele su plan de acción. En la medida en que disminuya la incertidumbre,

podrán concretarse más transacciones y generarse las condiciones necesarias para que el sector salga de la actual situación de estancamiento.

La mayoría de los analistas del sector coincide en que la demanda finalmente se reactivará y que las cotizaciones permanecerán estables. Por el lado de la financiación, los bancos desarrollarán estrategias para captar al público "indeciso". En tal sentido, es probable que se operen reducciones en las tasas y flexibilizaciones en los requisitos de acceso. También aumentará la participación de las entidades no bancarias, hecho que introducirá mayor competencia en el mercado financiero.

Si los indicadores económicos comienzan a evidenciar alguna reactivación, es esperable entonces un impulso de ciertas categorías inmobiliarias tales como locales comerciales, terrenos para la construcción, depósitos y casas.

¹ Fuente: Diario La Nación, 23-10-99; Sección Propiedades.



Comparación de resultados con los del bimestre anterior

COMPRA-VENTA	jul-ago	sep-oct	saldo	Tendencia	
Chalets y Casas	regular	regular	-15	negativa	□
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	desalentadora	muy desalentadora	-18	negativa	□
Dptos 2 dorm. inc/dep	normal	regular	-27	negativa acentuada	□
Deptos 1 dorm. y func.	buena	buena	-3	estable	□
Locales	desalentadora	desalentadora	2	estable	□
Cocheras	desalentadora	desalentadora	5	positiva leve	□
Depósitos	desalentadora	desalentadora	-3	estable	□
Lotes p/Chalt-Casas	normal	buena	36	positiva acentuada	□
Lotes p/Horiz y Locales	desalentadora	muy desalentadora	-28	negativa	□
AGREGADO	regular	regular	-6	negativa leve	

ALQUILER	jul-ago	sep-oct	saldo	Tendencia	
Chalets y Casas	normal	normal	-2	estable	□
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	regular	muy desalentadora	-45	negativa acentuada	□
Dptos 2 dorm. inc/dep.	buena	normal	-43	negativa acentuada	□
Deptos 1 dorm. y func.	alentadora	alentadora	-15	negativa	□
Locales	desalentadora	regular	17	positiva	□
Cocheras	desalentadora	desalentadora	7	positiva	□
Depósitos	desalentadora	desalentadora	-12	negativa leve	□
AGREGADO	regular	regular	-13	negativa	

Síntesis del bimestre

Al igual que en los meses anteriores, el nivel de operaciones inmobiliarias ha resultado bajo. No se advirtió ninguna desmejora en la tendencia general de la demanda pero tampoco se registraron signos de recuperación. Tanto el segmento de la compra-venta como el de alquiler presentan un ritmo general de actividad definible como regular. La categoría inmobiliaria

mejor posicionada corresponde a los departamentos pequeños y funcionales. En los meses de septiembre y octubre ha exhibido una interesante dinámica el rubro "Lotes para chalets y Casas", que presentó una tendencia de actividad buena. También se rescata, la recuperación en el alquiler de locales comerciales, rubro especialmente afectado por la recesión.

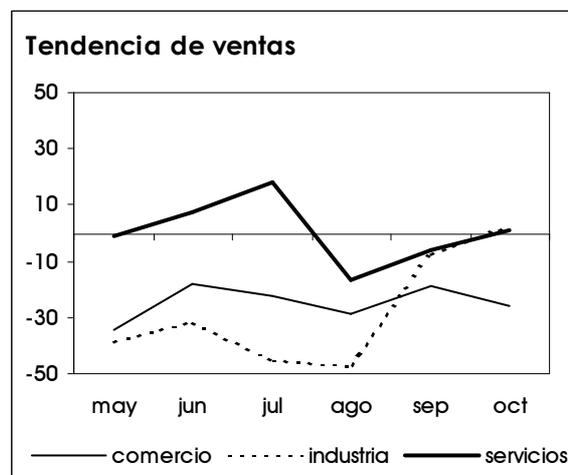
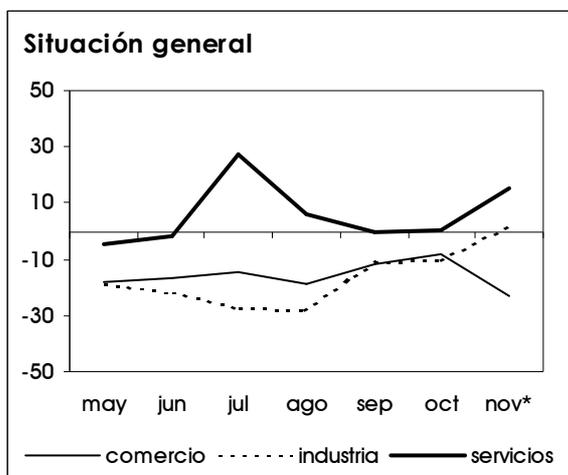
Principales resultados agregados para el bimestre septiembre-octubre

En el período bajo análisis se produjeron algunos cambios en la posición relativa de los sectores y en la tendencia de actividad esperada para los próximos meses. En líneas generales, se evidencia el comienzo de una lenta recuperación liderada, sobre todo, por la industria y los servicios.

En lo que a niveles se refiere, son los servicios los que mejor posición presentan, seguidos por el comercio y la industria. Todos se ubican en una franja en que se puede caracterizar una situación normal. En el mes de octubre parecen haberse reducido las diferencias de niveles con respecto a meses anteriores.

A pesar de esta convergencia, en los próximos meses se puede inferir que nuevamente habrá algún grado de separación entre las tendencias de los tres sectores. De acuerdo a las impresiones relevadas, se aguarda una mejora en la industria y los servicios y un repunte del comercio de carácter transitorio.

La situación general se ve reforzada por las expectativas de los agentes, más optimistas que meses atrás. Esto se basa en los aumentos de ventas, más claros en la industria y el sector terciario. En el caso del comercio, la actividad se ha mantenido y el repunte se aguarda más para fin de año.



La encuesta de coyuntura del CREEBBA revela datos cualitativos acerca de la situación general, tendencia de la demanda, stocks y costos financieros. Para el sector industrial se extiende a consultas sobre el nivel de producción y el porcentaje de uso sobre la capacidad instalada total.

Básicamente, el cuestionario presenta un conjunto de tres opciones sobre cada uno de los aspectos antes mencionados. Cada una de las alternativas señala una posición "buena", otra "normal" y la restante como "mala". Por ejemplo, para el punto concerniente a tendencia de ventas se tienen las opciones "alentadora", "normal" y "desalentadora"; para nivel de stocks figuran las categorías "elevados", "normales" y "bajos".

Las respuestas de cada empresa se ponderan según la participación de sus ventas sobre el total de ventas del conjunto de firmas de su mismo rubro que integran la muestra. Luego de ponderar las respuestas, se obtienen los porcentajes de mercado (siempre expresados como proporción del total de ventas del sector) correspondientes a cada una de las alternativas, a partir de una situación caracterizable como normal.

Para cada uno de los aspectos analizados (situación general, ventas, stocks y costos financieros, entre otros) se definen intervalos para los valores netos de la variable "saldo de respuesta", a cada uno de los cuales corresponde un determinado concepto. La síntesis de esta información se presenta en las secciones que siguen.

Sector industrial

□ *La situación general muestra una lenta recuperación de la recesión. □ Los niveles de los indicadores siguen siendo regulares, pero las expectativas se inclinan hacia el optimismo. □ Los planes de producción tienden a mantener o aumentar la producción para los próximos meses. □ Continúa siendo amplia la diferencia en el desempeño entre las pequeñas y grandes firmas.*

La crisis que afecta a la industria local parece haber tenido su piso en el bimestre julio-agosto, ya que los indicadores para este período evidencian un cambio de tendencia: de la estabilidad en bajos niveles se observa un alza en la actividad, impulsada fundamentalmente por las empresas de mayor participación en el mercado.

A diferencia del sector comercial, donde a lo largo del año se observó una disminución de la brecha que separa a las firmas pequeñas de las grandes, la industria bahiense ha conservado esta característica, fundamentalmente por la ponderación que tienen ciertos sectores que poseen grandes plantas. A pesar de la diferencia de niveles, el cambio de tendencia mencionado alcanzó a toda la industria, aunque evidentemente la recuperación será más rápida en las firmas de mayor tamaño.

La visión de los empresarios para los próximos meses se ha inclinado hacia el optimismo. Más allá de ratificar la tendencia alcista de los indicadores de situación general, es importante destacar el cambio de expectativas, lo que hace más certera la proximidad de la recuperación. Sin embargo, es necesario aclarar que los niveles siguen siendo regulares y más bajos en comparación a años anteriores.

Las ventas se han incrementado en prácticamente todos los sectores. Con respecto al año anterior, ha aumentado levemente el porcentaje de empresas que no vieron caer su facturación.

Este dato alentador, sumado a la casi inexistente política de reducir la producción en los

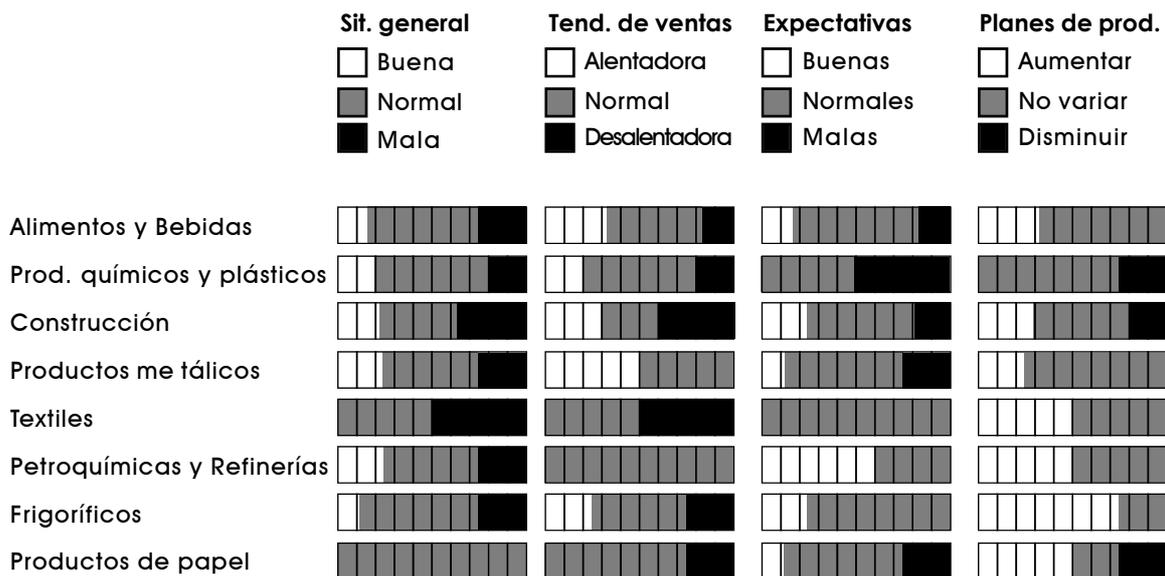
próximos meses, también contribuye a reafirmar la idea de una pronta recuperación en el corto plazo. Acompañan esta tendencia los costos financieros, que aunque revelaron una suba, continúan en niveles normales, y la reducción de capacidad ociosa en los grandes establecimientos.

Analizando pormenorizadamente los rubros que componen el sector industrial, presentan mejor desempeño las firmas petroquímicas, metalúrgicas y químicas. El caso del sector "Metales" emerge como representativo de este cambio de tendencia, ya que se encontraba hasta hace unos meses con escasa actividad, y la recuperación actual lo llevó al tope de los rankings, aumentando sus transacciones y la utilización de su capacidad instalada.

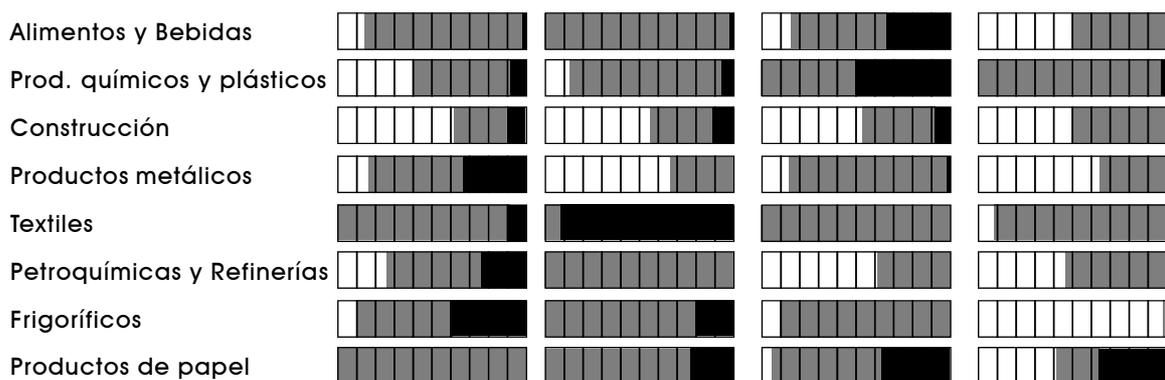
Como contrapartida, "Textiles" y "Construcción" se presentan como los rubros con mayores dificultades de este bimestre. La industria de la construcción está saliendo del lento retroceso que experimentó desde mitad de año, pero las firmas textiles continúan desde hace bastante en una situación delicada, con una capacidad ociosa cercana al 70% y bajo nivel de transacciones.

También reveló una sensible mejora el sector "Productos de papel", que recuperó el nivel de actividad, aumentó la utilización de su capacidad y planea aumentar la producción, básicamente por el aumento de la tarjetería para las Fiestas de fin de año. "Alimentos y Bebidas" sigue estable, y lo mismo sucede con los frigoríficos, que evidenciaron una leve recuperación en sus indicadores, aunque se observa una situación no tan favorable para los establecimientos de mayor tamaño.

Resultados del mes de octubre de 1999. Sin ponderar



Resultados del mes de octubre de 1999. Ponderados



Resumen

Alimentos, Bebidas y Tabaco

Caída de la actividad en septiembre y recuperación en octubre. Expectativas son normales.

Productos químicos y Plásticos

Recuperación luego del traspíe de julio-agosto, especialmente en las empresas de menor facturación.

Construcción

Buenas perspectivas por el aumento estacional de ventas para el verano.

Productos metálicos

Sustancial alza en ventas y mejora de situación general. Aumento de la utilización de la capacidad instalada.

Textiles

Continúa el impacto recesivo. Notable escasez en el nivel de transacciones y de utilización de la capacidad.

Petroquímicas

A pesar de las paradas técnicas de planta, las expectativas de mayor actividad impulsan una política tendiente a aumentar el nivel de producción.

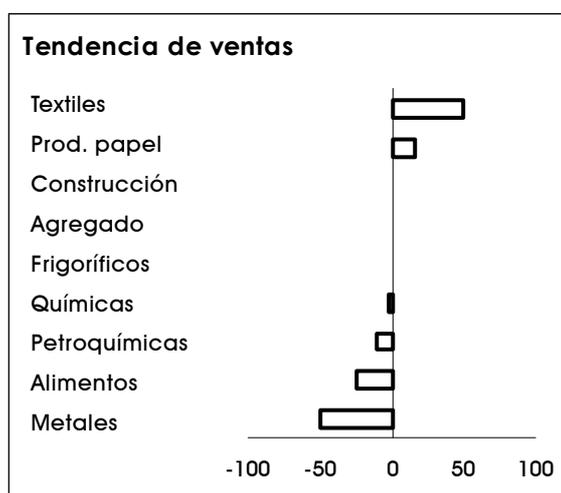
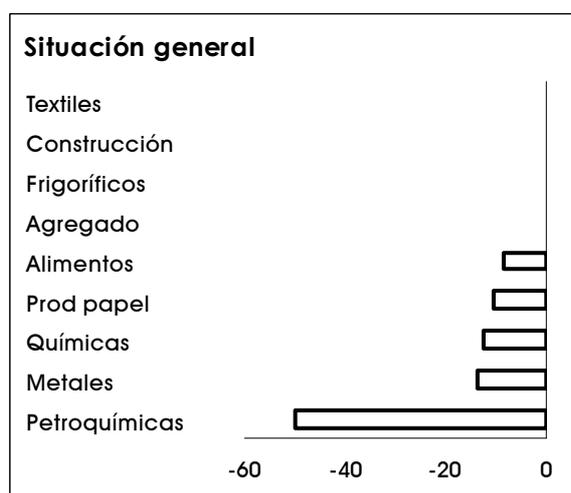
Frigoríficos

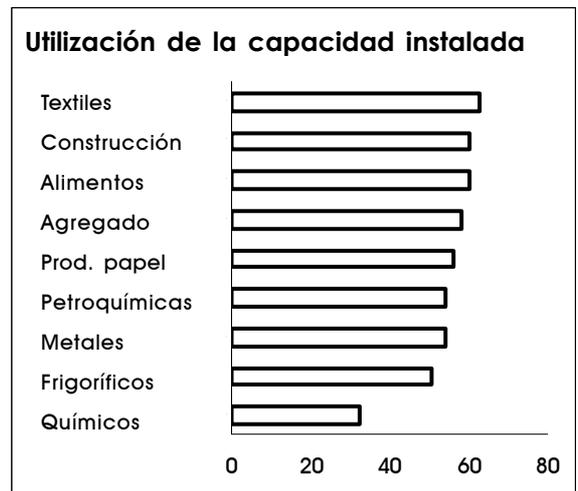
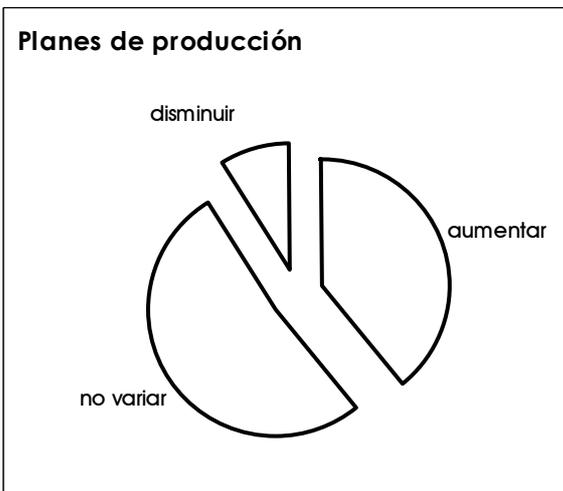
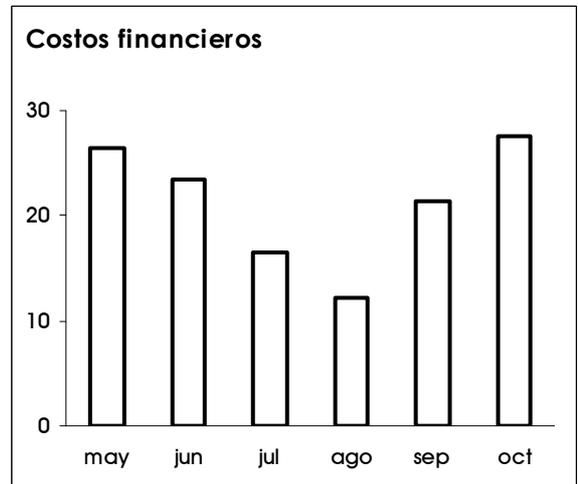
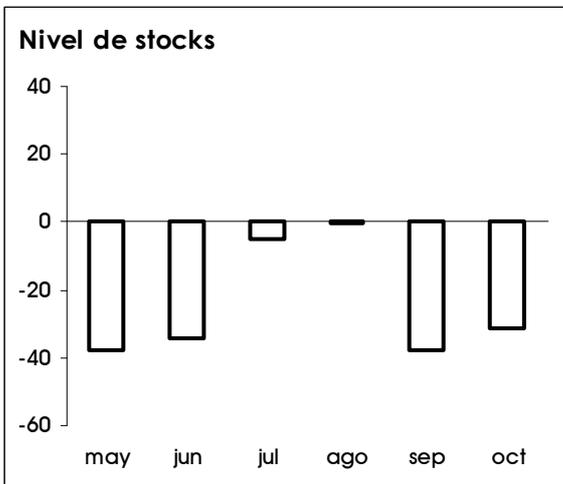
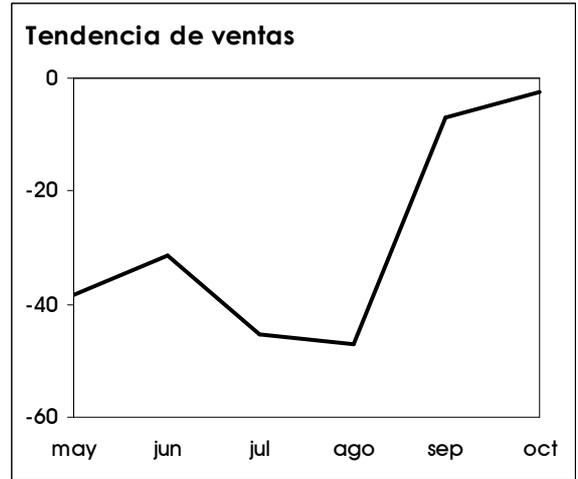
Situación más complicada en los establecimientos de mayor tamaño. Expectativas de lenta recuperación.

Productos de papel

Reducción de la capacidad ociosa y planes tendientes a aumentar la producción en los próximos meses.

Posición relativa de los sectores





Sector comercial

- *El leve repunte de la situación general se contrasta con expectativas regulares.*
- *Varios rubros mejoraron su facturación por las compras del Día de la Madre.*
- *“Vehículos” sigue con buen desempeño por los efectos del Plan Canje.* □ *Los aumentos de actividad propios de la estacionalidad de algunos sectores no se condice con las perspectivas de sus empresarios.*

La situación del comercio ha tenido modificaciones leves en el bimestre preelectoral. El ligero repunte experimentado se contrasta con una perspectiva desfavorable para el corto plazo, probablemente por la incertidumbre que genera la transición en el cambio de gobierno.

Las ventas, en niveles regulares, presentan oscilaciones dentro del bimestre, característica que se presentó en periodos anteriores. Con respecto al año anterior, sigue siendo notable la proporción de empresas que no han podido aumentar su facturación.

Los niveles de stock continúan con su paulatino descenso, y la política que hasta el bimestre anterior intentaba cortar la tendencia de reducir los inventarios se profundizó nuevamente, propendiendo a disminuirlos. Los costos financieros, luego de experimentar un pico en agosto, descendieron a los niveles de mayo, con un menor nivel para las empresas de mayor facturación.

Las compras del Día de la Madre impulsaron hacia arriba la facturación de octubre en rubros como “Indumentaria, Calzados y Sedas” y “Artículos para el hogar”, particularmente en las firmas de mayor participación de mercado.

Junto con “Materiales para la construcción”, los antes mencionados son sectores que tradicionalmente aumentan su actividad sobre fin de año, pero los empresarios no reflejan tal situación en las expectativas para los meses venideros, demostrando la persistencia de la recesión. “Alimentos y Bebidas” continúa estable, aunque se puede apreciar una caída en la facturación de las empresas de mayor tamaño.

“Vehículos” continúa con un buen desempeño, y aunque sobre fin de año las ventas disminuyen, los efectos del Plan Canje se notan en una facturación que superó a la de igual período del año anterior.

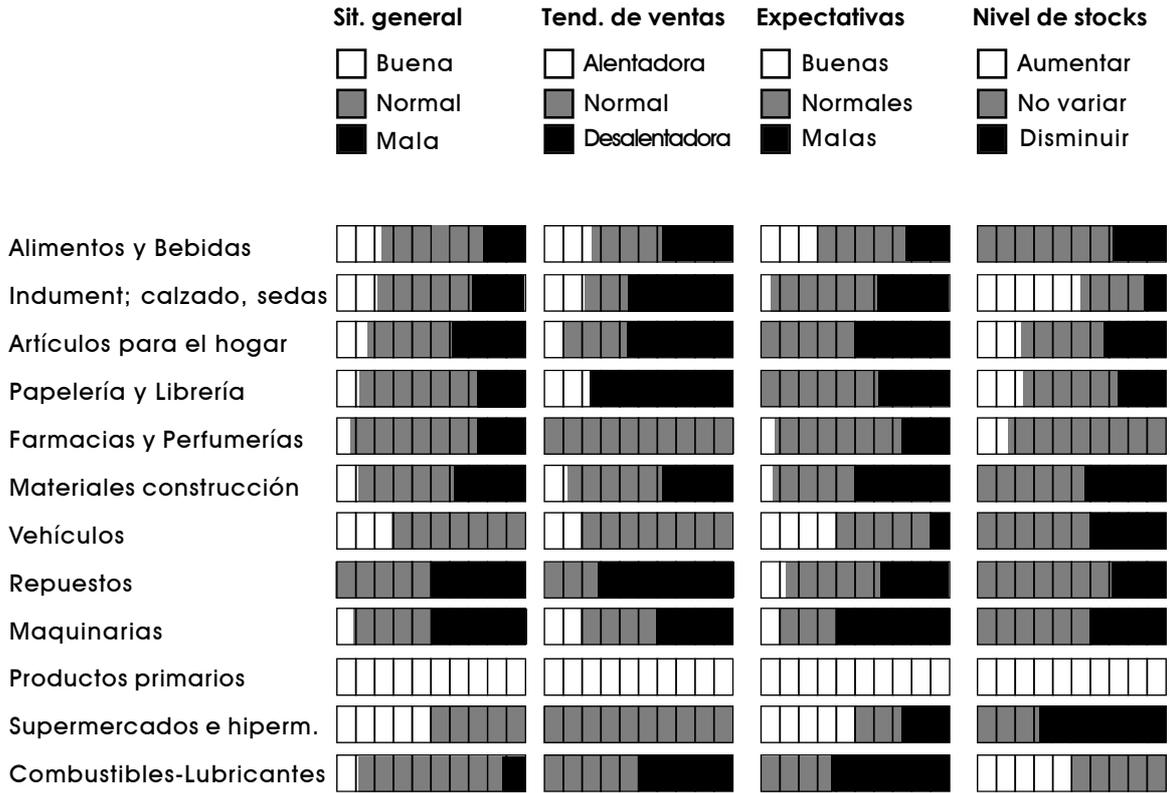
“Farmacias y Perfumerías”, al igual los locales de venta de combustibles, informaron una situación sin modificaciones importantes. Si bien las perfumerías mejoran la performance del sector por los regalos de las Fiestas, las farmacias compensan el desempeño por encontrarse en temporada baja.

Otro leve cambio positivo exhibió “Maquinarias”, pasando de una situación muy mala a una regular en un contexto crítico para el sector. Una mejoría similar se evidenció en “Papelería y Librería”, aunque la visión de los pequeños empresarios para los próximos meses no es muy alentadora.

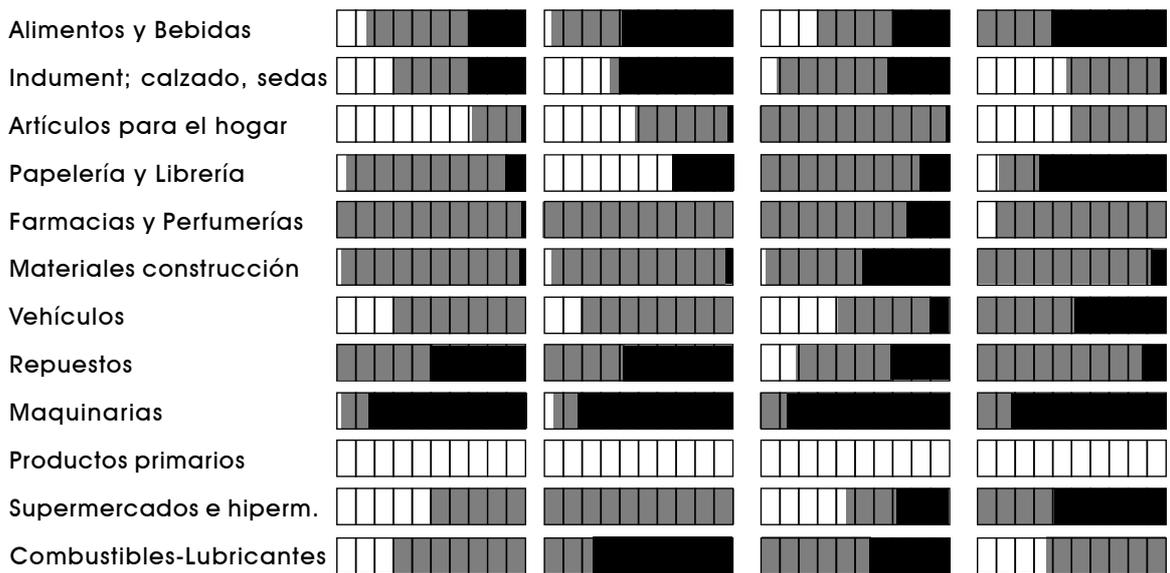
Como contrapartida, sigue en una situación difícil el rubro “Repuestos”. Sus ventas han caído a niveles desalentadores, muy por debajo de la facturación del año anterior. Dado que a esta altura del año el sector repunta por las reparaciones a los vehículos para las vacaciones, los empresarios esperan un aumento del nivel de actividad para los próximos meses. Por su parte, “Combustibles y Lubricantes” reveló una gran caída en sus ventas.

A lo largo del año, se pudo observar que en el agregado la diferencia entre las firmas grandes y las pequeñas ha disminuido sensiblemente. Esto se evidencia particularmente en los indicadores de situación general y ventas. Sin embargo, sigue habiendo sectores en los que persiste una brecha considerable, como sucede en “Artículos para el hogar”.

Resultados del mes de octubre de 1999. Sin ponderar



Resultados del mes de octubre de 1999. Ponderados



Resumen

Alimentos y Bebidas

Situación normal y estable. Se prevé un leve repunte para los próximos meses.

Indumentaria

Aumento de la facturación por las compras del día de la madre.

Artículos para el hogar

Diferencias sustanciales según el tamaño de mercado de las empresas.

Papelería y Librería

Situación regular, con un leve mejoramiento a lo largo del bimestre.

Farmacias y Perfumerías

Temporada baja para las farmacias. Desaceleración en sus indicadores.

Materiales de construcción

Expectativas que no se corresponden con el aumento estacional de actividad.

Vehículos

Los efectos del Plan Canje contribuyeron a superar la facturación del año anterior.

Repuestos

Bajo nivel de actividad, que se espera aumente por la proximidad de las vacaciones.

Maquinarias

Leve repunte a pesar de la situación complicada que atraviesa el campo.

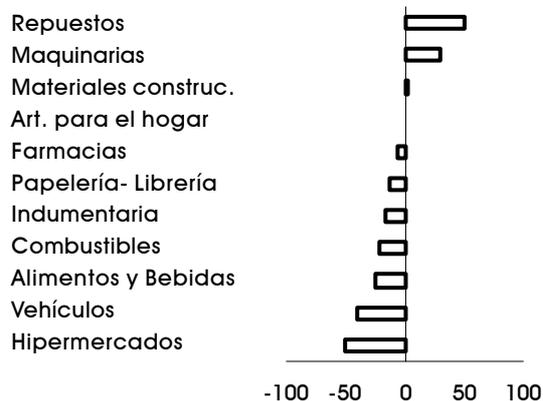
Supermercados e Hipermercados

Ventas y situación general estable. Se espera un mejoramiento en vistas de las fiestas.

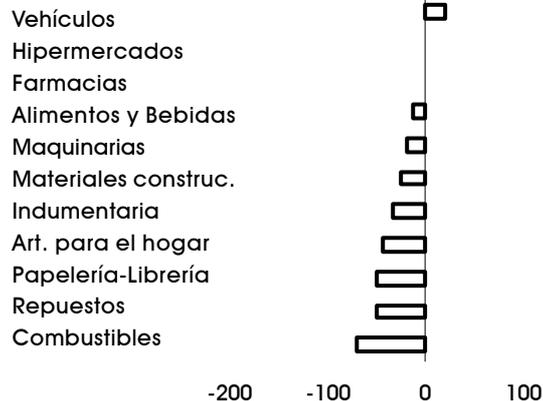
Combustibles y Lubricantes

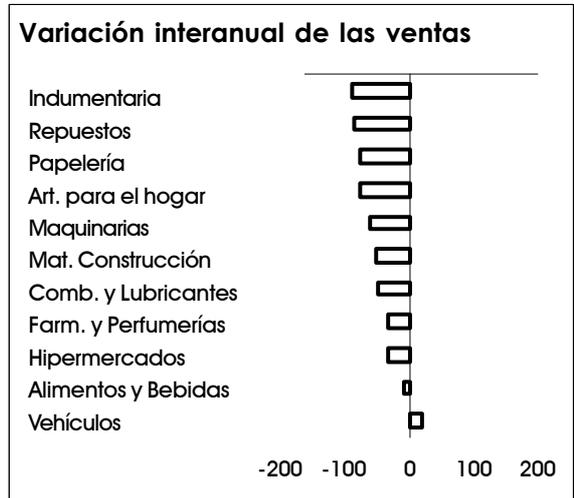
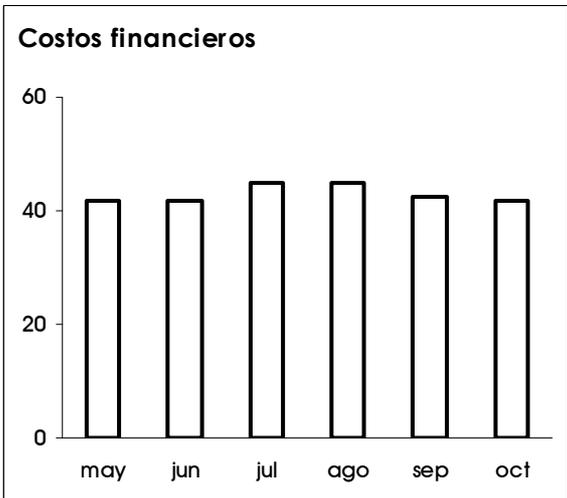
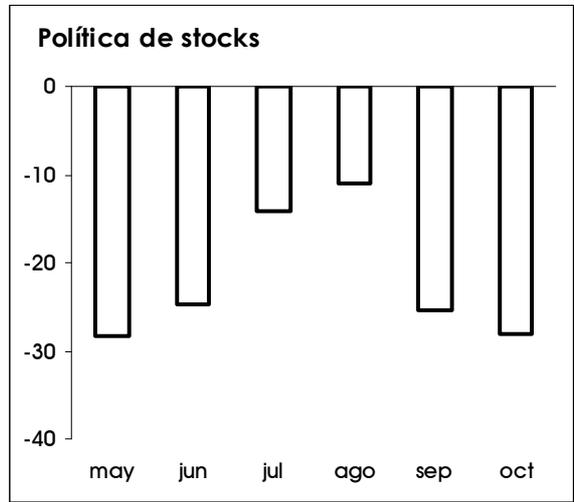
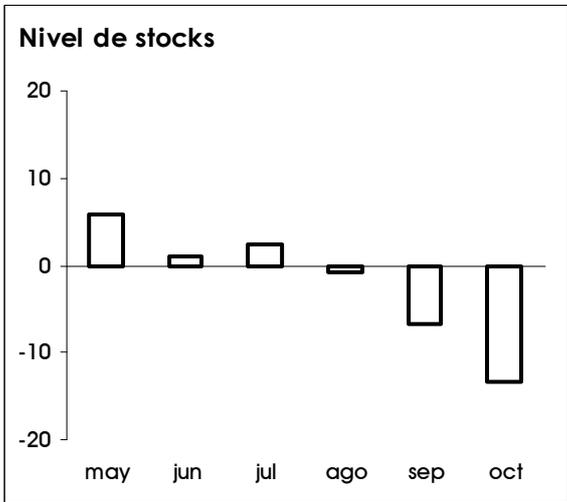
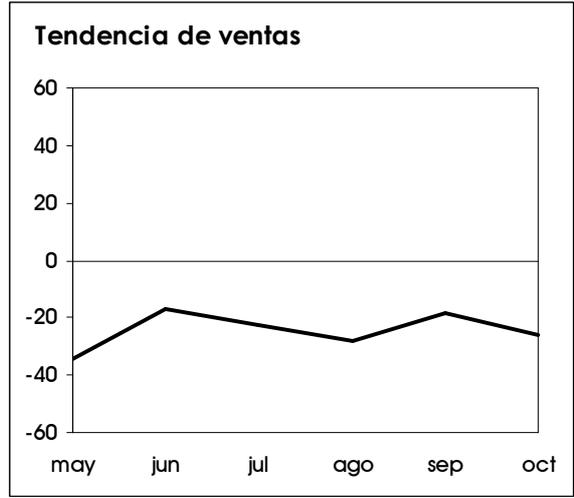
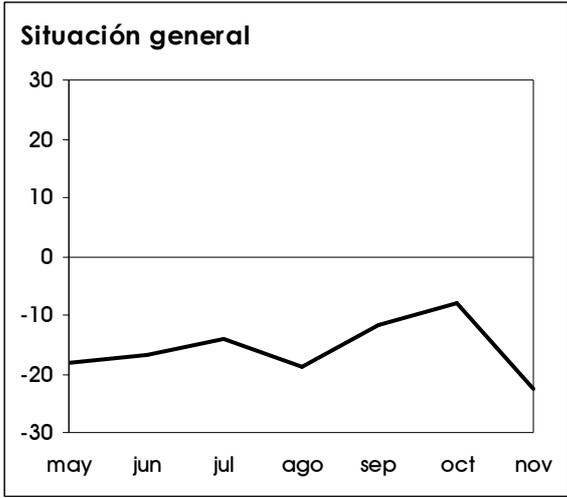
Notable caída en las ventas y disminución de los costos financieros.

Situación general



Tendencia de ventas





Sector servicios

□ *La situación se puede caracterizar como estable en niveles normales.* □ *La demanda se recuperó luego de la caída de agosto.* □ *Los rubros con mejor desempeño son "Seguros" y "Agencias de Publicidad".* □ *Las agencias de viajes continúan afectadas por la recesión.*

A lo largo del bimestre septiembre-octubre, las empresas de servicios continúan en una situación estable. La tendencia del período anterior pronosticaba un leve descenso, lo cual se ha manifestado en septiembre, para luego cambiar de tendencia en octubre. Las expectativas de los empresarios reafirman esta trayectoria alcista.

La demanda del sector, luego del descenso experimentado en agosto, retomó una senda creciente, impulsada fundamentalmente por el aumento de actividad de las compañías de seguro y las agencias de publicidad. Como contrapartida, compensó este crecimiento la recesión que afecta al rubro "Agencias de viajes".

El vuelco de las expectativas hacia el optimismo que se evidencia en el comercio y la industria también se reveló en los resultados del sector servicios. Influyeron en este cambio factores estacionales, especialmente en los rubros "Recreación y Esparcimiento", "Hoteles" y "Restaurantes".

Las dificultades reveladas en el período anterior por las firmas aseguradoras se están diluyendo paulatinamente, a juzgar por el aumento de los indicadores de demanda y situación general. Con respecto al año anterior, todas las firmas informaron una facturación igual o superior, lo que se podría atribuir, entre otras causas, a la mayor operatoria en la compra y venta de vehículos, con

su correlato en esta actividad por la obligatoriedad de los seguros.

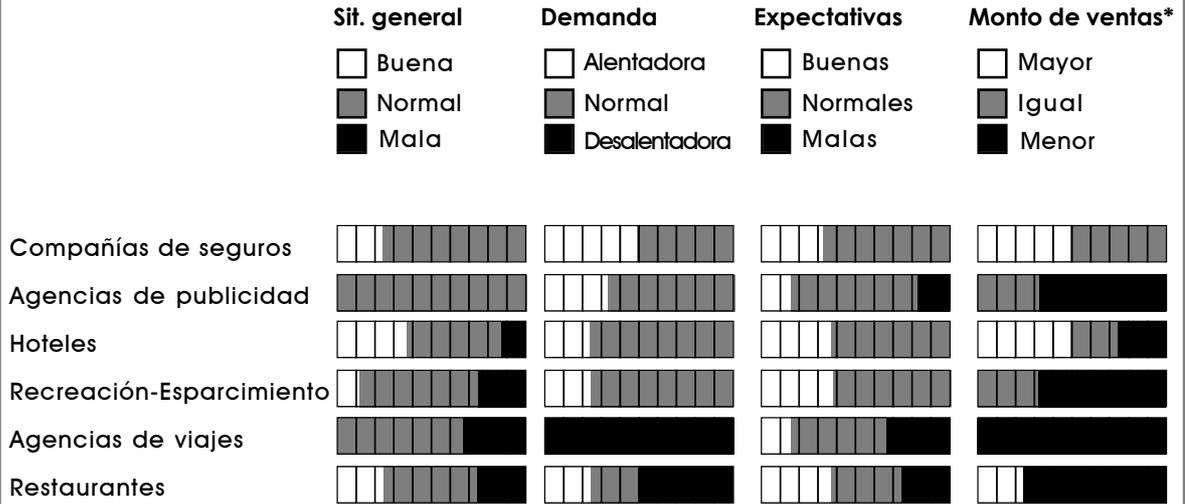
Por su parte, el cambio de tendencia en las agencias de publicidad es un claro indicio de la mejoría en el comercio, ya que las firmas perciben una pronta recuperación y publicitan nuevamente, en vistas de recuperar la clientela ausente o disminuida.

Las agencias de viajes y turismo están atravesando una situación de contracción en su demanda, característica que no es solamente patrimonio de la ciudad y la región. El aumento en el precio de las aerolíneas es el principal determinante de esta situación recesiva. La demanda no ha sido elástica a los bajos precios y las promociones de los servicios turísticos lanzados por las agencias de viajes antes de temporada alta.

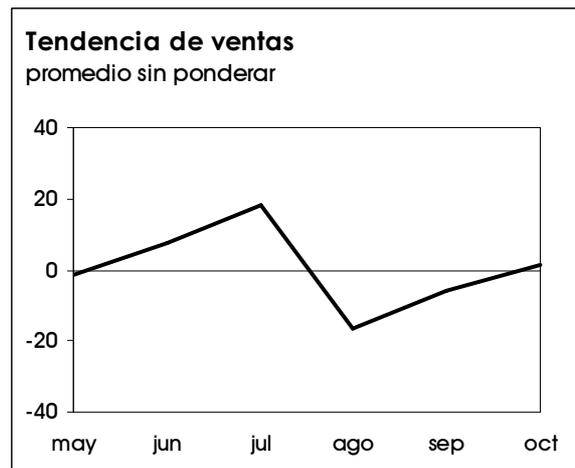
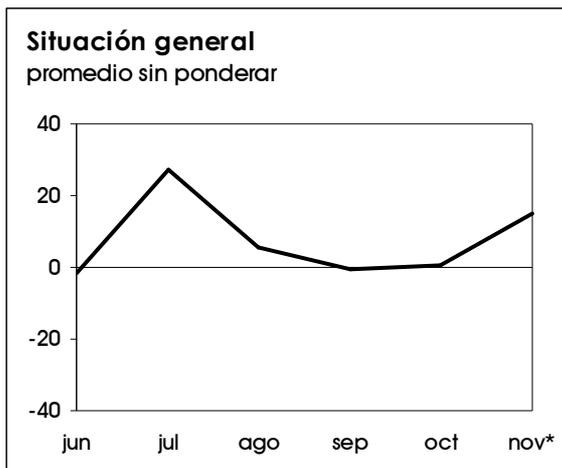
"Recreación y Esparcimiento" continúa estable, con expectativas alentadoras en vistas del período estival. Se puede evidenciar una gran competencia para captar clientes, que incluye promociones y bajas sustanciales de precios.

Por último, los hoteles y restaurantes presentan una evolución similar, con una diferencia de niveles a favor de los primeros. La principal característica que distingue los desempeños es el monto de ventas en relación al año anterior, en el que se puede inferir que no fue buen año para el sector hotelero pero sí para el gastronómico.

Resultados del mes de octubre de 1999



* en relación a igual período del año anterior



Resumen

Seguros

Crecimiento notable de la demanda. No hubo disminución de facturación con respecto a igual período del año anterior.

Agencias de publicidad

Cambio de tendencia en la demanda, que sin embargo es sensiblemente menor que hace un año. Los empresarios son cautelosos en sus expectativas para los próximos meses.

Hoteles

Descenso estacional por encontrarse en el período entre dos picos de demanda: las vacaciones de invierno y las de verano. Las expectativas son alentadoras.

Recreación y Esparcimiento

Situación similar al bimestre anterior. Situación general normal con repunte de demanda y expectativas optimistas.

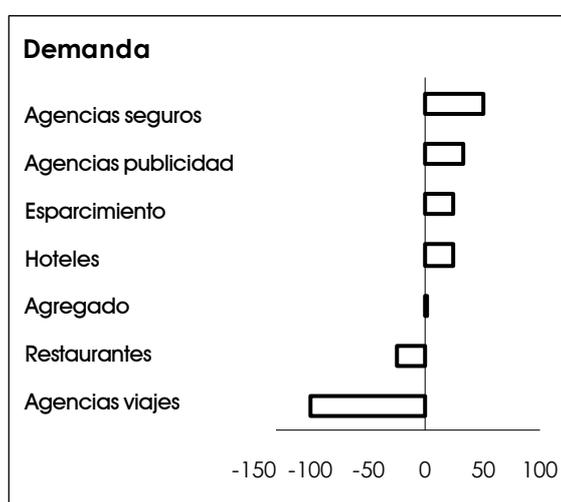
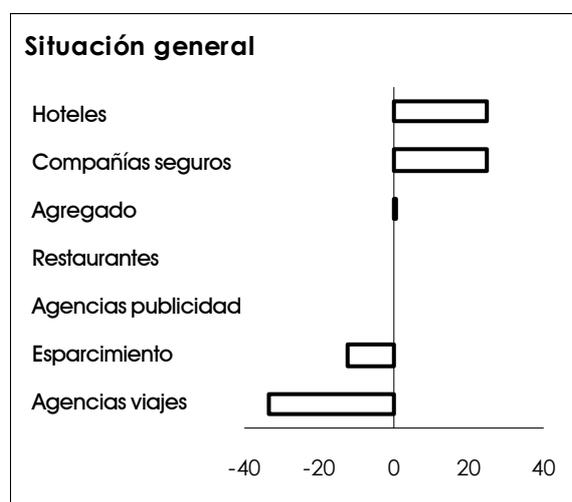
Agencias de viajes

Desmejoramiento de la situación general por caída sustancial en la demanda. Notable diferencia con respecto al año anterior.

Restaurantes

Situación estable y con pocas modificaciones. Las perspectivas para el corto plazo indican un aumento en la actividad del sector.

Posición relativa de los sectores



SU ALTERNATIVA DE INVERSION...

POR SU

MERCADO DE CAPITALES

Autorizada por la Comisión Nacional de Valores
de la República Argentina por la Resolución N° 6428
de fecha 6 de octubre de 1983.

Y SU

TRIBUNAL DE ARBITRAJE PERMANENTE

Integrado por destacados juristas del país
permite, a través de un proceso idóneo, rápido y efectivo,
la solución de conflictos que emerjan de todo tipo de contratos.

Autorizada por la Dirección de Rentas
de las provincias de Buenos Aires, Neuquén y Corrientes
como agente de percepción del Impuesto de Sellos.



LA MEJOR OPCION

Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

Av. Colón 2 - Tel: (0291) 455-6000 Líneas Rotativas - (8000) Bahía Blanca

Panorama económico

Existen diversos indicadores que señalan que la recesión habría llegado a su fin en el tercer trimestre del año, lo que abre las puertas para una reactivación a partir de inicios del año venidero. La llegada de la esperada recuperación económica, y la rapidez con que esta se desarrolle depende en gran medida de las expectativas de los distintos agentes que componen la economía argentina. En este marco influyen indudablemente las señales que envíe el nuevo gobierno al mercado, ya que luego de cinco trimestres de recesión, una oleada de confianza generaría un impulso positivo en las ventas, la entrada de capitales, las inversiones y los créditos.

Uno de los aspectos positivos es que el clima general de la economía mundial ha mejorado levemente en el tercer trimestre del año con relación al segundo, y más notoriamente en comparación con inicios de 1999. En este sentido, se espera que la economía mundial crezca en el año 2000 a una tasa del 3,5%, que sería la mayor de los últimos tres años. El principal beneficio que obtendría nuestro país vendría dado por la recuperación en los precios de los bienes que Argentina exporta.

La producción industrial ha crecido en septiembre un 2,8% respecto al mes anterior y acumula una suba del 6% en los dos últimos meses. Por otro lado, la disminución del 5,1% respecto a igual mes del año anterior, ubica a septiembre como el mes de menor caída interanual de actividad en lo que va de 1999.

Los créditos al sector privado por parte del sistema bancario han frenado a partir de septiembre el descenso que venían registrando desde los primeros meses del año, en los que se acumuló una baja del 2,7%. Si bien este dato es positivo, por el momento no hay señales de una

importante reactivación y llevan ya trece meses sin signos positivos. El caso de los depósitos es diferente ya que a lo largo del año han crecido más de un 7% en relación a 1998. Esta tendencia ha continuado durante octubre, período en el cual los depósitos en el sistema financiero crecieron un 0,85%. Es necesario resaltar que este crecimiento se ha producido en las colocaciones en dólares, ya que las realizadas en pesos se han reducido respecto a septiembre, como consecuencia quizás de la incertidumbre que genera la transición política.

“Diversos indicadores señalan que, en el tercer trimestre del año la recesión económica habría llegado a su fin.”

Con respecto al sector externo, las importaciones han estado en aumento desde el mes de marzo, lo que podría ser un indicio de que se estaría reactivando el consumo. De esta manera, en el acumulado de los ocho primeros meses del año, las exportaciones sumaron U\$S 15.500 millones, con una caída interanual del 15%, y las importaciones U\$S 16.500 millones, con una baja del 23%. Esto generó un déficit de U\$S 954 millones, que es 70% menor que los U\$S 3.200 millones del año anterior. Un aspecto positivo es que las exportaciones hacia el NAFTA y la Unión Europea han aumentado, a raíz de las dificultades para colocar productos en Brasil. Con respecto a este último país, pese a seguir manteniendo un modesto superávit comercial, las exportaciones han caído cerca de un 30%. Por último, cabe destacar que la disminución en las exportaciones se debe exclusivamente a una caída de precios, ya que los

volúmenes vendidos se han mantenido constantes. Se estima que si en estos ocho meses se hubieran mantenido los precios del año anterior tanto para las exportaciones como para las importaciones, se hubiera alcanzado un superávit comercial de U\$S 276 millones, en lugar del déficit de U\$S 954 millones efectivamente registrado.

La Encuesta Permanente de Hogares realizada en agosto por el INDEC ha determinado una tasa de desocupación en el país del 14,5%, cifra que es igual a la de mayo último, pero 1,3 puntos superior a la de agosto pasado. Una de las causas por la que el desempleo no aumentó en mayor medida pese a la recesión que ha afectado a la Argentina es la caída en la tasa de participación, que puede estar causada por el efecto desaliento ante la imposibilidad de encontrar empleo. El mercado laboral es uno de los puntos donde se esperan mayores definiciones del nuevo gobierno, dada la persistencia del alto desempleo y la rígida legislación que aún persiste para contratar, negociar y rescindir contratos.

Si bien la recaudación impositiva continúa en niveles muy bajos comparada con el año anterior, a partir del mes de julio los impuestos vinculados con la actividad económica han dejado de caer y muestran una leve tendencia alcista. Tal es el caso del IVA interno que recauda la DGI, que pese a que en el mes de octubre tuvo una declinación del 2% respecto al mismo mes del año anterior, los \$ 1.180 millones recaudados representan un aumento de más del 5% en relación al piso

observado en el mes de junio. Un aspecto negativo ha sido la importante baja del 30% en la recaudación de aportes patronales durante el mes de octubre, lo cual representa una proporción significativamente más alta que reducción en la alícuota realizada por el gobierno. De todas maneras, esta importante caída parece estar respaldada en parte por una decisión de los contribuyentes de dejar de pagar a la espera de las medidas que pueda adoptar el nuevo gobierno, quizás con la esperanza de que se establezca una moratoria.

Por último, hay que resaltar los interrogantes que aún subsisten sobre la economía argentina y que pueden demorar la esperada recuperación. Uno de ellos proviene de la situación fiscal, debido al importante incremento del déficit esperado para este año, que se agravaría en el 2000 si no se realizan ajustes de gastos. De todas maneras, si la liquidez en los mercados financieros mejora como consecuencia del mayor crecimiento mundial, dicho financiamiento no será tan difícil y caro de obtener como el de mediados de este año. Otra de las dificultades puede provenir de lo que ocurra en Brasil.

Desde comienzos de octubre han empeorado las expectativas respecto al país vecino, ante la imposibilidad del gobierno para aplicar el ajuste fiscal en el Congreso. Esto ha generado nuevamente un alza en su riesgo país y presiones sobre el tipo de cambio, que se ha acercado al nivel de dos reales por dólar.

Indice de las notas publicadas en el último año

Estudio	IAE N°	Fecha
- 1998: empezó bien pero termina con complicaciones	42	enero
- El desempleo en Bahía Blanca sigue siendo un problema grave	42	enero
- Análisis de resultados para el cultivo de girasol en la región	42	enero
- El segmento de los locales dentro de la nueva construcción	42	enero
- Industria petroquímica: encadenamientos a partir de los productos finales	42	enero
- Cómo se financia la actividad del municipio local	42	enero
- Situación y perspectivas de la ec. regional en un contexto con tendencia a la recesión	43	marzo
- Evolución del sector industrial local en 1998	43	marzo
- Cuestiones relativas a la reforma tributaria: un análisis	43	marzo
- Situación y perspectivas del sector agrícola regional	43	marzo
- ¿Cómo se financia la obra pública local?	43	marzo
- Análisis preliminar del crimen en la ciudad	43	marzo
- El peor momento de la crisis	44	mayo
- Trasandino del Sur: Revisión de antecedentes - Mercado potencial	44	mayo
- La financiación del gasto municipal	44	mayo
- La construcción local en 1998	44	mayo
- Análisis sectoriales: gas licuado de petróleo (GLP)	44	mayo
- Panorama ganadero de la región	44	mayo
- Un nuevo indicador del costo de vida en Bahía Blanca	44	mayo
- Análisis económico del delito	44	mayo
- ¿Hasta cuándo se prolongará la crisis?	45	julio
- El sector servicios se incorpora al análisis de coyuntura	45	julio
- Los cambios en la presión tributaria sobre la actividad agropecuaria	45	julio
- Análisis sectoriales: policloruro de vinilo (PVC)	45	julio
- Futuros y opciones en la comercialización de cereales	45	julio
- Armas, delincuencia e inmigración. Nuevos comentarios	45	julio
- La marcha de la economía bahiense	46	septiembre
- La nueva propuesta: el seguro municipal de salud	46	septiembre
- ¿Cómo afecta la recesión a las nuevas construcciones?	46	septiembre
- Caída en la tasa de desempleo: ¿buenas noticias?	46	septiembre
- Las exportaciones de Bahía Blanca y la región	46	septiembre
- Resultados de la cosecha de girasol y perspectivas del trigo en la región	46	septiembre
- La crisis del MERCOSUR	46	septiembre
- Las reformas educativas en el mundo (primera parte)	46	septiembre