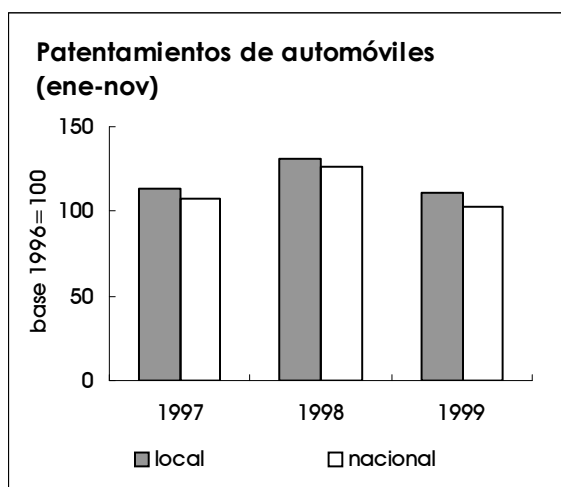


## La oportunidad del despegue sigue latente

Hace doce meses las expectativas aún presentaban cierto optimismo. Pese a que se desmoronaba el escenario general, se esperaba un año de progresos. A lo largo de 1999, se sentiría a pleno el impacto de las inversiones en el Polo Petroquímico. Los trabajos en el Polo seguían su curso pese a los bajos precios internacionales, la crisis del MERCOSUR y los cambios de reglas impositivas.

Pero esta expansión fue contrarrestada con creces por la convergencia de una larga recesión general a la que se sumaron otros factores en el orden regional, fundamentalmente la caída de ingresos en el sector agropecuario.

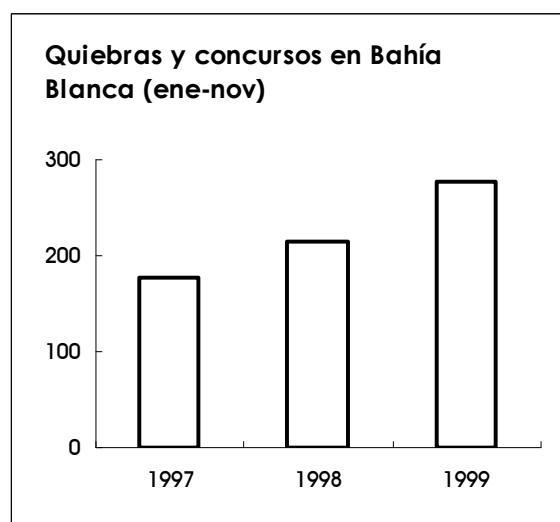
Las contrataciones de personal para la construcción de grandes plantas resultaron insuficientes para contener el deterioro de la situación ocupacional. La ciudad no fue la excepción a la difícil situación económica que enfrentó el país. La economía se sumergió en el círculo vicioso de la recesión. En este marco, resultaba común hablar de disminución de ventas, iliquidez, caída de ingresos, desocupación, deterioro de expectativas, retracción del gasto.



Los efectos de la crisis se veían reflejados la tendencia negativa de la producción industrial,

los permisos de construcción, las ventas de automóviles o el aumento en el número de empresas concursadas.

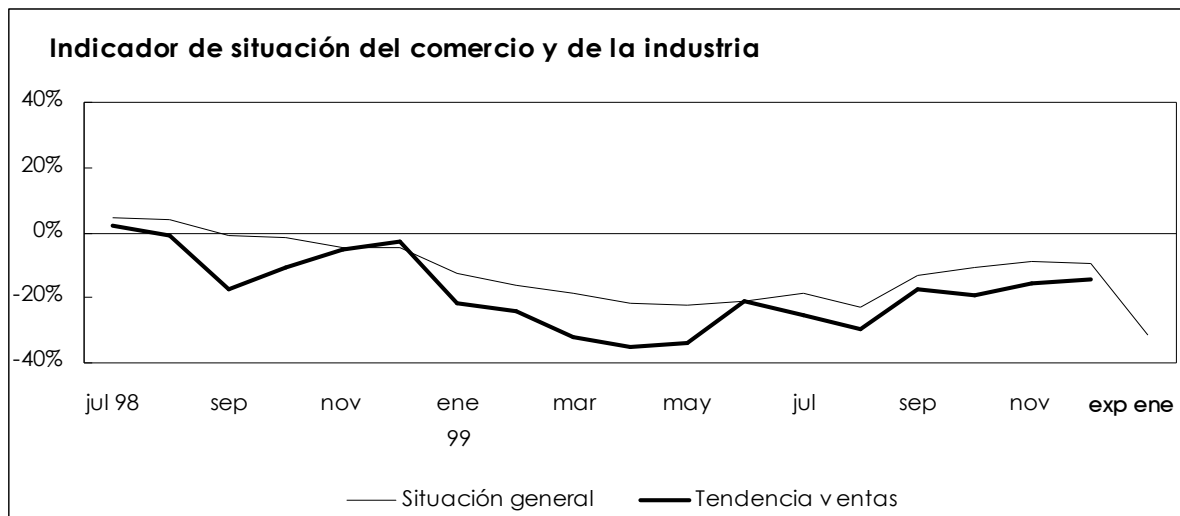
El balance no es positivo dado que la economía local efectivamente se contrajo. Hay menos transacciones y menos ingresos.



En el corto plazo, pese a la retracción del consumo por el aumento de la presión impositiva, se espera una mejor situación general en un marco de crecimiento moderado de la economía del país. A esto se suma una mejor perspectiva de la economía mundial, y en particular, los pronósticos anticipan un año de crecimiento en Brasil.

En la medida que se normalice la "macroeconomía", se plantearán nuevamente las perspectivas de la región en función de sus ventajas competitivas. Bahía Blanca emerge como uno de los sitios del país con mayores posibilidades para captar inversiones del exterior. A diferencia de las capitales de provincia, cuyas economías se sostienen sobre la base de un insostenible gasto de las administraciones provinciales, la economía local con esfuerzo ha aprendido a impulsarse por la dinámica del sector privado.

No obstante, en el presente subsisten problemas en la economía regional que conviene



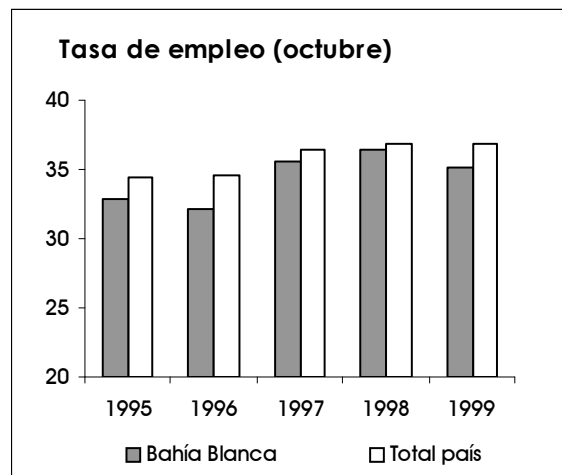
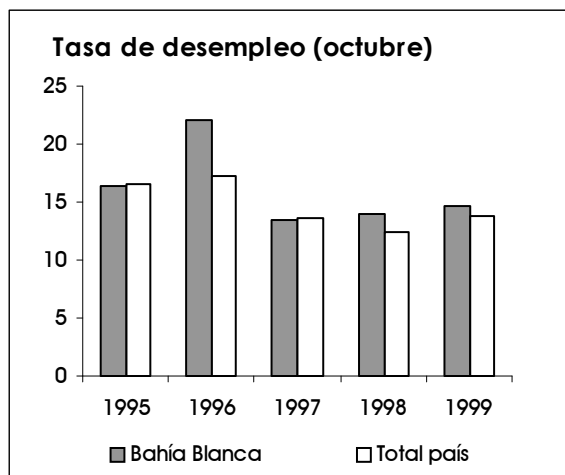
no perder de vista. El sector agropecuario atraviesa un momento difícil afectado por fuerte endeudamiento, bajos precios y rindes. La situación ocupacional se ha deteriorado y la tasa de desempleo es elevada. La crisis del sector público también se nota en la ciudad dado que aún sigue teniendo un peso relevante a través de la obra pública, Fuerzas Armadas, hospitales y los jubilados.

El sector comercial parece ir encontrando un equilibrio, tras un año sin grandes radicaciones. Negocios como los pequeños almacenes tienden a ser desplazados por los hipermercados en tanto, que el tradicional centro comercial aún mantiene su dinámica antes amenazada por la apertura de paseos de compras ubicados en las afueras de la ciudad. No obstante, el progreso asegura nuevos

desafíos. La próxima amenaza no pasa tanto por la irrupción de gigantes locales como por la explosiva inserción del comercio electrónico.

Las perspectivas en el largo plazo están en función de proyectos fundamentales relacionados con el desarrollo de nuevas vías de integración de la región con otros mercados: la consolidación del corredor Bioceánico, el Puerto de Contenedores y la Zona Franca. Las dificultades han desdibujado logros destacables como la concreción de la zona franca o el lento avance del Corredor Multimodal Trasandino del Sur.

La oportunidad de un cambio sustancial, de un despegue de la economía regional impulsado por los grandes emprendimientos aún sigue latente.



## Estructura impositiva y decisiones de endeudamiento

□ *El propósito del análisis ha consistido en analizar cómo afecta a las decisiones de financiamiento de las empresas la cambiante estructura impositiva del país.*  
□ □ *La posibilidad de deducir los costos del endeudamiento de la base imponible de Ganancias genera incentivos para endeudarse.* □ *El sistema impositivo puede inducir a la capitalización exigua de las empresas.* □ *La implementación del impuesto al costo del endeudamiento no soluciona el sesgo pro-deuda del sistema impositivo actual.*

La estructura impositiva puede afectar de modo sensible el valor de las empresas. Puede parecer que el hecho de que existan tales o cuales impuestos sólo se refleja en la disminución de las utilidades netas. Sin negar este costo equivalente a la transferencia de fondos desde el sector privado al sector público, cabe reconocer que existen otros, denominados de eficiencia, que se relacionan con las modificaciones en las decisiones de los empresarios ante los impuestos.

En particular, este trabajo se interesa por examinar como ante la presencia de impuestos, a las empresas le conviene o no modificar su esquema de financiamiento. En términos más concretos, frente a una determinada mezcla de impuestos, evaluar si la decisión de incrementar la deuda se traduce en una mejor situación para la empresa, lo que equivale a aumentar su valor.

### Marco de análisis

Para facilitar la exposición del tema, se presenta un breve y sencillo marco de análisis. El efecto de los impuestos sobre el esquema de financiamiento se ve con claridad en el caso de los impuestos a las Ganancias.

Cuando la empresa busca alternativas de financiación tiene la opción de integrar nuevo capi-

tal propio o bien puede tomar deuda. Cualquiera sea la decisión tomada, los mayores recursos permitirán un aumento de las utilidades operativas, pero si se opta por tomar deuda disminuirá el monto de este impuesto dado que el pago de intereses se considera como un gasto por lo que puede ser deducido de las utilidades gravables. En otras palabras, al usar deuda el costo impositivo<sup>1</sup> resulta menor que si se hubiese elegido realizar nuevos aportes de capital. El ahorro de costos impositivos, conocido también como *escudo fiscal* o *escudo contra impuestos*, significa un mayor valor para la empresa si decide aumentar su deuda.

Siguiendo el razonamiento anterior, la mejor estrategia pareciera ser la búsqueda del mayor nivel de deuda posible. Sin embargo, esto no se verifica en la práctica dado que existen otros factores que pueden poner límites al nivel de endeudamiento<sup>2</sup>. Entre ellos, uno de los más importantes que analiza la teoría, es el efecto de los impuestos personales; es decir, aquellos que recaen sobre los propietarios de la empresa, al distribuir utilidades, o de sus acreedores, al cobrar intereses. Desde esta perspectiva más amplia que considera el pago "total" de impuestos realizados por la empresa y en forma separada por sus propietarios y acreedores, los resultados de optar por un esquema de financiamiento con mayor

participación de deuda, conocido también como “apalancamiento”<sup>3</sup>, pueden variar en forma sustancial y por ende, sus utilidades, de acuerdo a la estructura impositiva vigente. En definitiva, se trata de comparar el rendimiento neto de impuestos a las empresas y personales de cada peso de capital propio versus el de cada peso de capital de terceros.

### El caso de Argentina

Tal como se dijo anteriormente, si bien las empresas, cualquiera que sea su forma jurídica, son en última instancia asociaciones entre personas, existen diferentes posturas acerca de cómo debe cobrarse los impuestos a las ganancias que se originan en empresas y cómo debe esto asociarse o no a los montos que deben pagar los individuos por sus ganancias.

En Argentina, en lo que respecta al impuesto a las ganancias, se utiliza el sistema denominado *anonimato*, donde existe un criterio de separación entre las rentas que provienen de las sociedades y las rentas de las personas.

En el primero de los casos las ganancias están gravadas en forma proporcional, es decir que a las utilidades de la empresa se le aplica la alícuota correspondiente antes de distribuir los dividendos a los accionistas. Luego se procede a la distribución de las utilidades netas del impuesto societario, de acuerdo a la política de la empresa. A partir de allí las utilidades distribuidas llegan a los accionistas, quienes no las computan en su declaración de impuesto a las ganancias porque para la legislación actual están exentas con el fin de evitar la doble imposición. Por otro lado, no existe un impuesto personal a los ingresos por préstamos o colocaciones financieras.

El impuesto a los Bienes Personales, a diferencia de lo ocurrido con Ganancias, alcanza a los ingresos por dividendos o participaciones en empresas societarias con una alícuota constante. Esto significa que en la práctica sí existe doble imposición de los dividendos que son alcanzados por dos impuestos diferentes.

### Las modificaciones de la reforma de fines de 1998

A partir de enero de 1999 comienza a regir el impuesto al endeudamiento pagado por las empresas y las personas como consecuencia de la aplicación de la reforma realizada en los últimos meses del año anterior. El espíritu de esta modificación era eliminar las operaciones de autopréstamo<sup>4</sup>. En términos sencillos significa que los empresarios “prestan” dinero a sus propias empresas. A través de este procedimiento, los propietarios de las empresas depositan capital propio en entidades financieras por lo que perciben un interés. Simultáneamente, solicitan préstamos para la empresa (que en alguna medida se hallan avalados por el capital que tienen depositado) y los costos financieros que origina esa deuda se deducen de la base imponible de Ganancias. De ese modo, el capital de los empresarios, previo paso por el sistema financiero oficial, “retorna” a la empresa en forma de préstamo, utilizando la ventaja impositiva de la tenencia de deuda.

El modo directo de solucionar esta cuestión y la distorsión en la estructura de capital de las empresas sería gravar a los ingresos personales por colocaciones financieras que se encuentran exentos en el impuesto a la renta. Así, a los empresarios dejaría de convenirles tener su capital depositado en las entidades financieras porque deberían pagar un impuesto por las rentas que les generen. Sin embargo, las dificultades prácticas para su implementación y la fuga de ahorros por la alta movilidad de los capitales a nivel mundial generarían un costo muy elevado para la economía.

Frente a este problema, se optó por una segunda alternativa consistente en gravar a los tomadores de deuda con una tasa constante del 15%. De ese modo, la aparición de este impuesto hace que el ingreso neto para el acreedor se vea disminuido dado que, antes de la reforma impositiva, cada peso que la empresa destinaba a endeudamiento le llegaba libre de impuestos societarios y libre de impuestos personales, mientras que ahora la empresa deberá pagar un tributo

sobre ellos, que tiende a atenuar o disminuir el escudo fiscal.

Otra de las modificaciones que afecta los resultados de este análisis es el incremento de la alícuota de impuestos corporativos desde el 33% al 35%, lo cual juega a favor de los incentivos pro-deuda aún con las limitaciones introducidas con respecto al porcentaje de endeudamiento permitido y al monto de intereses deducible.

### ***Las medidas del nuevo gobierno***

Si bien al momento de elaboración de esta nota sólo contaba con la sanción de la Cámara de Diputados, hay algunas modificaciones en la estructura impositiva que pueden alterar las situaciones descriptas en los párrafos anteriores.

En el caso del impuesto a los Bienes Personales, si el valor total de los mismos supera los \$200.000, se aplicará sobre el excedente una tasa del 0,75%, que significa un aumento con respecto a la anterior.

En cuanto al impuesto al endeudamiento, si bien se mantiene su vigencia que consiste en la aplicación de una tasa del 15% sobre los intereses pagados y el costo del endeudamiento<sup>5</sup>, se establece al mismo tiempo una limitación al monto total que pagaría la empresa. Según la nueva disposición, esta suma no puede superar el valor que surge de multiplicar la deuda por 2,25%. Esta restricción tendería a atenuar el impacto del impuesto sobre aquellas empresas que se endeuden a una tasa muy elevada.

### ***Aplicación práctica***

Para ilustrar la influencia de la estructura impositiva, se presentan a continuación dos ejercicios simples que comparan la situación de una empresa frente a estructuras de capital diferentes, una con deuda y la otra no.

#### ***Sin impuestos personales***

En primer lugar se consideran únicamente los impuestos que paga la sociedad dejando de

lado los impuestos personales. Se analiza la situación antes y después de la reforma impositiva de 1998. En el primer caso, se toma un impuesto societario sobre ganancias del 33% ; en tanto que el segundo, la alícuota se eleva al 35% y se agrega el impuesto al endeudamiento del 15%.

El primer ejemplo ilustra las ventajas del escudo fiscal. Si se opta por tomar la deuda, la empresa paga menos impuestos. La suma de ingresos de acreedores y accionistas una vez deducidas las obligaciones impositivas resulta superior. Con el impuesto al endeudamiento, aumentan los pagos de impuestos de la empresa con deuda. No obstante, en el ejemplo considerado, aún se mantiene la ventaja de un menor pago de impuestos para la empresa "apalancada". En otros términos, el nuevo impuesto permitiría reducir el sesgo a favor del endeudamiento, sin alcanzar a eliminarlo por completo.

El motivo de lo anterior reside en que, si bien existe un pago adicional como impuesto al endeudarse, ese pago puede deducirse de la base imponible de ganancias, con lo cual se "recupera" parte del impuesto pagado por posesión de deuda. Si se pretendiera eliminar completamente el sesgo pro-deuda originado en el escudo fiscal, la alícuota necesaria del impuesto a la deuda debería ser aún superior a la del impuesto a las ganancias.

#### ***Con impuestos personales***

Se amplía el ejercicio anterior incorporando el efecto del pago de impuestos personales que recaen sobre el ingreso de los accionistas al cobrar dividendos y de los acreedores al aumentar su patrimonio por la percepción de intereses. Como puede observarse en el Cuadro 3, la diferencia con respecto a las situaciones anteriores es el pago en concepto de impuesto sobre los Bienes Personales<sup>6</sup> del 0.5% de los dividendos cobrados por los accionistas y de igual porcentaje sobre el interés recibido por los acreedores.

<b>CUADRO 1. CASO IMPUESTOS SOCIETARIOS</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>EMPRESA</b>
antes reforma 1998	sin deuda	con deuda <sup>1</sup>
Ganancias antes de intereses e impuestos	1000	1000
Intereses, ingresos acreedores	0	600
Utilidad después de intereses	1000	400
Impuesto endeudamiento no existe	0	0
Impuesto ganancias 33%	330	132
Ingreso disponible accionistas	670	268
Ingreso acreedores mas Ingreso accionistas	670	868

<sup>1</sup> Se supone una deuda de \$5000 al 12% anual

<b>CUADRO 2. CASO IMPUESTOS SOCIETARIOS</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>EMPRESA</b>
después reforma 1998	sin deuda	con deuda <sup>1</sup>
Ganancias antes de intereses e impuestos	1000	1000
Intereses, ingresos acreedores	0	600
Utilidad después de intereses	1000	400
Impuesto endeudamiento 15%	0	90
Impuesto ganancias 35%	350	109
Ingreso disponible accionistas	650	202
Ingreso acreedores mas Ingreso accionistas	650	802

<sup>1</sup> Se supone una deuda de \$5000 al 12% anual

<b>CUADRO 3. CASO IMPUESTOS SOCIETARIOS Y PERSONALES</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>EMPRESA</b>
después reforma 1998	sin deuda	con deuda <sup>1</sup>
Ganancias antes de intereses e impuestos	1000	1000
Intereses, ingresos acreedores	0	600
<i>Impuestos personales acreedores</i>	0	3
Utilidad después de intereses	1000	400
Impuesto endeudamiento 15%	0	90
Impuesto ganancias 35%	350	108,5
Ingreso disponible accionistas	650	201,5
<i>Impuesto personal accionistas 0,5%</i>	3,3	1,0
Ingresos accionistas después impuestos personales	647	200
Ingresos acreedores mas Ingresos accionistas después imp. personales	647	797
<i>Variación con resp a situación sin impuestos personales</i>	-0,5%	-0,5%

<sup>1</sup> Se supone una deuda de \$5000 al 12% anual

**EN SINTESIS. Impuesto pagado como porcentaje de utilidad bruta<sup>1</sup>**

		Antes reforma 1998	Después reforma 1998
<b>SIN DEUDA</b>	Impuesto total	33,33%	35,33%
	sobre la empresa	33,00%	35,00%
	sobre acreedores y accionistas	0,33%	0,33%
<b>CON DEUDA</b>	Impuesto total	13,60%	20,30%
	sobre la empresa	13,20%	19,90%
	sobre acreedores y accionistas	0,40%	0,40%

<sup>1</sup> Calculado sobre el ejemplo analizado

Debido a que la alícuota de Bienes Personales es baja, el efecto en términos absolutos no modifica demasiado la situación con respecto al caso anterior. Por otra parte, al afectar de igual modo a los acreedores y accionistas su consideración sólo disminuye el valor de la empresa en el porcentaje del impuesto, sin generar diferencias entre la empresa endeudada y la que no lo está.

Para que la inclusión de impuestos personales genere un contrapeso al escudo fiscal que determina un menor pago de impuesto a las Ganancias en la empresa que toma deuda, habría que establecer una alícuota diferencial en el impuesto personal que recae sobre acreedores y accionistas, con una tasa superior para los primeros.

**Comentarios finales**

El propósito del análisis ha consistido en analizar cómo afecta a las decisiones de financiamiento de las empresas la cambiante estructura impositiva del país.

Los impuestos representan un elevado porcentaje de las utilidades de las empresas. Este porcentaje, el monto de impuestos pagados y en consecuencia las utilidades, presenta importantes variaciones según la forma de organización de la empresa y de sus decisiones de financiamiento.

En el caso específico de Argentina debido a las características del sistema impositivo en lo que respecta a las empresas, existe un incentivo a tomar deuda por parte de las mismas que si bien

intenta ser atenuado con la creación de un impuesto adicional, no logra revertir el sesgo. La inclusión de los impuestos personales en el análisis no modifica las cuestiones observadas en el caso anterior debido a que afecta de igual modo a acreedores y accionistas con lo cual no produce distorsiones en cuanto a la composición del capital empresarial.

<sup>1</sup> Suponiendo por el momento únicamente el Impuesto a las Ganancias.

<sup>2</sup> El análisis de estos factores es estudiado por la "Teoría de la Estructura de Capital". El efecto de los impuestos, tanto sobre las empresas como los pagados por las personas, es una de las partes fundamentales de esta teoría, que también considera los riesgos y costos de quiebra, las relaciones entre accionistas y gerentes, los costos transaccionales en los mercados de capitales, el rol de los inversores institucionales, entre otros temas

<sup>3</sup> Vale la pena reiterar, ciñéndose estrictamente a la ventaja impositiva, sin considerar las ventajas e inconvenientes asociados a otros factores

<sup>4</sup> Un análisis más pormenorizado sobre la reforma impositiva de 1998 se encuentra en el IAE 43, pág. 12 y ss.

<sup>5</sup> Se hace la diferenciación en razón de que los gastos administrativos asociados al préstamo también son alcanzados por el impuesto

<sup>6</sup> Si bien el impuesto comienza a regir a partir de un valor en bienes personales de aproximadamente \$100.000, en el ejemplo se supone que tanto los accionistas como acreedores de la empresa se ven alcanzados por el mismo.

## Metas comprometidas en la concesión del servicio de provisión de agua potable

□ *El siguiente trabajo complementa el publicado en el informe anterior<sup>1</sup> referido a la estructura y evolución prevista en el régimen de tarifas para el servicio de agua y cloacas, concesionado a mediados de este año. □ El objetivo es precisar algunas cuestiones adicionales, establecidas en el marco regulatorio<sup>2</sup> del servicio, el contrato de concesión y circulares aclaratorias y modificatorias emitidas por la Comisión de Privatización.*

Como se señaló en el trabajo previo, los cambios programados en la estructura de tarifas del servicio están condicionados a la aprobación en el cumplimiento del programa de inversiones comprometidas. Estas obras deberían significar un aumento en la calidad del servicio y por lo tanto, conllevan en forma implícita un argumento de respaldo en los aumentos previstos en el costo de provisión. Por esta razón, resulta conveniente describir los compromisos asumidos por el concesionario en torno a este aspecto. Por otro lado, el estudio anterior analizó el nivel de tarifas del servicio y cambios programados para los próximos años. Es interesante entonces complementar estos datos con la explicación de los mecanismos previstos que pueden conducir a una reformulación del cuadro tarifario estudiado. Finalmente, es importante destacar que el Contrato presenta algunas definiciones a mediano plazo sobre el destino del agua proveniente de su principal fuente de abastecimiento y, frente a eventuales insuficiencias en la capacidad de suministro, fija compromisos al Concesionario de emplear fuentes alternativas.

### Metas para el programa de Inversiones: el POES

El Contrato de Concesión establece la obligación de la empresa operadora del

cumplimiento del Programa de Optimización y Expansión del Servicio (POES). Este programa consiste en un conjunto de metas cuantitativas y cualitativas que el Concesionario deberá alcanzar a lo largo de seis períodos quinquenales. Para cada uno de estos períodos, el Concesionario propondrá al Organismo Regulador el plan de acción para alcanzar los objetivos de cobertura y otras metas sobre la prestación del servicio, especificando las localidades en las que se ejecutará. Esta propuesta se denomina Plan Quinquenal y, una vez aprobado por el Organismo Regulador, pasa a conformar el POES.

En el Cuadro 1 se detallan las metas definidas para el Concesionario sobre aspectos entre los que se destacan la calidad del servicio y su expansión, prestación, renovación de redes, tratamiento de desagües cloacales y disposición de barros de plantas potabilizadoras y depuradoras.

El proyecto del primer plan quinquenal debió ser presentado antes del pasado mes de octubre. Las obras comprometidas son de cumplimiento obligatorio en tanto que las metas correspondientes a los cinco restantes hasta la finalización de la Concesión podrán ser actualizadas a través de propuestas autorizadas por el Organismo Regulador<sup>3</sup>. En caso de incumplimientos del POES, se aplicarán multas de acuerdo al criterio del Organismo Regulador (ORBAS)



En forma anual, el Concesionario deberá presentar al Organismo Regulador un informe de avance en la relación a las metas e inversiones comprometidas. La presentación debe hacerse en el lapso de los primeros dos meses posteriores a la finalización de cada período anual de la Concesión, por lo que el primer informe debería estar listo antes de septiembre del año próximo.

El informe deberá detallar las obras y acciones a llevar en el transcurso del año siguiente. Por otra parte, podrá contener propuestas de actualización, adecuación o modificación del POES, las que serán sometidas a la aprobación del organismo regulador. En el mismo plazo, el Concesionario también deberá entregar un informe sobre los Niveles de Servicio alcanzados en cada una de las zonas.

De acuerdo al contrato, una vez aprobado el informe, el Concesionario publicará una síntesis y lo pondrá a disposición de los usuarios. Por otro lado, el marco regulatorio provincial establece que el ORBAS debe dar publicidad general de los planes de expansión y los cuadros tarifarios aprobados.

### **Funciones del Organismo Regulador (ORBAS)**

El control y regulación del servicio bajo las normas impuestas por el marco regulatorio y el Contrato de Concesión, recae sobre el Organismo Regulador Bonaerense de Agua y Saneamiento (ORBAS).

El organismo fue creado por ley (11820) y está integrado por cuatro directores, designados por el Poder Ejecutivo Provincial. Su mandato se extiende por cuatro años, con la posibilidad de extenderlo a ocho en caso de ser reelegidos.

Entre sus funciones, además del control de la Concesión y de informar sobre los planes de expansión del servicio, figura tanto la de realizar estudios prospectivos sobre la demanda de agua en el mediano y largo plazo como la de evaluar la conveniencia de fuentes alternativas de abastecimiento. Esto resulta interesante desde una perspectiva local en función del exiguo margen

para satisfacer futuros aumentos de demanda con la capacidad de provisión y transporte desde el Dique Paso de Las Piedras.

### **Mecanismos de Revisiones en el valor de las tarifas**

Al margen de los cambios previstos en las tarifas en los próximos cinco años, el contrato prevé mecanismos complejos de revisión de los precios (general y especial) y de la estructura del régimen. Esta alternativa cubre parte de los riesgos para el operador, generado por la incertidumbre de definir una política de precios para el prolongado período de la Concesión, fijado en treinta años. Los valores vigentes para el servicio son dos; 0,276 U\$/m<sup>3</sup> para el precio General y 0,345 U\$/m<sup>3</sup> para el precio Especial.

El texto es claro con relación a las situaciones que no justificarían un cambio, excluyendo de manera explícita la compensación de déficits derivados del riesgo empresarial o la convalidación de ineficiencias en la prestación del Servicio.

Las revisiones en el nivel de tarifas pueden ser dos tipos. Las revisiones ordinarias se producen cada cinco años y se podrán efectuar a partir del inicio del segundo período quinquenal de la Concesión -año 2004-. Los cambios para cada quinquenio deberían estar justificados por una modificación del POES correspondiente al período.

El segundo tipo de revisión se denomina extraordinaria, la que a su vez se divide en dos clases: por cambios en la estructura de costos y generales.

En el primer caso, el Concesionario debería invocar, con una periodicidad no menor a los 12 meses, cambios en los costos de prestación. Se exige como requisito para habilitar la solicitud de revisión, una variación no menor al 3% en un índice de costos ponderado por mitades con el Índice de Precios al Consumidor EUA y el Índice de Precios de Bienes Industriales EUA. El período para medir la variación se iniciará desde la anterior revisión por cambios de costos o, en caso de ser la

primera, desde el mes de presentación de la Oferta Económica del Adjudicatario. En caso que la revisión fuera procedente, el Contrato de Concesión establece que el porcentaje de variación resultante se trasladará a todos los valores tarifarios fijados en dólares.

Dentro de la categoría de revisiones extraordinarias, el segundo caso, denominado General, admite un amplia variedad de causas posibles como cambios sustanciales e imprevistos en la infraestructura de provisión del servicio o en el marco tributario, y normas de protección del medio ambiente que afecten los costos de prestación del servicio.

La solicitud debe estar fundamentada a través de un detallado estudio y el cambio será factible, bajo la condición de que la variación de precios obtenida del estudio, no resulte inferior al 3%.

La modificación de tarifas, tanto por la vía ordinaria como extraordinaria, requiere un decreto del Poder Ejecutivo, previo dictamen del Organismo Regulador y discusión en audiencia pública. El debate público no debe extenderse más de un mes y debe ser reglamentado por el Organismo Regulador. Tras la audiencia, el ORAB cuenta con el mismo plazo para expedirse en relación a la solicitud de revisión.

### **Mecanismo de Revisión del Régimen Tarifario**

El Contrato de Concesión también contempla la posibilidad de modificar la estructura del Régimen Tarifario a partir del tercer año de la Concesión. La decisión de revisión del cuadro tarifario existente en última instancia recaerá sobre el Poder Ejecutivo Provincial, previo dictamen del Organismo Regulador.

### **Paso de la Piedras y fuentes alternativas de provisión**

La operación y mantenimiento del Dique continúa bajo dominio del Gobierno Provincial. Por la provisión de agua, el Poder Ejecutivo provincial

cobrará al Concesionario un precio de \$0,0325 por metro cúbico de agua y de \$0,02 por metro cúbico para el agua destinada a empresas del Polo Petroquímico.

Es interesante señalar que a partir del séptimo año de la concesión<sup>4</sup>, el Concesionario deberá destinar el agua proveniente del Dique a las empresas del Polo en forma prioritaria. En caso de que la oferta remanente, sea insuficiente para satisfacer la demanda de la población de Bahía Blanca y zona de influencia, deberá tener previsto la utilización de fuentes alternativas

### **Comentarios finales**

El repaso del contenido del Contrato de Concesión del servicio permite clarificar el alcance de los compromisos asumidos por los nuevos operadores en materia de inversiones para mejorar la calidad del servicio. Resulta claro que el aumento esperado en las tarifas deberá tener como contrapartida el alcance de una serie de metas que redundarán en una mayor calidad de servicio, ampliación del porcentaje de cobertura de la población y prácticas de conservación del medio ambiente.

El grado de cumplimiento de las metas comprometidas en el POES (algunas de difícil comprobación), será definido por el Organismo Regulador, al cual, el marco regulatorio le ha concedido amplias facultades de fiscalización.

En el diseño de los mecanismos de control siempre subyace “el riesgo de captura” lo que va en contra de la defensa de los intereses de los usuarios del servicio, que en última instancia dependerá de la eficacia e incentivos de los funcionarios que integran el organismo regulador en el cumplimiento de su misión.

<sup>1</sup> “Es cara el agua en Bahía Blanca” IAE 47, pp. 11-18

<sup>2</sup> Definido en la ley provincial 11.820

<sup>3</sup> La revisión de metas deberá presentarse con una antelación mínima de un año a la finalización de cada período quinquenal.

<sup>4</sup> Julio del 2007.

**Cuadro 1. Resumen de las principales características del POES**

## Calidad de vida: enfoques y medidas

□ *Existen diversos indicadores del nivel de vida que poseen los distintos sectores de la sociedad. □ Por lo menos un 15% de la población bahiense pertenece a hogares que se hayan por debajo de la línea de pobreza. □ Entre 1980 y 1990, la cantidad de hogares con necesidades básicas insatisfechas se redujo un 8%. □ En los últimos años ha habido una progresiva desmejora en la distribución personal del ingreso.*

El análisis del nivel de vida en una sociedad es una cuestión que presenta múltiples dimensiones y que puede ser enfocado desde diferentes puntos de vista. En tal sentido, el conocimiento de los conceptos, indicadores y metodologías que se emplean para tratar el tema es importante para comprender mejor el cuadro de situación y derivar conclusiones precisas.

El propósito de esta nota es presentar los diferentes enfoques que existen sobre la cuestión y la forma en que se calculan sus indicadores, explicando los alcances y limitaciones de cada uno de ellos. Además se exponen cifras disponibles para Bahía Blanca, a fin de contar con una idea aproximada del panorama local en relación al nivel de vida de sus habitantes.

A grandes rasgos puede decirse que el problema de las deficiencias en el nivel de vida es importante en la ciudad. Un porcentaje significativo de hogares bahienses no puede cubrir las necesidades más elementales y carecen de perspectivas de mejoras sustanciales. Además, a lo largo de los últimos diez años, se ha producido una notable desmejora en la distribución del ingreso, de manera que ha aumentado la concentración de la riqueza en los estratos superiores. A fin de precisar mejor estas ideas y de conocer las medidas que existen al respecto, se exponen los principales criterios de análisis y su aplicación al de Bahía Blanca.

### Línea de pobreza

No existe una única definición de pobreza sino muchas, en atención a los múltiples factores que configuran el problema. A grandes rasgos, se concibe a la pobreza como la imposibilidad de alcanzar los requerimientos básicos de un nivel de vida digno. Las nociones más elementales aluden a las deficiencias en la cobertura de requerimientos mínimos establecidos por las normas nutricionales. Los conceptos más amplios y modernos hacen referencia a otros aspectos: vivienda, educación y salud, entre otros.

El enfoque de la Línea de Pobreza apunta a la determinación del ingreso per capita mínimo que se requiere dentro de una familia para acceder a un nivel de vida mínimamente adecuado. Para ello se clasifica a las necesidades del hogar en dos dimensiones, una alimentaria y otra correspondiente al resto de los bienes y servicios consumidos por el hogar (vivienda, vestido, salud, educación, transporte). En función de dichos requerimientos, se elaboran dos canastas: Canasta Básica Alimentaria (CBA) y Canasta No Alimentaria (CNA).

La CBA es de índole normativa y se calcula sobre la base de un contenido que asegure una adecuada nutrición, según los requerimientos calóricos y energéticos preestablecidos. El cálculo corresponde a las necesidades de un hombre

adulto pero luego es ajustado para adecuarse a las demandas de los demás integrantes de una familia tipo.

La CNA presenta ciertas dificultades para su determinación, debido a la cantidad y variedad de bienes y servicios que la componen. Por tal motivo, ésta suele estimarse a través de una relación con la CBA. La relación entre ambas canastas resulta del cociente *Gastos Totales del Hogar/ Gastos en Alimentos del Hogar*, usualmente denominado  $\alpha$  o Coeficiente de Engel. El coeficiente  $\alpha$  es calculado por el INDEC, en el marco de la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares.

El valor monetario de la línea de pobreza (LP) resulta de la multiplicación del valor de la CBA por el Coeficiente de Engel

$$LP = \alpha \cdot CBA \quad \text{donde} \quad \alpha = \frac{\text{Gastos Totales}}{\text{Gastos en Alimentos}}$$

Para determinar si un hogar es pobre o no, se compara el ingreso de la familia con el valor monetario de LP calculado. Los hogares con ingresos inferiores son considerados pobres y aquellos cuyas entradas superan la línea se clasifican como no pobres.

En Bahía Blanca, según los datos de la Encuesta Permanente de Hogares, más del 15% de la población forma parte de hogares que perciben entre 165 y 275 pesos mensuales. De acuerdo a las estimaciones de línea de pobreza, que calculan la CBA entre los 200 y los 300 pesos mensuales, se concluye que estos hogares se encuentran bajo la línea de pobreza y más aún, bajo la línea de indigencia (sus ingresos no cubren ni la CNA ni la CBA).

### Necesidades básicas insatisfechas

El nivel de vida que disfrutaban los hogares puede ser sintetizado mediante una serie de indicadores relacionados con distintas áreas de requerimientos humanos. Esta es la idea que

subyace al enfoque de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), que intenta captar la proporción de familias en situaciones críticas en cuanto a privación de bienes, recursos u oportunidades de subsistencia y desarrollo.

Las situaciones de pobreza se asocian a ciertos tipos de carencias que se yuxtaponen, de manera que éstas pueden ser captadas a través de un reducido grupo de indicadores. Los parámetros que generalmente se emplean corresponden a dos dimensiones fundamentales: condiciones de habitabilidad de la vivienda y capacidad de subsistencia de los miembros de los hogares. Cada parámetro conlleva un criterio que define el punto crítico en cuanto a grado de cobertura o acceso. En el Box 1 se presentan los distintos indicadores y se especifica para cada uno qué grupo de familias queda por debajo del punto crítico correspondiente. Se considera que una familia tiene NBI cuando, por lo menos, verifica uno de los cinco tipos de deficiencia definidos.

De acuerdo a los datos censales correspondientes a Bahía Blanca, la cantidad de hogares con NBI se redujo un 8% entre 1980 y 1990, al pasar de 9,5 mil a 8,7 mil. La participación de los mismos en el total pasó de 13% a 9,6% en el transcurso de esos diez años (Ver Cuadro 1).

Con referencia a los tipos de privación, se tiene que los más frecuentes son el hacinamiento y la vivienda inadecuada. Según las cifras del último censo de población estos tipos de carencia

**Cuadro 1. Hogares con necesidades básicas insatisfechas**

AÑO	HOGARES PARTICULARES		
	Total	Con NBI	% con NBI
1980	73.131	9.507	13%
1990	90.668	8.700	9,6%
Variac.	24%	-8%	

Fuente: INDEC -Censos Nacionales de Población y Vivienda 1980 y 1991 y Dirección Provincial de Estadística de Buenos Aires.

representaban el 5% y 2,8%, respectivamente, dentro del 10% conformado por hogares con NBI. Las situaciones de deficiencia en servicios sanitarios, educación y capacidad de subsistencia exhibían participaciones menores (0.5% a 1,8%). En el Cuadro 2 se detallan los porcentajes correspondientes a cada indicador y se calcula una proyección para 1999.

Existen también ciertos indicadores complementarios que brindan información más precisa o detallada respecto de los principales tipos de carencia: nivel educativo del jefe del hogar, características de las viviendas y condiciones sanitarias de la población, entre otras. El Cuadro 3 presenta algunas cifras para la ciudad de Bahía Blanca.

de aquel grupo que concentra un porcentaje significativamente superior. Es así como las medidas de distribución del ingreso de una sociedad, a pesar de no brindar en sí mismas medidas absolutas del nivel de vida, permiten extraer ciertas conclusiones en términos relativos o comparativos. Por otra parte, estos indicadores pueden ser empleados en forma complementaria a otros para derivar mayores precisiones.

El procedimiento que usualmente se sigue para evaluar la distribución social del ingreso consiste en dividir a la población en diez fracciones iguales denominadas deciles, y calcular la proporción de los ingresos totales recibida por cada una. Con una distribución perfectamente igualitaria, cada decil recibiría el 10% de los ingresos. Esta

### Box 1

#### Indicadores de NBI: especificación de los grupos de familias que quedan por debajo del punto crítico

- **Hacinamiento:** familias en viviendas con más de tres personas por cuarto que no vivan en departamentos.
- **Vivienda inadecuada:** familias que habitan viviendas que no cumplen condiciones mínimas para la vida humana (carencia de servicios básicos, ubicación en villas de emergencia, régimen de tenencia irregular, materiales precarios, inmuebles no destinados a fines habitacionales).
- **Servicios sanitarios inadecuados:** familias que habitan en viviendas sin ningún tipo de baño.
- **Deficiencia educativa:** familias en las que, por lo menos, un niño en edad escolar (6 a 12 años) no concurre a la escuela primaria.
- **Baja capacidad de subsistencia:** familias con 4 o más personas por miembro ocupado en las que el jefe tiene nivel educativo bajo (primaria incompleta o sin experiencia alguna dentro del sistema educativo).

### Distribución del ingreso

Los indicadores referidos al grado de concentración del ingreso dentro de una comunidad, permiten obtener alguna idea de las diferencias en el nivel de vida de distintos estratos sociales. Es evidente que, si un segmento de la población recibe una proporción baja de los ingresos totales, su calidad de vida será inferior a la

situación ideal es comparada con la real y entonces es posible determinar cuál es la proporción excedente o sobrante en cada segmento, respecto de la correspondiente a la situación de igualdad distributiva. Para cuantificar de alguna manera el grado de desigualdad, se calcula la tasa máxima de redistribución, que es la sumatoria de los excedentes antes mencionados. Cuanto mayor es la tasa de redistribución, más

**Cuadro 2. Hogares con NBI, según tipo de carencia**

Año 1991 y proyección 1999

TOTAL HOGARES CON NBI	HOGARES CON INDICADORES DE				
	Hacinamiento	Vivienda inadecuada	Servicios sanitarios inadecuados	Deficiencia educativa	Baja capacidad de subsistencia
10% <sup>1</sup>	5,1%	2,8%	0,5%	0,5%	1,8%
8.700	3.730	2.048	366	366	1.316
Proyección 1999	4.699	2.580	461	461	1.659

<sup>1</sup> Del total de hogares

Fuente: INDEC - Censos Nacionales de Población y Vivienda 1991 y Dir. Pcial de Estadística de Buenos Aires

desigual es la distribución de los ingresos. En tal sentido, una tasa nula reflejaría una perfecta situación distributiva.

Tomando los tabulados de la Encuesta Permanente de Hogares correspondientes a octubre de 1991, 1996 y 1998 se observa en la ciudad un progresivo aumento de la tasa máxima de redistribución, lo que da cuenta de la desmejora en la distribución personal del ingreso. En promedio para los tres relevamientos, se tiene que el 10% de los ingresos totales se reúne recién con la incorporación del tercer decil. En tanto, el decil superior concentra, según el año, entre el 30% y el 35% del total. Esto contrasta marcadamente con la situación del segmento inferior, que apenas logra captar alrededor del 2% de los ingresos. El Cuadro 4<sup>1</sup> muestra la proporción de ingresos percibida por cada decil, la tasa acorde con una distribución perfectamente igualitaria, la diferencia entre estas dos últimas y la tasa máxima de redistribución correspondiente al año 1998. También exhibe la evolución de la tasa de redistribución.

### Mediciones del costo de vida

Las diferencias de acceso a ciertos tipos de bienes por parte de la población, constituyen un indicador de la calidad de vida de los diferentes

sectores de la sociedad. Esta idea se haya implícita en el enfoque de la línea de pobreza que, mediante el cálculo del valor de una canasta elemental y su comparación con los ingresos percibidos por los hogares, busca determinar qué familias son pobres y cuáles se hayan por encima de los requerimientos mínimos.

Con un criterio similar es posible calcular el costo de distintos tipos de canasta, a fin de estimar el monto de ingresos necesario para adquirir cada una de ellas y extraer conclusiones sobre la calidad de vida de las familias, de acuerdo a sus posibilidades reales de compra.

En el país se llevan a cabo varios estudios sistemáticos sobre consumo y costo de vida. Entre ellos cabe mencionar a la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares que efectúa el INDEC y las estimaciones de presupuesto familiar realizadas por la Fundación de Investigaciones para el Desarrollo (FIDE).

También el CREEBBA ha comenzado a calcular, desde principios de año, el costo de una canasta básica de consumo<sup>2</sup> atribuible a una familia de cinco integrantes, perteneciente a un segmento de ingresos medios. Si bien este indicador fue originalmente concebido para seguir la evolución del costo de vida y complementar la información provista por el Índice de Precios al Consumidor, también sirve de referencia para la

**Cuadro 3. Indicadores complementarios del nivel de vida**

Indicador	Cifra
Población en hogares con NBI	28.839
Población con NBI	7,5%
Jefes de hogar sin asistencia escolar	1,7%
Jefes de hogar con primaria incompleta	18,4%
Mujeres jefes de hogar sin asistencia escolar	3,2%
Población sin agua corriente	12.413
Población sin agua cloacas	91.167
Hogares en situación irregular de tenencia	7.655
Población en situación irregular de tenencia	9,6%
Población en alto riesgo sanitario <sup>1</sup>	9.439
Pob. sin obra social, plan médico ni mutual	6.471

<sup>1</sup> Población con probabilidades de contraer enfermedades de transmisión hídrica, como resultado de las condiciones de saneamiento básico de la vivienda que habitan.

Fuente: Centro de Estudios Bonaerense, en base a datos de INDEC y Dirección Pcial. de Estadística.

evaluación de las remuneraciones reales en relación a las requeridas para acceder a un nivel de vida dado.

La canasta mencionada se considera de tipo básico en el sentido de que ninguno de los bienes y servicios que la conforman puede ser considerado de lujo. No obstante, el espectro de artículos que cubre es amplio y se asume que el mismo proporciona un nivel de vida razonable al grupo familiar. Varios son los capítulos que la conforman: Alimentos y Bebidas, Vivienda, Indumentaria, Equipamiento y funcionamiento del hogar, Salud, Transporte, Esparcimiento, Educación y Bienes y Servicios varios. Esta diversidad de categorías confiere amplitud y realismo de la estimación.

Lo que en definitiva se calcula es la cantidad de dinero necesaria para adquirir la

canasta referencial, según los precios de mercado vigentes. Como para cada tipo producto incluido se relevan artículos de diferentes marcas, calidades y precios, es posible estimar tres valores para la misma canasta: uno máximo, uno mínimo y otro promedio. La confrontación de estos valores con los ingresos percibidos por los hogares indica el grado de rezago de las remuneraciones y las diferencias de calidad de vida por grupos de ingresos.

Aquellas familias cuyos ingresos son menores que el monto requerido para adquirir la canasta, se consideran de un nivel de vida inferior al que se haya implícito en el conjunto de bienes y servicios seleccionados. De todos modos, el consumo tomado como referencia es de tipo estándar dentro del segmento de ingresos medios. Por tal motivo, no es correcto concluir que los grupos familiares con niveles de entrada menores que los exigidos son pobres, de acuerdo a alguno de los criterios o enfoques antes desarrollados. Lo que simplemente puede afirmarse es que se encuentran por debajo del nivel y tipo de consumo considerado. Si bien las metodologías del costo de la canasta básica de consumo y de la línea de pobreza son similares, existen importantes

**Cuadro 4. Distribución del ingreso en Bahía Blanca. Año 1998**

Nº de decil	% del ingreso total recibido	% ideal (dist. igualitaria)	Diferencia
1	1,7%	10%	-8,3%
2	3,1%	10%	-6,9%
3	3,9%	10%	-6,1%
4	5,1%	10%	-4,9%
5	6,4%	10%	-3,6%
6	7,8%	10%	-2,2%
7	9,5%	10%	-0,5%
8	12,4%	10%	2,4%
9	15,7%	10%	5,7%
10	34,6%	10%	24,6%

Tasa máxima de redistribución: 32,7%

En 1991: 28,5%

En 1996: 30,3%



**Cuadro 5. Distribución poblacional según escala de ingreso total familiar**

Número de decil	Escala ingreso familiar		Población por decil	Porcentaje de personas	Ingreso total por decil (miles)	Ingreso familiar medio por decil
	Desde	Hasta				
1	40	210	18.236	7,3%	1.305	165
2	210	350	19.525	7,8%	2.154	275
3	350	490	21.451	8,6%	3.300	414
4	490	600	22.697	9,1%	4.252	533
5	600	730	28.316	11,3%	5.140	658
6	730	900	23.249	9,3%	6.434	801
7	900	1.000	30.320	12,1%	7.470	953
8	1.000	1.300	28.657	11,4%	8.969	1.140
9	1.300	1.800	28.819	11,5%	12.314	1.542
10	1.800	22.100	29.446	11,7%	25.170	3.149
<b>TOTAL HOGARES CON INGRESOS</b>			<b>79.215</b>			

Fuente: INDEC - Encuesta Permanente de Hogares

diferencias de grado entre ambos indicadores. El criterio de la línea de pobreza intenta captar situaciones de deficiencia críticas. El indicador que provee el costo de la canasta de consumo simplemente busca cuantificar, de alguna manera, el grado de alejamiento de las remuneraciones vigentes respecto del nivel "adecuado" para las familias de ingresos medios. Un grupo familiar considerado pobre por el enfoque de la línea de pobreza o de las NBI, quedará también por debajo de la línea definida por el costo de la canasta de consumo. La relación inversa, en cambio, no será válida.

De acuerdo a los precios minoristas vigentes en Bahía Blanca, el valor promedio de la canasta de consumo calculado por el CREEBBA es de unos 1.300 pesos. En tanto, los valores mínimo y máximo son del orden de los 1.000 y 1.600 pesos, respectivamente. Al confrontar estos datos con las cifras de ingresos de los hogares estimada por el INDEC<sup>3</sup> (Cuadro 5), se concluye que la mayor parte de las familias bahienses con ingresos percibe

niveles de remuneración menores. Tomando el valor mínimo de la canasta, se tiene que sólo los hogares ubicados en los tres últimos deciles pueden acceder al consumo referencial. Estos hogares reciben, en promedio, entre 1.140 y 3.149 pesos mensuales y contienen al 35% de la población total. El 75% restante pertenece a hogares cuyos ingresos van de los 165 a los 950 pesos mensuales, de manera que es imperativo para éstos suprimir algunos de los consumos supuestos y ajustar el presupuesto familiar a la compra de los bienes más necesarios.

### Comentarios finales

El estudio de la calidad de vida dentro de una sociedad encierra muchas cuestiones de índole normativa y puede ser enfocado desde diferentes puntos de vista. En esta nota se han presentado y explicado algunos de los indicadores más conocidos sobre el tema. Estos son los más

frecuentemente empleados para analizar cuestiones socio-económicas y sus modificaciones en el tiempo.

El propósito ha sido comentar de qué manera se definen los conceptos de interés dentro de cada enfoque, clarificar qué intenta captar cada indicador y cuál es la metodología que se halla detrás de cada tipo estudio. Esto es importante porque los temas relacionados con nivel de vida y pobreza están ocupando cada día mayor espacio en los estudios económicos y requieren de todos estos indicadores para el tratamiento del problema en su fase empírica. □

<sup>1</sup> Fuente: INDEC - Encuesta Permanente de Hogares - Ondas de octubre.

<sup>2</sup> En IAE 44 - mayo 1999, se describe en detalle la composición de la canasta básica de consumo y explica detenidamente la metodología de cálculo de su costo en la nota "Un nuevo indicador del costo de vida en Bahía Blanca", pp. 26-28.

<sup>3</sup> Encuesta Permanente de Hogares - Cuadro 28 (Hogares según escala de ingreso total familiar) para Bahía Blanca. Octubre 1998.

## Economía regional: producción y comercialización de miel<sup>1</sup>

□ □ La actividad apícola ha tenido un gran impulso en los últimos años. □ □ En 1998 Argentina resultó tercer productor y segundo exportador mundial. □ □ La región del sudoeste bonaerense produce alrededor del 30% del total nacional. □ □ La cadena de comercialización se caracteriza por la atomización de los productores y la concentración de los exportadores. □ □ La miel se exporta a granel, sin ningún tipo de diferenciación.

La transformación que está protagonizando la actividad apícola de la región, con cifras de producción que marcan récords históricos, hablan de un cambio notable en la dinámica del sector.

El impulso adquirido respondió fundamentalmente a los altos precios alcanzados durante 1996, cuando llegaron a pagarse al productor hasta \$2 por kilo de miel. Además, la actividad era una de las pocas alternativas de producción primaria rentables para aquellos que recibieron indemnizaciones o se adhirieron a retiros voluntarios.

Una ventaja de la apicultura es la posibilidad de comenzar con una escala pequeña o mediana e ir creciendo paulatinamente. Se estima que comenzar con 100 colmenas representa una erogación de 8 a 10 mil pesos aproximadamente, incluyendo los impuestos. La capacitación necesaria para el manejo de un apiario no es demasiado compleja ni extensa, lo cual, sumado a costos relativamente bajos para ingresar en la actividad, propició un notable incremento del número de productores.

Argentina se ha consagrado como uno de los proveedores principales de miel en el mundo, consecuencia del aumento sostenido en la producción y el bajo consumo interno. Sin embargo, no ha logrado diferenciar su producto, dado que el grueso de sus exportaciones es de miel a granel no tipificada.

El propósito de esta nota es indagar en los aspectos de comercialización de esta actividad

orientada a la exportación cuya producción regional representa aproximadamente el 30% del total nacional y su valor supera los 18 millones de pesos anuales.

La apicultura puede definirse como la cría de abejas en colmenas para la extracción de miel, producto que éstas forman a partir del néctar de las flores y dejan almacenar en paneles de cera. La miel de abejas puede ser categorizada en dos segmentos bien diferenciados: miel de mesa y miel de uso industrial. La primera puede ser consumida como alimento o como edulcorante, mientras que la segunda se destina principalmente a confitería y repostería, en la industria de la alimentación, y a la elaboración de cosméticos y medicamentos en la industria farmacéutica.

### El circuito de comercialización

La cadena de comercialización y distribución de miel difiere en cada país según este sea importador neto, productor, exportador, o una combinación de ambas. En Argentina, el circuito se caracteriza por la intervención de pocos agentes, los que se observan en el Diagrama 1.

Primeramente, para extraer la miel, los apicultores utilizan los servicios de alguna sala de extracción especializada en dicha actividad o

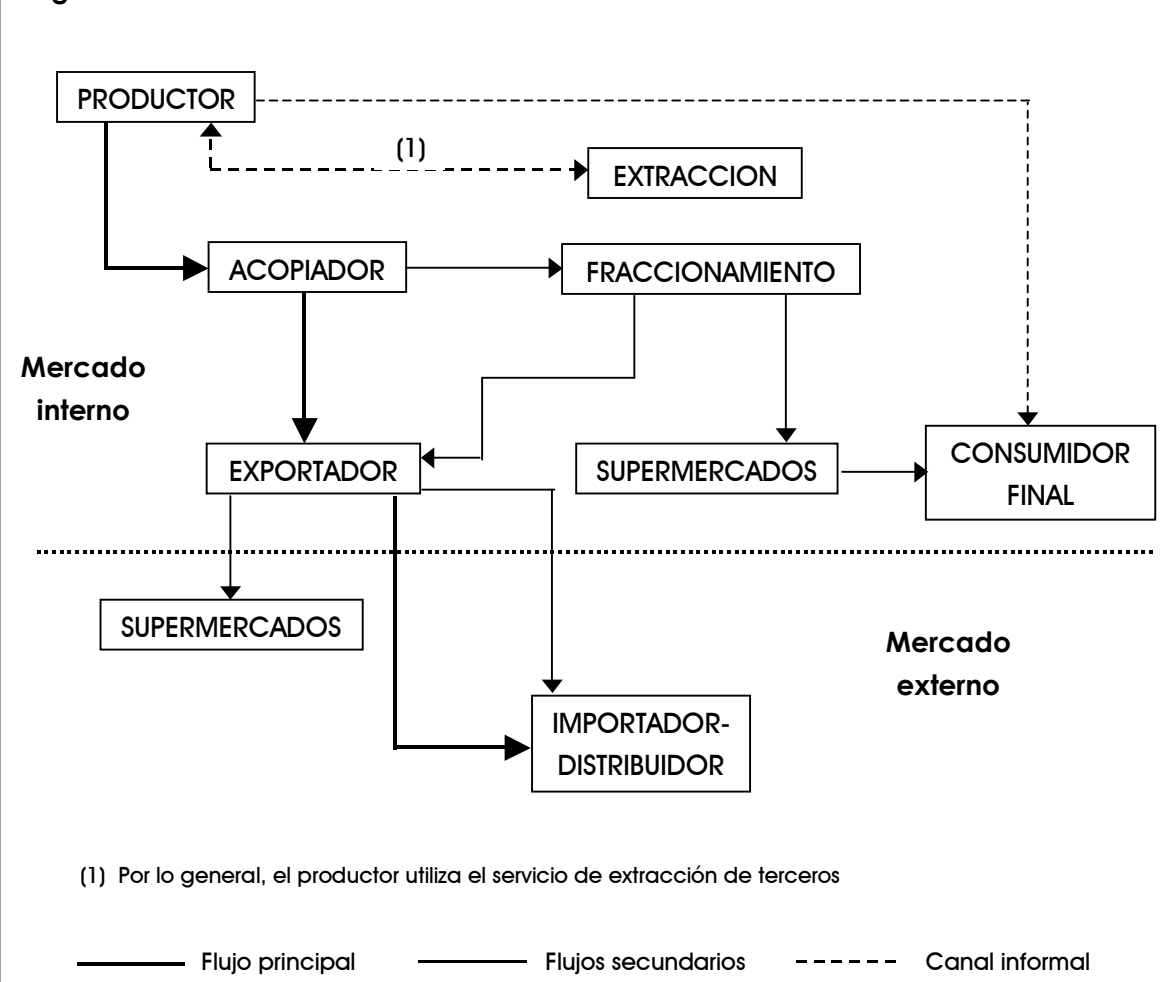
recurren a apicultores de mayor escala que poseen extractores propios. La ventaja de las primeras reside en las mejores condiciones sanitarias que posee, mientras que una de las principales desventajas es la posibilidad de que se mezcle miel de diferentes calidades.

Debido a la presencia de una gran cantidad de pequeños productores, cobran gran importancia las figuras de las empresas acopiadoras, ya sea en la forma de cooperativas o bajo otra denominación social. Estos, a su vez, pueden encargarse de proveer a los fraccionadores que comercializan en el mercado interno o vender la miel a un exportador para ser enviada al exterior, generalmente a granel.

Para vender en el mercado interno, una de las posibilidades es a través de los supermercados. Para utilizar este canal de ventas es necesario cumplimentar una serie de requisitos legales, tales como la habilitación del establecimiento<sup>2</sup> y el Certificado de Producto (de acuerdo al Código Alimentario Argentino), extendido por el RNA (Registro Nacional de Alimentos) o en su defecto por el RPPA (Registro Provincial de Productos Alimenticios).

Además de estos requisitos legales, es indispensable que quienes comercialicen con supermercados les aseguren una cierta continuidad en la provisión, y además sus productos posean código de barras, ya que de otro modo, se hace

**Diagrama 1. Cadena de comercialización de la miel**



muy difícil que sean considerados por estos establecimientos de venta. En cuanto a los envases, los supermercados exigen que sean inviolables, y recomiendan un *packaging* atractivo pero no sofisticado, ya que de ese modo pierde su imagen de producto natural.

Pero también es normal que muchos productores realicen un envasado “casero” y vendan miel entre vecinos, familiares y conocidos. Si bien este procedimiento no tiene la regularidad que brindan las transacciones con los supermercados, el margen obtenido con el productor es bastante mayor que entregando el producto al acopiador: con la venta informal minorista se pueden obtener hasta \$2 por kilogramo, mientras que los acopiadores pagan \$0,78. Aunque los volúmenes comercializados de modo informal son pequeños, este canal cobra importancia en la medida en que existen muchos productores de baja escala. El fraccionado y envasado es llevado a cabo en forma precaria por el mismo productor, sin tener en cuenta las especificaciones ni reglamentaciones vigentes. Esta modalidad es característica en zonas productoras, como la que se está analizando.

Los acopiadores absorben la mayor parte de la producción de los pequeños apicultores. El productor que no tiene posibilidades de envasarla y venderla, aunque sea de forma informal, es generalmente aquel que posee pocas colmenas y necesita reinvertir luego de cada cosecha. Por lo tanto recurre necesariamente a las puertas del acopiador.

El consumo doméstico se estima entre 250 y 300 gramos per cápita anuales. Esta magnitud es muy baja en relación a otros países, sobre todo los europeos y Estados Unidos, y es lo que ha determinado que la mayor parte de la producción argentina se destine a la exportación. El consumo promedio aumenta en el período invernal. Esto se puede comprobar en las ventas de los supermercados, que son solamente una parte del consumo interno de este producto. De abril a septiembre, el promedio mensual facturado por este canal de comercialización es un 40% más alto que en el período enero-diciembre.

Al concentrar un gran volumen de producción y poseer una alta capacidad de almacenamiento, los acopiadores están en condiciones de comercializar la miel con una cierta regularidad en las entregas, y además, adquieren una escala que permite lograr mejoras en los precios y, por consiguiente, aumento en sus márgenes de ganancia.

---

*“El volumen de operaciones y la capacidad de almacenamiento permite a los acopiadores adquirir escalas que se traducen en mejoras de precios.”*

---

Si las ventas tienen como destino el mercado externo, el acopiador puede establecer acuerdos con una empresa exportadora o realizar las exportaciones él mismo. La figura del exportador puede encontrarse dentro de la propia empresa acopiadora o conformar un eslabón más en la cadena comercial. También puede tratarse de *tradings* que conectan la oferta con la demanda, sin llegar a manipular el producto. El precio de venta del acopiador al exportador está entre \$1,10 y \$1,15. En este ya están incluidos los fletes y comisiones, por lo cual podría considerarse como FOB (Buenos Aires).

La miel a granel llega por lo general a los importadores con destino a la industria. En el caso de la fraccionada (aproximadamente un 2% del total exportado), el comprador puede ser tanto un supermercado del exterior como importadores distribuidores que luego se encargan de venderla tanto a supermercados como a locales especiales.

Tradicionalmente, Argentina exporta miel a granel. Esta forma de comercializarla representa aproximadamente el 98% del total exportado. Los principales mercados son Estados Unidos y Alemania. Sus industrias de confitería y repostería se han desarrollado gracias a la adquisición de miel a granel desde países como el nuestro, por lo tanto, no tienen interés en comprar miel fraccionada ni diferenciada. Otros destinos con menor participa-

**Cuadro 1. El mercado externo de la miel**

País	Producción				
	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	64.000	70.000	57.000	75.000	74.000
China	177.000	178.000	184.000	188.000	140.000
México	56.000	49.000	49.000	54.000	57.000
EE.UU.	99.000	95.000	90.000	89.000	100.000

País	Exportaciones				
	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	62.000	64.000	54.000	70.000	68.000
China	102.000	87.000	83.000	48.000	74.000
México	30.000	26.000	27.000	27.000	30.000
EE.UU.	4.000	4.000	4.000	4.000	5.000

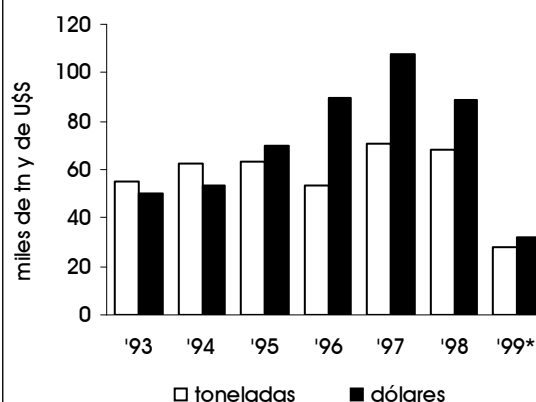
Fuente: INDEC, Datos de Aduana, USDA

ción son Italia, Gran Bretaña y España. El precio FOB alcanzado en 1998 (U\$S 1.300 por tonelada) se redujo con respecto a 1997 (U\$S 1.500). Esta produjo una caída en el valor exportado que se explica por su condición de *commodity*, en que el precio obtenido está vinculado estrechamente al precio internacional. Las posibilidades de despegarse de ellos están asociadas a la agregación de valor mediante el fraccionamiento y venta en comercios minoristas de los países compradores.

A modo de ejemplo, se podría decir que ningún importador extranjero estaría dispuesto a comprar miel a granel a un precio diferente del internacional, que actualmente ronda los U\$S 1,15. Luego puede encargarse de fraccionarla –mezclándola incluso con mieles de menor calidad, práctica bastante usual– y venderla en supermercados o tiendas de especialidades, donde según las características de la miel, la procedencia y la presentación, pueden alcanzarse valores muy altos: en Europa, la miel cristalina con un trozo de panal dentro del frasco puede venderse

a más de u\$s 20 el kilo. En los supermercados, el precio por kilo se encuentra entre U\$S 3 y U\$S 8.

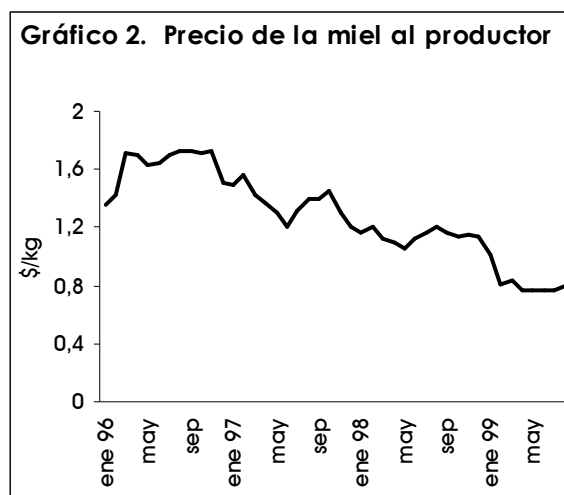
Existe una marcada estacionalidad en las exportaciones de miel. De enero a junio los envíos superan el promedio, que es, durante los últimos diez años, de 4.300 toneladas mensuales. Esto re

**Gráfico 1. Exportaciones de miel**

\*hasta abril - Fuente: SAGPyA

sponde principalmente a las operaciones de los pequeños productores, que se desprenden de la miel después de la cosecha. Los acopiadores se encuentran con gran cantidad del producto y están en condiciones de enviar grandes volúmenes.

El alto grado de concentración en la exportación de miel se refleja en informes de la SAGPyA, donde revelan que son alrededor de treinta las empresas exportadoras de diferente envergadura que compran miel a acopiadores, encontrándose en su mayor parte en la Provincia de Buenos Aires, Santa Fe, La Pampa y Entre Ríos. Entre el 60 y el 70% del total comercializado se concentra en seis de ellas.



Fuente: Bolsa de Cereales de Buenos Aires

### La apicultura en la región

La región sur y sudoeste bonaerense es considerada zona productora de miel. Al dedicarse especialmente a la actividad agrícola-ganadera, con muy baja utilización de pesticidas y casi nula contaminación ambiental, esta región tiene gran aptitud para la instalación de colmenas, obteniendo miel de muy buena calidad, con características que la hacen ser aceptada en los mercados internacionales.

Con una estimación de algo más de 500 mil colmenas, esta región concentra alrededor del

30% de la producción nacional. Si bien es muy difícil conocer con exactitud la cantidad de colmenas de cada distrito que la componen, la distribución aproximada puede observarse en el Cuadro 2.

Los rindes promedio se han mantenido desde hace varias campañas, pero varían según la zona de en que se encuentren las colmenas. Los mismos se ubican en general entre 30 kg. y 45 kg., influyendo en ellos el clima, el tratamiento que le brinda el productor y la movilidad o no de las colmenas. Cuando el apicultor traslada las colmenas en busca de las distintas floraciones según la época del año, los rindes se pueden incrementar<sup>3</sup>.

Teniendo en cuenta la producción regional y el precio pagado al productor, actualmente de \$0,78, podría deducirse que esta actividad representaría en la región aproximadamente un

---

*"El rinde de las colmenas se ubica, en promedio, entre los 30 y los 45 kg."*

---

mínimo de 18 millones de pesos. Esta estimación podría estar subestimada si tenemos en cuenta que los productores son solamente una parte de la cadena de comercialización, es decir, los acopiadores que venden a los exportadores perciben también su margen de utilidad (aproximadamente \$0,05 por kilo de miel).

La comercialización de miel en la región está orientada al mercado externo, por intermedio de empresas exportadoras a las cuales los acopiadores regionales le venden el producto. En la mayoría de los distritos existen cooperativas que actúan como concentradores o como corredores.

Prácticamente todo lo destinado a exportación se canaliza por el puerto de Buenos Aires. Uno de los principales problemas que se presentan para exportar por el puerto local es la inexistencia de infraestructura para contenedores. El flete a Buenos Aires cuesta a razón de 3 o 4 centavos por kilo, lo cual tiene gran incidencia en

**Cuadro 2. Estimaciones de la producción apícola por distrito**

Partido	Miles de colmenas	Rinde medio (kg)	Producción total (kg)
Adolfo Alsina	22	45	990
Bahía Blanca	10	40	400
Cnel. Dorrego	15	47	705
Cnel. Pringles	20	45	900
Cnel. Rosales	4	50	200
Cnel. Suárez	177	45	7.974
Daireaux	16	40	640
G. Lamadrid	5	40	200
Guaminí	6	40	220
Laprida	10	40	400
Patagones	25	40	1.000
Pellegrini	25	40	1.000
Puán	60	40	2.400
Saavedra	115	30	3.450
Salliqueló	4	45	158
Tornquist	15	40	600
Tres Lomas	8	45	360
Villarino	30	45	1.350
<b>TOTAL</b>	<b>567</b>		<b>22.947</b>

Fuente: Municipalidad de Coronel Rosales

el costo, ya que la miel es un negocio de centavos.

Toda la actividad apícola está reglamentada por una ley de carácter provincial que, a simple vista, es de escaso cumplimiento. La misma indica que todo apicultor debe registrarse con la cantidad de colmenas que posee y determinar la ubicación de las mismas. Además, para movilizar colmenas entre distintos partidos de la provincia, la ley exige un certificado de sanidad extendido por inspectores municipales. Los exigentes requisitos de esta ley hacen que su cumplimiento se torne difícil para el pequeño apicultor, determinando que gran parte de la actividad permanezca fuera de ella. Esto tiene

como principal consecuencia la dificultad de estimar correctamente la producción regional. No sucede lo mismo con la exportación, ya que necesariamente quedan registradas todas las operaciones aduaneras.

### Comentarios finales

Como se pudo observar a lo largo de esta nota, una serie de restricciones impide cambiar el rumbo de la comercialización apícola: a nivel externo, el dominio es ejercido por los grandes compradores extranjeros, y a nivel interno, los altos costos de fraccionamiento y envasado son inalcanzables para el pequeño productor.

En este sentido, dos acciones emergen como prioritarias para reorientar la comercialización hacia los requerimientos mundiales: la búsqueda de nuevos mercados donde poder vender el producto fraccionado y una mayor eficiencia y posterior integración de los productores.

A nivel nacional, desde marzo de 1997 la S.A.G.P. y A. se encuentra desarrollando el *Programa Miel 2000* cuyo objetivo principal es mejorar la competitividad del sector. Nuestra región, como zona productora, está en condiciones de integrarse a ese cambio, demostrando que la apicultura puede llegar a ser una interesante fuente de recursos para la zona.

También es importante destacar que la posibilidad de contar con infraestructura para contenedores en el puerto local en el mediano plazo representaría un avance significativo para la competitividad de esta actividad, dada la gran incidencia que representan los costos de transporte.

Pero además, la apicultura es otro camino para sumarle rentabilidad a las explotaciones agropecuarias, especialmente las pequeñas y medianas, reduciendo los costos de movilidad y personal por la existencia de mano de obra próxima al apiario. Esto permite fundamentalmente aumentar los rindes y obtener subproductos, como es el caso del polen, la jalea real, el propóleo, entre otros.



## Eficiencia e integración horizontal

En actividades como la apicultura, en que la producción se encuentra bastante atomizada y los productores son pequeños, surgen diversas dificultades en el intento por ser competitivo y mejorar los márgenes, fundamentalmente asociadas a:

- Necesidad de reinversión para alcanzar la escala mínima rentable.
- El tamaño de la empresa no permite asumir compromisos que impliquen cierto grado de regularidad.
- Los problemas de financiamiento, comunes a todas la PyMES, por la necesidad de créditos.

En este sentido, la integración horizontal tienen un papel preponderante para un mejor desempeño, fundamentalmente como instrumento para alcanzar escala. Sin embargo, no se debe perder de vista que un paso previo al asociativismo es la búsqueda de eficiencia de cada productor particular. Sin esto, todo el beneficio que surge por la integración se diluye por el sostenimiento de estructuras individuales ineficientes.

Una de las formas de integrarse horizontalmente es mediante asociaciones de productores, que cumplen la función de empresas acopiadoras. Pero también se pueden formar consorcios, de cualquier forma jurídica, orientados a comercializar en el mercado externo. Estos pueden surgir para obtener un producto diferenciado, lo cual, contrariamente a lo que sucede en las empresas acopiadoras a granel, en las cuales solamente se alcanza una escala mayor, aquí se puede hablar de una agrupación de productores de distintos tipos de miel que conforman una cesta de productos de primera calidad orientada a la exportación fraccionada y envasada. El principal obstáculo de estas formas asociativas es el temor y la desconfianza recíproca entre sus integrantes, ya que fuera de él son competidores.

Actualmente, muchas son las voces que alientan, además de la integración horizontal, la integración vertical, la cual se entiende en este contexto como la posibilidad de llegar desde el productor hasta el consumidor sin atravesar etapas que reduzcan el beneficio del productor. El eje de este concepto es un plan de comercialización.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que con este tipo de integración, el apicultor debe realizar tareas relativamente difíciles para las que no está preparado, tal es el caso de comercializar su producto. Sería más provechoso concentrarse en un aumento de productividad de las colmenas, lo cual redundaría en mayores beneficios que los que obtendría uniendo las puntas de la comercialización.

Para lograr un aumento en los rindes, se debe trabajar básicamente en la sanidad y alimentación suplementaria de las abejas, en los cambios de reinas para aumentar el tamaño de la colonia y en realizar una cosecha oportuna. Con una dedicación *full time*, estos factores pueden llevar el rendimiento de cada colmena hasta cifras cercanas a los 90 kilogramos anuales.

Finalmente, es necesario destacar el beneficio indirecto recibido en la actividad agrícola por el efecto polinizador de las abejas, especialmente notables en frutales, girasol y alfalfa. Por caso, hace ya muchos años que el Gobierno de los Estados Unidos subsidia el precio de la miel para evitar la disminución de la apicultura, dado que el incremento del valor de las cosechas excede largamente el valor de la miel producida. En algunas explotaciones agropecuarias de la zona, las colmenas se alquilan para posibilitar esta externalidad. □

<sup>1</sup> Se agradece la valiosa colaboración de todos aquellos que, mediante la información brindada, posibilitaron la realización de esta nota.

<sup>2</sup> La Habilitación Nacional es otorgada por el RNE y la Provincial por el RPE, mientras que a nivel local existe la Habilitación Municipal. Obtener una u otra depende de los mercados de destino de la producción.

<sup>3</sup> Los rindes también se incrementan cuando la temperatura es acorde a la estación del año, es decir, días fríos en verano y cálidos en invierno disminuyen la producción de las abejas.

## Análisis sectoriales: pastas secas<sup>1</sup>

□ *La industria de pastas secas representa la cuarta parte del total de alimentos y bebidas producidos en la ciudad. □ El desempeño de las empresas del sector se ve afectado por el moderado crecimiento del consumo, las dificultades de exportar a Brasil y la presión negociadora de los grandes supermercados que reduce los precios.*

En este informe se continuará con el estudio iniciado en la edición anterior en el que analizáramos la cadena alimentaria de la harina de trigo. Como señalábamos en aquella oportunidad, este sector es de gran trascendencia dada la importancia que tienen en nuestro país los productos derivados del trigo, y la posibilidad de que la Argentina se convierta en un competidor importante en el sector alimenticio dadas sus ventajas comparativas.

En esta oportunidad se estudiará un eslabonamiento posterior de dicha cadena, más precisamente la producción de pastas secas de nuestro país. En este sentido, se realizará una descripción de dicho mercado, haciendo especial énfasis en su desempeño en los últimos años, su situación actual y las oportunidades que se avizoran hacia el futuro. Por otro lado, se analizará también el desarrollo de esta industria en la ciudad de Bahía Blanca con el fin de determinar su importancia en la economía local y su participación a nivel país.

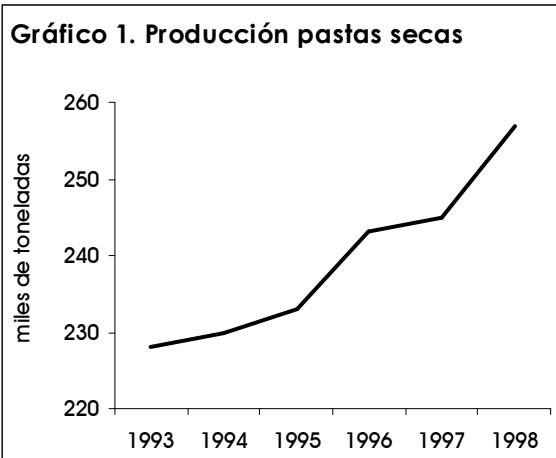
### Descripción del mercado

La producción de pastas secas en la Argentina es de aproximadamente 260 mil toneladas anuales, lo cual representa el 8% del consumo aparente de harina. La capacidad instalada de la industria permitiría producir 460 mil toneladas al año, cifra que comparada con la que efectivamente se produce muestra un coeficiente muy bajo de utilización de la capacidad, cercano

al 57%. El rendimiento técnico en la utilización del principal insumo que es la harina es del 100%, es decir, que 1 Kg. de harina se transforma en 1 Kg. de pasta seca.

Con respecto a los ingredientes, la pasta seca puede realizarse tanto con harina de trigo pan como con sémola de trigo candeal, semolín o harina integral. La pasta realizada con sémola es la de mayor calidad, pues es más resistente y consistente en la cocción, y la realizada con harina trigo pan la de menor calidad. Aproximadamente la mitad de la pasta seca nacional es de muy buena calidad pues se elabora con sémola. A su vez, si se agrega la proporción de pasta semolada, se puede concluir que casi el 75% de la producción es de primera calidad. De todas maneras, se han verificado problemas con la oferta de trigo candeal dado que es muy escasa, tiene un alto precio y no siempre reúne los requisitos de calidad necesarios. Por este motivo, la mayoría de las empresas realizan contratos con productores agropecuarios a fin de asegurarse una oferta estable de dicho producto.

Actualmente existen alrededor de 120 establecimientos dedicados a la producción de pastas secas en el país, de los cuales el 60% son pequeños y medianos (menos de 40 empleados) y el 40% grandes, generando aproximadamente 2.500 puestos de trabajo. Por otro lado, el grado de concentración económica es elevado, ya que la empresa líder concentra el 18% de las ventas, a la vez que las cinco primeras se reparten cerca del 60% del mercado entre sus diversas marcas. Otro aspecto interesante es que menos del 10% de las



empresas se encuentran integradas verticalmente poseyendo un molino propio. En esta situación se encuentran cinco de las seis principales empresas, lo que les permite disponer de menores costos de producción.

Al igual que en el resto de la economía, en este sector se ha verificado en los últimos años un proceso de compras y fusiones de empresas que han modificado sustancialmente el mercado debido principalmente a la incorporación de nuevos actores de origen extranjero.

#### **Mercado de pastas secas**

Año 1998 - En toneladas

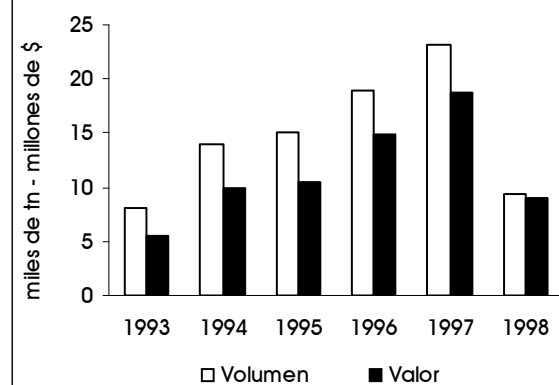
Producción	257.000
- Exportaciones	18.764
+ Importaciones	9.387
<b>Consumo aparente</b>	<b>247.623</b>

El otro componente de la oferta lo representan las importaciones que abastecen aproximadamente el 4% del consumo nacional. Su valor se había triplicado en el período 1993 / 1997 como consecuencia de la actividad de una empresa chilena que estaba interesada en imponer su marca antes de comenzar a producir en el país.

Esta situación se modificó en 1998 cuando finalmente la empresa comenzó a operar en el país y las compras al exterior se redujeron significativamente.

Históricamente, la mayor parte de las pastas importadas por nuestro país eran provenientes de Italia, aunque en esta década había perdido dicha ubicación en manos chilenas por las razones antes señaladas. Tal es así que en 1997 las ventas de origen chileno acaparaban el 75% del mercado de pastas de origen importado. Con el nuevo escenario de 1998 las ventas italianas recuperaron el primer puesto con el 44% del mercado y las chilenas quedaron en segundo lugar con el 41%.

#### **Gráfico 2. Importación de pastas secas**



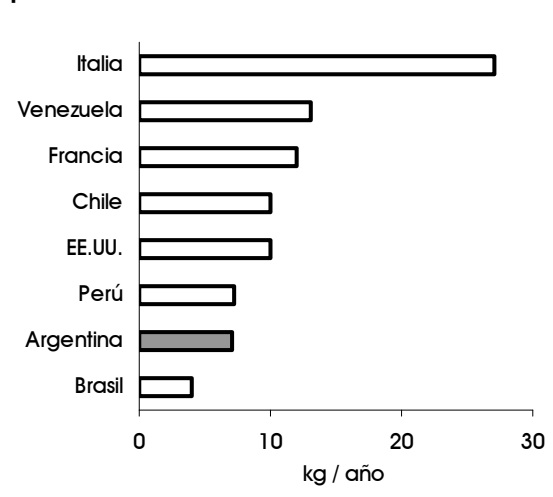
Los precios promedios de importación se han mantenido cerca de los 700 dólares por tonelada en los últimos años. En el año 1996 se llegó a un máximo cercano a los 800 dólares a raíz de la suba en el precio de la harina, pero a partir de ese momento se redujo nuevamente a los valores anteriores.

Por el lado de la demanda, el principal componente es el consumo local, que ronda los 7 kilogramos por habitante al año. Este nivel no es demasiado elevado si se lo compara con el que se observa en otros países, habiendo registrado, por otro lado, un crecimiento muy modesto en los últimos años. Si se tiene en cuenta que en el año

1985 se consumían 6,9 kilogramos de pastas por habitante, en 1990 7 Kg. y en 1998 7,2 Kg. se puede llegar a la conclusión de que la expansión del mercado es muy lenta y sólo está influenciada por el crecimiento vegetativo de la población.

Una de las características distintivas del consumo de pastas es su estacionalidad, ya que en los meses de otoño e invierno se producen más de la mitad de las ventas. Esto redundaría en los bajos niveles de utilización de la capacidad instalada que se señalaran anteriormente.

**Gráfico 3. Consumo de pastas por habitante**



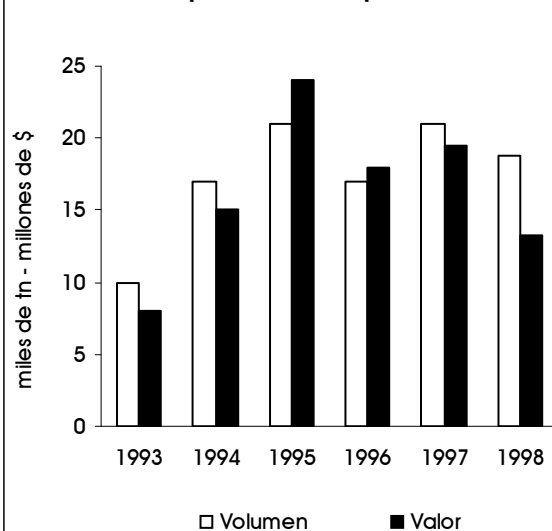
La demanda está dividida en tres categorías socioeconómicas bien diferenciadas: alta, media y baja. La categoría alta consume productos de sémola, prefiere los fideos largos y consume las marcas importadas y las nacionales de marca reconocida. La compra se determina por la marca, calidad y packaging. En el segmento medio, no hay preferencias de tipo de producto y la materia prima utilizada es semolado. Las variables para decidir la compra son marca y precio. En la categoría baja, se prefieren los soperos y guiseros. Los productos se elaboran con harina y semolín. El único determinante de la compra es el precio.

Las exportaciones de pastas alcanzan las 20 mil toneladas anuales, lo que representa el 8% de

la producción sectorial. Las ventas se dirigen casi en su totalidad hacia los países limítrofes: Chile es el principal comprador con aproximadamente el 36%; posteriormente se ubica Brasil con el 29% y Uruguay con el 15%.

En el período 1993 / 1995 las exportaciones tuvieron un crecimiento muy importante, como consecuencia de las ventas al mercado brasileño. A partir de 1996 esta tendencia se ha detenido, y las ventas se estancaron en niveles cercanos a las 20 mil toneladas. Una de las explicaciones de esta

**Gráfico 4. Exportación de pastas secas**



desaceleración es que las empresas más grandes del país tienen plantas o han comprado empresas productoras de pastas o galletitas en Brasil, lo que podría implicar una mayor división de la producción. Esto se confirmaría también por el fuerte aumento en la exportación de harina de trigo en este período.

Por otro lado, la devaluación brasileña de principios de año ha generado dificultades para que las empresas puedan participar en forma competitiva en dicho mercado. Esta situación se suma al hecho de que la demanda de dicho país se concentra en fideos de baja calidad producidos con trigo pan y mucho huevo, que en Argentina se producen en menor cantidad.

## Participación de Bahía Blanca

La distribución de la industria fideera sigue el mismo patrón que la producción de trigo y que la industria molinera. Las regiones más importantes son la Capital Federal y las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba.

De acuerdo al Censo Económico de 1994, en la ciudad de Bahía Blanca existían 4 establecimientos dedicados a la producción de pastas secas, lo que representaba sólo el 3% de los 120 existentes en el país. Por otro lado, los 260 puestos de trabajo que generaban implicaban una participación del 10% en el total nacional. Esto supone un mayor tamaño en las plantas locales, dado que la proporción en el número de empleados es tres veces mayor a la de cantidad de empresas.

El mayor tamaño de las plantas bahienses se observa también en el hecho de que el valor de la producción representaba un 15% del total del sector. Además esto significa que las empresas po-

En los últimos años las exportaciones locales han promediado las 1.200 toneladas, lo que representa aproximadamente un 7% del total nacional. El principal destino de las mismas es Brasil, absorbiendo cerca del 80% del total, posteriormente se ubican Chile con el 10% y Paraguay y Uruguay con aproximadamente el 5% cada uno. En todos los casos el medio de transporte predominante es el camión, aunque se han realizado algunas ventas vía ferrocarril.

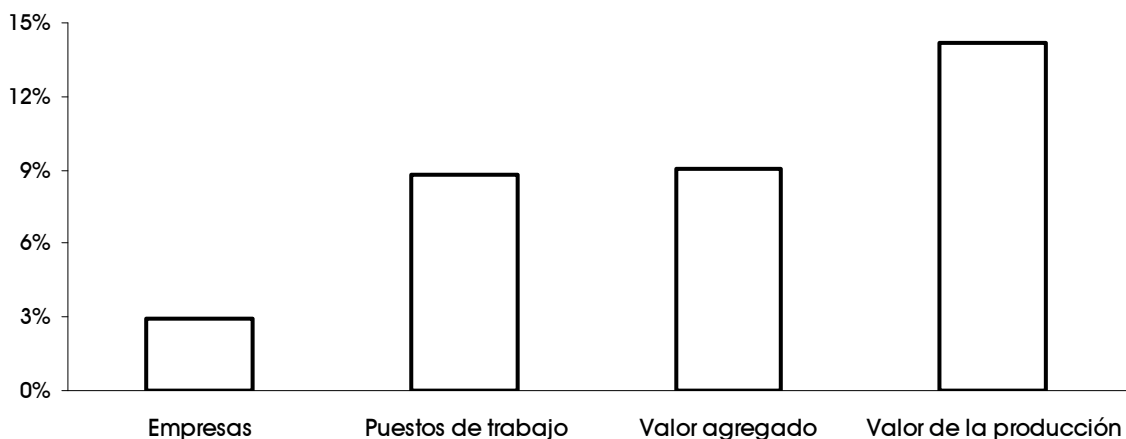
---

*“En promedio, Bahía Blanca exporta unas 1.200 tn. anuales de pastas secas que representan el 7% del total del país.”*

---

En cuanto a su importancia dentro de la ciudad, la producción de pastas secas absorbe el 3,5% de los puestos de trabajo de la industria local, mientras que genera un 2,5% de la producción

**Gráfico 5 - Participación de Bahía Blanca en el país (CNE'94)**



seen mayor productividad, dado que el valor de la producción por empleado en las firmas locales era de casi 100 mil pesos, respecto a los 60 mil que presenta la industria en promedio a nivel país.

ndustrial. Este porcentaje es reducido debido a la gran magnitud que poseen las empresas del Polo Petroquímico y de refinación. Es por esto interesante destacar la importancia de esta indus-

tria en el sector alimenticio de la ciudad. En este caso, la producción de pastas secas genera un 14% de los puestos de trabajo y produce un 23% del total de los alimentos y bebidas. Además de esta importante participación, se observa que el tamaño de las empresas es sustancialmente mayor al del promedio sectorial, ya que las 4 empresas que existían al momento de realizarse el censo representaban casi un cuarto de la producción total de un sector de más de 200 firmas.

### Consideraciones finales

En este mercado se ha dado en los últimos años una situación de exceso de capacidad y alta competencia, lo que ha redundado en una continua reducción en los precios que reciben las empresas. El fuerte poder negociador de los supermercados ha coadyuvado a incrementar esta presión descendente en los precios, afectando seriamente los márgenes de rentabilidad que obtienen los productores.

Por otro lado, en esta industria no se observan importantes fuentes de crecimiento en la demanda dado que el consumo nacional mantiene un ritmo de crecimiento reducido y las posibilidades de ingreso al mercado regional de mayor tamaño que es Brasil son sumamente dificultosas. Esto implica que sería necesario ganar mercados que demanden productos de primera calidad como los que se producen en el país, lo que requeriría un aumento sustancial en la productividad de las empresas, para poder insertarse con costos competitivos a nivel mundial.

Por último, hay que resaltar que las empresas locales poseen un tamaño y una productividad mayores a las del promedio nacional, lo que les permitiría acceder a ventajas de costos y las colocaría en una mejor posición para competir que la mayoría de las firmas del sector. Esto es de suma importancia dada la relevancia de este sector en la economía local, tanto por su producción como por los puestos de trabajo que genera. □

<sup>1</sup> Datos obtenidos en SAGP y A.

## Perspectivas para el agro de la región

□ *La actual campaña de trigo se caracteriza en el país por los buenos rindes, pero un bajo precio para el cereal. □ La situación en la región se ve más complicada por los efectos negativos que sobre el cultivo tuvieron las heladas y la sequía. □ En algunos casos, las pérdidas alcanzan al 100% de la superficie sembrada. □ El fracaso en la Ronda del Milenio retrasa la posible recuperación de los precios del sector*

Alta producción y precios bajos son las características de la presente campaña triguera. La superficie total sembrada con este cultivo en el país fue de casi 5,9 millones de hectáreas, lo cual representa una suba de casi 13% con respecto a la cultivada en la campaña del año anterior, pero distante aún, de los más de 7 millones de hectáreas sembradas en la campaña 96/97.

En la región de influencia de Bahía Blanca<sup>1</sup>, según datos proporcionados por las delegaciones regionales de la SAGPyA, la superficie sembrada con este cereal fue de 1.072.400 hectáreas, lo cual representa un aumento con respecto a la campaña 98/99 de aproximadamente el 9%.

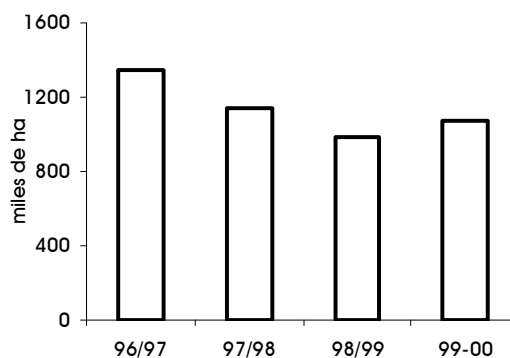
En el análisis a nivel de cada partido se observa una baja promedio en el área sembrada del 5% para los partidos de Bahía Blanca, Cnel. Rosales, Villarino y Patagones, mientras que para el resto, se registró la situación opuesta, con crecimientos mínimos del 6% (Tornquist) y máximos del 40%, en el caso del partido de Coronel Pringles.

El aumento en la superficie sembrada con este cereal tiene su explicación en los buenos valores que presentaba la posición enero del 2000 en el mercado a término en la principal época de siembra (mayo - junio), debido a las favorables perspectivas que presentaba el comercio mundial, destacándose el posible aumento de las importaciones de China e Irán, entre otros, dado que son potenciales compradores en el mercado

local. También influyeron los informes acerca de bajas en los stocks mundiales y las compras provenientes del Brasil, donde pese a la modificación del tipo de cambio de alrededor del 25%, en términos reales, había podido mantener el ritmo de compras del trigo argentino.

Lamentablemente, las expectativas no se cumplieron. Los informes presentados por el USDA, organismo oficial de Estados Unidos de Norteamérica donde se reajustaron las estimaciones acerca de las existencias mundiales y producción en los países exportadores, provocaron una sorpresiva recomposición de las existencias mundiales, y consecuentemente, en el mercado local empezó a preocupar la falta de ventas a destinos extra MERCOSUR.

**Gráfico 1. Superficie sembrada con trigo en la región**



Así, los productores y demás actores del circuito comercial del trigo se encuentran hoy al momento de la cosecha, con un precio que en muchos casos, no les permite recuperar los costos de la inversión realizada durante la siembra.

La evolución de los precios se observa en el Gráfico 2 donde se puede ver la pronunciada caída que sufre la cotización del cereal en los meses posteriores inmediatos a la cosecha, para recuperarse luego a medida que disminuyen los saldos exportables.

En el transcurso de este año, la tonelada de trigo se pagó, en el puerto de Bahía Blanca, U\$S 104 en promedio para el primer trimestre, mientras que el promedio para el período mayo - noviembre, el promedio fue de U\$S 111 por tonelada, registrándose cotizaciones mínimas durante el último mes, cuando se llegó a pagar U\$S 80 por tonelada.

Tradicionalmente, el precio del trigo argentino y su diferencial con el de otros países exportadores, está altamente relacionado con el volumen del saldo exportable y el momento del año en que se vende, siendo mayor el descuento que sufre la cotización cuanto mayor es el saldo exportable.

La disminución que ocurre en la cotización durante el primer trimestre tiene que ver con la necesidad de vender los saldos excedentes en

mercados extra Brasil, debiendo competir con países que además de ofrecer trigos de calidad similar, otorgan beneficios para la comercialización (subsidios a las exportaciones, créditos con bajas tasas de interés).

Una vez que los saldos exportables ya fueron colocados, la cotización del cereal tiende a los valores mundiales, incorporando en el precio el arancel del 13%, que por el acuerdo del MERCOSUR, ofrece el mercado de Brasil.

---

***“En promedio, el precio pagado por la tonelada de trigo en Bahía Blanca en el primer trimestre del año fue de U\$S104 ”***

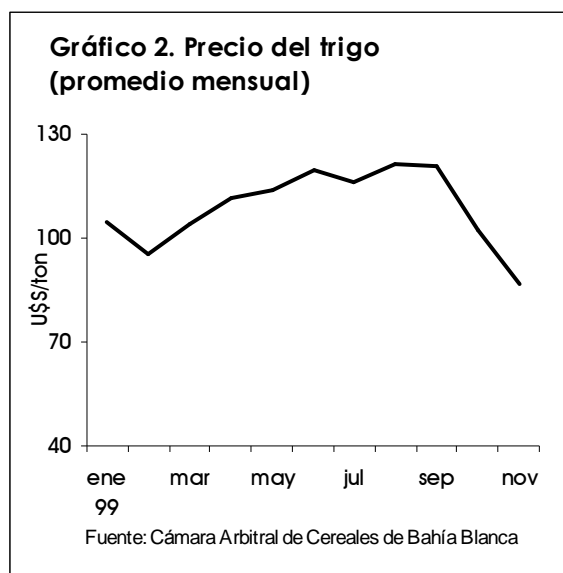
---

A la baja cotización del cereal debe agregarse, en el caso de la situación particular de los productores de la región próxima a Bahía Blanca, los efectos causados por las heladas tardías ocurridas hacia principios de octubre y de noviembre, y escasez de lluvias en los momentos críticos de la maduración del cereal<sup>2</sup>. La gravedad de los daños se refleja en el hecho de que en muchos casos, los productores hayan decidido no levantar la cosecha y utilizar el cereal para el engorde de animales.

Vinculado a lo anterior, los últimos datos disponibles de mediados de diciembre, indican que para los partidos de Bahía Blanca, Coronel Rosales, Villarino y Patagones, la cosecha de trigo se ha completado en un 33%, encontrándose hasta ahora, casi un 1,5% de la superficie total implantada en condiciones que impiden su recolección.

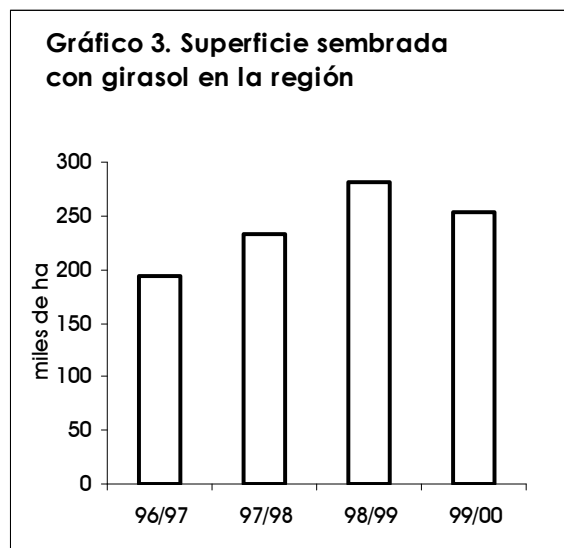
La producción de girasol, el otro cultivo de importancia en la región, presenta en la actual campaña una disminución en la superficie sembrada del 10% para los partidos de la región bajo estudio, con disminuciones máximas del 20% (en el partido de Bahía Blanca) y mínimas de 4% (Tornquist).

Las condiciones del cultivo hasta la fecha son buenas, debido a las condiciones de humedad





**Gráfico 3. Superficie sembrada con girasol en la región**



que se registran, y se esperan rindes similares a los del promedio en la mayoría de los partidos. Al igual que el trigo, las perspectivas no son alentadoras en cuanto al precio, si se los compara con el promedio de que obtuvo el girasol en las últimas cinco campañas<sup>3</sup>. Así, la posición marzo del 2000 del mercado a término de Buenos Aires cotiza en promedio a U\$S 152 la tonelada, mientras que el disponible (diciembre) cotiza en promedio a U\$S 145 en el puerto de Bahía Blanca.

La situación enunciada anteriormente nos permite realizar un cálculo aproximado del aporte de la producción de trigo a la economía de la región.

Si bien los datos en cuanto a los rindes no están todavía disponibles, se supondrá, en base a las estimaciones por pérdida que generan las situaciones descriptas anteriormente, que los mismos se encuentran en promedio, un 25% por debajo de los rindes históricos de cada uno de los partidos que integran la región bajo estudio.

Suponiendo un precio de venta de \$85 por tonelada, el valor de la producción de trigo en la región será de aproximadamente \$120 millones, lo cual representa una disminución en los ingresos de los productores de casi el 26% con respecto a lo obtenido en la campaña 98/99.

La mala perspectiva que presentan los ingresos por la cosecha fina, hacen suponer un

agravamiento de la situación del sector agropecuario de la región, ya que es de esperar que ante los malos resultados de la cosecha fina los productores se vean obligados a vender lotes de hacienda anticipadamente, de forma tal de conseguir recursos para hacer frente a las deudas contraídas, lo cual acentuará el proceso de descapitalización del sector que se viene produciendo desde hace ya algunos años.

### La reunión de Seattle

En la primera semana de diciembre de 1999 se llevó a cabo la denominada Ronda del Milenio. Argentina participó como miembro del Grupo Cairns, entre los que también se nuclea Canadá, Brasil y Australia. El principal objetivo que este grupo llevaba a la negociación era que la agricultura debe regirse por las mismas reglas en las cuales compiten el conjunto de productos industriales, pedido que se ve obstaculizado por la negativa de las naciones desarrolladas de eliminar los subsidios a la producción primaria en sus respectivos países.

---

*"La producción de girasol en la región presenta, en la actual campaña, una disminución en la superficie sembrada del 10%"*

---

Los resultados de la denominada Cumbre de Seattle significaron un doble fracaso para las aspiraciones argentinas, no sólo porque los ministros allí reunidos no lograron definir una declaración ni una agenda de negociaciones, sino porque el debate de mayor interés argentino, el sector agropecuario, a realizarse a partir del año próximo, se limitará a una discusión junto con el área servicios, lo cual se traduce en una pérdida de poder de negociación para nuestro país ya que tendrá menos intereses para intercambiar.

Como ejemplo de la magnitud del problema de los subsidios, en marzo pasado la Unión Europea aprobó un presupuesto agrícola

creciente, de 44 mil millones de dólares hasta el 2006, mientras que a fines del año pasado, Estados Unidos destinó 6 mil millones de dólares adicionales a los productores agrícolas. Esta situación se da mientras los precios de los productos agrícolas están en algunos casos, por debajo de los mínimos de las dos últimas décadas, lo cual demuestra la baja probabilidad de que se reduzcan los subsidios, al menos en el mediano plazo.

En opinión de los negociadores del Grupo Cairns, cuando se empieza a subsidiar a la producción, inevitablemente se termina subsidiando a la exportación, porque el subsidio genera excedentes que deben venderse en el exterior. Actualmente, el 40% de las exportaciones europeas de carne, el 38% de las lácteas y el 14% de las de cereales se encuentran subsidiadas, productos en los cuales,

nuestro país, tiene claras ventajas competitivas para enfrentar al resto de los mercados en situación de libre competencia.

<sup>1</sup> Comprende los partidos de Bahía Blanca, Coronel Rosales, Villarino, Patagones, Coronel Suárez, Puán, Saavedra, Tornquist, Coronel Dorrego y Coronel Pringles.

<sup>2</sup> Las heladas afectaron principalmente los partidos de Puan, Saavedra, Tornquist y parte de Coronel Suárez, produciendo daños en los cultivos de hasta el 100% en algunos casos. La falta de lluvias se registró principalmente en los partidos de Villarino y Patagones.

<sup>3</sup> U\$S 220.5 precio promedio de la tonelada de girasol en el puerto de Bahía Blanca para el período 1995 - 1998

## Índice de precios al consumidor

□ *El índice de precios al consumidor local presentó, tanto en noviembre como en diciembre, una baja del 0,1%. □ Las ofertas de mayor magnitud se concentran en el capítulo "Alimentos y Bebidas", que es uno de los más dinámicos del relevamiento. □ La mayor demanda de fin de año, lejos de impulsar los precios al alza, se ha traducido en importantes bajas, en un intento de los comercios por acaparar mercado.*

### Panorama general

Continúa la tendencia decreciente de los precios minoristas en Bahía Blanca. Las variaciones registradas en el índice fueron del -0,1%, tanto en noviembre como en el mes de diciembre. Otro tanto aconteció en el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. De acuerdo al relevamiento allí llevado a cabo por el INDEC, los precios al consumidor observaron en noviembre una baja del 0,3%.

Las mermas observadas resultan significativas si se tiene en cuenta el contexto de estabilidad general. El cuadro de deflación puede atribuirse a los bajos niveles de actividad comercial sumados a la intensa competencia en el mercado. A pesar de que en el bimestre pasado se registraron los primeros síntomas de recuperación en los volúmenes de ventas, aún no hay repuntes contundentes como para reflejarse en normalizaciones de valores minoristas.

### Resultados del IPC por capítulos

#### Mes de noviembre

Una nueva baja ha presentado el índice de precios al consumidor local en el mes de noviembre. Esta es la séptima caída que se registra

en lo que va del año y ha sido del orden del 0,2%.

Varios de los cambios observados son de índole estacional, por lo que se espera una normalización de valores pasado cierto período. Otros han resultado de políticas de precios puntuales de los comercios del medio, en especial, de los supermercados e hipermercados que son los principales formadores de precios en la ciudad.

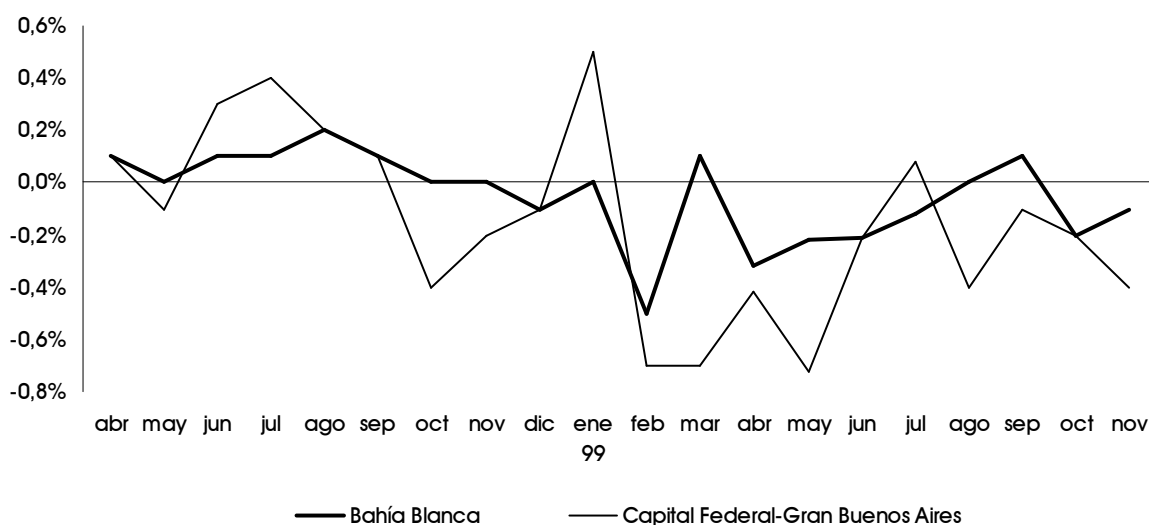
También comienzan a advertirse bajas significativas en rubros con gran competencia actual y perspectivas de una mayor competencia en los próximos meses, por la inminente entrada de nuevas firmas al mercado.

Comparando el índice general del mes de noviembre con el correspondiente a enero, se calcula un descenso del 0,4% al cabo de los meses transcurridos desde principios de año.

Por otra parte, en noviembre de 1998 se había obtenido una variación general nula del indicador. Si se observa la trayectoria de los precios minoristas (ver gráfico al dorso) resulta evidente que a partir del comienzo de 1999, el comportamiento del índice, no se presenta tan cíclico como en períodos anteriores, sino marcadamente descendente.

A nivel de capítulos, sobresalió en noviembre la baja producida en "Alimentos y Bebidas" (-0.84%). Las reducciones más significativas se concentraron en *Verduras frescas* (-4,%),

### Variación del IPC en Bahía Blanca y Buenos Aires



*Azúcar, dulces y cacao* (-3,9%), *Aceites y grasas* (-3,6%) y *Lácteos* (-2%). También hubo bajas destacadas dentro del rubro *Carnes*, más específicamente en los pescados y mariscos (-6%) y en la carne de ave fresca (-4%). Los aumentos, en cambio, fueron pocos y de pequeña magnitud. Los más importantes se registraron en *Frutas* (4%), *Alimentos semipreparados* (3%) y *Bebidas no alcohólicas* (1%).

El capítulo "Vivienda" observó una baja del 0,13%. No obstante, la única categoría que se modificó fue la correspondiente a servicios, ya que la tarifa del gas sufrió una caída estacional. El ajuste del cargo variable dentro del cuadro tarifario determinó un cambio del -0.5% en el valor final del servicio.

"Indumentaria" registró una nueva caída pero en esta oportunidad resultó de menor importancia absoluta. Es preciso recordar que, a lo largo del año, éste fue uno de los sectores más afectados por la merma de las ventas, hecho que se reflejó en una tendencia fuertemente declinante de los precios. En noviembre, las variaciones producidas correspondieron a la ropa exterior de mujer (-0.2%) y a calzado de tipo deportivo (-0.4%).

Dentro de "Bienes y servicios varios" se

destacó el descenso de precios de los artículos de tocador descartables (-2%). Este es un rubro muy dinámico y generalmente es objeto de atractivas ofertas en el sector de los super e hipermercados.

"Equipamiento y funcionamiento del hogar" no evidenció cambios importantes en términos generales. Sin embargo, a nivel de rubros se destaca la baja operada en *Electrodomésticos* (-2%). Este es un rubro en el que la competencia se ha incrementado notablemente en Bahía Blanca. Inclusive, es inminente la apertura de nuevas e importantes firmas que agregarán mayor dinamismo al sector y que seguramente determinarán nuevas reducciones de precios, en un intento de los empresarios por acaparar la mayor porción de la demanda.

Por el lado de los aumentos sobresalió la variación en "Salud", cuyo índice se incrementó un 1,5% en relación a octubre. El alza respondió a modificaciones en el valor de los bonos de consulta de algunas obras sociales (5%), en el marco de los graves problemas de financiamiento enfrentados por éstas. Los medicamentos, en cambio, se mantuvieron sin modificaciones y los elementos para primeros auxilios bajaron un 1,5%.

Otra suba de relativa importancia tuvo

lugar en "Transporte y Comunicaciones", que varió un 0,5%. Concretamente el aumento se produjo en el rubro *Combustible y Lubricantes* cuyo índice se incrementó en un 1,7%.

"Esparcimiento" presentó una suba leve, del orden del 0,1%. Se espera que el próximo mes, cuando comiencen a regir plenamente las tarifas de nueva temporada, se registren nuevos aumentos y de mayor magnitud en los rubros vinculados al turismo (hotelería, excursiones, transporte).

"Educación" fue el único capítulo sin cambios durante noviembre. Recién se espera algún movimiento relevante de precios a principios del próximo año, cuando se reinicie el ciclo lectivo y la demanda del rubro se reactive.

### Mes de diciembre

Una nueva caída, la octava en el año, presentó el Índice de Precios al Consumidor local. En esta oportunidad, el cambio fue del -0,1%, al igual que el registrado en el mes anterior.

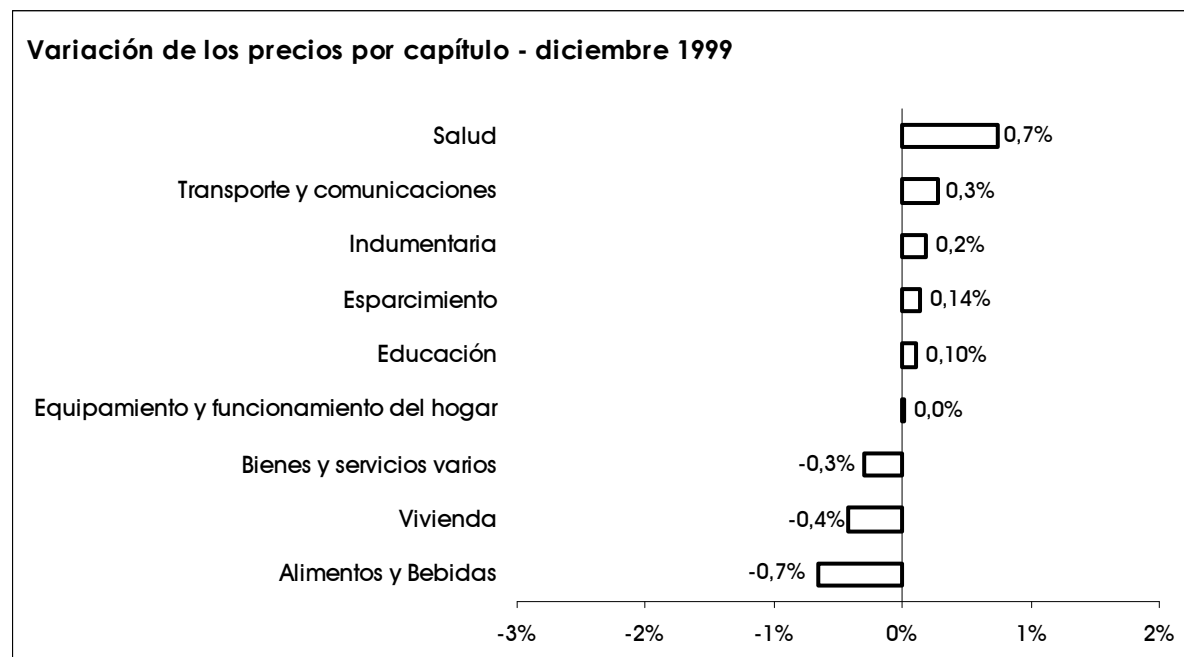
Si se compara el índice de diciembre con el correspondiente al mes de enero de este año,

se calcula un descenso anual del 0,5% en los precios minoristas. Este comportamiento contrasta notablemente con el verificado en años anteriores en donde la trayectoria del IPC era más bien cíclica en torno a la variación nula. A lo largo de 1999, en cambio, el indicador estimado de precios ha exhibido una tendencia marcadamente descendente (ver gráfico al dorso) y si bien la magnitud de las sucesivas caídas ha sido pequeña en términos absolutos resulta relevante teniendo en cuenta el contexto general de estabilidad.

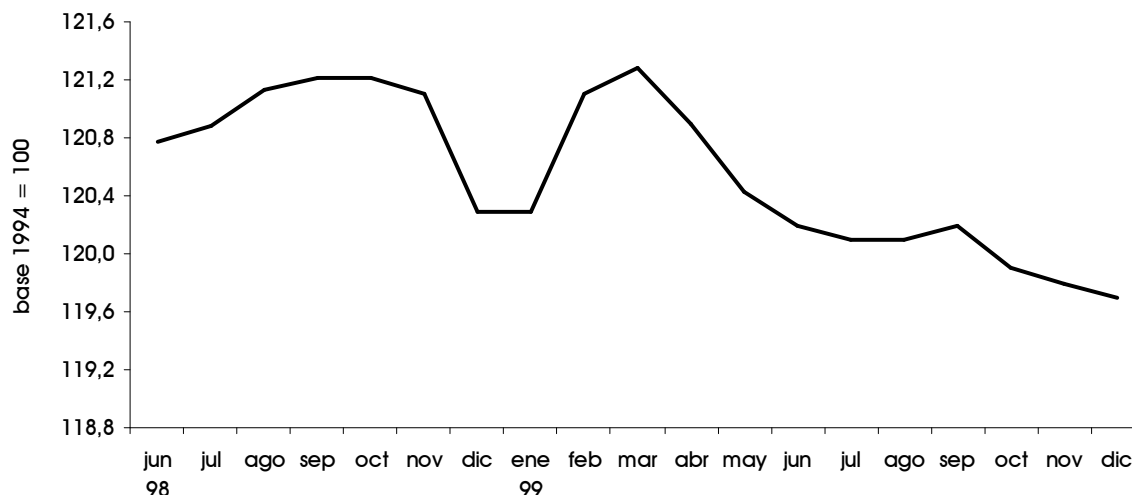
El movimiento descendente de los precios se ha potenciado durante todo el año por la incidencia del cuadro económico recesivo y la intensa competencia comercial.

Similares apreciaciones caben a la trayectoria de los precios en el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, según las mediciones que lleva a cabo e INDEC, que constituyen el referente comparativo local. Allí la variación entre los índices de enero y diciembre ha sido del orden del 2%.

Volviendo al caso de Bahía Blanca, se tiene que el capítulo que más incidió en la baja general del mes fue "Alimentos y Bebidas". Este constituye



Evolución del Índice de Precios al Consumidor en Bahía Blanca



el agrupamiento más dinámico de la canasta porque capta las importantes ofertas que semanalmente lanzan los super e hipermercados del medio. En esta oportunidad se destacaron las bajas producidas en los rubros *Verduras frescas* (-5%), *Bebidas no alcohólicas* (-4%), *Infusiones* (-2%) y *Bebidas alcohólicas* (-1,5%). También a nivel de productos ha habido descensos destacados (de entre el 5% y el 6%) en la carne de pescado, las conservas de pescado, las galletitas dulces y las pastas frescas. Por el lado de los aumentos, sobresalió el alza registrada en las verduras frescas que variaron en más del 4%.

"Vivienda" presentó una disminución del 0,4%. En realidad, todos los ítems que lo componen, incluyendo los servicios de gas, electricidad y obras sanitarias, permanecieron estables. Sin embargo hubo una baja del gas en garrafa, que incidió con un -1,8% en el resultado del capítulo.

La restante categoría con bajas fue "Bienes y servicios varios" (-0,3%). Más concretamente, la variación correspondió a Artículos de tocador, cuyo índice descendió un 0,5%.

Por el lado de los aumentos sobresalió "Salud" que observó un incremento del 0,74%. Este cambio estuvo explicado por la variación en los rubros *Servicios médicos* (1,4%) y *Obras sociales*

y *prepagas* (2,3%), como consecuencia de la modificación de valores en los bonos de atención de ciertas mutuales. Los medicamentos y elementos de primeros auxilios, en tanto, permanecieron sin cambios.

En segunda instancia se destacó el capítulo "Transporte y Comunicaciones" (0,28%). El aumento aquí registrado respondió, al igual que en los meses anteriores, al alza en los combustibles. En esta oportunidad la variación ajustada por la participación del producto en la canasta familiar fue del 1,8%.

"Indumentaria" fue otro de los agrupamientos con alzas de precios. En realidad, el comportamiento observado constituye una recuperación parcial de valores luego de la casi ininterrumpida baja observada a lo largo de todo el año. Seguramente, la mayor demanda que se manifiesta en diciembre con motivo de las fiestas ha incidido para que los precios se ajustaran de manera ascendente. De todos modos, los cambios fueron de pequeña magnitud, al margen de que no en todos los rubros hubo subas. El calzado deportivo se incrementó un 1,3% y la ropa de mujer lo hizo en 1%, al igual que los artículos de marroquinería. Estas variaciones se vieron parcialmente contrarrestadas por las bajas de en-

tre el 1% y el 3% registradas en la ropa y el calzado masculinos.

El capítulo "Esparcimiento" exhibió un pequeño incremento en el indicador general de precios (0,02%). Específicamente el rubro *Turismo* presentó un alza del 0,2%, debido al ajuste estacional de tarifas. No obstante, las variaciones más importantes ya se habían anunciado durante el mes anterior.

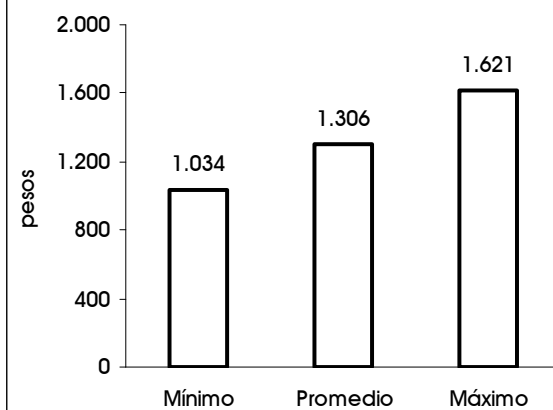
"Educación" concluyó con un leve aumento (0,1%) originado en los textos y útiles escolares. En realidad, los movimientos de precios más importantes se aguardan recién sobre fines de febrero, antes del comienzo del nuevo ciclo lectivo.

Por último cabe destacar una baja producida dentro de un capítulo con aumento. Se trata del rubro *Electrodomésticos*, cuyo índice cayó un 1,3%. Sin dudas, la creciente competencia introducida en este segmento del mercado está comenzando a traducirse en sensibles bajas de precios para los consumidores. Pese a esta merma, el capítulo "Equipamiento y funcionamiento del hogar" concluyó en alza porque se produjeron incrementos dentro del rubro *Artículos de limpieza y mantenimiento* (0,3%) y, dentro de él, el producto con mayor variación absoluta fue el correspondiente a artículos descartables, que cerró con un incremento del 2%.

### Costo de la canasta básica de consumo

El costo estimado de la canasta básica de consumo para una familia de cinco integrantes alcanzó en el mes diciembre un valor promedio de

**Costo promedio, máximo y mínimo de la canasta de consumo**



1.306 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 1.621 pesos. En tanto, se arribó a un monto mínimo de 1.034 pesos, mediante la sola inclusión de artículos de menores precios y de aquellos en promoción.

La comparación del valor del indicador con el nivel de remuneraciones obtenido por los diferentes segmentos de ingreso permite obtener alguna idea del rezago de los salarios.

## Sector financiero

*□ Hasta mediados de diciembre, se observa una sustancial caída para los depósitos totales del sistema. □ El nivel de créditos al sector privado muestra signos de recuperación pero leves. □ El aumento del crédito al sector público junto a los temores por la llegada del año 2000 provocarían un fin de año caracterizado por una creciente iliquidez en los mercados financieros.*

Hasta mediados de diciembre, los depósitos totales del sistema muestran una significativa caída de más del 1,5% con respecto al monto registrado hacia fines de noviembre. La misma tendría su explicación en un motivo estacional, donde debido a la época del año, tradicionalmente aumentan los requisitos de liquidez por parte de particulares y empresas y estaría revirtiendo la tendencia observada durante el mes de noviembre, cuando los depósitos promedio del sistema tuvieron una suba del 0,4% con respecto a los registrados en promedio durante el mes de octubre.

La posibilidad de que el problema del milenio pudiese afectar al sistema bancario parecería no ser la causa de la disminución pronunciada que se registra en las primeras dos semanas del corriente mes en los depósitos a plazo fijo (casi 4% para los efectuados en moneda local y menos de 3,5% para los concertados en dólares).

Con respecto a este tema, desde hace unos meses el Banco Central está recibiendo información de las entidades financieras en el marco de un nuevo sistema informativo cuyos datos permiten entre otras cosas, monitorear con mayor precisión el comportamiento de los ahorristas, al presentar con mayor nivel de detalle las características de los nuevos depósitos, en particular los plazos y montos.

Así, los resultados indican que, en general, del total colocado en operaciones a plazo fijo, aproximadamente el 75% se concertan por plazos de no más de 35 días, y el 15% hasta 60 días.

En lo referido a las últimas semanas de noviembre se habría notado, para todos los sectores (familias, empresas, inversores institucionales), un alargamiento en los plazos de concertación de los nuevos depósitos a plazo fijo, incrementándose, en la última semana del mes, el plazo promedio de 49 a 51 días para operaciones en pesos y de 53 a 55 días para las realizadas en dólares. Este comportamiento, que refuerza el ya mencionado aumento en el nivel de depósitos que se mencionara para el mes pasado, estaría reflejando la confianza en el sistema financiero por parte de los ahorristas frente a las expectativas de problemas por el cambio de milenio.

Según la misma fuente, en los primeros días de diciembre se continuaba observando el mismo comportamiento con las nuevas colocaciones a plazo fijo aún cuando en su totalidad - dado el plazo mínimo de 30 días - vencen en el año 2000.

Por su parte, los préstamos continuaron con la tendencia que evidencian desde el mes de septiembre pasado, y durante el mes de noviembre aumentaron un 0,9%, con una fuerte participación de los realizados al sector público (creciendo más del 6% con respecto a octubre), esperándose para diciembre un aumento por motivos estacionales.

Los factores destacados anteriormente (estancamiento de depósitos junto al aumento de crédito al sector público y el temor por la posibilidad de fallas en el sistema informático del sistema bancario), serían la causa, según un estudio de la Fundación Capital, de un fin de año caracterizado por una marcada iliquidez del



sistema financiero, lo cual hará más lento el descenso en las tasas de interés de mercado que ya había empezado a verificarse.

### Panorama local

En lo referido a las tasas activas ofrecidas en el mercado local, se registró una caída en las tasas por las operaciones de descubierto en pesos, cuyo promedio para el total del sistema terminó ubicándose en 44% nominal anual frente a un 45% registrado en el bimestre anterior. Las tasas por préstamos personales a 12 meses y comerciales a empresas de segunda línea por treinta días, también en pesos, presentaron una baja con respecto a los valores del bimestre anterior. Para los primeros el promedio del sistema se ubicó en

26,7% nominal anual, mientras que para la segunda operatoria, la baja fue mayor y el promedio para el sistema se ubicó en el 23% nominal anual.

Para las mismas operatorias pero nominadas en dólares, durante el bimestre pasado se registraron bajas en las operaciones por préstamos comerciales a empresas de segunda línea, pasando de un promedio de 20% nominal anual en el bimestre septiembre - octubre a uno de 17% nominal anual, mientras que en el resto de la operatorias consultadas, los valores promedio no presentaron modificaciones sustanciales.

En lo que respecta a las tasas de interés percibidas por los ahorristas para sus depósitos, se registraron descensos para casi todas las operatorias con respecto al bimestre anterior. Así, los depósitos a plazo fijo en moneda local, tanto a

#### 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
<b>Bahía Blanca</b>						
promedio	2,54	5,60	6,15	2,08	4,80	5,33
tasa máxima	3,50	6,50	7,00	3,00	5,75	6,50
<b>Capital Federal</b>						
promedio	3,10	6,12	6,46	2,83	5,26	5,65

#### Tasa nominal anual sobre préstamos en pesos

Total del sistema - Bahía Blanca

Concepto	Descubierto	Personales 12 meses	Comerciales 30 días empresas 2 <sup>da</sup> línea
Promedio	44,24	26,71	23,12
Tasa máxima	63,70	31,90	31,80

**Tasa nominal anual sobre préstamos en dólares**

Total del sistema - Bahía Blanca

Concepto	Descubierto	Personales 12 meses	Automotores 24 meses	Vivienda 84 meses	Comerciales 30 días empresas 2 <sup>da</sup> línea
Promedio	31,6	21,87	17,74	12,52	17,7
Tasa máxima	42,6	25,80	19,50	14,00	25,0

\* Datos correspondientes al día 20 de diciembre

30 como a 90 días presentaron una baja en su rendimiento, ocurriendo lo mismo para los efectuados en moneda extranjera por iguales plazos. En los primeros, se registró en promedio para el total del sistema una tasa del 5,6% y 6,15 % respectivamente, contra un promedio de 5,9% y 6,5% registradas en el bimestre anterior.

La tendencia fue igual para los depósitos en moneda extranjera que pasaron de un promedio

de 5% a 4,8% para los depósitos a 30 días, mientras que para los de mayor plazo, la tasa promedio del sistema fue de 5,3% contra una de 5,4% nominal anual registrada en el período septiembre - octubre.

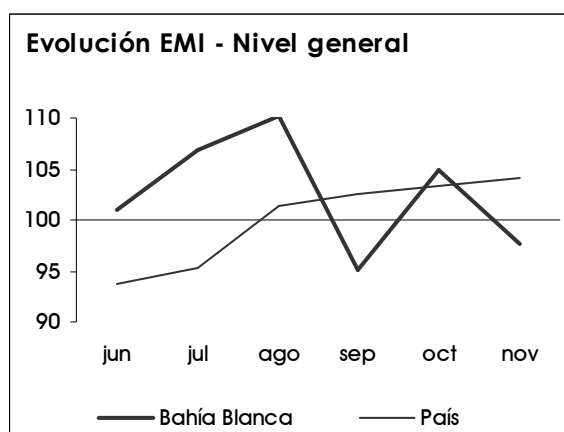
En las tasas ofrecidas en el mercado local por las imposiciones en caja de ahorro, en ambas monedas, no presentaron modificaciones con respecto al bimestre anterior.

## Sector industrial: evolución del EMI-CREEBBA

□ La producción industrial bahiense ha descendido un 1,1% en noviembre, respecto a igual mes del año anterior. □ Se ha observado una leve recuperación en la demanda, asociada fundamentalmente a las mayores ventas de fin de año. □ Uno de los hechos destacados de noviembre fue el cierre definitivo de una de las refinería de petróleo.

### Resultados a nivel local

De acuerdo a los datos del Estimador Mensual Industrial (EMI-CREEBBA), la producción manufacturera del mes de noviembre en la ciudad de Bahía Blanca ha disminuido un 1,1% respecto al mismo mes del año pasado. En dicho período han predominado las evoluciones desfavorables, siendo los Lácteos, la Impresión de Publicaciones Periódicas y las Pastas Secas, los que más descendieron. Por otra parte, los sectores con mejor desempeño fueron el de Agua y Soda, las Materias Químicas Básicas y la Faena Vacuna.



Si bien la producción manufacturera se ha ubicado nuevamente por debajo de los niveles del año anterior, es de destacar que en la mayoría de los sectores que presentaban situaciones desfavorables

en los meses anteriores, la evolución pareciera estar mejorando levemente. Además, las fiestas de fin de año suelen generar importantes aumentos de demanda para muchos sectores, especialmente los pertenecientes a Alimentos y Bebidas, lo que será un dato positivo en la difícil coyuntura que han atravesado la mayoría de las empresas durante 1999.

### Resultados sectoriales

Tal como ha venido sucediendo en los informes de los últimos meses, el sector con mayor crecimiento respecto al año anterior es el de Agua y Soda, que en esta oportunidad registra una suba del 22% respecto a octubre de 1998. Este crecimiento se explica por el fuerte aumento en la demanda de agua que se generó en los meses de julio y agosto por los problemas en la provisión pública, que luego retrocedió, pero a niveles superiores a los de dichos meses. En el caso de la soda la situación es diferente ya que la producción en lo que va del año ha sido un 4% menor a la de 1998 en igual período.

El sector de Materias Químicas Básicas ha tenido un crecimiento del 10% durante noviembre respecto al mismo mes del año pasado. El crecimiento observado en los últimos meses es consecuencia de que este sector comprende alguno de los productos del Polo Petroquímico que ya han finalizado el proceso de expansión encara-

**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%
oct 99	104,8	103,4	10,4%	0,9%
nov 99	97,7	104,1	-6,8%	0,7%

do por las empresas. De todas maneras, los problemas con el suministro eléctrico que se produjeron hacia finales de noviembre y especialmente durante diciembre, han afectado a la producción de las empresas.

El otro sector perteneciente al Polo Petroquímico, que es el que produce Plásticos Primarios ha registrado un incremento del 7% durante noviembre. Los precios de estos productos (polietilenos y PVC) han comenzado a subir luego de la importante caída registrada desde fines de 1997 luego de la crisis asiática. De todas maneras, las empresas han informado que la demanda en el país aun no ha logrado recuperar los niveles previos a la crisis, y deben afrontar, por otra parte, la fuerte competencia de los productos brasileños.

Con casi un 10% de aumento respecto a noviembre de 1998, la Faena Vacuna ha registrado durante el mes pasado uno de los niveles de mayor actividad de los últimos dos años. Esta situación ha sido propiciada por el aumento en la demanda que se generó por la caída de precios registrada a lo largo del año. Por otra parte, durante el período estival es normal que se produzca un repunte en la demanda de carnes rojas, lo que haría que esta tendencia positiva se mantenga, especialmente en el último mes del año.

Las Panaderías y la producción de Pastas Frescas han registrado variaciones de 0,2% y -0,7% respectivamente durante noviembre respecto a igual mes del año anterior. Esto implica que prácticamente no ha habido diferencias respecto a lo sucedido un año antes, dato que es positivo si se tienen en cuenta los reducidos montos de ventas de los meses anteriores.

La Refinación de Petróleo y Gas se ha ubicado un 1% por debajo de la producción de noviembre de 1998. En este sector se ha producido durante noviembre un hecho negativo muy importante que fue el anunciado cierre de una de las refinerías de petróleo. En el futuro esta planta seguirá funcionando solamente para la distribución, lo que implica también una reducción en los puestos de trabajo ocupados.

La producción del sector de Fiambres y Embutidos ha sido un 5% menor a la de igual mes del año anterior. Los últimos meses del año presentan generalmente un importante repunte en

---

***"Agua y Soda es el subsector industrial más dinámico en los últimos meses."***

---

la demanda de estos productos, aunque en esta oportunidad pareciera observarse que este aumento se dará en niveles inferiores a los registrados en años anteriores.

Otro de los sectores muy afectados por la crisis económica es el de las Metalúrgicas, que en noviembre han registrado un descenso del 6% en

relación a igual período del año pasado. En el caso de las Pastas Secas, el descenso ha sido del 9%, aunque este descenso se debe más a variaciones normales de la producción que a una caída de la demanda. Uno de los principales problemas que afrontan las empresas es la reducción de su margen de rentabilidad por la competencia de las marcas propias de los supermercados a precios menores.

La Impresión de Publicaciones Periódicas ha caído un 19% en noviembre respecto al mismo mes del año pasado. De esta manera el sector acumula ya una reducción del 17% en el acumulado del año, lo que indica el fuerte impacto que ha tenido la crisis en este sector.

Por último, el mayor descenso se ha producido en el sector de Lácteos, que disminuyó su producción un 50% respecto al mismo mes del año pasado. El principal problema en el sector continúan siendo los reducidos precios que no alcanzan en algunos casos a cubrir los costos de elaboración.

---

***"A nivel país la producción industrial aumentó tras catorce meses consecutivos de bajas interanuales, según el INDEC."***

---

**Estimador Mensual Industrial - INDEC**  
Variaciones porcentuales - noviembre de 1999

Producto	Resp. igual mes 1998	Acumulado 99 resp. '98
Carnes Rojas	7,8	10,4
Carnes Blancas	6,7	4,5
Lácteos	-4,7	13,4
Aceites y Subproductos	-10,4	14,3
Harina de Trigo	-5,7	-4,7
Azúcar	-60,2	-11,2
Yerba mate elaborada	10,7	-11,3
Hilados de Algodón	4,6	-18,4
Fibras sintéticas	1,8	-3,9
Tejidos	8,1	-11,0
Papel y Cartón	1,6	-7,8
Petróleo procesado	-0,1	1,4
Gases Industriales	6,5	4,2
Prod. químicos básicos	-0,6	0,1
Manuf. de Plástico	-5,2	0,1
Neumáticos	-2,7	-31,5
Negro de Humo	-2,9	-23,9
Detergentes y jabones	-10,2	4,8
Agroquímicos	29,5	15,6
Mat. primas plásticas	-1,5	-9,6
Cemento	-5,2	1,6
Acero crudo	0,7	-11,3
Aluminio primario	-3,6	7,9
Automotores	4,3	-39,3

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 proporcionan mensualmente datos de producción, expresados en unidades físicas.

### Resultados a nivel del país<sup>1</sup>

De acuerdo con datos del Estimador Mensual Industrial (EMI) desarrollado por el INDEC, la producción manufacturera del mes de noviembre, luego de 14 meses consecutivos de bajas interanuales, se incrementó 1.6 % respecto a igual mes de 1998. La actividad de noviembre con relación a octubre tuvo una suba del 1.5 % en términos desestacionalizados y del 0.7% con estacionalidad. Durante los primeros once meses del corriente año se registró una caída del 8.2% con respecto a igual período de 1998.

En el mes de noviembre de 1999, con respecto a igual mes del año anterior, predominaron las evoluciones favorables en los distintos rubros que componen el EMI. Los mayores

crecimientos correspondieron a agroquímicos (52,5%), aluminio primario (39,5%) y gases industriales (16,7%). Las principales caídas se observaron en neumáticos (-27,8%), metalmecánica excluidos automotores (-21,0%) y negro de humo (-19,3%).

### Análisis sectorial

La elaboración de aceites y subproductos oleaginosos tuvo un aumento del 14,3% en el acumulado de los once meses del año en comparación con igual período del año anterior debido a la mayor disponibilidad tanto de soja como de girasol. Cabe destacar que las dos últimas campañas registran récords en las cosechas de soja y girasol, que constituyen los dos principales cultivos oleaginosos de la Argentina. Sin embargo, en noviembre el procesamiento de granos oleaginosos muestra una caída del orden del 10% con respecto a octubre. Algunos productores han postergado la molienda como consecuencia de los bajos niveles de precios a los cuales se está colocando la producción. La oferta mundial de aceites se ha acentuado con la excelente performance del aceite de palma en Malasia e Indonesia. En cuanto a las colocaciones externas, Chile ha impuesto salvaguardias provisionales al ingreso de aceites provenientes de nuestro país. La Argentina ha realizado una presentación donde manifiesta su desacuerdo con la medida tomada por el país trasandino. Con relación a la próxima campaña de granos oleaginosos, la superficie sembrada con girasol ha sido menor que la del año anterior mientras que la siembra de soja se ha beneficiado con una expansión. En este último caso, cabe destacar la creciente importancia de la soja transgénica en el total sembrado, con una considerable reducción de costos.

La producción de carnes rojas muestra incrementos tanto en el acumulado de los once meses del año como en el mes de noviembre del 10,4% y 14,7% respectivamente, en comparación con iguales períodos del año anterior. Si bien la oferta de hacienda vacuna es estacionalmente más elevada en primavera, desde meses anteriores

el sector viene evidenciando un mayor nivel de faena con una importante participación de la categoría novillos, al mismo tiempo que se ha verificado una disminución de los stocks existentes en cámaras y corrales. Ello se debe al incremento del consumo interno originado en la diversificación y el mejoramiento de la calidad de los cortes juntamente con los menores precios registrados en el sector. En efecto, en los últimos meses se han firmado convenios entre frigoríficos y cadenas de distribución mayoristas para ofrecer al mercado interno cortes de primera calidad con un packaging hermético que se diferencia del tradicional y que cuenta con controles de certificación. En materia de exportaciones, en el acumulado anual se registraron mayores colocaciones que en el año anterior vinculadas con la baja del precio de la hacienda.

---

***“La recuperación estacional de la demanda en los últimos meses del año ha contribuido al desempeño industrial.”***

---

La elaboración de productos lácteos registró en el acumulado de los once meses de 1999 y en el mes de noviembre incrementos del 13,4% y 2,6% respectivamente con relación a los mismos períodos del año anterior. Sin embargo, la sequía ocurrida en los últimos meses incidió fuertemente en desmedro de la producción lechera. Este menor nivel de producción registrado durante noviembre en comparación con el mes anterior (-4,7%) ayudó a descomprimir la situación de sobreoferta existente en el sector. En efecto, durante el presente año la producción primaria del sector lechero creció en forma constante y a un ritmo superior al del consumo interno, lo que derivó en fuertes caídas de precios al productor. Las perspectivas del sector para los meses venideros no son muy alentadoras: por un lado, las malas condiciones climáticas han afectado la disponibilidad de las pasturas condicionando la producción; por otro, los stocks remanentes de leche en polvo -colocados

principalmente en la plaza brasileña- han disminuido notablemente, ya que se ha visto afectada la disponibilidad de materia prima para la elaboración de este producto. En cuanto a los mercados externos, cabe mencionar que si bien los precios internacionales se encuentran bastante deprimidos existen indicios de recuperación dado el aumento de la demanda asiática.

---

*“En el ámbito local, Refinación de Gas y Petróleo se vio afectado por el ya anticipado cierre de una de las refinerías de la ciudad.”*

---

El procesamiento de petróleo muestra un incremento del 1,4% en el acumulado de los once meses del año y del 1,7% en el mes de noviembre en comparación con el mismo período del año anterior. Con relación a octubre no se registraron variaciones. Durante el mes de noviembre persistieron las alzas en los precios del barril de crudo en los mercados internacionales debido básicamente a la proximidad del invierno boreal y a la reducción en la producción de más de cinco millones de barriles diarios decididos por la OPEP junto con la caída en Estados Unidos de las existencias de petróleo crudo en más de 2 millones de barriles; a estos hechos se agrega la decisión de Irak dada a conocer el 22 de noviembre de suspender sus exportaciones petroleras (2,2 millones de barriles diarios) en protesta por la prolongación de las sanciones de las Naciones Unidas, lo que produjo un alza del 5,7% en el precio referencial WTI alcanzando a 28,15 dólares el barril. Tales precios tornan cada vez más atractiva la actividad petrolera también en nuestro país. Prueba de ello lo dio una compañía líder en el mercado internacional de equipos eléctricos que compró una firma local que encabeza en la Argentina la fabricación de equipamiento para la explotación de petróleo y gas; el propósito en una primera etapa es la venta de equipos para la perforación de pozos no sólo en el mercado local sino también

a otros países de América. Como consecuencia del aumento en la cotización del crudo, en el mes de noviembre se registraron alzas en el mercado local en los precios de los principales derivados destacándose en promedio para el gas oil el 10%, 8% para la nafta común y 7% para la ultra y súper.

La producción de agroquímicos presenta crecimientos del 15,6% en el acumulado del año y del 52,5% en el mes de noviembre con relación al mismo mes del año anterior. Este incremento se explica por la ampliación de las capacidades de planta que se vienen realizando desde el año anterior, por la incorporación de nuevas técnicas de envasado en una de las principales empresas del sector y por la finalización de algunos conflictos gremiales que afectaban el normal desarrollo de la actividad. Se está llevando a cabo un proceso de sustitución de importaciones de ciertos fitosanitarios que se importaban en parte o totalmente. Una de las empresas líderes del sector tiene programado iniciar el año que viene la elaboración local de la materia prima básica del principal herbicida del mercado argentino que en este momento es importado por la empresa de sucursales ubicadas en el exterior. La notoria reducción de precios de algunos agroquímicos permitió un fuerte aumento de la demanda que también favoreció una significativa reducción de los costos agropecuarios junto con un aumento de la productividad.

---

*“La elaboración de aceites y oleaginosos estuvo alentada por los niveles récord registrados en las cosechas de soja y girasol.”*

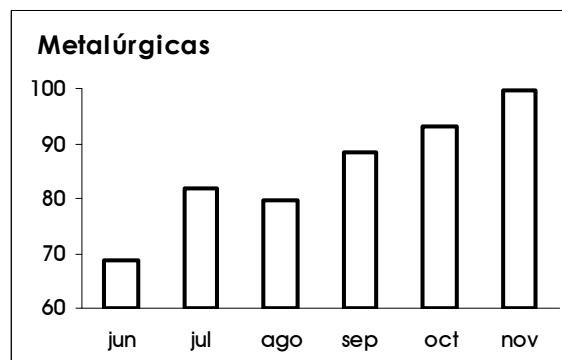
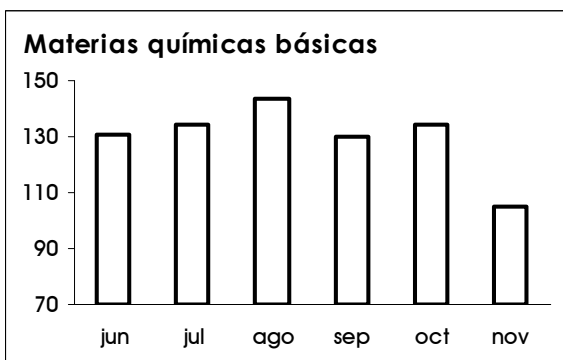
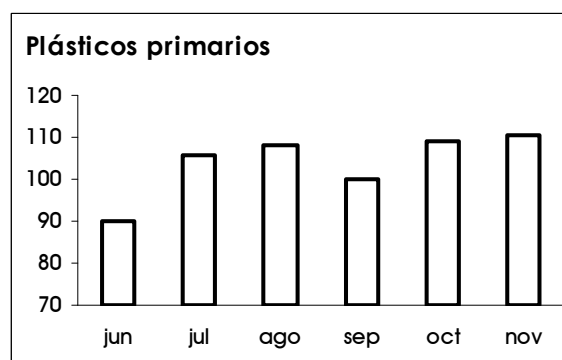
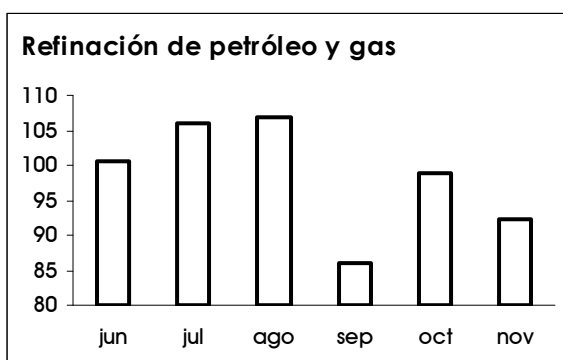
---

La elaboración de materias primas plásticas presenta una disminución del 9,6% en el acumulado anual y un incremento del 4,3% en la comparación de noviembre de 1999 con el mismo mes del año anterior. Algunas empresas están realizando trabajos de ampliación de sus plantas productivas programados desde el año pasado con el objeto de lograr economías de escala. Por

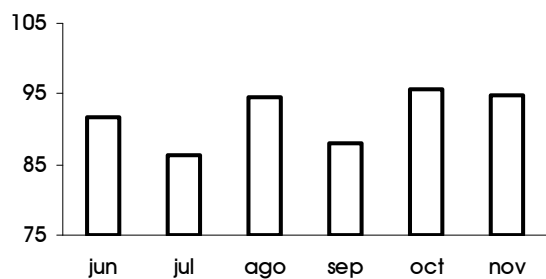
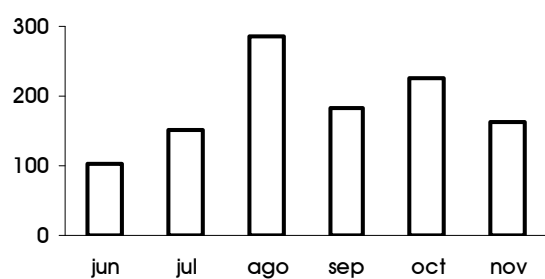
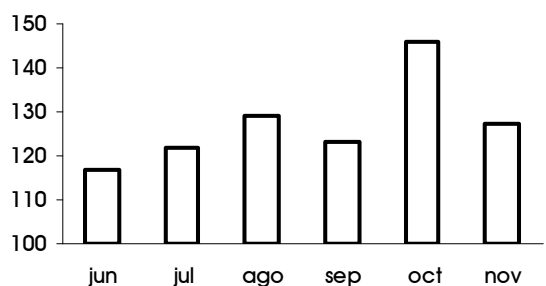
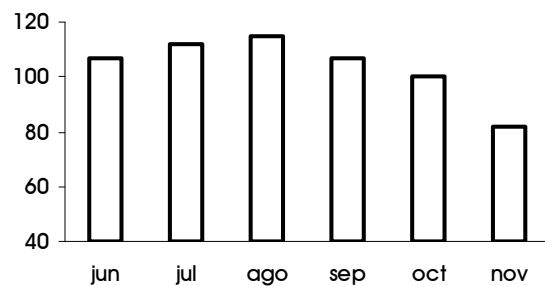
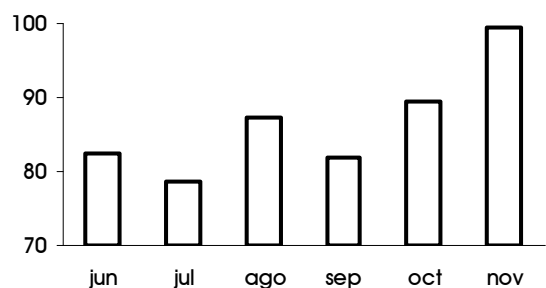
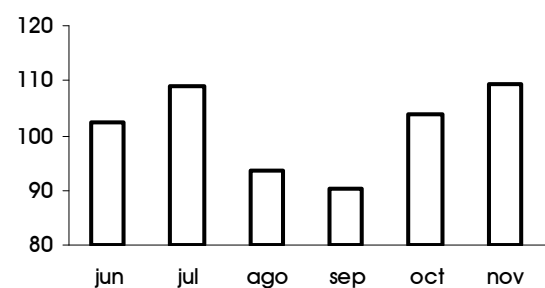
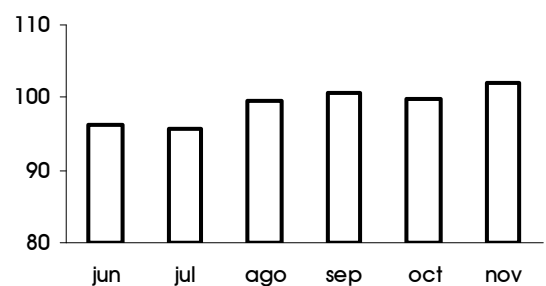
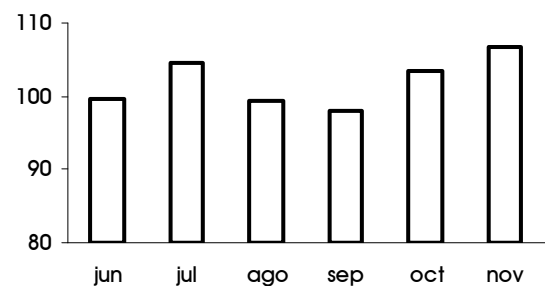
esta razón, en los próximos meses se realizarán paradas de planta que permitirán un importante incremento de la producción el año próximo. En los últimos meses se han incrementado las exportaciones a Brasil y han caído las importaciones. Esto se explica por los problemas de abastecimiento del mercado brasileño debido a problemas técnicos. Los precios internacionales de las materias primas plásticas se mantienen en niveles bastante altos en comparación con el año anterior, hecho que eleva la rentabilidad de las empresas. Las principales firmas del sector esperan un incremento de la producción en el año próximo promovido fundamentalmente por la elaboración de envases para alimentos.

La producción automotriz registra en el acumulado de los once meses una caída del 39,3% que se origina principalmente en las menores colocaciones externas, fundamentalmente hacia la plaza brasileña, que han disminuido un 61% con relación a igual acumulado del año anterior. En el mes de noviembre las exportaciones continúan muy deprimidas, presentando caídas del 8% y del 48% con relación al mes de octubre pasado y noviembre de 1998, respectivamente. En el mes de noviembre, en comparación con el mismo mes del año anterior, se registra una caída del 2% en el nivel de actividad de las terminales automotrices.

<sup>1</sup> Sección elaborada en base a datos del INDEC.





**Edición e impresión****Agua y soda****Lácteos****Pastas secas****Faena vacuna****Fiambres y embutidos****Panaderías****Pastas frescas**

<b>Sector industrial</b>	<b>jun 99</b>	<b>jul 99</b>	<b>ago 99</b>	<b>sep 99</b>	<b>oct 99</b>	<b>nov 99</b>
<b>Refinación de Petróleo y Gas</b>	<b>100,5</b>	<b>106,0</b>	<b>106,9</b>	<b>86,1</b>	<b>98,8</b>	<b>92,3</b>
Variación mensual %	2,0	5,4	0,9	-19,4	14,8	-6,7
Variación mensual sector a nivel del país %	-4,5	7,2	1,1	-5,9	2,3	-0,1
Variación acumulada EMI - CREEBBA	6,2	11,6	6,2	11,6	26,4	19,7
Variación acumulada EMI - INDEC	22,7	29,9	22,7	29,9	32,2	32,1
<b>Materias Químicas Básicas</b>	<b>131,0</b>	<b>134,5</b>	<b>143,3</b>	<b>129,7</b>	<b>134,2</b>	<b>104,7</b>
Variación mensual %	1,0	2,7	6,6	-9,5	3,5	-22,0
Variación mensual sector a nivel del país %	0,1	2,5	3,9	-0,4	-4,1	-0,6
Variación acumulada EMI - CREEBBA	114,5	117,2	114,5	117,2	120,5	98,5
Variación acumulada EMI - INDEC	19,2	21,7	19,2	21,7	17,6	17,0
<b>Plásticos Primarios</b>	<b>90,2</b>	<b>105,8</b>	<b>108,3</b>	<b>99,9</b>	<b>109,0</b>	<b>110,4</b>
Variación mensual %	-1,2	17,3	2,4	-7,8	9,1	1,3
Variación mensual sector a nivel del país %	-3,4	29,1	-5,3	-2,1	10,5	-1,5
Variación acumulada EMI - CREEBBA	1,8	19,1	1,8	19,1	28,2	29,5
Variación acumulada EMI - INDEC	-39,9	-10,8	-39,9	-10,8	-0,3	-1,8
<b>Pastas Secas **</b>	<b>107,0</b>	<b>112,3</b>	<b>114,8</b>	<b>107,0</b>	<b>100,2</b>	<b>82,2</b>
Variación mensual %	-6,1	4,9	2,2	-6,8	-6,3	-18,0
Variación acumulada EMI - CREEBBA	42,1	47,0	49,2	42,4	36,1	18,1
<b>Pastas Frescas **</b>	<b>99,5</b>	<b>104,6</b>	<b>99,3</b>	<b>100,5</b>	<b>99,7</b>	<b>101,9</b>
Variación mensual %	3,9	5,1	-5,1	1,2	5,4	3,3
Variación acumulada EMI - CREEBBA	14,4	19,5	14,4	15,6	21,0	24,3
<b>Panaderías **</b>	<b>96,3</b>	<b>95,7</b>	<b>99,6</b>	<b>100,6</b>	<b>99,7</b>	<b>101,9</b>
Variación mensual %	2,0	0,2	3,7	1,0	-0,9	2,3
Variación acumulada EMI - CREEBBA	-1,1	-0,9	2,6	3,6	2,7	5,0
<b>Edición e Impresión de Publicaciones Periódicas **</b>	<b>91,6</b>	<b>86,3</b>	<b>94,6</b>	<b>88,1</b>	<b>95,7</b>	<b>94,7</b>
Variación mensual %	-5,7	-5,8	9,6	-11,9	8,6	-1,0
Variación acumulada EMI - CREEBBA	-7,3	-13,1	-3,5	-15,4	-6,8	-5,8
<b>Faena Vacuna</b>	<b>82,5</b>	<b>72,9</b>	<b>87,3</b>	<b>80,4</b>	<b>89,5</b>	<b>99,6</b>
Variación mensual %	-9,0	-11,5	11,2	-6,1	11,3	11,3
Variación mensual sector a nivel del país %	-3,6	-0,8	4,5	-1,4	-0,3	7,8
Variación acumulada EMI - CREEBBA	-6,2	-10,9	-6,2	-10,9	0,4	11,7
Variación acumulada EMI - INDEC	7,8	7,0	7,8	7,0	6,7	14,5
<b>Fiambres y Embutidos **</b>	<b>102,4</b>	<b>109,0</b>	<b>93,6</b>	<b>90,2</b>	<b>103,9</b>	<b>109,2</b>
Variación mensual %	-3,4	6,4	-14,1	-3,6	15,2	5,1
Variación acumulada EMI - CREEBBA	9,4	15,8	1,7	-1,9	13,3	18,4
<b>Agua y Soda **</b>	<b>99,6</b>	<b>145,1</b>	<b>284,8</b>	<b>182,4</b>	<b>226,8</b>	<b>163,8</b>
Variación mensual %	-11,9	45,7	88,3	-36,0	24,4	-27,8
Variación acumulada EMI - CREEBBA	65,7	111,4	199,7	163,7	188,1	160,3
<b>Lácteos</b>	<b>116,9</b>	<b>121,8</b>	<b>129,2</b>	<b>123,0</b>	<b>145,2</b>	<b>127,4</b>
Variación mensual %	-5,2	4,3	6,1	-4,8	18,1	-12,3
Variación mensual sector a nivel del país %	3,5	-1,5	15,3	4,7	22,8	9,5

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

# **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**

## Sector inmobiliario

□ *Luego de varios meses de estancamiento, el mercado inmobiliario local evidenció un incremento general del nivel de operaciones. □ El indicador de demanda pasó de regular a normal, tanto en el segmento de la compra-venta como el de los alquileres. □ Los funcionales y los terrenos para casas son los rubros mejor posicionados. □ Se advierte una recuperación del financiamiento bancario.*

### Situación general

Tras varios meses de estancamiento, el mercado inmobiliario local comenzó a mostrar indicios de recuperación. Durante noviembre y diciembre, tanto las operaciones de compra venta como las de alquiler evidenciaron una significativa mejora en la tendencia de demanda. No obstante, los mayores niveles de actividad se concentran en las propiedades destinadas a vivienda. En cambio, aquellos tipos de inmueble vinculados a algún tipo de explotación económica, tales como locales, depósitos y lotes para locales, presentan saldos de demanda menores. Esto puede atribuirse a que los sectores comercial e industrial de Bahía Blanca aún no han consolidado su proceso de reactivación, a pesar de los últimos repuntes registrados y de las expectativas relativamente optimistas de los empresarios.

En el ámbito de las decisiones particulares de vivienda, en cambio, se advierte una gradual propensión a concretar operaciones planeadas. Sin dudas, el contexto económico estable, la paulatina salida de la recesión, la renovación de confianza ligada al cambio de gobierno y la creciente competencia en torno a la oferta de créditos hipotecarios son algunos de los factores que han impulsado al público a concertar transacciones inmobiliarias. Es probable que algunos segmentos hayan efectivizado operacio-

nes que ya tenían planeadas pero que habían decidido suspender momentáneamente hasta tanto el panorama resultara menos incierto. También puede citarse el caso de otros decidieran contraer préstamos y asumir un compromiso de largo plazo para adquirir un inmueble.

Las expectativas con respecto al desenvolvimiento del sector en los próximos meses no se hallan del todo definidas. Por lo pronto se aguarda la tradicional desaceleración de demanda de fin de año, hasta tanto finalice el receso estival. Más allá de este comportamiento estacional la dinámica del mercado estará en buena medida ligada a la marcha general de la economía.

### Análisis por rubros de las operaciones de compra-venta

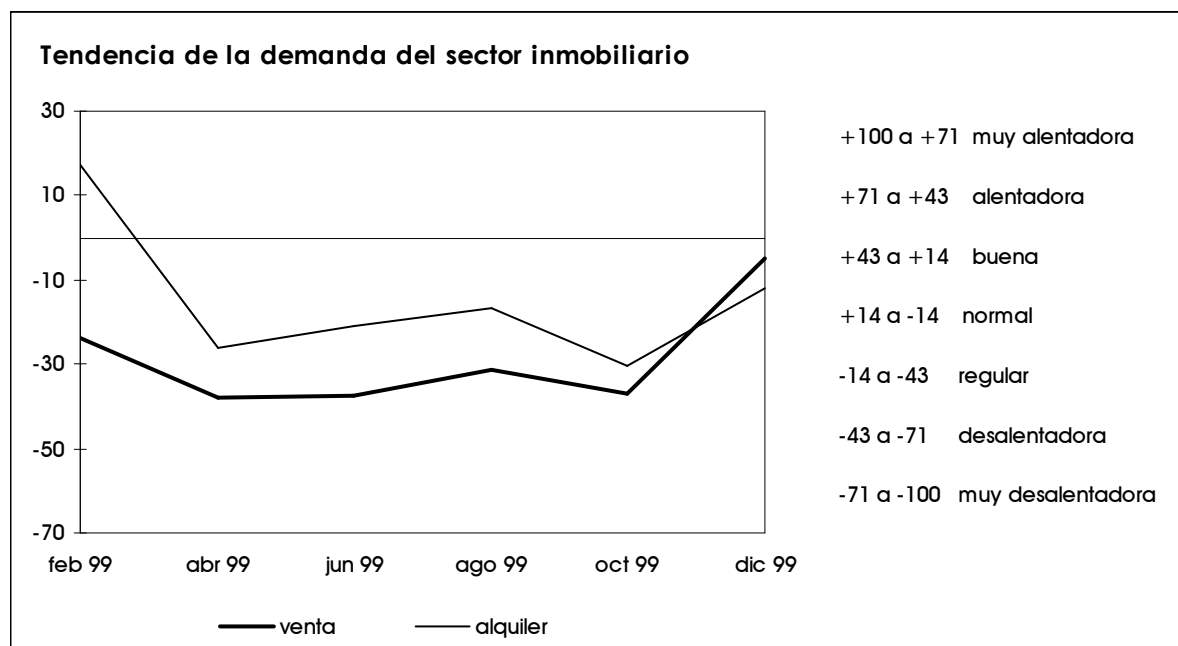
El segmento inmobiliario de la compra-venta exhibió un indicador de demanda regular desde octubre de 1998 hasta el bimestre pasado. El impacto inicial de la crisis brasileña, el cuadro recesivo general y el recorte de créditos fueron algunos de los factores que influyeron para que el mercado se desarrollara en niveles de operaciones relativamente bajos. Si bien hubo ciertos repuntes a lo largo del año, éstos fueron de pequeña magnitud, de manera que no resultaron

suficientes para provocar un cambio de tendencia.

Luego del período de estancamiento se produjeron los primeros signos de recuperación en el bimestre noviembre-diciembre. El indicador general de demanda ingresó en una tendencia definible como buena. Todos los rubros relevados contribuyeron a esta reactivación porque todos presentaron mejoras en el saldo de operaciones.

Otras mejoras de importancia se concentraron en los rubros "Chalets y Casas", "Departamentos de dos dormitorios con dependencias" y "Departamentos de un dormitorio y Funcionales", cuyos indicadores de actividad pasaron de regular a normal, regular a bueno y bueno a alentador, respectivamente.

"Cocheras" y "Depósitos" son las categorías



La categorías que más repuntaron fueron "Lotes para horizontales y locales" y "Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios". El indicador de situación de las mismas pasó de muy desalentador a regular. Vale decir que se destaca la mejora exhibida, sin perder de vista que el nivel de operaciones de estos rubros aún es bajo.

También "Locales" experimentó un mayor número de transacciones inmobiliarias. Esto puede atribuirse al gradual despegue que comienza a evidenciar el comercio local tras el proceso de recesión atravesado. El saldo de demanda de los locales pasó de desalentador a regular. Esto significa que, pese a la recuperación observada, el cuadro de situación no puede calificarse por el momento como bueno. Si la dinámica observada en el último bimestre se sostiene, entonces sí puede caber dicha apreciación.

peor posicionadas, no obstante, lograron un incremento de la demanda durante noviembre y diciembre. La situación de estos dos tipos de inmueble es regular y desalentadora, respectivamente.

El rubro más estable ha sido "Lotes para chalets y casas". Este constituye, junto a "Funcionales", el grupo inmobiliario con mejor performance del conjunto y exhibe una situación definible como buena.

Con respecto a igual bimestre del año pasado se observan menores niveles de ventas en todas las categorías de inmuebles, excepto en "Departamentos de un dormitorio y Funcionales" y "Lotes para chalets y casas" que ostentan volúmenes de operaciones similares. Esto, sumado a la mayor demanda enfrentada por estas clases de inmuebles, se refleja en precios superiores a los

promedios correspondientes de 1998. También los departamentos de dos dormitorios con dependencias exhiben cotizaciones más altas que en aquella oportunidad. En tanto, las casas, los pisos y departamentos amplios y los depósitos registran precios inferiores y el resto de los rubros, valores similares.

El financiamiento de las operaciones inmobiliarias en llevado a cabo en el 62% de los casos por entidades bancarias. La participación de los bancos comenzó a recuperar posiciones luego de la merma registrada en el bimestre anterior (el peso relativo había pasado de 66% a 57%). Los demás agentes de financiación, propietarios, inversores y entidades extra-bancarias, participan con el 20%, 14% y 4%, respectivamente.



### Análisis por rubros de las operaciones de alquiler

El mercado de los alquileres también concluyó en alza respecto del bimestre septiembre-octubre. La tendencia general de demanda pasó de regular a normal, al igual que en el caso del segmento de la compra-venta, aunque la magnitud del incremento fue menos significativa. Desde el mes de marzo, el indicador agregado de las locaciones se calificaba de regu-

lar, de manera que el repunte registrado sobre el final del año merece ser destacado.

Lo que más sobresale al efectuar un balance del bimestre es la recuperación de rubros caracterizador por muy bajos niveles de operaciones. Tal es el caso de "Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios", cuyo indicador pasó de muy desalentador a regular, y de "Cocheras" en donde la tendencia de demanda mejoró de desalentadora a regular. Si bien la situación de éstos aún es negativa, la mejora de actividad es interesante.

Los depósitos continuaron con un ritmo de actividad desalentador pero lograron cerrar más contratos de alquiler que en el bimestre pasado. Lo mismo ocurrió en el caso de "Departamentos de dos dormitorios con dependencias" y "Locales", aunque la situación de estas categoría se define como normal y regular, respectivamente.

"Departamentos de un dormitorio y funcionales" sigue liderando el ranking del sector, con un saldo de demanda alentador. Durante

---

*"Los rubros con menores niveles de locación, como los pisos y los locales evidenciaron una recuperación significativa."*

---

noviembre y diciembre el número de locaciones de incrementó levemente y es esperable un nuevo impulso durante los primeros meses del 2000, sobre todo en atención a los requerimientos del público estudiantil universitario.

Por último está el caso de "Chalets y Casas", que fue el único rubro con bajas en el nivel de demanda. El indicador correspondiente pasó de normal a regular y tal vez esto responda al repunte registrado por esta categoría de inmueble en el mercado de la compra-venta. En efecto, los segmentos locativo y de la compra-venta son parcialmente sustitutos dentro de la plaza inmobiliaria.

Respecto de igual bimestre del año pasado, se concretó un número similar de alquileres

en el caso de los chalets, las casas y los funcionales. Los demás rubros exhibieron menores niveles de operaciones. Durante los últimos meses de 1998, ante la desmejora general de la actividad de compra-venta, las locaciones crecieron y alcanzaron niveles de demanda mayores a los registrados en iguales meses del '99. Los valores de los alquileres resultaron en promedio más altos para los funcionales, más bajos para los pisos y depósitos y similares para el resto de los rubros.

### Balance del año y perspectivas

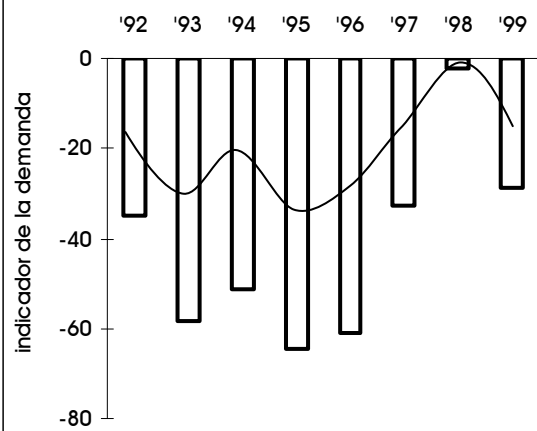
Al concluir el año, cabe preguntarse cómo se posicionó el mercado inmobiliario en general con respecto al desempeño exhibido en períodos anteriores. Antes que nada es preciso recordar que 1999 estuvo signado por varios fenómenos que condicionaron decisivamente el desenvolvimiento del sector: las repercusiones negativas de la crisis brasileña, las restricciones en el crédito hipotecario, el aumento de las tasas de interés, la recesión económica general y la incertidumbre ligada al cambio de escenario político, entre otros factores. Esta suma de condicionantes impactó de manera negativa, tanto en el segmento de la compra-venta como en el de los alquileres, de modo que el saldo anual de operaciones registró una sensible desmejora en relación a 1998.

Para evaluar la performance general del sector puede recurrirse a un indicador de demanda que representa la diferencia entre el porcentaje de inmobiliarias que informa situación alentadora y el porcentaje que manifiesta situación desalentadora. El promedio de los saldos parciales obtenidos en los sucesivos bimestres del año conforma el indicador anual de actividad.

Haciendo un repaso de la evolución del indicador general de demanda en la última década, se tiene que el año con más actividad antes de llegar al '97 fue 1992, período en que también el sector de la construcción evidenció cifras récord. En el caso de la compra-venta, se produjo un deterioro en el período siguiente, una recuperación significativa en el '94 y una nueva

caída en el '95, año en que se desencadenó la crisis financiera en el marco del denominado "efecto tequila". Luego comenzó un lento despegue hasta que en 1997 se recuperaron, e inclusive superaron, los niveles de actividad del año '92. La estabilidad general de la economía y la extensión de los créditos hipotecarios fueron dos de los elementos más importantes que contribuyeron a la dinámica del sector, al hacer posible que una porción significativa de inquilinos

### Evolución anual de las operaciones inmobiliarias de compra-venta



tuviera la posibilidad de acceder a una vivienda propia. Como consecuencia, el mercado logró salir de la situación muy desalentadora observada en los períodos anteriores. El cuadro mejoró aún más en 1998, año en que se logró un saldo de demanda normal. No obstante, el desempeño final habría sido superior en ausencia de la posteriormente desencadenada crisis asiática, cuyos efectos restringieron el crédito y desaceleraron el ritmo de operaciones. Finalmente en el '99, como consecuencia de los factores comentados anteriormente, hubo una caída de actividad que hizo que el indicador general del sector pasara de normal a regular.

En el caso de los alquileres también se destacó el nivel de demanda registrado en 1992. Luego de ese año, hubo un ininterrumpido retroceso del saldo de actividad, de manera que el indicador

del sector ingresó en la franja muy desalentadora. En 1996 comenzó una lenta recuperación que se extendió hasta el '98, año en que se logró una situación general normal. Finalmente en el presente año se produjo una caída en el volumen de locaciones, de manera que el saldo se demanda se calificó de regular. Sin embargo, el resultado anual fue superior que el correspondiente al segmento de la compra-venta.

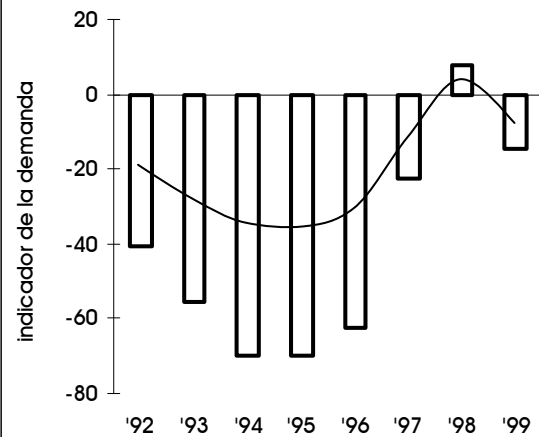
---

*“El mercado inmobiliario local no logró alcanzar los niveles de operaciones registrados durante el año 1998.”*

---

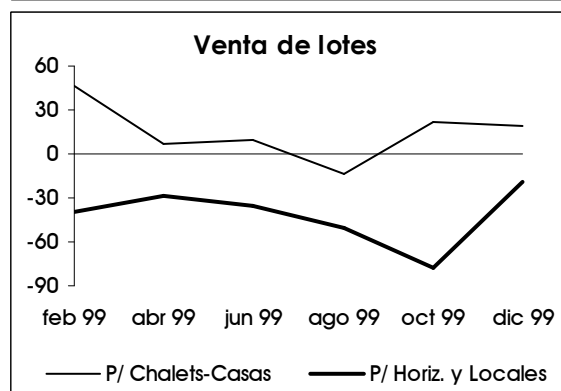
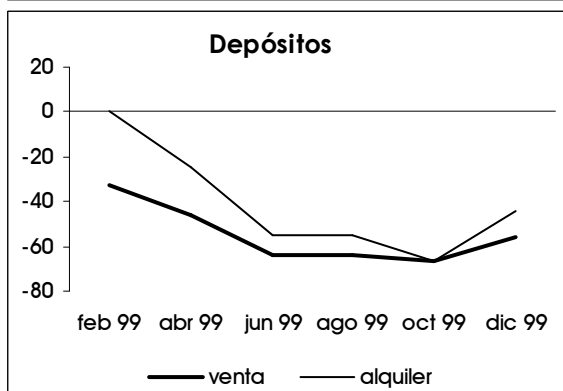
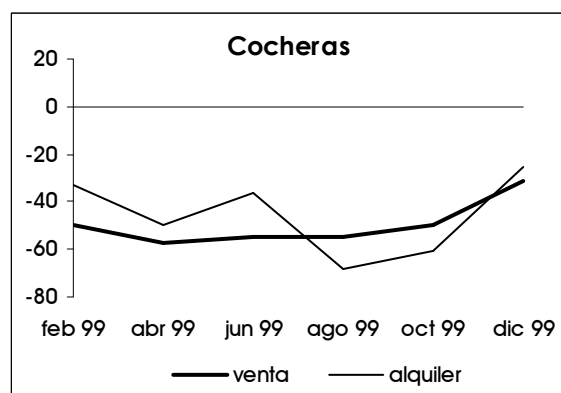
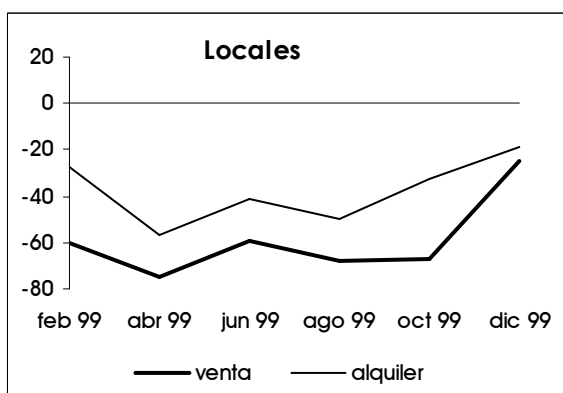
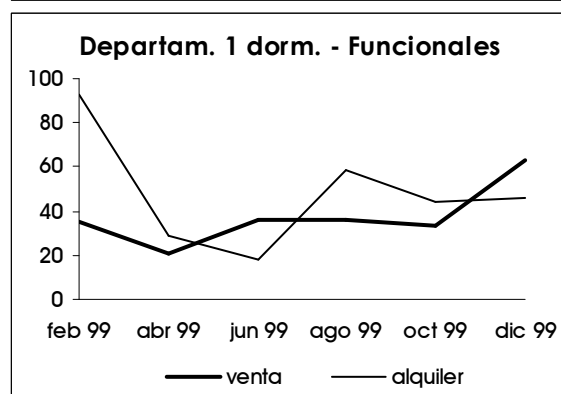
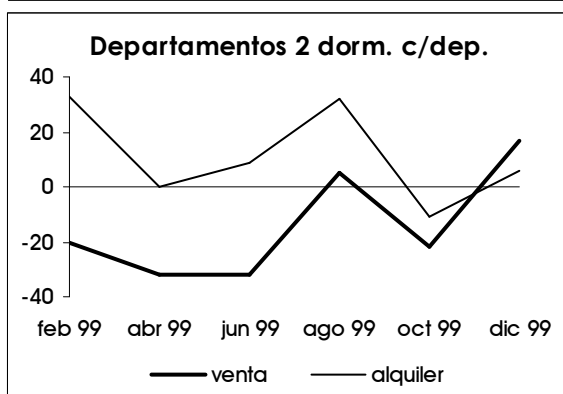
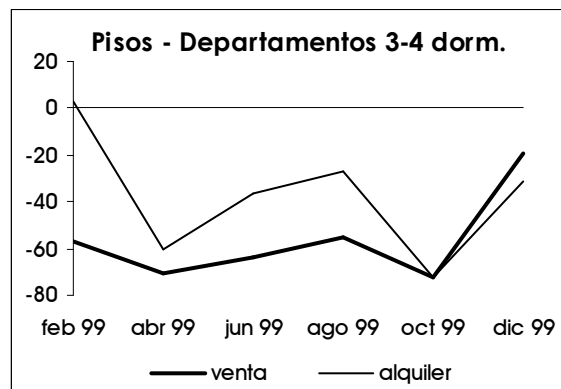
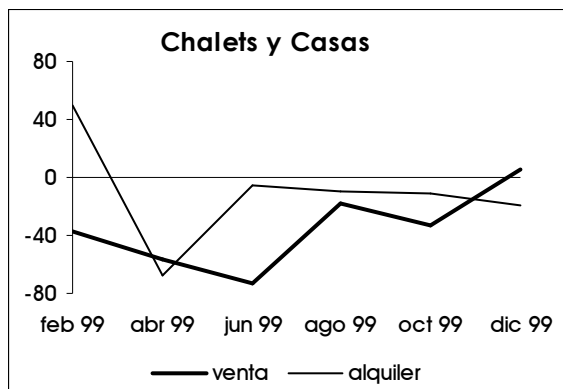
La mejora exhibida por el mercado inmobiliario en el último bimestre del año permite justificar expectativas alentadoras para el año que viene. No obstante, aún restan muchas definiciones en el ámbito de la economía y de la política económica general y la consecuente reacción de

#### Evolución anual de las operaciones de alquiler



los distintos sectores de actividad. De estos factores depende en buen grado el desenvolvimiento de la plaza inmobiliaria en los meses próximos. En la medida en que surjan datos más precisos, cabrán evaluaciones y proyecciones más claras.





### Cuadro de situación por rubros - Comparación entre bimestres

COMPRA-VENTA	sep-oct	nov-dic	saldo	Tendencia	
Chalets y Casas	regular	normal	40	positiva acentuada	□ □
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	muy desalentadora	regular	53	positiva acentuada	□ □
Dptos 2 dorm. inc/dep	regular	bueno	39	positiva	□
Deptos 1 dorm. y func.	bueno	alentadora	29	positiva	□
Locales	desalentadora	regular	42	positiva acentuada	□ □
Cocheras	desalentadora	regular	19	positiva	□
Depósitos	desalentadora	desalentadora	10	positiva	□
Lotes p/Chalt-Casas	bueno	bueno	-3	negativa leve	□
Lotes p/Horiz y Locales	muy desalentadora	regular	59	positiva acentuada	□ □
<b>AGREGADO</b>	<b>regular</b>	<b>normal</b>	<b>32</b>	<b>positiva</b>	

ALQUILER	sep-oct	nov-dic	saldo	Tendencia	
Chalets y Casas	normal	regular	-8	negativa	□
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	muy desalentadora	regular	41	positiva acentuada	□ □
Dptos 2 dorm. inc/dep.	normal	normal	17	positiva	□
Deptos 1 dorm. y func.	alentadora	alentadora	2	positiva leve	□
Locales	regular	regular	15	positiva	□
Cocheras	desalentadora	regular	36	positiva	□
Depósitos	desalentadora	desalentadora	23	positiva	□
<b>AGREGADO</b>	<b>regular</b>	<b>normal</b>	<b>18</b>	<b>positiva</b>	

### Síntesis del bimestre

El indicador de general de demanda correspondiente al mercado inmobiliario local pasó de regular a normal durante el bimestre noviembre-diciembre. De esta manera, logró superarse el cuadro de estancamiento atravesado por el sector a lo largo de la mayor parte del año. Prácticamente todas las categorías inmobiliarias presentaron alzas de actividad per sobresalió la

recuperación de las unidades de mayor superficie, tales como chalets, casas, pisos y departamentos amplios, y de los locales comerciales. Si bien estos rubros continúan en niveles bajos de operaciones, es destacable la dinámica por ellos exhibida. El nivel de demanda general se ha incrementado tanto en el segmento de compra-venta como el de los alquileres.

## Principales resultados agregados para el bimestre noviembre-diciembre

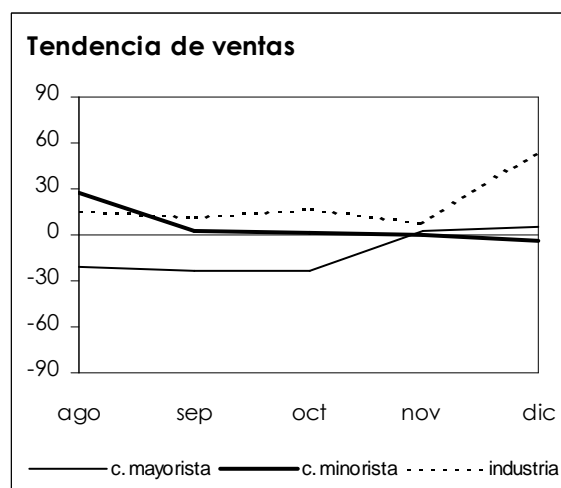
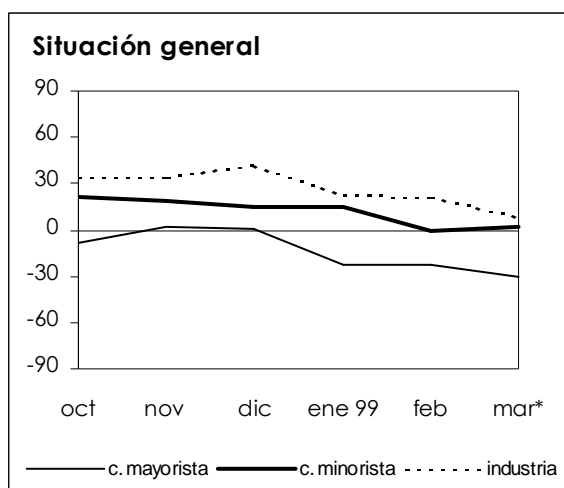
El último bimestre del año se caracterizó por una convergencia de los indicadores correspondientes al comercio, la industria y el sector servicios de la ciudad

La tendencia de ventas del comercio se mantuvo estable, a pesar de que a fin de año se esperan aumentos estacionales de actividad.

La industria bahiense mejoró su cuadro de situación general. Las ventas repuntaron notablemente con respecto a mediados de 1999, tanto para las firmas de envergadura como para las de menor participación de mercado.

El nivel de actividad de los servicios permanece estable desde el mes de septiembre. La demanda enfrentada por el sector se recuperó luego de la caída experimentada en agosto.

Las expectativas para los meses venideros auguran un descenso general en la actividad de todos los sectores, fundamentalmente por el receso estival. En particular, los empresarios del sector comercial se mostraron más pesimistas y pronostican una caída de operaciones hasta niveles regulares, mientras que el descenso es más atenuado en la industria y los servicios.



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

□ *Los indicadores reafirman la recuperación del sector. □ Hacia fin de año se incrementó la utilización de la capacidad instalada. □ Las perspectivas para los meses venideros indican algún grado de desaceleración. □ “Frigoríficos” y “Productos de papel” ejercieron, por cuestiones estacionales, la mayor influencia sobre el buen desempeño del agregado.*

Aproximadamente desde mayo hasta agosto, la actividad del sector industrial se redujo gradualmente, en el contexto de la recesión general. Pero a partir de septiembre, la situación comenzó a normalizarse. En el último bimestre de 1999, los resultados de la encuesta de coyuntura confirman esta tendencia creciente de ventas y situación general.

Las expectativas de los empresarios indican una desaceleración respecto de la escalada registrada en la facturación. Los diferentes rubros que componen el sector presentaron bajas estacionales de actividad, influenciados por la menor demanda de las industrias relacionadas con el consumo final. Por esto, es esperable que la producción disminuya levemente o se estacione en los niveles actuales.

La brecha que separa a las pequeñas industrias de las grandes plantas se ha transformado en un rasgo estructural del análisis desde hace bastante tiempo. Es necesario aclarar que, aunque se ponderen o no los resultados, la evolución es la misma, por lo que solamente se trata de una diferencia de niveles y de un mayor o menor optimismo en las expectativas de recuperación en tiempos de recesión. Por caso, a lo largo de este bimestre, la principal diferencia estuvo presente en los indicadores de tendencia de ventas, variación interanual de la facturación, utilización de la capacidad instalada y planes de producción, todos ellos con mejor desempeño en los grandes establecimientos.

El aumento en la utilización de la capacidad instalada, influenciado fundamental-

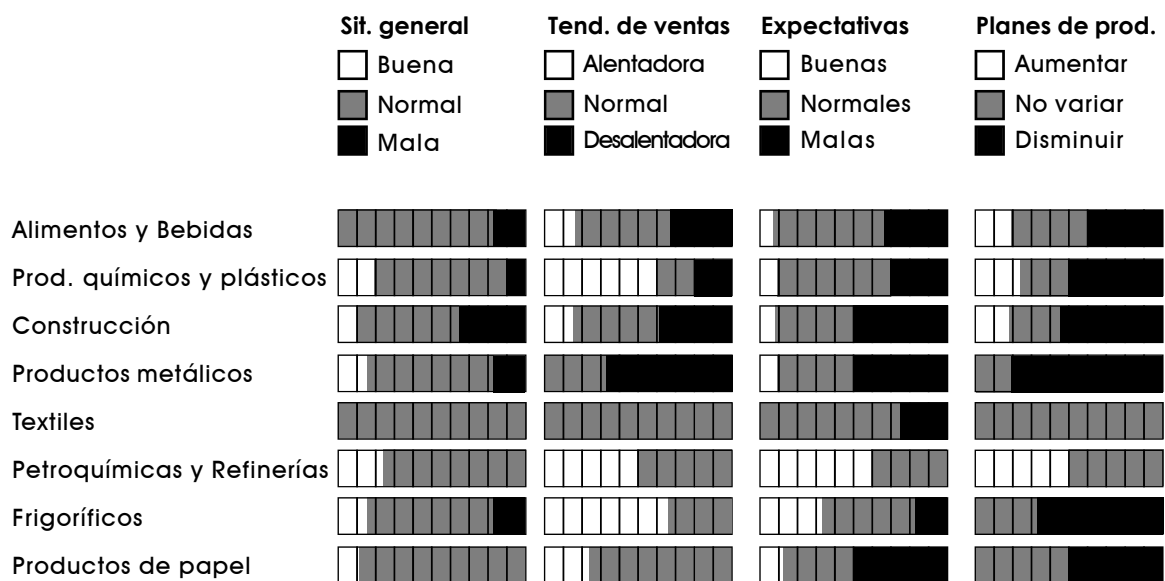
mente por las grandes plantas petroquímicas, fue también importante en los frigoríficos y las papeleras. Estos dos sectores mejoraron su desempeño sobre fin de año como consecuencia del incremento de la demanda de carne por las reuniones de fin de año, y por la confección de tarjetas de salutación y almanaques para el próximo año.

La variación interanual de las ventas tiende a normalizarse gradualmente. Como se mencionara anteriormente, es más notable en las firmas con mayor participación en el mercado. Actualmente, algo más del 45% informó ventas mayores o iguales con respecto al año anterior, mientras que cuando los resultados son sin ponderar, la proporción es algo menor. Es necesario aclarar que la comparación se está realizando contra un período en que las ventas comenzaban a decaer.

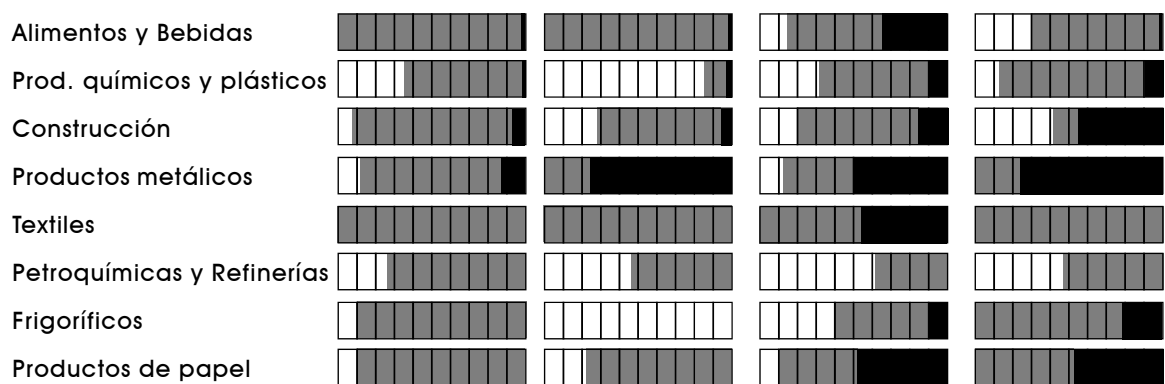
Dos indicadores importantes para analizar la situación de la industria en la ciudad son los niveles de stocks y los planes de producción. Desde hace algunos meses, los inventarios se están incrementando en los establecimientos industriales, cuando en tiempos de crisis la política tendía a reducirlos al mínimo. Pero, como contrapartida, casi la mitad de las empresas planea reducir la producción en enero y febrero.

Finalmente, la posición relativa de los rubros indica los sectores mejor posicionados son “Petroquímicas y Refinerías”, “Frigoríficos”, “Productos de papel” y “Productos químicos y Plásticos”. En el otro extremo de los rankings se encuentran “Textiles” y “Construcción”, este último sin acusar la influencia estacional del verano.

## Resultados del mes de diciembre de 1999. Sin ponderar



## Resultados del mes de diciembre de 1999. Ponderados



## Resumen

### Alimentos, Bebidas y Tabaco

Notable aumento en la utilización de la capacidad instalada para hacer frente a la mayor demanda.

### Productos químicos y Plásticos

Ventas estacionalmente mayores en noviembre y diciembre, especialmente en las grandes firmas.

### Construcción

Disminuyó la actividad con respecto a meses anteriores. Las expectativas no son alentadoras.

### Productos metálicos

Las ventas volvieron a los niveles desalentadores de agosto-septiembre.

### Textiles

Se evidencia una leve mejoría, pero el sector continúa con baja performance.

### Petroquímicas

Incremento notorio en la facturación y en la utilización de la capacidad instalada.

### Frigoríficos

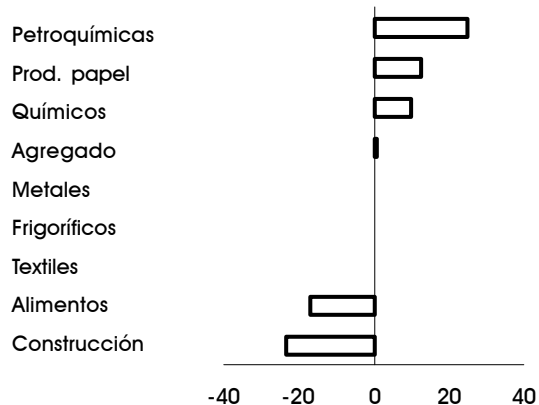
Mejor situación por el incremento de la demanda. Las ventas mejoraron con respecto al año anterior.

### Productos de papel

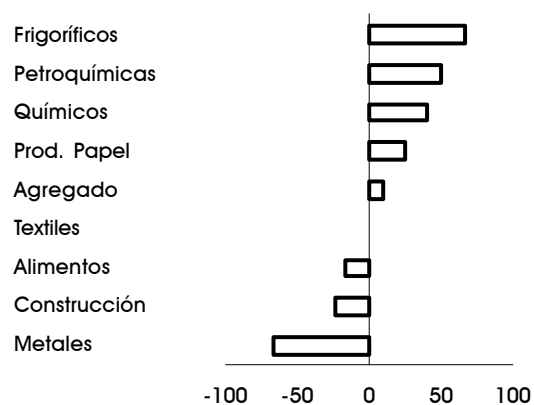
Repunte estacional por la tarjetería de fin de año. Las expectativas vuelven a ser negativas.

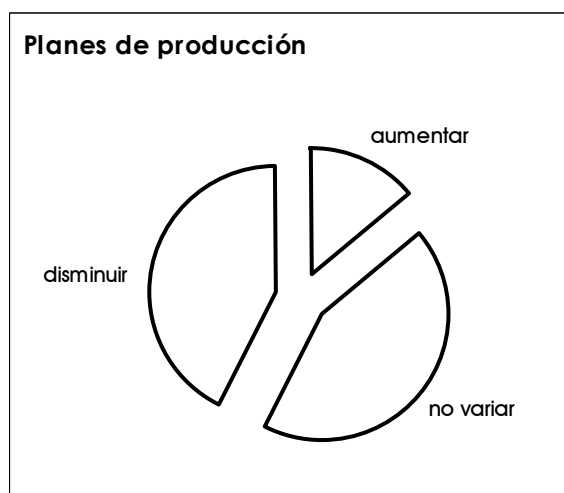
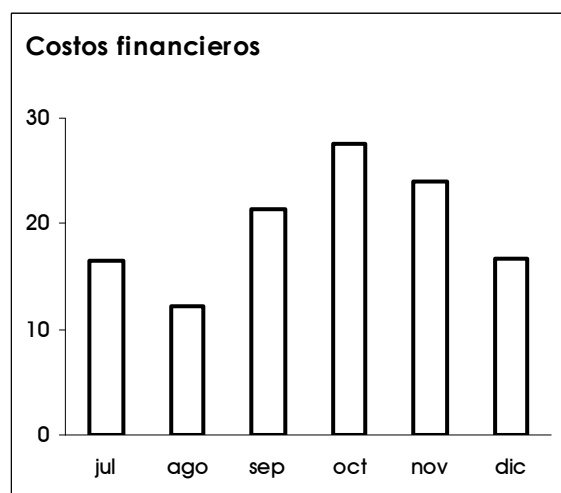
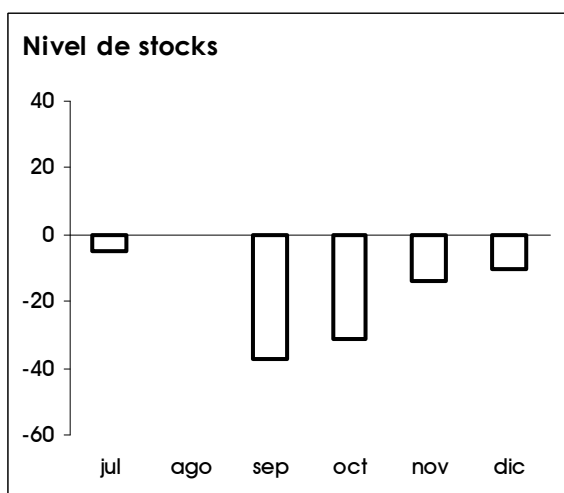
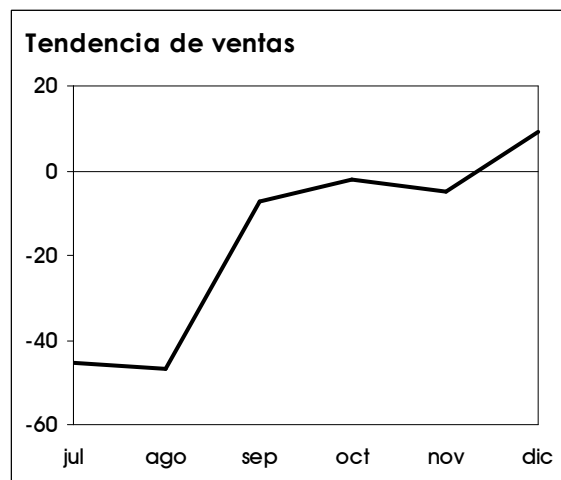
## Posición relativa de los sectores

### Situación general



### Tendencia de ventas





## Sector comercial

*□ La situación del comercio permanece estable en niveles regulares. □ El aumento estacional de ventas de fin de año no fue de la magnitud que los empresarios esperaban. □ A lo largo de este bimestre se volvió a formar una brecha entre las firmas grandes y pequeñas. □ Los problemas en la cadena de pagos continúa siendo una de las mayores preocupaciones.*

En el bimestre anterior, los empresarios pronosticaron, a pesar del leve ascenso de los indicadores, un alto grado de cautela por la transición del gobierno. Esto es uno de los factores que efectivamente influyó para que el comercio bahiense se muestre estable en niveles normales sobre fines de 1999.

Por otro lado, a pesar de que el volumen de transacciones tiende a incrementarse en esta época por las compras navideñas y la preparación de las vacaciones estivales, la actividad comercial disminuyó levemente en diciembre con respecto a noviembre, con lo cual las expectativas de los empresarios para contrarrestar el escaso movimiento se vieron frustradas. Si bien es necesario aclarar que la información proveniente de las empresas no considera las dos últimas semanas de diciembre, la tendencia de lo relevado no se modificaría sustancialmente.

Un cambio cualitativo importante es que, a diferencia de lo informado en el bimestre anterior, sobre fin de año reapareció la diferencia entre las pequeñas y las grandes firmas, ya no sólo en sectores particulares sino también en el agregado, en indicadores tales como situación general, tendencia de ventas y, más notable todavía, en las expectativas para los primeros meses del año 2000.

También se puede observar dicho contraste en los costos financieros, los cuales han disminuido muy poco con respecto a mediados del año, manteniéndose todavía en niveles que los comerciantes consideran elevados. Las firmas más

pequeñas informan una mayor necesidad de adquirir créditos para hacer frente a los problemas de corte de la cadena de pagos.

El rubro mejor posicionado en el bimestre noviembre-diciembre es "Supermercados e Hipermercados". También se destacan "Artículos para el hogar" y "Farmacias y Perfumerías", todos ellos relacionados con el aumento estacional de ventas por las festividades de fin de año.

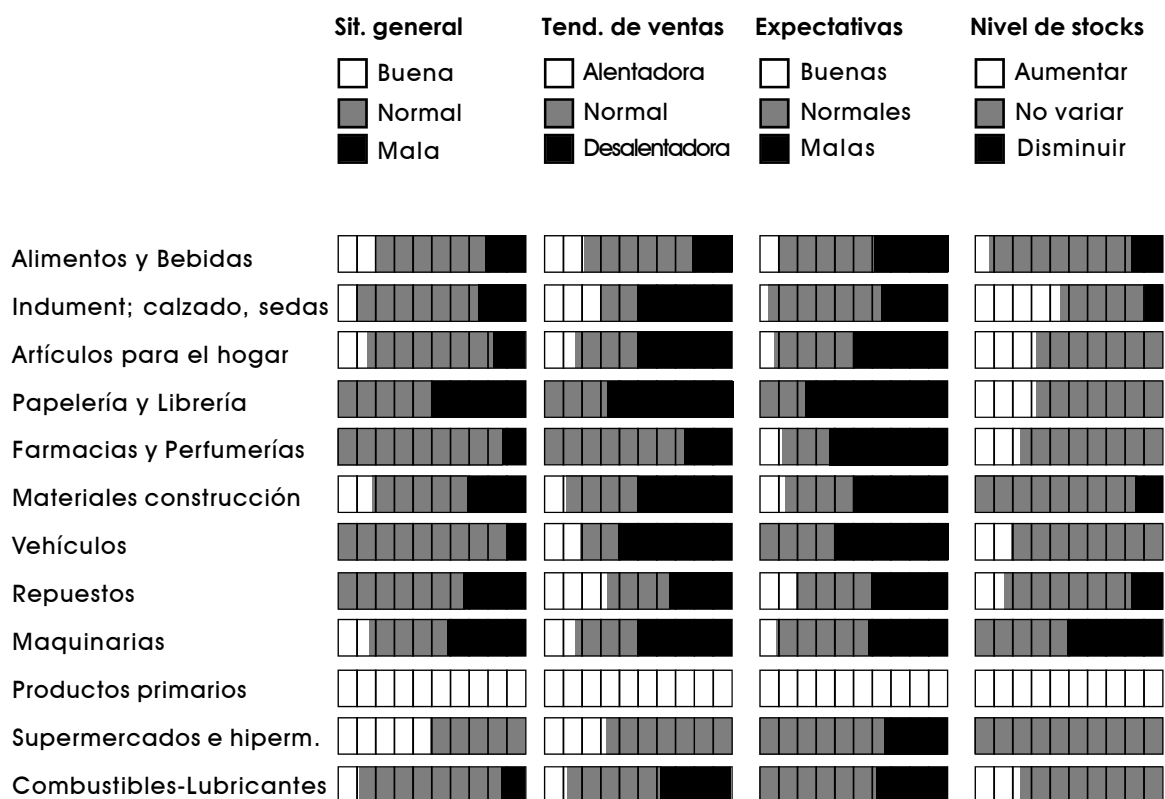
También hubo repuntes estacionales en sectores como "Repuestos" y "Maquinarias", aunque los indicadores de situación general de ambos distan de ser lo óptimos. El primero aumentó sus ventas como consecuencia de la preparación de los vehículos para los viajes de vacaciones, y el segundo por el comienzo de la temporada de cosecha en los campos de la región. También las farmacias respondieron ante este estímulo por la adquisición masiva de cremas y bronceadores.

En general, se verificó un aumento en los niveles de stock, pero el mismo es sin duda de carácter estacional, ya que una escasa provisión en los inventarios puede hacer perder operaciones ante tal aumento de demanda como el que se registra hacia diciembre.

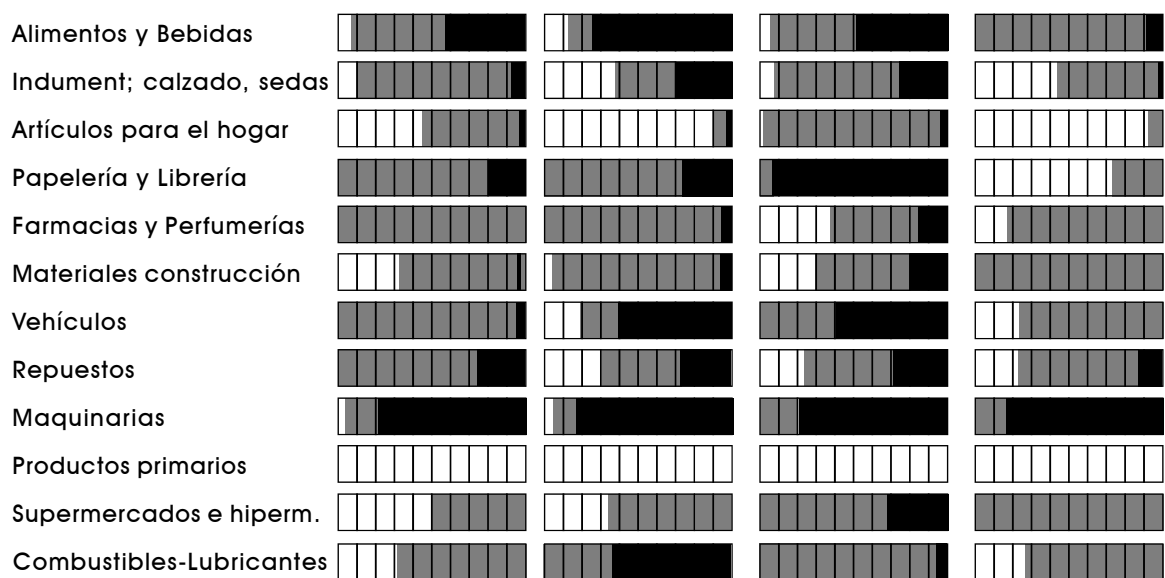
En este contexto, las perspectivas para el corto plazo indican un descenso en el nivel de actividad, a lo cual contribuye el malestar generado entre los empresarios por el anunciado aumento impositivo y los problemas de cobros que afrontan las empresas, en especial las de menor participación en el mercado.



## Resultados del mes de diciembre de 1999. Sin ponderar



## Resultados del mes de diciembre de 1999. Ponderados



## Resumen

### Alimentos y Bebidas

Desempeño regular por parte de las grandes firmas.

### Indumentaria

Mejora en la facturación, no alcanza los niveles del año pasado.

### Artículos para el hogar

Desaceleración en las ventas de las grandes firmas

### Papelería y Librería

Baja actividad hasta febrero y marzo por el receso estival.

### Farmacias y Perfumerías

Problemas de cobros con las obras sociales, especialmente con el PAMI.

### Materiales de construcción

Performance diferencial según la participación de mercado de las firmas

### Vehículos

Baja estacional en noviembre sumada a la reducción de operaciones por Plan Canje.

### Repuestos

Aumento estacional de ventas insuficiente para mejorar la situación del sector.

### Maquinarias

Malas expectativas a pesar de ser temporada alta para el rubro.

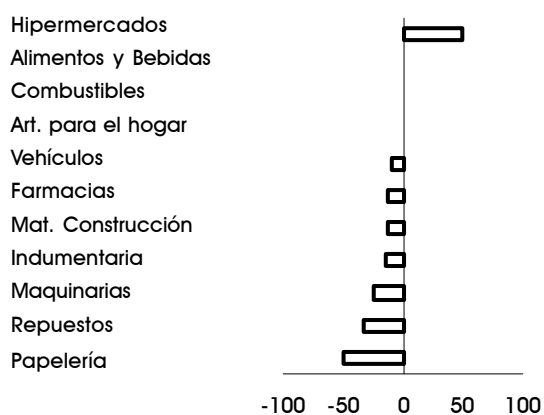
### Supermercados e Hipermercados

Aumento de ventas como consecuencia de la gran demanda por las fiestas.

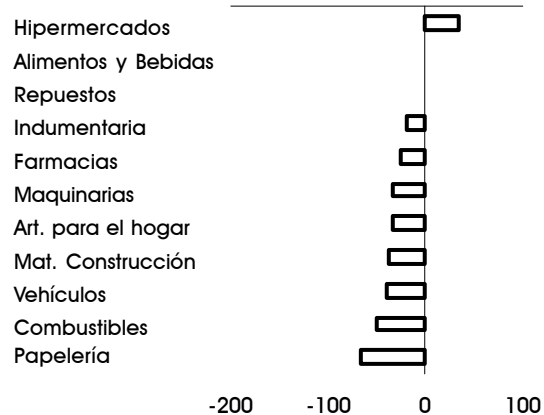
### Combustibles y Lubricantes

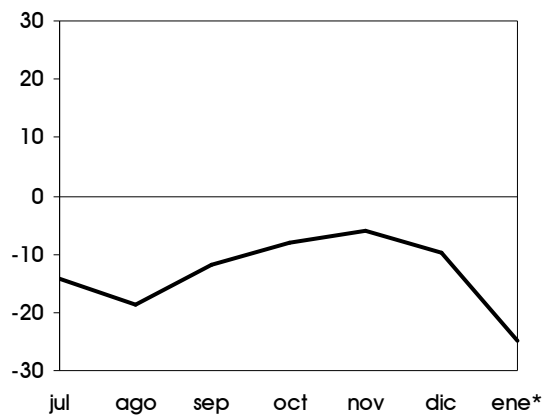
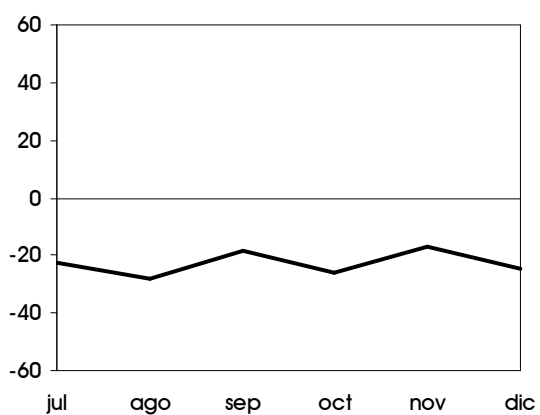
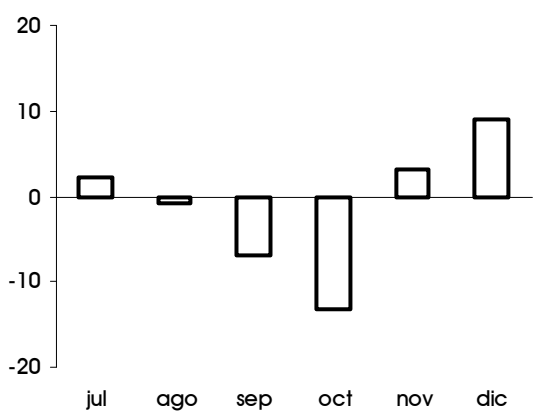
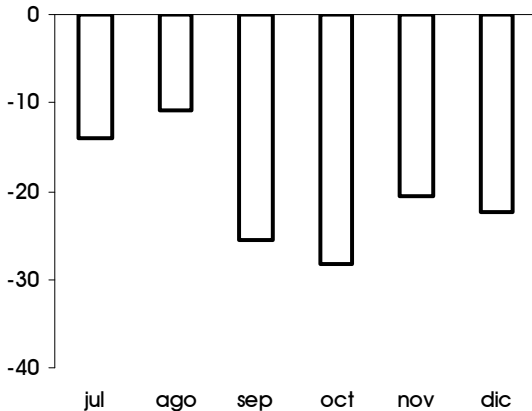
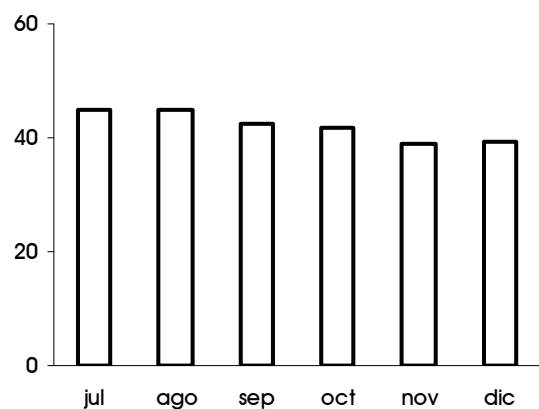
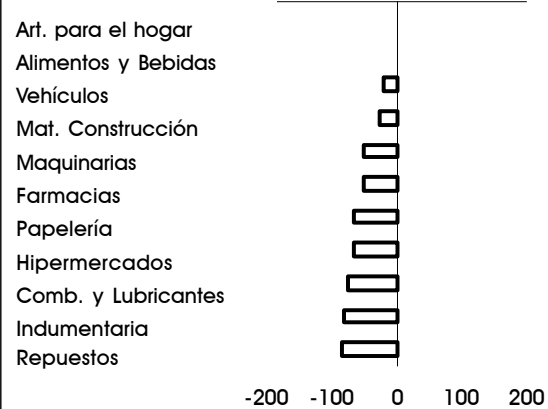
Situación general estable aunque con descensos en la facturación.

## Situación general



## Tendencia de ventas



**Situación general****Tendencia de ventas****Nivel de stocks****Política de stocks****Costos financieros****Variación interanual de las ventas**

## Sector servicios

□ *La situación permanece sin cambios con respecto al bimestre anterior. □ Los mejores desempeños corresponden a "Compañías de seguros" y "Transporte de cargas". □ La menor permanencia de público en la ciudad por las vacaciones repercute en las bajas expectativas para los próximos meses.*

A lo largo del último bimestre de 1999, las empresas de servicios continúan en una situación estable a niveles normales, prácticamente sin modificaciones con respecto a septiembre-octubre.

La demanda de los diferentes servicios que componen el sector continuó su recuperación desde el brusco descenso de agosto. El aumento fue más notable en noviembre, donde la tendencia alcista se aceleró, para luego estabilizarse en diciembre en niveles categorizados como alentadores. Los buenos desempeños de "Transporte de cargas" y "Compañías de seguros" fueron la causa más importante del aumento sostenido de la demanda desde el mes antes mencionado.

Sin embargo, las expectativas de los empresarios para los próximos meses indican un descenso de escasa magnitud, con posibilidades de mantenerse en los mismos niveles.

La situación de las compañías de transporte se puede caracterizar como de recuperación, luego de la baja performance de meses anteriores. Las firmas aseguradoras están pasando por un buen momento, atravesando una fase de expansión de la demanda. El buen desempeño de estas empresas responde fundamentalmente a las precauciones que la gente toma al ausentarse de la ciudad durante las vacaciones, potenciado por el auge delictivo. Los hoteles y restaurantes presentan una situación más

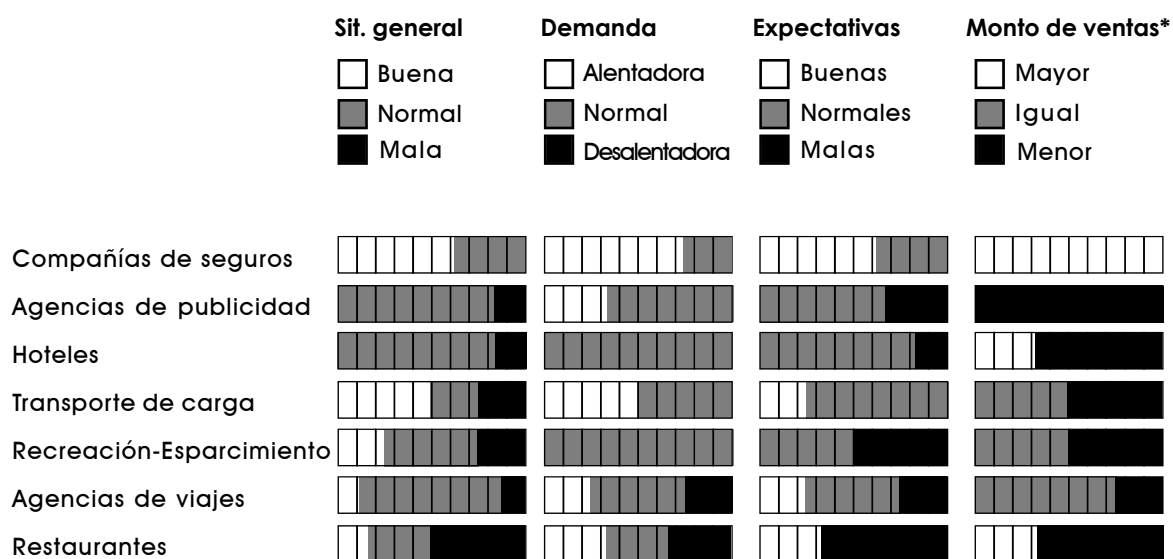
desfavorable que en el período anterior. Hasta noviembre, ambos enfrentaron reducciones de demanda, pero en diciembre los restaurantes recuperaron parte del terreno perdido por la gran cantidad de reuniones festivas que se realizan a lo largo de ese mes. Como contrapartida, sus expectativas para enero y febrero son más pesimistas que las de los empresarios de los hoteles.

A pesar de que la situación actual se puede categorizar como normal, los empresarios del rubro de recreación y cuidado de la salud esperan que la demanda se reduzca en los próximos meses por la reducida permanencia de público en la ciudad. Un detalle importante es la mayor competencia que se está observando entre las salas de cines por la apertura de nuevos locales.

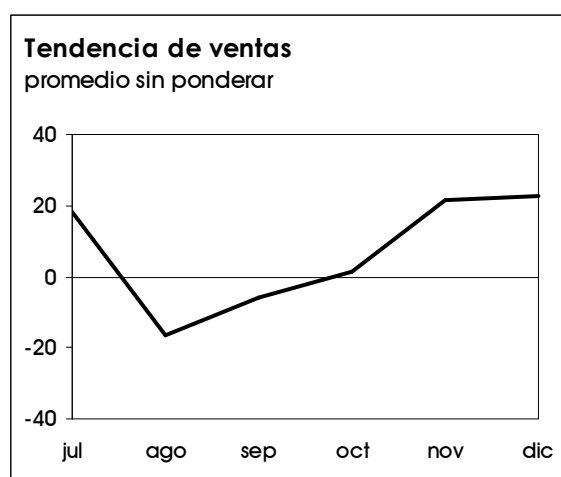
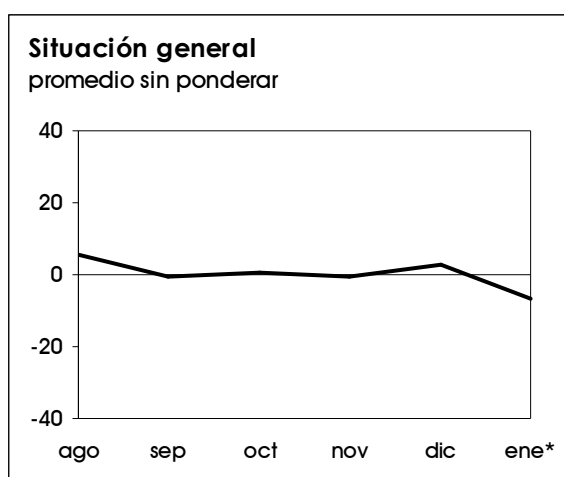
Por su parte, las agencias de viajes han mejorado su performance desde el último trimestre. Sin embargo, su rentabilidad se ha visto disminuida por la elección de destinos más económicos por parte de los clientes.

Finalmente, el rubro "Agencias de Publicidad", con una tendencia alcista hasta noviembre tanto de su situación general como de su demanda, quebró esta trayectoria en diciembre. En vistas de la menor actividad comercial, sumado a la incertidumbre y los problemas de cobro por parte de los comerciantes, los contratos de publicidad se han atenuado, por lo cual la demanda de las agencias se ha contraído.

## Resultados del mes de diciembre de 1999



\* en relación a igual período del año anterior



## Resumen

### Seguros

Muy buen desempeño desde hace algunos meses. Se espera un aumento en la demanda para cubrirse del incremento de la delincuencia en el período de vacaciones.

### Transporte de cargas

El aumento de la demanda por el mayor movimiento de mercaderías no alcanzó a contrarrestar los bajos niveles en comparación con el año anterior.

### Agencias de publicidad

El cambio de tendencia del bimestre anterior se revirtió nuevamente, en vistas del receso que experimenta el comercio en el período de vacaciones.

### Hoteles

Notable caída de la actividad en diciembre. Dos tercios de las firmas disminuyeron su facturación con respecto al año anterior.

### Recreación y Esparcimiento

A pesar de una leve mejora, las expectativas para los próximos meses no son alentadoras, fundamentalmente por el gran número de personas que pasan sus vacaciones fuera de la ciudad.

### Agencias de viajes

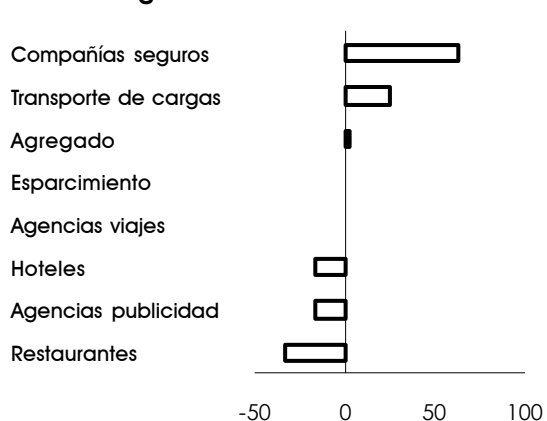
La facturación mejoró por una cuestión estacional, pero la gente eligió destinos más económicos, lo cual no le resulta tan rentable a las firmas.

### Restaurantes

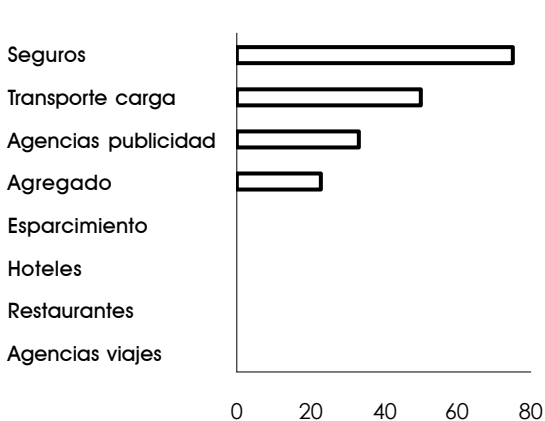
La demanda, bastante deprimida hasta noviembre, se normalizó por la gran cantidad de reuniones festivas que se realizan sobre fin de año.

## Posición relativa de los sectores

### Situación general



### Demanda



## Panorama económico

### Análisis de las primeras medidas económicas del nuevo gobierno

El conjunto de medidas anunciadas por el nuevo gobierno sobre fines de 1999 destaca algunos aspectos sobre el diagnóstico y los lineamientos que orientarán la política económica.

El primer aspecto a resaltar es la convicción sobre la necesidad de realizar un ajuste fiscal que lleve a las cifras de déficit a niveles acordes con la reciente ley conocida como "Convertibilidad Fiscal". Un déficit mayor sería muy difícil de financiar, pondría en peligro la solvencia fiscal de Argentina e imposibilitaría la consolidación de la reactivación económica que se insinúa. El ajuste fiscal, entonces, es absolutamente necesario.

El aspecto negativo es la "calidad del ajuste", ya que el mismo puede lograrse bajando gastos o aumentando impuestos con consecuencias diferentes. El gobierno, muy probablemente por limitaciones políticas, ha optado por un ajuste que contiene una baja proporción de reducción de gastos y un fuerte incremento de la presión tributaria. Ha relegado, entonces, la posibilidad de cambios sustanciales en la organización y funcionamiento de la administración pública. Ha postergado también la búsqueda de un sistema más racional de las relaciones fiscales entre Nación y Provincias, por medio de una nueva ley de coparticipación impositiva.

De todos modos, la decisión de ajustar las cuentas públicas es positiva, será bien recibida por los mercados financieros, ayudará a la disminución del riesgo-país y a la baja de la tasa de interés. Todo esto permite considerar razonable la hipótesis de un crecimiento entre el 3 y el 4% del PBI para el año 2000, tal como lo prevé el presupuesto nacional. Por otro lado, es lamentable que se haya perdido el momento inicial de mayor poder político

para realizar una reforma más profunda sobre los niveles del gasto público. Un ajuste de mayor calidad hubiera permitido mayores posibilidades de crecimiento para el corriente año y, sobre todo, para el largo plazo.

La imposibilidad de alcanzar grandes y ejemplares reducciones del gasto público, principalmente las transferencias a provincias, revela las restricciones de poder político y plantea dudas sobre la capacidad de la nueva administración para lograr avances importantes en las reformas estructurales pendientes.

Las arduas negociaciones con las provincias, la mayoría gobernada por el partido opositor, son un ejemplo demostrativo de la complicada situación política del Poder Ejecutivo. El costo de establecer un máximo a las transferencias de recursos del Gobierno Nacional fueron importantes concesiones como la refinanciación de las deudas provinciales a través del Banco Nación.

La postergación de estas definiciones las torna más improbables considerando el desgaste generado por la tarea de gobierno y los condicionamientos impuestos por las elecciones del próximo año. Todas estas preocupaciones en parte podrían ser contrarrestadas por una recuperación sostenida de la actividad económica, impulsada por la mejor situación de las cuentas fiscales y la disminución de la tasa de interés.

Otro aspecto que al menos ha quedado relegado en estos primeros anuncios es la estrategia para combatir la evasión. Por el contrario, con las nuevas medidas, al multiplicarse el número de tributos, cada vez es más complejo recaudar impuestos en la Argentina y con la suba de alícuotas, aumentará el "premio" para aquellos que opten por no pagar sus impuestos.

## Alcances y efectos de la reforma tributaria

Al momento de elaborar este análisis, las medidas propuestas se discutían en el Congreso y sólo se contaba con media sanción de la Cámara de Diputados. Dado que aún restaba la discusión en el Senado, se desconocía la forma definitiva que estas adoptarían y por lo tanto, resultaba un tanto prematuro analizar su impacto.

El objetivo del conjunto de medidas ha sido lograr un rápido aumento en la recaudación, para lo cual se proyectaron aumentos en los impuestos a los bienes personales, ganancias de las personas físicas, impuestos internos, a la venta de cigarrillos, a los combustibles y la aplicación de IVA a sectores antes exentos.

El énfasis recaudatorio explica los principales inconvenientes de la reforma. La reforma proyectada recae principalmente sobre las personas que no evaden (por ejemplo, empleados en relación de dependencia) o que no gozan de exenciones, promociones y fuentes de elusión que deterioran la base de los impuesto personales. El efecto global de estas modificaciones es moderadamente progresivo. Grava a la clase media ya que afectará a las personas que ganan a partir de 2.500 pesos mensuales y que tienen bienes personales por 200.000 pesos o más. La progresividad que se proyecta para altas rentas (más de 120.000 pesos

de ingresos anuales) es más bien declamativa ya que es muy escaso el número de contribuyentes que declara esos ingresos y la recaudación que puede estimarse es exigua comparada con las otras modificaciones impositivas.

Las modificaciones en los impuestos a los consumos tendrá, en cambio, un efecto moderadamente regresivo. Lo mismo puede decirse de los cambios propuestos en el monotributo o en el impuesto a la nafta común. En estos impuestos se mantienen y en algunos casos se acentúan los tratamientos diferenciales para bienes o sectores los que complican la administración tributaria y suelen generar situaciones no equitativas. Además, se prestan a que los grupos de interés hagan sentir su peso político y la reforma corre el peligro de no responder a criterios normativos sino al mayor peso de los *lobbies*.

En resumen, la fuerte disminución del déficit del sector público respaldará un crecimiento moderado, impulsado por una mayor dinámica de la inversión y mejores condiciones financieras. La expansión del consumo interno se verá contrarrestada por la mayor presión impositiva sobre los consumidores, en tanto que el comportamiento de las exportaciones, con un nivel competitivo muy deteriorado por la presión de los costos internos, seguirá condicionada por la incierta evolución de los precios mundiales de los productos primarios y la situación económica de Brasil.



## Algunos conceptos sobre la deuda externa

La deuda es el recurso para poder financiar un nivel de gastos superior al nivel de ingresos.

El concepto de deuda externa admite distintas interpretaciones. En un sentido, representa el monto acumulado de créditos pendientes de pago, del sector público y/o privado, con acreedores residentes en el exterior del país (empresas, instituciones, gobiernos o personas), aunque también podría ser entendido como el monto de deuda convenida en moneda extranjera.

Según cifras oficiales, a fines del año pasado la deuda externa total del país llegaba a \$139 mil millones, de los cuales, unos \$81 mil millones representaban deuda del sector público, en tanto que los poco más de \$58 mil millones restantes correspondían al sector privado (con una fuerte participación de las entidades financieras). A fines de la década pasada, la deuda externa era cercana a los U\$S 62 mil millones, por lo que en el término de casi una década ha crecido aproximadamente un 125%.

De modo similar a una empresa o una familia, un país contrae deuda cuando su gasto total sobrepasa su ingreso corriente, medido a través del Producto Bruto Interno, y sus ingresos de capital por ventas de activos, como por ejemplo la venta de empresas públicas a empresas extranjeras. En otros términos, insuficiencia de ahorro, déficit, necesidades de financiamiento y deuda son distintas formas de expresar el problema económico generado por un nivel de gasto que excede las posibilidades determinadas por el nivel de ingreso de un país.

La deuda resultante, no se la puede considerar buena o mala, si no se la relaciona con los propósitos o razones que la determinan y los costos del crédito. Por supuesto, a nivel de un país, existen tantas razones o causas de endeudamiento como préstamos del exterior tomados por personas, empresas o instituciones.

Es sumamente importante diferenciar el endeudamiento del sector privado y del sector público. En el primer caso, las personas o empresas (y eventualmente sus garantes) deberían hacerse cargo de sus decisiones, son libres (al menos legalmente) de asignar sus fondos a los fines lícitos que deseen y de manejar sus finanzas del modo que juzguen conveniente. Por otra parte, la deuda privada impulsa el crecimiento del país por cuanto significa captar el ahorro de extranjeros para financiar las inversiones que necesitan las empresas para crecer; es decir, generar más beneficios, pagar más impuestos, realizar más contrataciones con otras empresas locales, dar trabajo, pagar mejores remuneraciones y por otro lado liberar el ahorro interno para otras empresas más pequeñas que no tienen acceso a préstamos del exterior.

Distinta consideración cabe para la deuda contraída por el sector público dado que las decisiones de endeudamiento equivalen a aumentar la imposición y/o disminuir el nivel de prestaciones de servicios gubernamentales sobre las generaciones futuras, que son los grandes ausentes al momento de decidir cómo financiar el exceso de gasto "actual" del gobierno. Por esta razón, la deuda pública y en particular su parte contraída en el exterior (la deuda pública externa) siempre debería intentar responder el interrogante sobre qué beneficios compensan su costo generado por las devoluciones de capital e intereses. Pueden existir razones que la justifiquen de acuerdo a la aplicación de los fondos obtenidos con esta herramienta. Muchas veces, el hecho de destinarlos a inversiones que den rendimientos futuros tales que permitan la devolución de préstamo y los intereses justifican su utilización. Asimismo, cuestiones de equidad intergeneracional también pueden avalar esta alternativa, por ejemplo cuando los fondos se usan en infraestructura que podrán utilizar muchas generaciones.

En el caso de nuestro país, lamentablemente, es difícil encontrar razones que justifiquen el creciente endeudamiento con el exterior, más allá de circunstancias extremas como la crisis actual o la anterior de 1995, cuando significa la única alternativa para evitar un colapso inmediato de la economía por la imposibilidad de cubrir los compromisos con acreedores del exterior. Estas situaciones, se denominan "crisis de balanza de pagos" y normalmente terminan en grandes devaluaciones, inflación, recesión, desempleo y pobreza. La experiencia de la economía argentina, particularmente en la década del setenta y ochenta, dan cuenta de ello.

Por lo expuesto, existe una estrecha relación entre deuda externa, su componente público y déficit del gobierno. Este vínculo muchas veces lleva a confundir términos. En el caso de nuestro país, la deuda pública total es de \$115 mil millones. De este total, un 70% es deuda pública externa, es decir, con acreedores extranjeros.

---

***"El 70% de la deuda pública total tiene acreedores extranjeros"***

---

El crecimiento de la deuda pública externa ha sido la principal razón que explica el aumento de la deuda externa. Esta evolución es criticada en vista de los ingresos extraordinarios generados por la vía de privatizaciones y las quitas logradas con la renegociación con acreedores extranjeros a través del Plan Brady. Si bien estas objeciones son válidas, también debería reconocerse que la suba de la deuda pública resultó del reconocimiento de deudas de anteriores administraciones no documentadas con jubilados, proveedores del Estado y provincias. Esta situación explica el aumento "neto" de deuda hasta 1995; de allí en más, responde en gran medida a las crisis financieras y el creciente déficit presupuestario.

Si el desahorro del gobierno es permanente, la deuda se incrementa porque al déficit anterior deberá sumarse el actual. Por otra parte, la situación tiende a agravarse con el paso

del tiempo dado que el crecimiento del endeudamiento significa un mayor riesgo de incumplimiento del deudor lo que trae aparejado una mayor tasa de interés. Estos factores explican el comportamiento de la deuda como una bola de nieve arrojada pendiente abajo, con un ritmo de crecimiento cada vez mayor.

De todas formas, y nuevamente trazando analogías con empresas o familias, la posición "financiera" y de "solvencia" de un país puede mejorar aún cuando su deuda externa crezca en términos absolutos, es decir, presente un monto cada vez mayor año tras año. Nuestro país tiene un nivel de deuda muy inferior al de Italia, por mencionar un caso cualquiera, no obstante, nuestra situación es más comprometida en términos de capacidad para repagar los compromisos asumidos. Este grado de compromiso de un país para afrontar sus pagos frente a sus acreedores externos habitualmente se juzga en función de la relación entre el nivel de reservas en divisas, exportaciones en relación al nivel de pago de servicios o monto global de deuda.

En el caso de nuestro país, la deuda externa representa casi un 47% del Producto Bruto Interno (PBI) y casi cuatro veces y media el nivel actual de exportaciones. Si se analiza las mismas relaciones para la deuda externa del gobierno se observa una participación de poco más del 27% del PBI y 2,6 veces el monto de exportaciones. En los últimos tres años, estos indicadores presentan un crecimiento preocupante como resultado de un déficit presupuestario cada vez mayor en el gobierno. La deuda pública total como porcentaje del PBI aumentó del 34% en 1996 a poco más del 41% en la actualidad. Estos niveles no son elevados en términos internacionales. Por citar algunos casos, la participación de la deuda pública en Alemania, Francia y Gran Bretaña es del 62%, en Holanda, Dinamarca y Suecia ronda el 80% y en casos como Italia y Bélgica supera el 120%. Pese a las grandes diferencias, nuestro gobierno presenta un mayor riesgo y una mayor dificultad de acceso a crédito determinado fundamentalmente por su pasado de incumplimientos.

## Índice 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
- Trasadino 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
- ¿Cambio de escenario?	47	noviembre
- El valor de la producción ganadera en la región	47	noviembre
- ¿Es cara el agua en Bahía Blanca?	47	noviembre
- Cuentas municipales: un balance de dos períodos y su herencia	47	noviembre
- La dinámica de la construcción en Bahía Blanca frente a otros municipios seleccionados	47	noviembre
- La cebolla en el Valle Bonaerense del Río Colorado	47	noviembre
- Análisis sectoriales: molienda de trigo	47	noviembre
- Clases más pequeñas: ¿necesidad educativa?	47	noviembre