

Pensando una estrategia de crecimiento económico para la región

■
El eje fundamental de la estrategia de crecimiento para la región debería consistir en el desarrollo de complejos de empresas regionales adecuadamente integradas dentro de las denominadas “cadenas de valor.”

■
El proceso de aprendizaje sobre la generación y explotación de recursos y capacidades para crear y desarrollar empresas competitivas permite explotar y crear oportunidades de nuevos emprendimientos y de crecimiento.

■
Resta mucho por hacer para completar la transición del modelo exportador de producciones de bajo costo a partir del uso intensivo de factores abundantes a otro impulsado por la formación de “ventajas competitivas endógenas”.

¹ Ver notas editoriales IAE 67 y 68.

Si siguiendo la línea de análisis de trabajos anteriores¹, el siguiente trabajo analiza el problema de generar y desarrollar una estrategia de crecimiento económico para la Región. La meta de una tasa de crecimiento económico sostenido se presenta como un requisito previo e indispensable, aunque no suficiente, para poder satisfacer las necesidades básicas de la población, en particular de los sectores más carenciados, y para posibilitar un aumento generalizado y continuo en los niveles de bienestar. El problema que se plantea entonces es que acciones emprender para lograr una corriente sostenida y creciente de inversiones en la región. Tal como se ha mencionado en oportunidades anteriores, el momento es oportuno para estos planteos dado que se están por iniciar nuevas etapas de gobierno y por otra parte, se percibe una renovación de expectativas de la población generada más por la necesidad de revertir tanto años de frustración y postergaciones, que por el entusiasmo que sea capaz de despertar cualquier nueva dirigencia.

La estrategia apropiada de crecimiento regional

² Sepúlveda Martínez, Leandro. “Construcción Regional y Desarrollo Productivo en la Economía de la Globalidad”. CEPAL. Septiembre 2001.

Una revisión de las estrategias prevalecientes en regiones exitosas puede contribuir a precisar los objetivos y acciones de una estrategia local². La experiencia internacional muestra que las estrategias más exitosas de desarrollo económico regional tiene por objeto la generación y el desarrollo de ventajas competitivas “endógenas” como base central de las economías regionales, que posibiliten una creciente inserción en el mercado internacional a través de un flujo creciente de ventas al exterior. Esta estrategia apunta a diferenciar la región, posicionándola como un espacio con capacidad para desarrollar ciertas actividades económicas en forma competitiva y con su producción orientada al mercado internacional. El concepto “endógeno” se relaciona con la idea de capacidad local en la generación y renovación de fuentes de competitividad.

En contraposición a esta estrategia, existe otra vía de acción que coincide en impulsar la economía a partir del desarrollo de la base exportadora, pero a partir del aprovechamiento de “bajos costos de producción”, particularmente de los salarios y por la sobreexplotación de

recursos naturales. Este enfoque logra captar rápidamente inversiones extranjeras. Sus efectos sobre el entorno son limitados, las interrelaciones con empresas del medio apuntan a captar proveedores para servicios de baja complejidad. Este modelo es cuestionado entre otras razones por su incierta sustentabilidad a largo plazo debido a la posibilidad de agotamiento de los recursos, y su limitación para inducir el desarrollo de nuevos emprendedores locales. Si bien la “reducción” de costos es un objetivo siempre deseable para una proyección competitiva, el aspecto cuestionable es la pretensión de alcanzar este objetivo a través de la reducción de gastos en términos nominales³, confiriendo un menor énfasis a los aumentos en la productividad en los factores de producción y en los precios de los productos finales, a través de mayor incorporación de valor agregado.

La implantación del primer modelo plantea mayores desafíos pero promete mejores resultados a largo plazo. En la práctica, puede existir una interrelación entre estrategias por cuanto el segundo modelo puede propiciar el impulso inicial para comenzar a desarrollar “ventajas competitivas endógenas”. Un proceso de estas características parece describir la realidad regional de las últimas décadas, particularmente de la última. En los tiempos actuales, emerge con claridad el desafío de ingresar a un proceso de expansión sustentable en el tiempo y en el que tomen protagonismo una cantidad cada vez mayor de actores locales.

El eje fundamental de la estrategia debería consistir, como punto de partida, en la *promoción de inversiones* orientadas a la explotación de recursos regionales, para el gradual desarrollo de complejos productivos en sectores competitivos. En otros términos, consiste en el desarrollo de complejos de empresas regionales integradas en las denominadas “cadenas de valor”⁴. El desarrollo de las cadenas de valor presupone la integración de un número creciente de empresas locales bajo el rol de proveedores, socios o clientes de las ya consolidadas, en un ambiente de competencia intensa. A través de estas interacciones, las ventajas competitivas se ven reforzadas. La complementación abre espacio para la formación de proveedores altamente especializados, más eficientes y con mayor capacidad innovadora. Los acuerdos a mediano plazo reducen la incertidumbre y los costos transaccionales, además de abrir posibilidades para explorar proyectos de alto riesgo como investigación y desarrollo, el ingreso a nuevos mercados o el lanzamiento de nuevos productos.

En este marco, la idea de explotar recursos regionales debe ser entendida en un sentido amplio, que comprende, además de los recursos naturales, capital humano y activos productivos; otros intangibles como la tradición histórica, la cultura, sanciones sociales, la imagen. En particular, interesa el aprovechamiento de aquellos activos que resultan “específicos de la región o difícilmente imitables” por cuanto son el sustento de una ventaja competitiva durable.

Como es sabido, la región se caracteriza por la presencia de dos grandes complejos: el de la industria agroalimentaria y el de la industria petroquímica. Estos sectores, a través de sus ramificaciones sobre empresas directa e indirectamente ligadas, generan la mayor parte del “valor agregado regional” y consecuentemente, representan la principal fuente generadora de ingresos. La agroindustria ha sido el sustento tradicional de la economía regional. Además de su capacidad de generación de ingresos, tiene un importante efecto sobre su distribución al generar empleos, tanto en forma directa como indirecta, sobre una amplia franja de la población activa; particularmente en pequeñas poblaciones de la zona. En contraste, el aporte de las empresas petroquímicas data de los últimos años, involucra un menor número de establecimientos y genera puestos de trabajos con altos niveles de calificación y remuneración. La articulación de empresas en torno a estos complejos resulta baja en relación al potencial de desarrollo⁵. Por lo tanto, en ambos se presenta el desafío de incorporar proveedores y clientes regionales, con los más recientes adelantos tecnológicos. En el caso particular de la agroindustria, se agrega el objetivo de abrir canales de comercialización para productos y servicios con mayor contenido de valor agregado, que posibiliten su ingreso hasta los principales

³ Y en algunos casos, directamente la “eliminación” de ciertos costos (por ejemplo, al no internalizar los costos de preservación de los recursos naturales a largo plazo).

⁴ Porter Michael “La Ventaja Competitiva de las Naciones”. Ediciones J Vergara (1991). Pág 72.

⁵ La dificultad para la expansión vertical y horizontal se asocia tanto a factores generales como propios de la región. La importancia de la comprensión de los primeros reside en definir correctamente, las oportunidades y fallas que emergen en cada posible escenario. El conjunto de factores locales es variado. Las principales limitaciones se han analizado en un trabajo anterior - IAE 67: Agenda para el desarrollo local, marzo 2003- .

mercados del exterior y permiten una apropiación cada vez mayor de márgenes comerciales de agentes intermediarios en el exterior. En el caso de la Petroquímica, podría añadirse como meta, la inserción de proveedores locales especializados en cadenas de valor de alcance extraterritorial. En cualquier caso, cobra relevancia un permanente esfuerzo por tornar la región como un espacio “visible y atractivo” para inversores y clientes externos, a través de estrategias de promoción del territorio y su capacidad productiva.

Lecciones de experiencias exitosas

El proceso de desarrollo requiere de la formación de capacidades en los agentes locales: empresarios, funcionarios y dirigentes de instituciones. Este proceso de aprendizaje sobre la generación y explotación de recursos y capacidades para crear y desarrollar empresas competitivas; así como la acumulación de experiencias que permiten mejorar la interacción en proyectos a partir de un mejor conocimiento de las partes, permite explotar y crear oportunidades de inversiones, nuevos emprendimientos y por lo tanto, de crecimiento. Algunos autores destacan la importancia de estos procesos por representar la vía de generación de lo que llaman “inteligencia regional”, un insumo crítico para la recreación permanente de ventajas competitivas regionales. La idea es sencilla, además del “con que y que se produce” posible a partir de la disponibilidad de un conjunto de recursos propios de la región, la inteligencia regional define nuevas y mejores vías para definir “como se produce”. La dotación de recursos permite el despegue en tanto que la formación de capacidad para competir e innovar confiere sustentabilidad al proceso de desarrollo.

Los proyectos se pueden consolidar a través de acuerdos y alianzas entre empresas regionales. Esta interdependencia o interacción comercial entre agentes regionales se ve sustentada o fortalecida por relaciones sociales entre ellos y el mayor conocimiento entre las personas. Por esta vía, las relaciones sociales también representan un factor de importancia al cimentar la confianza entre las partes para la realización de emprendimientos conjuntos, acuerdos u alianzas. A partir del desarrollo de reglas informales, convenciones propias de cada lugar, hábitos y la posibilidad de sanción social, se generan un conjunto de reglas que contribuyen a disminuir el riesgo de incumplimientos de los acuerdos.

Las experiencias exitosas son el resultado de programas a largo plazo, en los que interactúan el sector Privado y el Sector Público, y que por lo tanto, han logrado mantenerse al margen de factores políticos coyunturales. Parten de una visión compartida sobre el perfil deseado de la economía regional, a partir de una correcta lectura del contexto y su evolución esperada, sobre la que se definen objetivos y consecuentemente, un plan de acción coherente para alcanzarlos, en el que se compromete explícitamente la participación del sector privado y el gobierno local.

Los verdaderos impulsores del crecimiento son las empresas privadas a través de sus inversiones; al Estado le cabe la importante tarea de propiciar un marco facilitador de estos procesos. Para ello, cuenta con instrumentos como priorizar la liberación de trabas a las operaciones comerciales por exceso de normas y regulaciones, la provisión de información y el desarrollo de instrumentos financieros en el mercado regional de capitales, que permita y promueva la creación de nuevas empresas y consolidación de las ya existentes, con estrategias orientadas a la diferenciación por calidad y la apertura de nuevos mercados a través de la innovación en procesos y productos.

En este marco, también contribuyen todas aquellas medidas orientadas a la disminución de costos (presión impositiva, obras de infraestructura de comunicaciones y transporte, marco regulatorio) y a la cobertura de riesgos (seguridad jurídica).

Aspiraciones locales

A la luz de estas consideraciones, se puede enfocar la situación local. Como primera idea surge la impresión de que queda mucho por hacer para completar la transición del modelo exportador de producciones de bajo costo a partir del uso intensivo de factores abundantes a otro impulsado por la formación de “ventajas competitivas endógenas”. Esta característica se puede comprobar a partir de la aún escasa participación en la oferta exportable regional, de productos y servicios con niveles altos de incorporación de valor agregado. Queda mucho por hacer y el recambio de gobierno y expectativas abre el momento oportuno para replantearse metas trascendentes. La experiencia internacional ofrece lecciones que no se pueden ignorar al momento de idear una nueva estrategia de crecimiento. En particular, se destaca la importancia de formar capacidades en los empresarios y funcionarios locales para crear oportunidades, abrir canales de diálogo e intercambio de información entre los empresarios locales, articular relaciones a largo plazo cimentadas por las relaciones sociales entre “vecinos”, propiciar un marco facilitador para la acción de una clase empresaria dinámica y dispuesta a asumir riesgos, a través de una corriente sostenida de inversiones.

Por último se podría agregar a la lista anterior la construcción de una visión compartida de la economía regional. El cuadro adjunto presenta algunas ideas en torno al perfil de ciudad al que se debería aspirar. Alcanzar estas metas es posible, en tanto existan objetivos claros, condiciones y principalmente compromiso con las metas. ■

¿Qué perfil de ciudad se aspira y sobre qué valores se construye?

- Con identidad regional.
- Con presencia nacional.
- Con proyección exportadora.
- Con instituciones sólidas, dinámicas y representativas.
- Con una eficaz interrelación entre gobiernos, empresas y universidades.
- Con una clase empresarial exitosa y comprometida con el desarrollo local.
- Que logre imponer una marca o sello regional identificado con la calidad.
- Que logre consolidar actividades que sean referentes de la industria nacional.
- Que brinde seguridad jurídica a inversores locales y foráneos.
- Que sea atractiva para la radicación de nuevas inversiones.
- Que aliente la libre competencia, regulando actividades que puedan afectar el interés general de un modo efectivo y transparente.
- Que proyecte un clima de negocios dinámico e innovador.
- Que fomente e impulse el desarrollo de nuevos emprendimientos.
- Con líderes políticos y empresarios avalados por una trayectoria honorable y de prestigio.

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

¿Cuáles son las ventajas de operar en zona franca?

■
Los principales beneficios para las empresas de radicarse en zona franca son de índole arancelaria e impositiva.

■
Las ventajas arancelarias se potencian en la medida en que se emplee mayor cantidad de insumos importados.

■
La infraestructura, variedad y calidad de servicios el enclave y canon al concesionario también condicionan la radicación.

La operación dentro del enclave de una zona franca supone diversos tipos de beneficios para las empresas que allí se desempeñan. Los principales beneficios son de índole impositiva y arancelaria, de manera que resulta de interés cuantificarlos y relacionarlos con la estructura de costos operativos de determinada actividad, a fin de estimar su importancia relativa.

En la presente nota se toma una estructura de costos referencia correspondiente a una actividad de servicios y se calculan los ahorros impositivos y arancelarios para diferentes escenarios de adquisición de insumos y destinos de comercialización.

Es de interés relacionar los beneficios arancelarios e impositivos de operar en zona franca con los costos operativos para estimar y relativizar su magnitud.

Ventajas establecidas en el marco legal

Según el código aduanero, una zona franca es un ámbito dentro del cual la mercadería no está sometida al control habitual del servicio aduanero y su introducción o extracción no están gravadas. Esto es lo que la ley de zonas francas 24.331 establece en sus artículos 23 al 40, en los que se especifica el tratamiento fiscal y aduanero que rige dentro de las áreas determinadas a tal efecto. Los principales tópicos que surgen del análisis de ley son los siguientes:

- Las mercaderías que provienen de terceros países pueden ingresar a la zona franca (ZF) sin abonar aranceles, tasas o impuestos relacionados con la importación.
- En las ZF se pueden realizar tareas de almacenaje, comerciales, de servicios e industriales. En este último caso sólo podrán producirse bienes destinados a exportación a terceros países, a menos que no registren antecedentes de producción en el territorio aduanero general (TAG) ni en las áreas aduaneras especiales existentes.
- Las empresas situadas dentro de las ZF no pagan impuestos nacionales que gravan los servicios básicos que se prestan dentro de las mismas (telecomunicaciones, electricidad, agua corriente, cloacas, desagües, etc.). Esos servicios son provistos por el concesionario.
- Las exportaciones desde la ZF a terceros países gozan de los mismos beneficios con respecto al IVA que las exportaciones desde el TAG.

- La legislación laboral vigente dentro de las ZF es igual a la que rige en el TAG.
- Las ventas del TAG a las ZF son exportaciones suspensivas, es decir que, si luego éstas se dirigen al exterior, gozan de todos los beneficios impositivos y aduaneros dispuestos para las zonas francas pero si se reintroducen en el TAG, pierden dichos beneficios.
- El impuesto a las Ganancias tiene dentro de la ZF las mismas características que en el TAG.
- Los bienes de capital importados no pagan aranceles ni tasas relacionadas con la importación, con lo cual, su costo se reduce al valor CIF del bien.
- Si el bien de capital proviene del TAG, no paga IVA.
- Las transacciones realizadas dentro de la ZF pagan IVA (vigencia del IVA intrazona).

En el caso de las zonas francas de la provincia de Buenos Aires, la Ley provincial 12.045 estipula los beneficios para concesionarios, usuarios y empresas que se radiquen en alguna ZF de su territorio. Entre las exenciones dispuestas pueden señalarse las correspondientes al pago de:

- Ingresos Brutos de aquellas actividades efectivamente realizadas en dicho ámbito.
- Impuesto de Sellos, siempre que los actos, contratos u operaciones en que intervengan tengan efectos exclusivamente en dichos territorios y su objeto se vincule directamente con el ejercicio de esa actividad.
- Impuesto Inmobiliario.
- Impuestos sobre los servicios básicos, donde los usuarios deberán abonar la tarifa pura libre de impuestos de origen nacional, provincial o municipal.

En síntesis, la operación dentro de ZF involucra beneficios impositivos y arancelarios que varían de acuerdo al tipo de actividad y al destino de los bienes y servicios procesados dentro del área. En el Cuadro 1 se resumen los beneficios estipulados.

Estimación de beneficios para un caso particular

La magnitud de los ahorros de operar en zona franca depende básicamente de los escenarios de importación de insumos y de exportación de bienes.

A los fines de contar con alguna estimación de los beneficios concretos que se obtendrían por operar dentro de una zona franca, se plantea un caso base referido a una actividad de servicios relacionada con el funcionamiento portuario ubicada dentro de la zona franca local. Como punto de partida se establece una estructura de costos representativa de un millón de pesos, estimada para la prestación de un servicio específico, sobre la cual se efectúan los cálculos impositivos y arancelarios correspondientes.

Se comparan dos grandes situaciones: 1) No operar en zona franca, 2) Operar dentro de zona franca. A su vez, en ambos casos se consideran dos posibilidades: importar bienes de capital o comprarlos en el territorio aduanero general. Por otra parte, dentro del caso de operar en

Cuadro 1

EXPORTACIÓN-IMPORTACIÓN	TAG	ZONA FRANCA
Aranceles, tasas e impuestos	IMPORTACIÓN: Arancel + Tasas + Ganancias + IVA EXPORTACIÓN: Arancel + Tasas + Ganancias	-
Plazo máximo de permanencia	Depósito Fiscal: 180 días Importación temporaria: 180 días	Sin límite
Aranceles para exportar al Mercosur	-	A.E.C.
RÉGIMEN IMPOSITIVO	TAG	ZONA FRANCA
Compra de insumos en el TAG	IVA	-
Reintegro a las exportaciones	% sobre el valor FOB	% determinado sobre el valor agregado en la ZF
Impuesto a las Ganancias	Régimen general	Régimen general
COMPRA BIENES DE CAPITAL	TAG	ZONA FRANCA
Costo bienes de capital importados	Precio CIF + Arancel + Tasa estadística + IVA	Precio CIF
Costo bienes de capital nacionales	Precio de venta + IVA	Precio de venta

zona franca, se analizan las alternativas de prestar el servicio a clientes del TAG que en rigor se considera como una exportación al mismo, o prestarlo a clientes del exterior.

En caso de que la empresa no operara en ZF, la compra de los insumos necesarios genera crédito fiscal para la firma. Cuando la empresa vende sus servicios, el débito fiscal surge de la aplicación de la alícuota sobre las ventas. La diferencia entre débito y crédito fiscal constituye entonces la obligación tributaria de la firma para con el fisco. Si la empresa exporta sus servicios, el estado debe reembolsarle el crédito fiscal acumulado debido a que, según lo dispuesto en la Ley de IVA las exportaciones están gravadas a tasa cero. En tanto la devolución del crédito fiscal no sea inmediata, la empresa afrontará un costo financiero por los recursos inmovilizados al momento de la compra de insumos. Por otra parte, si la empresa importa insumos de producción o bienes de capital, debe abonar derechos de importación y tasa de estadística estimados en alrededor del 30% del valor FOB.

En el ejemplo considerado, el crédito fiscal acumulado en concepto de IVA ascendería a aproximadamente 78 mil pesos. Asimismo, en caso de considerarse la importación de bienes de capital, los pagos por aranceles de importación serían de unos 94 mil pesos (ver Cuadro 2).

Si la empresa realiza la misma actividad en el ámbito de la zona franca portuaria e importa bienes de capital, los beneficios surgen de la exención del pago de los derechos de importación

El costo financiero que determina la demora en la devolución de créditos fiscales acumulados del IVA es uno de los elementos que se computa para el cálculo de ahorros de operar en zona franca.

por la suma de los 94 mil pesos antes estimados y del ahorro de costo financiero del crédito fiscal de IVA, calculado en 16 mil pesos. En este último caso, como la compra de insumos desde la zona franca no está alcanzada por el IVA, la empresa no genera crédito fiscal, a diferencia de lo que ocurre si la empresa opera fuera de este ámbito, donde, la demora del sector público en reembolsar el crédito fiscal, origina el costo financiero anteriormente mencionado. Si la empresa es exportadora a terceros países y se supone una demora de 6 meses en la recuperación del crédito fiscal y una tasa de interés anual del 40%, el ahorro por operar en zona franca se estima en 16 mil pesos, un 11% de los costos operativos totales. Si la firma vende sus servicios al TAG, el cálculo de la obligación impositiva surge de aplicar la alícuota de IVA al valor agregado dentro de la zona franca. En este caso, la empresa que opera en zona franca se ve beneficiada por no tributar IVA sobre las compras de insumos intermedios. Vale decir que el monto del costo financiero que evita la empresa en esta situación está relacionado con las características del desenvolvimiento propio de la actividad y no con la demora en la devolución del crédito fiscal por parte del gobierno que sí opera en el caso de una empresa exportadora.

Si la firma opera en zona franca y compra bienes de capital en el TAG, el beneficio se circunscribe únicamente al ahorro de costo financiero del crédito fiscal de IVA ya que, al no haber insumos importados, el beneficio relacionado con los derechos de importación no resulta operante en este caso. El ahorro total se estima entonces en un 2% sobre los costos totales de la actividad (ver Cuadro 3).

Cabe resaltar que los cálculos de ahorros presentados corresponden a porcentajes sobre costos operativos de un caso particular tomado como ejemplo. Adicionalmente debe tenerse presente que una importante inversión inicial con elevada proporción de componente importado genera por sí sola un significativo beneficio para las firmas que se instalen en una zona franca.

Cuadro 2

Caso base: cálculo de costos para una empresa que no opera en zona franca			
A) IMPORTA BIENES DE CAPITAL		B) COMPRA BIENES DE CAPITAL EN EL TAG	
Materiales y repuestos	202.440,87	Materiales y repuestos	202.440,87
Servicios	472.923,81	Servicios	472.923,81
Bienes de capital	312.501,46	Bienes de capital	312.501,46
Gastos	12.133,86	Gastos	12.133,86
TOTAL	1.000.000	TOTAL	1.000.000
Derechos de importación	93.750,44	Crédito fiscal IVA	77.873,35
Crédito fiscal IVA	77.873,3		

Conclusiones

De los casos analizados y los diferentes escenarios puestos a consideración, es posible derivar las siguientes conclusiones:

- Si bien el hecho de operar en zona franca implica beneficios principalmente arancelarios e impositivos, el mayor aporte a la reducción de costos proviene del tratamiento diferencial en materia arancelaria.

Cuadro 3

Escenarios en zona franca: matriz de ahorros					
DESTINO EXPORTACIÓN		IMPORTA BIENES DE CAPITAL		COMPRA BS. DE CAPITAL EN TAG	
Terceros países	Derechos de importación	93.750,44	Derechos de importación	0,00	
	Costo financiero CF IVA	15.574,67	Costo financiero CF IVA	15.574,67	
	AHORRO TOTAL	109.325,11	AHORRO TOTAL	15.574,67	
TAG	Derechos de importación	93.750,44	Derechos de importación	0,00	
	IVA	15.574,67	IVA	15.574,67	
	AHORRO TOTAL	109.325,11	AHORRO TOTAL	15.574,67	
% ahorro sobre Costos Totales		11%	2%		
Supuestos:					
Tasa de interés anual: 40%					
Tiempo de demora en recuperación del crédito fiscal: 6 meses					

- En la medida en que, la empresa trabaje con una importante proporción de componente importado en insumos, los beneficios se potencian, en especial si el origen de los mismos es de países que no integran el Mercosur. Por el contrario, la ventaja se diluye si una firma ubicada fuera de la zona franca tiene posibilidades de utilizar rápidamente sus créditos fiscales acumulados para cancelar obligaciones tributarias.
- Si la actividad desempeñada por la empresa que se radica en zona franca requiere importantes inversiones iniciales de origen importado, los beneficios de operar en el enclave son mayores.
- Dado que en el ámbito de la zona franca los usuarios abonan la tarifa pura, es decir, libre de impuestos sobre los servicios básicos de agua, electricidad, gas, etc; en la medida en que las actividades desarrolladas empleen intensivamente de dichos servicios, las ventajas de operar en zona cobrarán mayor importancia.
- Más allá de los beneficios impositivos y arancelarios, la conveniencia de instalarse en zona franca también está condicionada por otros factores importantes como: el costo de radicación y operación materializados en los pagos exigidos por el concesionario, la variedad y calidad de servicios y la seguridad jurídica en lo que se refiere a estabilidad en las reglas y respecto a los derechos adquiridos. ■

Impacto de los programas apícolas en la región

■
La acción gubernamental en materia apícola se materializa en programas específicos que se aplican en todos los niveles de gobierno.

■
Se detecta un importante grado de superposición en las metas y acciones concretas encuadradas dentro los diferentes programas sectoriales.

■
Existe un bajo grado de conocimiento de los programas en vigencia entre los productores de la zona, en especial de los provinciales y municipales.

En la edición anterior de IAE se presentaron algunos de los resultados obtenidos en el marco del proyecto “Caracterización de la Actividad Apícola y Formulación de Estrategias en el Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires”. Como se había anticipado en esa oportunidad, los resultados más importantes del estudio se irán ofreciendo en varias entregas. En este caso, se analiza el tema de los programas gubernamentales enfocados sobre el sector apícola y la evaluación que de los mismos realizan los productores de la región.

En la primera parte de la nota se caracterizan los principales programas apícolas de los niveles nacional, provincial y municipal: sus objetivos, herramientas, acciones, resultados, como así también el grado de complementariedad y superposición existente entre los mismos. En segunda instancia se presenta el análisis realizado por parte de los apicultores de la región en cuanto a grado de conocimiento, acceso efectivo y eficacia de las acciones promovidas en el marco de los programas. Finalmente se esbozan algunos lineamientos que, se estima, sería necesario introducir para mejorar la acción gubernamental de los programas, en base a la experiencia recogida y a la evaluación efectuada por los productores.

Los lineamientos sugeridos se desprenden principalmente de las experiencias registradas en el ámbito de los municipios, en donde se advierte un bajo grado de conocimiento de los programas apícolas, en especial en los aplicados por los niveles subnacionales, distribución no uniforme de la cantidad de beneficiarios y eficacia relativa de las acciones implementadas. Por otro lado, el importante grado de solapamiento de objetivos y herramientas en los programas de diferentes niveles de gobierno da idea de la dirección en la cual debieran rediseñarse los planes vigentes.

La efectividad de los programas gubernamentales enfocados en el sector apícola se evalúa mejor por los resultados expresados por los propios productores antes que por las evaluaciones oficiales.

Principales rasgos de los programas aplicados

En el ámbito nacional, se identifican dos programas públicos orientados a apuntalar el desempeño del sector apícola: Miel 2000 y Programa de Desarrollo Integrado de la Apicultura (PROAPI).

El programa Miel 2000, implementado a través de Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, tiene por objetivo fundamental mejorar la competitividad del sector mediante apertura de nuevos mercados y afianzamiento de los existentes, generación

y difusión de información técnica, de comercialización y de mercados, mejoramiento de la sanidad apícola, mejoramiento de la calidad y definición normas para su aseguramiento, capacitación en materia de producción, comercialización y calidad, implementación del sistema de trazabilidad, modificación de la resolución que establece las características de las salas de extracción, propuesta de reducción del IVA para la apicultura.

Entre las acciones promovidas para el logro de los objetivos propuestos se encuentran el control de calidad de la miel, tanto en el mercado interno como en el externo, por parte del INAL y de la Comisión Apícola de SENASA respectivamente; la confección de un registro único de productores; la homogeneización de envases para comercializar la miel; la capacitación a través de jornadas, seminarios y boletines de difusión; la adecuación de las salas de extracción y la puesta en práctica de planes de trazabilidad.

La evaluación que el organismo realiza se presenta como satisfactoria y alude a resultados obtenidos en diversas áreas de trabajo. Con respecto al objetivo de calidad, se señala la puesta en marcha del Plan de Control de Calidad en el mercado interno, en el marco del cual se detectó un 43% de mieles adulteradas sobre muestreos de mieles en góndolas de 15 provincias. En forma complementaria y para atender a este aspecto se elaboró la Guía de Buenas Prácticas de Manufactura y se aprobó una resolución referida a las características que deben tener los envases en los cuales se comercializa miel.

En referencia a al objetivo de información, el mismo quedó satisfactoriamente cumplido, mediante la edición de boletines apícolas, resúmenes de coyuntura mensual, publicación de informes y columnas en diarios, revistas y suplementos de todo el país e incorporación al sitio web de la SAGPyA de información sectorial. En tal sentido, se estima que la cobertura de información ha sido amplia en términos geográficos y temáticos, con importante llegada a los agentes del sector.

Respecto a la capacitación se realizaron diversos cursos jornadas y otros eventos apícolas con importante grado de respuesta, por lo que pueden calificarse de positivos los resultados en este aspecto.

En cuanto a la apertura de nuevos mercados se aprecia el surgimiento de nuevas plazas para mieles a granel y diferenciadas, alentado en parte por las rondas de negocios y misiones comerciales realizadas en el marco del programa (Italia, Canadá, etc).

Los resultados en sanidad han sido positivos a partir de la creación de la Comisión Nacional de Sanidad Apícola y de las resoluciones en materia sanitaria, a través de las se tiende a un mayor cumplimiento de las exigencias de los países compradores.

En exportaciones se advierte un incremento de las operaciones, no como mérito exclusivo del programa sino como resultado de una acción coordinada de distintos sectores. Se incentivó la venta de mieles fraccionadas, a partir de una modificación en los reintegros, que pasó a ser menor en las mieles a granel. En otro orden de cosas, se aprobó una resolución tendiente a fijar las características que deben tener las mieles para ser consideradas monoflorales. Esta también fue una iniciativa para incentivar la producción de mieles diferenciadas, con cotizaciones superiores en el mercado internacional. Aquí el resultado es regular, ya que aún son pocos los emprendimientos que explotan esta posibilidad.

Con referencia al programa PROAPI, llevado a cabo por el INTA, se estipulan los siguientes objetivos:

- Aumentar la productividad de las colmenas.
- Diversificar y mejorar la comercialización de los productos obtenidos para una mayor

PROAPI persigue el aumento de la productividad, la diversificación, la mejora en la competitividad y la integración horizontal y vertical.

competitividad de la empresa apícola incrementando los ingresos del país y los productores comprendidos.

- Contribuir a la expansión de la actividad apícola a nuevas áreas e intensificarla en las ya existentes con el objeto de incrementar los niveles de producción.
- Facilitar la complementación de ingresos en los sistemas de menores recursos y mejorar la comercialización de lo producido (incluyendo la integración horizontal y vertical), con el objeto de contribuir a una mayor equidad productiva.

Las acciones del programa se implementan a través de dos módulos básicos: un módulo nacional para prestar asistencia a todas las regiones demandantes más varios módulos regionales, de acuerdo a objetivos específicos más localizados espacialmente. La articulación entre ambos niveles es de doble vuelta: el nacional debe alimentar y apoyar tecnológicamente a los niveles regionales y éstos son los encargados de elevar sus demandas tecnológicas al primero. Por otra parte, mientras los proyectos regionales están en contacto directo con los productores, el nivel nacional tiene actividades de interés multirregional.

Las actividades previstas abarcan diferentes aspectos, entre los que se priorizan los siguientes:

- *Servicios estratégicos.* Prestación de servicios tecnológicos de alta calidad sobre aspectos que se han estimado prioritarios de acuerdo a una consulta realizada entre las regiones: genética, sanidad, polinización, análisis económico-financiero, mercadeo, documentación y apoyo metodológico.
- *Capacitación.* A través de talleres, cursos y jornadas, entre otras modalidades con consultores nacionales e internacionales, en temas tales como: genética, sanidad, tecnología de producto, análisis económico-financiero, mercadeo, etc., con el propósito de unificar criterios y metodologías, así como analizar los conocimientos de los participantes.
- *Comunicación.* Confección y unificación conceptual centralizada de folletos, libros, programas de radio y audiovisuales, etc., de contenido de validez nacional.

La capacitación es uno de los ejes centrales en torno a los cuales se articulan la mayoría de los programas apícolas.

La evaluación oficial realizada con respecto al aporte del programa a los objetivos de contribuir al incremento de productividad de las colmenas y a la diversificación y mejora en la comercialización de miel puede calificarse de positiva en los siguientes aspectos:

1. Consolidación de un grupo de trabajo interinstitucional.
2. Productores capacitados por el proyecto
3. Productores trabajando en forma asociada y comercializando miel diferenciada.
4. Disponibilidad de cursos de capacitación y actualización para profesionales
5. Disponibilidad de material de difusión sobre la actividad apícola en general.
6. Trabajos de investigación en marcha.
7. Participación en eventos apícolas de carácter internacional.
8. Si bien no es posible cuantificar el impacto directo del programa en la performance del sector, el avance en los aspectos señalados se interpreta como satisfactoria.
9. Contrariamente, hubo metas que no se lograron en el tiempo previsto, como por ejemplo la constitución de laboratorios de calidad y tipificación de miel y de diagnóstico sanitario y la organización de centros de evaluación de material vivo.

Con respecto a los programas apícolas provinciales, sólo se describirán los aspectos del aplicado en el ámbito de la provincia de Buenos Aires: Miel Bonaerense.

El objetivo inmediato del programa se resume en realizar un diagnóstico de la situación provincial en lo que respecta a sector agrícola. Como metas de mayor alcance, en función de las cuales se estructuran las acciones concretas del programa, se definen las siguientes:

- Organizar la producción apícola con el fin de lograr su mejor posicionamiento en los aspectos referentes a sanidad, tecnología, comercialización y manejo empresarial.
- Difundir la legislación vigente en el ámbito de la provincia y trabajar en su actualización en los casos que sea necesario.
- Mejorar la eficiencia de producción de los colmenares, a través de la implementación de un plan sanitario integral, un programa de mejoramiento, un programa de calidad y un programa de capacitación de productores
- Avanzar en la producción de mieles diferenciadas por origen botánico.
- Lograr la certificación de las mieles por denominación de origen y mejorar todos los aspectos relacionados con la calidad de los productos y subproductos de las colmenas,
- Incrementar las exportaciones apícolas.
- Apoyar, a través de líneas de crédito, a pequeños productores que realicen nuevos emprendimientos productivos y apoyar emprendimientos asociativos.
- Impulsar la incorporación de la apicultura entre los pequeños productores agropecuarios.
- Promover el asociativismo entre productores.
- Promover el consumo nacional de miel a través de campañas institucionales.

En lo que respecta al ámbito municipal, fue relevada la información referida a acciones de gobierno llevadas a cabo en cada uno de los municipios que conforman el área de influencia. Por una cuestión de espacio no se detalla el conjunto de iniciativas implementadas en cada uno de los casos pero en términos generales puede decirse que las acciones están básicamente centradas en dos aspectos: capacitación y financiamiento.

El primer aspecto es cubierto normalmente mediante cursos y charlas informativas, además de asistencia técnica para temas específicos como control de plagas, aplicación de nuevas técnicas, etc.

En lo que respecta a financiamiento, es frecuente la gestión de créditos, ayudas financieras para microemprendimientos, subsidios para la adquisición de implementos o modernización de la tecnología aplicada. En otro orden de cosas, los municipios suelen mediar entre los productores y organismos encargados de administrar fondos apícolas o de articular acciones sectoriales y también en casos de requerirse la agilización de trámites en aspectos vinculados a la operatoria sectorial.

También se han relevado donaciones y confección de registros de los apicultores locales. Asimismo, en algunos municipios consultados se informó que no existían acciones gubernamentales concretas en referencia al sector apícola o, a lo sumo, una adhesión municipal a programas nacionales o provinciales.

En los municipios no existen programas propiamente dichos, sino más bien acciones sectoriales o adhesión comunal a los programas implementados en otros niveles de gobierno.

Evaluación y análisis comparativo de los programas aplicados

El repaso de los distintos programas apícolas vigentes permite derivar una serie de conclusiones generales, que podrían tomarse como referencia para el perfeccionamiento de las acciones en marcha y el diseño de futuras políticas públicas sectoriales. Por otra parte, en la medida en que el grado de exigencia para el mercado se incrementa, sobre todo con vistas al comercio internacional, y que la coyuntura evidencie fluctuaciones no siempre favorables para el sector, la racionalización y precisión de los programas públicos van a constituir aspectos fundamentales.

Entre los aspectos positivos de los programas apícolas aplicados en los distintos niveles de gobierno pueden mencionarse:

- Las acciones de capacitación a técnicos y productores como punto esencial de la profesionalización del sector.
- La promoción e instrumentación de formas de asociativismo, en dirección a lograr mejoras organizativas y economías de escala.
- El acercamiento de productores al ámbito gubernamental y la facilitación de instancias administrativas y burocráticas.
- La canalización de fondos públicos para la promoción del sector y la administración de créditos, necesarios para el despegue de emprendimientos de distintas escalas.
- La tendencia a una mayor especificidad y homogenización de normas técnicas de los procesos productivos, exigencias sanitarias y estándares de calidad.

En contraposición, se detectan fallas y falencias que hacen que no siempre se logren los resultados esperados o que no se aprovechen de manera eficiente los recursos del sector público. Los principales inconvenientes que se identifican son:

- Superposición jurisdiccional de los diferentes programas apícolas y falta de articulación entre los distintos niveles de gobierno responsables.
- Discontinuidad de los programas por problemas presupuestarios.
- Resultados no satisfactorios en muchos casos por orientar las acciones a agentes sin experiencia en el sector.
- Falta de criterios o indicadores objetivos y cuantificables para juzgar la bondad de los programas¹.

Para contar con una aproximación de los aspectos en los cuales existe una superposición de programas públicos orientados al sector apícola, se sintetizan en los cuadros 1 y 2 las características de los programas descriptos en la sección anterior.

Tal como puede apreciarse en los cuadros 1 y 2, existe superposición de programas tanto en lo que se refiere a regiones geográficas, como así también en objetivos y acciones establecidos. En tal sentido, lo interesante es detectar las principales áreas de solapamiento para lograr en el futuro programas más articulados entre jurisdicciones y con líneas de acción complementarias y no superpuestas.

¹ En muchos casos, una mejor performance del sector puede atribuirse a circunstancias coyunturales o cuestiones ajenas a los programas que se están llevando a cabo pero resulta difícil aislar las cuestiones para apreciar qué parte de la mejora responde a cada cuestión.

Superposición de programas apícolas según *Objetivos*

Cuadro 1

PROGRAMA	JURISDICCION	OBJETIVOS										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Miel 2000	Nacional				✓	✓		✓	✓			✓
PROAPI	Nacional	✓	✓	✓			✓					
Miel Bonaerense	Provincial	✓	✓	✓	✓		✓	✓		✓		✓
Prog. Ap. Santa Fe	Provincia			✓	✓			✓	✓			✓
Prog. Ap. Entre Ríos	Provincial	✓						✓		✓	✓	
Pr. Comp. Córdoba	Provincial	✓	✓	✓	✓		✓	✓		✓	✓	✓
General Lamadrid	Municipal				✓			✓		✓		✓
Coronel Suárez	Municipal				✓		✓			✓		
Carmen de Patagones	Municipal				✓		✓			✓		
Tornquist	Municipal	✓								✓		
Puan	Municipal				✓		✓					
Tres Lomas	Municipal				✓		✓			✓		✓
Villarino	Municipal											
Saavedra	Municipal				✓						✓	
Dorrego	Municipal						✓				✓	
Bahía Blanca	Municipal				✓							✓

Nota: en el caso de los municipios, en la mayoría de los casos, no se hace referencia a programas específicos, sino a acciones municipales relacionadas con el sector.

REFERENCIAS:

1. Incrementos en la producción de las colmenas.
2. Incrementos en las exportaciones de productos apícolas.
3. Producción y venta miel diferenciada.
4. Capacitación y difusión de información de interés.
5. Acceso a nuevos mercados.
6. Mejoras en la organización sectorial (asociativismo).
7. Cumplimiento de normas de calidad y sanidad exigentes.
8. Trazabilidad.
9. Financiación de actividades dentro del sector.
10. Incorporación de avances tecnológicos y de nuevas técnicas al sector.
11. Conformación de un registro de apicultores.

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento a productores apícolas de la región.

Superposición de programas apícolas según Acciones o Instrumentos

Cuadro2

PROGRAMA	JURISDICCION	ACCIONES						
		1	2	3	4	5	6	7
Miel 2000	Nacional	✓	✓	✓				
PROAPI	Nacional	✓	✓		✓	✓		
Miel Bonaerense	Provincial	✓		✓	✓	✓	✓	
Prog. Ap. Santa Fe	Provincia	✓	✓	✓	✓		✓	
Prog. Ap. Entre Ríos	Provincial	✓			✓	✓		✓
Pr. Comp. Córdoba	Provincial	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
General Lamadrid	Municipal	✓	✓	✓			✓	
Coronel Suárez	Municipal	✓		✓		✓	✓	
Carmen de Patagones	Municipal	✓					✓	
Tornquist	Municipal						✓	
Puan	Municipal	✓					✓	
Tres Lomas	Municipal	✓	✓			✓	✓	
Villarino	Municipal	✓					✓	
Saavedra	Municipal			✓				
Dorrego	Municipal				✓	✓		
Bahía Blanca	Municipal	✓	✓					

Nota: en el caso de los municipios, en la mayoría de los casos, no se hace referencia a programas específicos, sino a acciones municipales relacionadas con el sector.

REFERENCIAS:

1. Realización de cursos, jornadas de capacitación, seminarios de actualización, publicaciones.
2. Elaboración de registros de productores.
3. Acciones tendientes a mejoras en la calidad (legislación, muestreos, impulso a la aplicación de técnicas en diversas fases del proceso productivo, planes sanitarios, etc.).
4. Acciones tendientes a la incorporación de nuevas técnicas y avances tecnológicos.
5. Organización de comités, consejos consultivos, agrupaciones de productores, etc.
6. Gestión de créditos y asistencias financieras.
7. Estudio y exploración de nuevos mercados internacionales y planificación de estrategias para la penetración en ellos.

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento a productores apícolas de la región.

En cuanto a los objetivos de los programas, el mayor grado de superposición se detecta en las metas de capacitación y difusión de información, asistencia financiera, cumplimiento de normas de calidad y sanitarias y elaboración de registros de productores. Sin dudas, algunas de estas cuestiones, como por ejemplo las que se refieren a especificaciones de calidad o conformación de bases de datos podrían estar unificadas en un único nivel jurisdiccional e instrumentarse en los niveles locales a través de las correspondientes secretarías, municipios, etc.

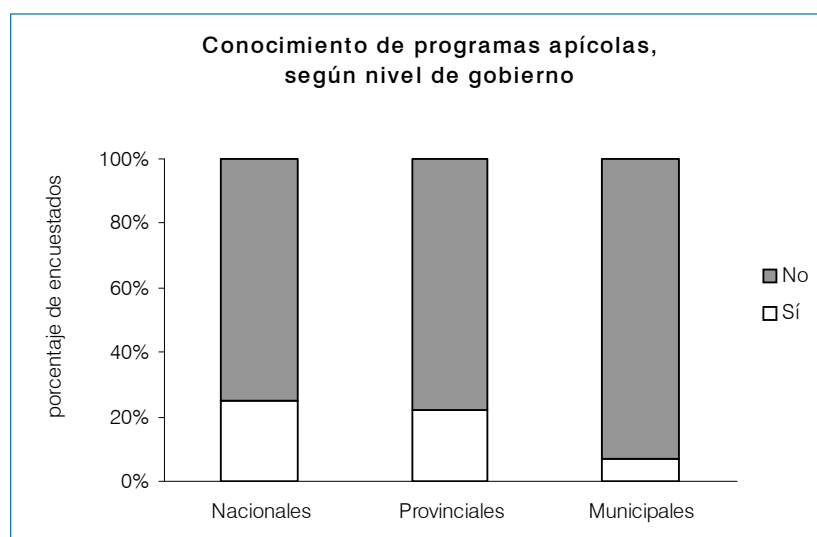
Con respecto a los instrumentos, se detecta una superposición en mayor número de conceptos, pero en especial se destacan los que tienen que ver con capacitación y asistencia financiera.

Análisis por parte de los apicultores de la región

En función del relevamiento llevado a cabo entre los productores apícolas de la región, es posible obtener una visión más exacta de la eficacia de los programas sectoriales implementados por los diferentes niveles de gobierno. Por otra parte, al conocer las impresiones de los beneficiarios, se arriba a una evaluación más objetiva o a una suerte de “auditoría externa” que no puede obtenerse en el marco de las evaluaciones que el propio sector público u organismo encargado de llevar adelante el programa realiza.

Sobre el total de encuestas realizadas en la zona de interés, un 75% de los productores afirma no conocer programas apícolas nacionales, en tanto que el 25% restante sostiene tener conocimiento de alguno de ellos. Es interesante observar cómo la proporción de desconocimiento de incrementa al descender sobre el nivel de gobierno. En efecto, un 78% dice no conocer programas provinciales y un 93% ignorar la existencia de programas en el orden municipal (ver Gráfico 1).

Gráfico 1



Si bien es cierto que la oferta de programas es menor en los niveles subnacionales de gobierno, llama la atención que la mayor cercanía de una dependencia pública local no favorezca la información al respecto. Por otro lado, aunque no siempre existen programas elaborados a nivel municipal, en casi todas las localidades consultadas se ha confirmado el desarrollo acciones concretas favorables al sector agrícola.

Haciendo una discriminación por partidos, se detecta que en el caso de los programas nacionales, el porcentaje de conocimiento es mayor en las localidades de Coronel Suárez (58%), Patagones (55%) y Villarino (48%), mientras que Tres Lomas, Alsina, Lamadrid y Daireaux se detectan las menores proporciones (entre 0% y 4%). Con referencia a los programas provinciales, el mayor grado de conocimiento corresponde a Coronel Suárez (65%), Daireaux (50%) y Patagones (36%) y el menor, a Lamadrid, Salliqueló y Tres Lomas. El conocimiento de acciones o programas municipales es significativamente menor en todas las localidades, siendo las que mayormente informan respuestas positivas Puan (25%), Lamadrid (23%), Tres Lomas (12%) y Coronel Pringles (10%).

Con respecto a la identificación de beneficiarios de programas se estimó, de entre el total de productores que informaba tener conocimiento de programas apícolas, la proporción beneficiada concretamente por alguno de ellos. En definitiva, el 59% es beneficiado por algún programa nacional, 63% por alguno de jurisdicción provincial y 62% por alguna clase de acción municipal.

En términos de partidos, la mayor proporción de beneficiarios se concentra en Coronel Suárez y Puan, que congregan entre ambos más de la mitad de los beneficiarios de toda la región. Más precisamente, las proporciones respectivas son del 32% y 24%. Le siguen en importancia Villarino (8,4%), Saavedra (7,7%), Guaminí (6,6%) y Daireaux (5,9%). En el otro extremo se encuentran Laprida, Alsina y Tres Lomas, que registran la menor cantidad de participantes en programas apícolas gubernamentales (ver Gráfico 2).

Al evaluar la eficacia de los programas, tanto por experiencia propia como por comentarios de terceros, las opiniones de los productores se encuentran distribuidas en forma bastante pareja entre apreciaciones positivas y negativas. En efecto, para el caso de los programas nacionales, el 51% de los productores considera que éstos funcionan y el 49% opina que no son efectivos. En forma similar, el 47% de los encuestados juzga como eficaces a los programas apícolas provinciales y el 53% tiene una opinión negativa respecto a ellos. Las respuestas cambian significativamente en alusión a programas o acciones municipales. Aun cuando la acción gubernamental a nivel de municipios es menor y no tiene una difusión totalmente adecuada, aquellos beneficiarios o agentes que tienen conocimiento de las iniciativas de los municipios muestran en general conformidad con resultados que de ellas derivan. Así, un 72% de los

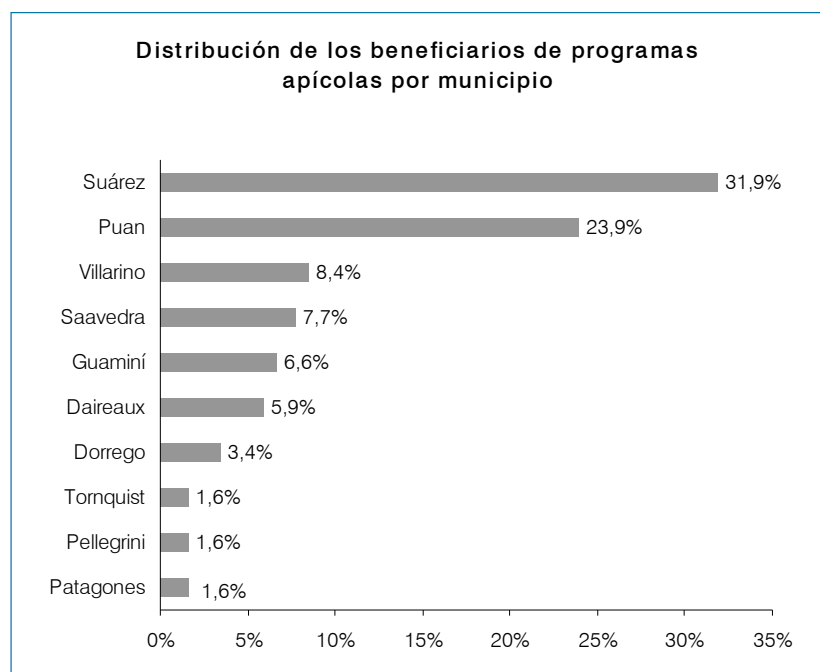


Gráfico 2

encuestados revela que las acciones municipales funcionan y sólo el 28% las califican de ineficaces.

Lineamientos generales sugeridos para próximos programas apícolas

² Como el que se presenta en el apartado “Evaluación y análisis comparativo de los programas aplicados”, en el que se describe la superposición de programas respecto a objetivos e instrumentos y se analizan los resultados informados para cada uno de ellos.

Los resultados obtenidos orientan para el perfeccionamiento de los planes en vigencia y el diseño de futuras acciones gubernamentales.

Tomando en consideración el análisis objetivo de los programas apícolas implementados² y la evaluación realizada sobre los mismos, tanto por el propio gobierno como así también por los beneficiarios, potenciales y efectivos, es posible esbozar algunos lineamientos generales que, se considera, debieran seguir los próximos programas a implementarse o las modificaciones tendientes a perfeccionar a los ya en vigencia.

- Apuntar a una mayor coordinación y complementación entre acciones y niveles de gobierno, evitando así la superposición de acciones y el derroche de recursos públicos.
- Introducir mayor especificidad en las herramientas, a fin de poder resolver problemas concretos que se presentan a los productores apícolas.
- Implementar programas en sucesivas etapas, relativamente breves, en las que se avance hacia objetivos concretos y comprobables, mediante controles y evaluaciones estrictas.
- Mejorar la selectividad de los beneficiarios para evitar fracasos relacionados con la falta de experiencia de los agentes en el sector. Esta acción puede complementarse con la puesta en marcha de programas independientes paralelos, orientados a productores recientemente iniciados en la actividad, que contengan acciones e instrumentos específicos diferentes de los aplicados en el resto de los programas.
- Perfeccionar los sistemas de difusión con el propósito de incrementar la proporción de agentes con conocimiento de las acciones gubernamentales llevadas a cabo y la cantidad de beneficiarios por programa.
- Introducir fuentes complementarias de financiamiento para reasegurar la continuidad de los programas, ocasionalmente suspendidos por los recortes presupuestarios.
- Trabajar con metas, acciones y resultados cuantificables, para establecer métodos objetivos de evaluación de la performance y realizar ajustes precisos en función de las sucesivas evaluaciones.
- Lograr una adaptación de los programas a los nuevos temas que se imponen: tecnologías específicas, mercados de interés, comercialización de productos diferenciados, etc, de manera de adecuar la oferta a las cuestiones de interés en cada momento.
- Tomar como referencia experiencias exitosas y fracasos en programas aplicados en otros ámbitos o momentos, para mejorar los aspectos positivos y evitar reincidir en acciones erróneas. ■

Política exportadora y oportunidades regionales

■ Con la devaluación, la actividad exportadora cobró un gran impulso, y se están realizando negociaciones simultáneamente en ámbitos regionales, multilaterales y bilaterales que implican un mejor acceso de los productos nacionales a dichos mercados.

■ Varias de las acciones desarrolladas por Cancillería, en el marco de los objetivos tendientes a abrir nuevos mercados y fomentar las exportaciones, poseen un claro impacto directo sobre las producciones regionales.

■ La acción privada en lo referente a priorizar la agregación de valor para ocupar efectivamente los mercados que se abren y encarar con seriedad las operaciones de comercio exterior es fundamental para una política exportadora sustentable.

Ante el desastre económico y político de fines de 2001 en Argentina, varios países ofrecieron su ayuda liberando barreras al comercio exterior argentino. La declaración del default y la tensión en las relaciones con los organismos multilaterales de crédito y con los países de los tenedores de deuda pública nacional fueron las principales causas de que no hubiera gestos hacia el país de ofrecimiento de créditos ni dinero fresco, pero sí se brindó la oportunidad de profundizar las relaciones comerciales.

Esta ayuda externa puede ser una oportunidad para diversificar la producción y aumentar el número de socios comerciales, orientando la economía hacia la actividad exportadora. La importancia del aumento de exportaciones no reside sólo en la reactivación de la economía sino también en el ingreso de divisas al país. Pero para esto hace falta profundizar en una cuestión clave: la definición de una política comercial externa clara.

A lo largo de 2002 se generó un importante superávit en la balanza comercial. Sin embargo, la principal causa del mismo no ha sido el aumento de las exportaciones sino la caída de importaciones. Las primeras mantuvieron su valor en los niveles de 1997 y 1998, boom exportador del país. Consecuentemente, se puede afirmar que la ganancia de competitividad resultante de la liberación del tipo de cambio no se ha visto reflejada en un aumento del volumen físico de los envíos al exterior.

En un estudio publicado por el CREEBBA en marzo de 2003¹ se mencionaba que existe un nuevo escenario para el comercio exterior a partir de la devaluación. Asimismo, se analizaron las exportaciones regionales con el objeto de constatar si hubo un incremento sustancial por el nuevo contexto de competitividad.

¹ "Las exportaciones regionales después de la devaluación", IAE 67, marzo de 2003.

La intención en esta nota es identificar nuevas oportunidades comerciales para la región a partir de gestiones que está realizando Cancillería. A su vez, también se pretende encontrar algunos factores claves para una mayor efectividad de la política exportadora.

En la primera parte de este estudio se analizan los pilares de la exitosa política comercial externa chilena. Más adelante, se examinan las acciones más importantes llevadas a cabo por Cancillería, desde la caída de la Convertibilidad hasta la fecha, y su relación con el perfil exportador regional. Finalmente, se exponen algunas conclusiones.

Anticipando algunos resultados, se encuentra que varias de las acciones desarrolladas por Cancillería en su objetivo de abrir mercados y fomentar la exportación, tienen impacto directo en las producciones regionales, aunque problemas de desconocimiento de la información pueden hacer que los empresarios desaprovechen la oportunidad de hacer negocios con clientes del mercado externo.

Chile logró multiplicar más de 50 veces su mercado interno de 15 millones de habitantes gracias a la negociación de tratados de libre comercio con la Unión Europea y Estados Unidos, entre otros.

² *El Diario*, 6 de enero de 2003.

Aspectos destacados de la experiencia chilena

Una de las experiencias más exitosas en la tarea de orientar la economía hacia el mercado externo es la chilena. Chile logró multiplicar más de 50 veces su mercado interno de 15 millones de habitantes gracias a la negociación de tratados de libre comercio con la Unión Europea y Estados Unidos, entre otros.

Una abrumadora mayoría de productos de exportación de este país (85%) ingresa ya en la Unión Europea con arancel cero, y se espera que se pueda lograr para el primer trimestre de 2004 lo propio con el 87% de sus ventas a Estados Unidos.

El evidente éxito de la política comercial externa chilena es el resultado de combinar tres factores fundamentales:

1. Esfuerzo conjunto público-privado

Un reciente mensaje del Embajador de Chile ante la ALADI, Héctor Casanueva, explicó la interrelación entre el sector público y privado en el vecino país para alcanzar los objetivos de inserción internacional:

"El sector privado ha sido dinámico e imaginativo para aprovechar la apertura progresiva de mercados [...] La cuestión está en saber insertarse, y en esto hay una responsabilidad compartida del sector público y del sector privado. El Estado, negociando y creando un entorno normativo y de fomento pro-exportador. Los empresarios, incorporando tecnología, capacitación y adecuación cultural al mercado externo"².

2. Continuidad de la política comercial en el tiempo

El organismo de promoción de las exportaciones chilenas, ProChile, fue creado en 1974. El mismo ha tenido un crecimiento y desarrollo notable a través de los años, apuntando a la asistencia y fortalecimiento de las empresas exportadoras chilenas. A pesar de los sucesivos cambios de gobierno, la estrategia comercial no ha tenido regresiones, sino que ha perdurado en el tiempo y se ha ido ajustando a los nuevos contextos.

La claridad en el planteo de objetivos de la política comercial externa chilena parece haber contribuido a que prevalezcan la visión de largo plazo por sobre la óptica cortoplacista de los gobiernos de turno.

3. Valor agregado para la producción

El esfuerzo de inteligencia comercial y de organización de eventos para que el empresariado realice negocios carece de sentido cuando se trata de exportar materias primas. Por lo general, es el demandante de materias primas el que contacta a la oferta, sin posibilidades de aceptar otro precio que no sea el internacional.

Contrariamente, las producciones con valor agregado requieren recorrer el camino inverso: es el productor el que necesita conocer cuáles son los requerimientos de los demandantes y producir en función de ello. Los precios, además de ser más estables, son más elevados, por lo que el ingreso de divisas al país aumenta.

El objetivo de agregar cada vez mayor valor a los productos requiere de empresarios concientizados de los beneficios de este tipo de elección, y además, de dosis cada vez mayores de calidad, para no quedar fuera del mercado vía precios.

El Ministerio de Relaciones Internacionales de Chile, haciendo referencia a los acuerdos comerciales firmados con Estados Unidos y la Unión Europea, expresó recientemente que uno de los objetivos de dichos tratados es diversificar la base exportadora y agregarles valor a los productos. Se hace evidente entonces que detrás de la política exportadora chilena subyace, como lineamiento estratégico, la gradual incorporación de valor a los productos.

BOX 1. PROCHILE

La Dirección de Promoción de Exportaciones –ProChile–, creada en noviembre de 1974, y dependiente de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, tiene como misión apoyar el desarrollo del proceso exportador y la internacionalización de las empresas chilenas, de acuerdo a la política de inserción económica internacional del país, de los acuerdos suscritos por Chile y en el marco de la OMC³.

Su objetivo es contribuir a diversificar y estimular las exportaciones de productos y servicios, especialmente los no tradicionales, proveer de información al sector exportador y apoyar los contactos con potenciales compradores extranjeros. La institución cumple tareas orientadas al conocimiento de los mercados externos, para captar en ellos las oportunidades comerciales que se le presentan a la producción nacional, ayudando a organizar la oferta de las pymes chilenas y su proyección externa.

Una importante área de acción de ProChile es el Programa Internacional de Posicionamiento Económico Comercial de Chile en el exterior. Los ejes de este programa son:

- Apertura
- Diversidad de mercados
- Diversidad de oferta
- Accesibilidad
- Bajo riesgo
- Excelencia

³ www.prochile.cl

Perfil productivo y exportador regional

El CREEBBA ha analizado las características productivas y exportadoras de la región en sucesivos estudios⁴. En síntesis, se encuentra que el perfil de las exportaciones regionales se ha mantenido prácticamente invariable desde hace ya una década. El grueso de las mismas está compuesto por graneles y una parte muy pequeña por cargas generales, procedentes de las producciones regionales.

A pesar de que participan con apenas un 1% en el total de exportaciones regionales por el puerto local, las cargas generales son de particular interés en este análisis. En el Cuadro 1 se listan las principales que se han detectado a través de los registros de exportación.

A su vez, también existen producciones regionales que si bien no han incursionado aún en mercados externos, bien podría hacerlo en este nuevo contexto. Este es el caso de los lácteos y los productos de granja. En muchos casos la principal dificultad está en que los productores necesitan una escala mínima para hacer factible y rentable la exportación, pero como contrapartida, tienen un alto potencial para la agregación de valor.

⁴ “Las exportaciones de la región de Bahía Blanca: sus características” (IAE 36), “Las exportaciones de Bahía Blanca y la región” (IAE 46), “El perfil exportador regional” (IAE 54), “El desempeño exportador regional durante 2000 y 2001” (IAE 62) y “Las exportaciones regionales después de la devaluación” (IAE 67).

Cuadro 1

PRODUCTO	ORIGEN
Cebolla	Zona del VBRC
Ajo	Zona del VBRC
Miel	Partidos del Sudoeste Bonaerense
Carne vacuna	Partidos del Sudoeste Bonaerense
Pescado	Bahía Blanca
Harina de trigo	Bahía Blanca
Pastas secas	Bahía Blanca
Manufacturas de asfalto	Bahía Blanca
Agua mineral	Bahía Blanca
Aceite de oliva	Partidos del Sudoeste Bonaerense
Manzanas y peras	Zona de Río Colorado

Acciones llevadas a cabo por Cancillería

⁵ *Martín Redrado, economista. Secretario de Relaciones Comerciales Internacionales. Clarín, 2 de abril de 2003.*

Desde la caída de la Convertibilidad (incluso desde antes) Cancillería ha llevado a cabo acciones para mejorar la política comercial externa. Dicho de otro modo, se están realizando negociaciones simultáneamente en ámbitos regionales, multilaterales y bilaterales que implican un mejor acceso de los productos nacionales en dichos mercados. La estrategia utilizada se denomina multipolar, en términos geográficos y sectoriales⁵.

⁶ *El Sistema Generalizado de Preferencias consiste en el otorgamiento por parte de algunos países desarrollados, de una reducción o eliminación total de derechos de importación, de determinados productos exportados desde países en vías de desarrollo.*

Gran parte de los acuerdos se refiere a productos específicos, ya sea para bajar el arancel, ampliar el cupo o simplemente incluirlos en el Sistema Generalizado de Preferencias⁶ (este es el caso de la Unión Europea y Estados Unidos). Algunas producciones regionales encuadran en muchos casos en estos acuerdos, con lo cual se puede afirmar que la actividad exportadora regional está frente a nuevas oportunidades. El Cuadro 2 presenta las principales acciones comenzadas en 2002, algunas de ellas con los resultados obtenidos, y se detallan los casos en que afecta positivamente a determinadas producciones regionales.

La metodología de trabajo consistió en relevar primeramente noticias periodísticas sobre las acciones o logros en materia de comercio exterior, para luego profundizar la investigación recurriendo a las propias oficinas de Cancillería, embajadas o agregadurías comerciales.

Detalle de algunos acuerdos y gestiones con diferentes países o bloques

Unión Europea

En lo referente a la Cuota Hilton, cabe destacar que el aumento a 38 mil toneladas no es permanente, sino que se otorgó en virtud de haber alcanzado el status de país libre de aftosa con vacunación, y como ayuda por la crisis argentina. A partir de julio de 2003, y por término de un año, el cupo continuará siendo de 28 mil toneladas.

En otro orden, Argentina realizó gestiones ante la Unión Europea a fin de que no se modifique el régimen Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) aplicable a nuestro país. De haberse proseguido con el procedimiento reglamentario, la Unión Europea habría "graduado" a la

Cuadro 2

Negociación realizada por Cancillería	Productos de interés para la región
2º cuatrimestre 2002	
Ampliación de la cuota Hilton en 10.000 toneladas	Carne vacuna
Autorización de Chile a 12 establecimientos lácteos argentinos para exportar a ese país	
Gestiones que posibilitaron un dictamen favorable de la OMC en una demanda contra Chile	Trigo, harina de trigo y aceite
Acuerdo de cooperación económica y comercial con Pakistán	
Homologación de procedimientos de producción de vinos argentinos con los de Australia, Estados Unidos, Canadá, Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica	
Reincorporación de 57 productos argentinos al SGP de Estados Unidos	Manzanas secas, maíz amarillo, sorgo en grano y preparados de carne.
3º cuatrimestre 2002	
Revisión de la cláusula de derechos compensatorios y antidumping a la miel por parte de Estados Unidos	Miel
Implementación de protocolos sanitarios con China	Carne aviar, lácteos
Negociación para eliminar el arancel a los limones argentinos en Estados Unidos	
Pedido a la Unión Europea para mantener las preferencias comerciales de una serie de productos	Pescados, peras, ciruelas, aceite de girasol, camarones, langostinos, menudencias de carne
Apertura del cupo para 100.000 tn de aceite de girasol para México	Aceite de girasol
Pedido de incorporación de 112 productos al SGP de Estados Unidos	
1º cuatrimestre 2003	
Ingreso de nuevos productos al SGP de la Unión Europea	Productos alimenticios de origen animal Preparaciones alimenticias y bebidas
Chile dejó sin efecto la salvaguardia de 14% que aplicaba a las importaciones de fructosa argentina	
Fallo favorable de la OMC por salvaguardia aplicada a los duraznos en conserva chilenos	
Firma del borrador de un acuerdo de libre comercio con México	
Acuerdo para acelerar el libre comercio de 114 productos sin aranceles con Chile	
2º cuatrimestre 2003	
Ingreso de 15 productos –básicamente lácteos– al SGP de Estados Unidos	Dulce de leche, quesos duros, preparaciones de carne vacuna, fertilizantes, puré y pastas de manzana y pera

Argentina (esto es, eliminado preferencias arancelarias) para los productos comprendidos en Productos de la pesca, Aceites y Grasas, Frutas y Hortalizas. Las gestiones realizadas tuvieron éxito y la Argentina mantiene el mejor tratamiento arancelario que se le brinda para los sectores arriba indicados, conforme a las disposiciones del SGP de la Unión Europea.

Adicionalmente a mantener la preferencias del SGP, Argentina ha obtenido que se le autorice a partir del 1 de enero de 2003 el ingreso a este sistema de nuevos productos antes excluidos, comprendidos entre los Capítulos 16 a 23 del Nomenclador Arancelario (Preparaciones alimenticias y Bebidas) y Capítulo 4 (Productos comestibles de origen animal). En el Cuadro 3 se puede observar el detalle de estos capítulos.

Cuadro 3

CAPÍTULO	DESCRIPCIÓN
4	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte.
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos, demás invertebrados acuáticos.
17	Azúcares y artículos de confitería.
18	Cacao y sus preparaciones.
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería.
20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.
21	Preparaciones alimenticias diversas.
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales.

Fuente: Nomenclatura Común del Mercosur.

⁷ Los aranceles vigentes para cada producto se pueden consultar en la Dirección General de Aduanas de la Comisión Europea, en la siguiente página web: http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/es/tarhome.htm.

Cabe aclarar que el hecho de estar incluido en el SGP no significa que un producto pueda ser comercializado con arancel cero, sino que no paga el arancel pleno, sino uno preferencial⁷.

Estados Unidos

En lo que respecta al SGP con los Estados Unidos, la Argentina obtuvo acceso libre de derechos para 57 productos de nuestra oferta exportable, en agosto de 2002

Tiempo más tarde, en diciembre de 2002, se efectuó un pedido de reincorporación al SGP de 101 productos que habían sido excluidos por Estados Unidos durante 1997 y 1999, y de 11 productos nuevos. En este contexto, el 11 de marzo del corriente año, el Departamento de Comercio Exterior de los Estados Unidos (cuya sigla en inglés es USTR) anunció que 5 productos nuevos serían aceptados para la revisión cuyos resultados se darían a conocer aproximadamente en julio de este año: aceites de maní crudo y refinado, jugos de limón concentrado y congelado, y Trifluralina. El resto de los productos (107) no fueron considerados.

Finalmente, en los primeros días de julio de este año, Cancillería dio a conocer un listado de 15 nuevos productos –fundamentalmente lácteos– que se incorporaron al SGP. La lista de

productos beneficiados incluye dulce de leche, pasta de maní, quesos duros, fertilizantes, rulemanes, carne vacuna congelada, preparada y conservada, glucosa, purés y pastas de manzana y pera, pulpa de durazno y cueros vacunos y equinos.

Cabe destacar que cada vez que se conocen los resultados de las revisiones por parte del USTR pueden ser considerados por Estados Unidos productos solicitados por otros países latinoamericanos, que también beneficiarán a la Argentina, y eventualmente, a las producciones regionales. Por ejemplo, si Brasil solicita la incorporación de cebollas frescas en el SGP y esta es aceptada, también rige para la producción regional cebollera.

China

En agosto de 2002 se firmó con China un acuerdo referente a los protocolos sanitarios para el ingreso de productos argentinos. Se aprobaron los protocolos que reglamentan dichos aspectos para los productos carne aviar y lácteos y además se continúan negociando los de frutas y carne vacuna.

Pakistán

El Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial con ese país fue firmado pero no se encuentra vigente dado que está pendiente el intercambio de instrumentos de ratificación. Este acuerdo no posee cláusulas sobre desgravaciones arancelarias, sino que tiende a brindar un marco para que las partes tomen medidas que favorezcan las relaciones comerciales y la cooperación económica.

México

Las negociaciones con México para arribar a un acuerdo de libre comercio comenzaron en diciembre de 2002. Sobre fines de abril se intercambiaron listas de productos, y actualmente cada país está haciendo una evaluación de las ofertas.

Cabe aclarar que con México también se resolvió recientemente la modificación de la distribución del cupo de aceite de girasol (otorgado en 2001), con lo cual Argentina tenía limitadas las posibilidades de venderle este producto a importadores mexicanos.

Según la propia Cancillería, las exportaciones a México han crecido notablemente en los últimos doce meses. Se han registrado aumentos en las ventas de autos -879%- como productos plásticos -16%-, medicamentos -26%- y extractos químicos -9%-. También se ha verificado un excelente comportamiento en vinos, cuyas ventas han crecido un 40%, en materiales para la construcción -78%-, y maderas, donde las colocaciones se multiplican por diez.

Chile

Al igual que la negociación con México, ambos países se encuentran evaluando las listas de productos ofrecidos para comercializar, algunos de ellos con arancel cero y otros con preferencias.

Los datos estadísticos de las exportaciones brindados por Cancillería muestran cómo el buen desempeño exportador del sector automotor está actuando como locomotora de otras industrias complementarias, lográndose incrementos del 35%. Las colocaciones de neumáticos, por ejemplo, registraron un aumento del 260%, junto a un aumento en los envíos de tractores, carrocerías, motocicletas, y remolques.

Cada vez que se conocen los resultados de las revisiones por parte del USTR pueden ser considerados por Estados Unidos productos solicitados por otros países latinoamericanos, que también beneficiarán a la Argentina.

Las exportaciones a México han crecido notablemente en los últimos doce meses.

⁸ www.exportar.org.ar

BOX 2. FUNDACIÓN EXPORT.AR

Según su propia definición, la Fundación Export.Ar es una entidad sin fines de lucro, constituida por los sectores público y privado para asistir a la comunidad empresarial en sus esfuerzos por comercializar con eficacia sus productos competitivos en el plano internacional, con miras a acceder, ampliar y diversificar sus exportaciones⁸.

Los servicios que presta la Fundación al exportador mediante diversos programas son:

- Provisión a empresas de información comercial para la exportación: oportunidades comerciales, perfiles de mercado, estudios para acceso a mercados (inteligencia comercial).
- Detección de sectores económicos susceptibles de ser promovidos para exportar y concreción de acciones para tal fin.
- Detección de nuevos mercados para la exportación.
- Detección de nuevos emprendedores que serán apoyados para el acceso a mercados externos.
- Organización de la participación de empresas argentinas en las principales ferias y eventos comerciales del mundo.
- Asistencia al exportador en la gestión de alternativas comerciales.
- Asistencia para el financiamiento de exportaciones a través de acuerdos con instituciones financieras.
- Organización y coordinación de grupos de exportadores conformados por pymes que se asocian para el acceso a mercados externos.
- Organización de cursos y seminarios de capacitación sobre diversos temas vinculados al comercio exterior.
- Cooperación con instituciones afines en el mundo para efectuar programas conjuntos de promoción del comercio exterior.
- Elaboración de documentos sobre comercio exterior. Publicación de un informe mensual.
- Información on line para las empresas.

Consideraciones adicionales

Existen algunas cuantificaciones del impacto económico generado por un buen desempeño exportador. Los analistas chilenos estimaron un aumento de dos puntos en el PBI por el acuerdo firmado con Estados Unidos y la Unión Europea. Por su parte, la Secretaría de Industria calculó que por cada 10% que aumenten las exportaciones se crean unos 22.000 puestos de trabajo directos nuevos y 41.000 indirectos.

Analizando por un lado la evidencia empírica del último año en lo referente a estadísticas de comercio exterior, y por otro lado la experiencia de Chile, que ha orientado su economía a la exportación, se encuentra que el cambio en la política cambiaria no genera por sí solo un aumento de competitividad sustentable en el tiempo, sino más bien que ha sido la claridad en los lineamientos de la política comercial la que ha posicionado a los países como importantes exportadores mundiales.

Es innegable que la devaluación del peso generó una mayor competitividad para las exportaciones argentinas, pero esto no es suficiente para ingresar en un sendero exportador de largo plazo con los impactos esperados. En Chile se aprovechó la misma coyuntura (crisis de 1982) para lanzarse al boom exportador, pero también se atendieron otras cuestiones importantes en la estrategia exportadora, tales como:

El cambio en la política cambiaria no genera por sí solo un aumento de competitividad sustentable en el tiempo.

- Diversificación de productos
- Diversificación de mercados
- Inteligencia comercial
- Acceso al crédito, fundamentalmente para pymes
- Apoyo de entes del Estado a las empresas
- Estrategias de marketing para los productos a colocar
- Fomento del asociativismo pyme

La comparación con el modelo chileno de ninguna manera significa que se deba imitar estrictamente todas sus acciones, dado que en muchos casos los factores críticos son la mentalidad y la realidad de Chile, de sus funcionarios y empresarios. El análisis se efectuó a fines de identificar los puntos fuertes que pueden potenciar la actividad exportadora nacional, así como detectar algunas de las debilidades que enfrenta Argentina para tal fin.

Por el lado de los comportamientos microeconómicos, una de las principales dificultades que actualmente se perciben en una relación comercial con clientes del exterior es la falta de confianza en los empresarios argentinos. Esto se debe a que en muchos casos se han verificado estafas.

Además, los importadores extranjeros observan que el exportador argentino privilegia operaciones de corto plazo por sobre la continuidad de las relaciones comerciales, lo cual no es beneficioso para la imagen de nuestros empresarios.

Por otro lado, las gestiones oficiales deben estar direccionadas hacia un objetivo claro: establecer a Argentina como una marca. Ese fue uno de los rasgos característicos de la política comercial exportadora de Chile. Varias opiniones se expresan al respecto: "Las naciones hoy se aprecian y se deprecian en función de los activos intangibles"⁹; "Otra tarea que deberán realizar conjuntamente el sector público y el privado es crear una imagen-país adecuada que potencie la colocación de nuestros productos en el mundo. La utilización de la imagen-país ha sido una herramienta sumamente importante en países como Chile, España, Australia para fortalecer su exitosa performance exportadora"¹⁰.

Las instituciones oficiales que promocionan la actividad deberían además brindar al exportador la posibilidad de un contacto personal, tanto con su potencial cliente como con posibles socios en el desarrollo de nuevas etapas de la cadena de valor. Los organismos oficiales deben ser un socio activo de aquellos empresarios que deseen vender al exterior y no un obstáculo a través de regulaciones burocráticas o impuestos distorsivos que dificulten la tarea.

Las políticas y los esfuerzos en materia exportadora cobran sentido cuando se trata de manufacturas o productos con valor agregado. Las producciones argentinas que se exportan son en su mayoría commodities y eso no favorece, aún con una política como la chilena. Afortunadamente, junto con la diversificación de la oferta exportadora en productos como en empresas, la agregación de valor figura entre las prioridades de Cancillería¹¹.

En el país, las manufacturas de pymes se orientan al mercado interno. Exportar es un compromiso complicado desde lo tributario, legal y en lo referente a normas sanitarias y de calidad. Es por esto que muchos empresarios desisten en orientarse al mercado externo, si bien el tamaño del mercado doméstico también tiene su importancia en esta elección.

Una lógica de pensamiento que puede ser útil al momento de orientar la economía al mercado externo es la siguiente: si una firma está preparada para exportar, también lo estará para vender en el mercado interno. El camino inverso es muy complejo.

⁹ Ochoa, Raúl.
Consultor en
Comercio Exterior.
La Nación, 3 de junio
de 2003.

¹⁰ Felipe A. M. de la
Balze, economista. *El
Cronista Comercial*, 26
de mayo de 2003.

¹¹ Martín Redrado,
economista. Secretario
de Relaciones
Comerciales
Internacionales. *Clarín*, 2
de abril de 2003.

Comentarios finales

En primer término, se observa que es necesario centrar la atención en la búsqueda de información sobre las acciones en materia de política externa. El cruce del perfil productor y exportador regional con los productos sobre los que las políticas recientes han tenido impacto permite concluir que hay puntos de contacto muy fuertes, y el desconocimiento de estas acciones equivalen a oportunidades desaprovechadas.

Se encontraron varios casos en que la prensa promociona acciones oficiales como logros obtenidos, cuando en realidad son el inicio de un proceso de mediano a largo plazo.

Por otro lado, en referencia a la metodología utilizada para este estudio, se encontraron varios casos en que la prensa promociona acciones oficiales como logros obtenidos, cuando en realidad son el inicio de un proceso de mediano a largo plazo. Por tal motivo, conviene evaluar las políticas por sus resultados concretos, ya que las noticias muestran más logros políticos que económicos. Este es el caso de Pakistán, por ejemplo, donde el acuerdo no se encuentra vigente. Otro caso es China, donde recién se están homogeneizando protocolos sanitarios, aunque la prensa hable de que “se abrió el mercado chino”.

Como ya se resaltó a lo largo del estudio, es de fundamental importancia la definición de una política comercial externa clara y efectiva, para aprovechar el impulso que está cobrando el sector exportador y motorizar el crecimiento sobre el comercio con el exterior.

Finalmente, a nivel regional, se encuentra que lentamente se están abriendo oportunidades para las producciones características. De todos modos, la acción privada para capitalizar las oportunidades que aparecen es fundamental: priorizar la agregación de valor para ocupar efectivamente los mercados que se abren, y encarar con seriedad las operaciones de comercio exterior, teniendo en cuenta que sus beneficios exceden las puertas de la empresa. ■

Costos agropecuarios: visión de largo plazo

■
Pese a las medidas de liberación del mercado efectuadas a principios de la década del 90, el indicador de costo de producción aquí presentado evidencia una tendencia creciente, en especial a partir de la segunda mitad de esta década.

■
Desde 1990 en adelante hay cambios importantes de precios relativos entre el producto final y el conjunto de precios de los principales insumos del agro, lo que se ve reflejado a través de las repercusiones en la rentabilidad del sector.

■
El índice de costos de producción se elaboró a partir de la evolución del costo del cultivo de trigo, por ser el más representativo de la región próxima a Bahía Blanca e incluir varios insumos compartidos con otras actividades del sector regional.

En el análisis anterior de IAE, referido al sector agropecuario, se presentaba un análisis de la evolución del tipo de cambio real y su influencia sobre los ingresos para el productor. Las conclusiones allí obtenidas permitían inferir los riesgos que presenta particularmente la producción de trigo, dada la variabilidad que presentan los ingresos de esta actividad.

Continuando en esta línea de análisis, se presenta en esta ocasión un estudio respecto a la evolución histórica que presentan los costos de producción más representativos del agro en general, pero haciendo énfasis en aquellos vinculados a la producción de trigo, principal producto del agro regional.

La política económica y el sector agropecuario

Durante la década del noventa, el sector agropecuario nacional transitó una importante transformación, cuyas principales manifestaciones fueron los aumentos en la producción, en las exportaciones y en los rendimientos de las principales actividades agrícolas. Muchas de las razones de estos cambios se pueden encontrar en la política económica de la década del 90, basada en tipo de cambio fijo, estabilidad de precios, apertura económica y desregulación de los mercados. En particular para el caso de aquellas dedicadas a la explotación de los recursos naturales, se suprimieron impuestos específicos y una serie de normas regulatorias que obstaculizaban el crecimiento. La apertura de la economía y la desregulación de los mercados facilitó la transformación productiva del agro. Las mejores condiciones de competitividad del sector y el ascenso de los precios internacionales de los granos hasta 1996 se reflejaron en una expansión sostenida, si bien con mayor énfasis en la agricultura que en la ganadería. La expansión de la producción primaria fue acompañada por el crecimiento del sector agroindustrial con una marcada orientación al comercio exterior.

El análisis de los efectos de los factores mencionados sobre el sector agropecuario, y en particular, sobre las actividades preponderantes en la región, ha sido objeto de análisis en estudios anteriores del IAE¹. No obstante, dado que el siguiente trabajo enfoca la evolución de los costos agropecuarios en el largo plazo, parece apropiado comenzar con un breve reseña de los principales cambios operados durante la década pasada y sus efectos sobre el sector.

¹ Ver IAE 60 "El agro regional: un balance de dos décadas".

Política de apertura externa

La política de apertura externa consistió en una disminución generalizada de aranceles. En 1988 los aranceles máximos alcanzaron su mayor nivel histórico, ubicándose en torno al 50% más 15% en concepto de tasa de estadística. En 1992 llegaban al 30% (incluyendo 10% de tasa de estadística). Durante estos años, el arancel promedio descendió del 39 al 10%.

En 1996, el arancel oscilaba entre 0% y 20%, siendo el promedio general de 13% y la tasa de estadística de 3%. Para el caso del agro, en especial para los insumos del sector, la reducción de aranceles a la importación de agroquímicos pasó de 15% antes de las reformas a 0%, mientras que en el caso de los fertilizantes, cuyo promedio era de 30%, resultaban nulos. Igual situación se reflejó en el caso de las maquinarias, cuyo arancel de importación se redujo en más del 30%, pasando del 50% al 15%².

Respecto de los productos agrícolas, se redujeron los aranceles a la exportación, tratando que los productores pudieran captar una porción mayor o la totalidad de los precios internacionales. Por tal razón, entre 1991 y 1993 se redujeron y finalmente se derogaron las "retenciones" a la exportación, dejando solamente tres excepciones: cueros crudos (15%), cueros curtidos (5%) y semillas de girasol y soja (3,5%). También se eliminó la tasa de estadística (3%), la contribución al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (1,5% de los productos de origen pampeano) y el otorgamiento de reembolsos simétricos a los aranceles de exportación. En el cuadro 1 se presenta un resumen con la evolución, desde finales de los ochenta, de las retenciones a los diversos productos del sector agropecuario.

² Ghezán, Graciela; Mateos, Mónica; Elverdín, Julio. (2001) "Impacto de las políticas de ajuste estructural en el sector agropecuario y agroindustrial: el caso de Argentina." <http://www.eclac.cl>.

Cuadro 1

Retenciones a las exportaciones de granos (%)								
Producto	ago 89	nov 90	ene 91	feb 91	mar 91 ¹	nov 91 ²	sep 93 ³	abr 02
Trigo	33	18	3	3	3	3	0	20
Maíz	33	20	20	11	3	0	0	20
Sorgo	33	13	13	8	3	0	0	20
Soja	44	29	29	16	9	6	3,5	23,5
Girasol	43	30	16	16	9	6	3,5	23,5
Soja (aceite y subproductos)	36	21	21	10	3	0	0	20

¹ Descuento a partir del 19 de marzo de 1991.

² Eliminación del 3% de Estadísticas para exportaciones.

³ Eliminación del 1,5% del INTA. Reintegro del 2,5% en trigo, maíz y sorgo.

Política de desregulación y privatización

Las primeras acciones de desregulación comenzaron en 1989 con la liberación de diversos precios y mercados, incluido el de los combustibles. Se consolidó luego, con la sanción del Decreto de Reforma del Estado N° 2284 de noviembre de 1991, en el que se proponía fomentar la competencia de los mercados y anular las distorsiones de precios relativos.

En lo referido específicamente al sector agropecuario, las medidas de desregulación y privatización relacionadas con el sector, implicaron la disolución de varios organismos reguladores

de la actividad agropecuaria, derogándose al mismo tiempo, las contribuciones e impuestos que financiaban sus actividades. Estos entes, si bien no todos tenían iguales funciones, en general regulaban precios mínimos y máximos para el mercado interno o la exportación, cupos de siembra, comercialización, industrialización y exportación. Entre sus actividades, también figuraba el manejo de los puertos. Así, desaparecieron entre otras, la Junta Nacional de Granos (JNG)³, la Junta Nacional de Carnes (JNC)⁴, la Corporación Nacional de Productores de Carnes, mientras que el Mercado Nacional de Hacienda de Liniers fue privatizado. Con la disolución de organismos reguladores como la JNC y JNG, se eliminaron los precios máximos y sostén, que estuvieron vigentes durante muchos años para granos y en algunos períodos, para carnes.

También referido al sector agropecuario, se tomaron medidas tendientes a la privatización o desregulación de servicios vinculados, tales como el transporte terrestre y los puertos. En cuanto al transporte terrestre, las medidas más destacadas fueron, entre otras, la privatización de los ramales ferroviarios de carga y la concesión de rutas nacionales a través del sistema de peajes. Con respecto a los puertos, vitales elementos para la comercialización de la mayor parte de los productos del agro, se sancionaron los decretos y leyes que desregulaban tanto la actividad marítima como así también las actividades portuarias, lo cual habilitó la transferencia de puertos estatales a entes autónomos con participación del Sector Privado, tal como ocurrió con los puertos de Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca y Quequén.

Política impositiva

La política tributaria dirigida al sector agropecuario durante el programa de convertibilidad evidenció dos etapas claramente diferenciadas, tanto en los objetivos como así también en los resultados obtenidos. La primera de ellas, abarcó el período 1991-1994. Se caracterizó por tener objetivos bien definidos, orientados a simplificar el sistema impositivo, lograr una reducción en los índices de evasión en todas las cadenas de agentes económicos y también, mejorar los niveles de recaudación en el marco del saneamiento y ordenamiento de las cuentas del sector público nacional. Además, es esta etapa la presión fiscal sobre las actividades del agro fue moderada, particularmente, porque el programa de reformas eliminó muchas tasas u gravámenes que afectaban la actividad en forma directa.

Así, se implementó una reducción en impuestos a insumos del sector, tales como neumáticos y gasoil, como así también a la compraventa de los vehículos cero kilómetro. También se produjo una reducción y posterior eliminación del Impuesto sobre los Activos, el que fue reemplazado por el Impuesto a los Bienes Personales (0.5%, con un tratamiento especial para la tierra). Con respecto al IVA, se realizaron transformaciones dirigidas a consolidar su generalización, a través del régimen de retención, percepción y pago a cuenta para bovinos y porcinos. También se implementó la devolución del IVA a los exportadores.

La segunda etapa se inicia a partir de 1995. Se caracterizó por un fuerte crecimiento de la presión tributaria tras la aplicación de las reformas impositivas de ese año, como así también las efectuadas en 1996 y 1998. El fin principal de estas modificaciones impositivas consistió en fortalecer la recaudación global para afrontar un déficit fiscal en aumento. Entre estas reformas se destaca el aumento en la carga tributaria del gasoil, uno de los principales insumos del sector.

Pese a los aumentos de la presión fiscal en los últimos años, el balance de la década resulta claramente positivo. Durante la década, el aumento de la inversión y la productividad del sector se refleja en un ascenso de la producción superior al 100% y un incremento del área sembrada

³ La JNC fue un organismo oficial creado en 1936, con atribuciones de participación directa en los mercados de granos (fijación de precios, ejecución de exportaciones, mantenimiento de stocks reguladores, etc.), en la supervisión del funcionamiento del mercado granario, en la generación de información y con infraestructura de almacenamiento en elevadores terminales y silos de campaña. Sus funciones fueron transferidas al sector privado o al estado. Dentro de las del Estado (SAGPyA) quedaron solamente aquellas que tienen que ver con el rol de supervisión del funcionamiento de los mercados; generación y difusión de estadísticas, promoción de exportaciones.

⁴ La JNC ejercía acciones en el comercio exterior (exportaciones, promoción, etc.); tenía injerencia comercial y sanitaria en el comercio interno; mantenía estadísticas y desarrollaba políticas específicas; administraba cuotas externas. Con su disolución finalizó la intervención estatal en la concreción de negocios de exportación y en la fijación de precios máximos en el mercado interno.

de casi el 60%. Gran parte del aumento de la productividad se asocia a la mayor disponibilidad de insumos, como así también a los menores costos de los mismos, producto de las bajas en los aranceles.

Con base en las conclusiones encontradas en el estudio anterior de IAE, respecto al problema que implica mantener el actual nivel de retenciones pese a la poca diferencia existente entre el tipo de cambio real observado en diciembre de 2001 y el observado en abril de 2003, de sólo el 10%, pese a una devaluación nominal de más del 180%, es que se plantea la cuestión respecto a cual ha sido la evolución de los costos del agro, para determinar si el actual nivel de rentabilidad permitirá sostener el crecimiento del sector en el futuro.

En este marco, el propósito de la sección siguiente apunta a la confección de un índice que refleje la tendencia de los costos de los insumos principales de la actividad. Esta información complementa los resultados del estudio publicado en la edición anterior en que se profundiza el análisis sobre los ingresos de la actividad, también con una perspectiva de largo plazo. Además de intentar identificar el patrón de comportamiento en la evolución de los costos, reflejo de las medidas comentadas en los párrafos anteriores, interesa centrar el análisis a partir de la devaluación de principios de 2001. El interés se justifica en la mejora de competitividad en precios se ha visto diluido por las retenciones sobre el sector y la apreciación del peso de los últimos meses. Por esta razón, se plantea la cuestión respecto a cual ha sido la evolución de los costos del agro, para determinar si el actual nivel de rentabilidad permitirá sostener el crecimiento del sector en el futuro.

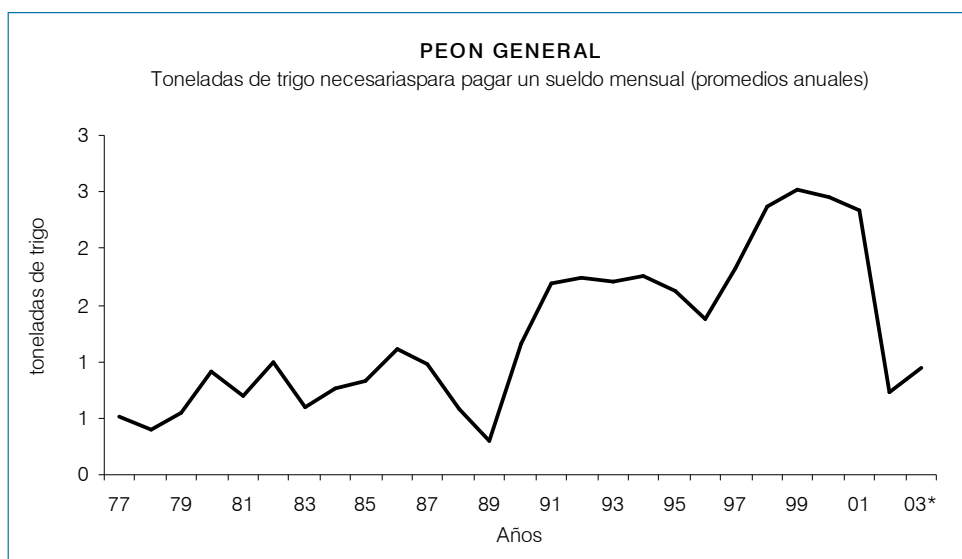
Comportamiento de los costos de la producción agropecuaria

El propósito principal del siguiente estudio consiste en la elaboración de un índice que refleje el comportamiento de los principales costos de producción del agro. Como paso previo, se presenta un análisis individual de los principales insumos.

Mano de obra: El salario en el sector agropecuario tuvo tendencias opuestas según el índice deflactor utilizado⁵. Si se emplea el índice de costo de vida, las cifras evidencian que desde el

⁵ Reca, Lucio (1996), "El nuevo marco macroeconómico y el sector agropecuario argentino: comentarios y reflexiones", XXVII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria, Rafaela, Santa Fe.

Gráfico 1



comienzo del plan de convertibilidad, los salarios del peón rural han permanecido estables y a un nivel 25% menor que el promedio de los salarios de los años ochenta. Lo cual indica que el asalariado tiene igual o menor poder de compra, dependiendo de qué año se tome para la comparación. En cambio, si el deflactor es el índice de precios mayoristas, las cifras se mueven en dirección opuesta a las anteriores, indicando que el costo de la mano de obra aumentó para el productor (que vende sus bienes a precios mayoristas). A pesar de la pérdida del poder adquisitivo de los asalariados, la mano de obra se encareció para los productores agropecuarios. Claro que los mayores costos laborales tienen variados efectos sobre las distintas producciones, superior en aquellos cultivos intensivos (como los frutales) e inferior en las producciones extensivas tales como la ganadería.

Lógicamente, a estas mismas conclusiones se arriba se si utiliza el poder de compra del trigo, que en este caso es la producción analizada. Tal como se puede observar en el gráfico 1, el costo de la mano de obra, medido en este caso a través del salario del peón general, presenta una clara tendencia al alza (en especial durante la década del noventa), que se interrumpe bruscamente en tres oportunidades. La primera de ellas ocurre hacia fines de los ochenta y esta relacionada con el proceso hiperinflacionario y de crisis cambiaria. La segunda se produce durante el alza de precios de productos primarios a nivel mundial ocurrida hacia mediados de la década del noventa, mientras que la última tiene lugar durante el año 2002, como consecuencia de la mejora de los precios relativos para el sector que produjo la devaluación de principios de ese año.

Gasol y fertilizantes: En los gráficos 2 y 3 se puede observar la evolución de algunos costos de producción, como el del gasoil y el los fertilizantes considerados, en este caso, la urea y el fosfato diamónico. También se expresan en caso, en términos de la capacidad de compra de una tonelada de trigo. Se observa que, en el caso del gasoil, la trayectoria es creciente hasta inicios de la década de los noventa. A partir de allí, y producto de los cambios de políticas enunciados anteriormente, el precio del litro del gasoil presenta una tendencia bajista, que se mantiene hasta aproximadamente el año 1996. Luego de esta fecha, el valor de este insumo muestra nuevamente una tendencia al alza, pero con la diferencia que ahora es sustancialmente más pronunciada que la evidenció durante la década del ochenta. Las causas de este incremento, dejando de lado la evolución internacional del precio del petróleo, radica en los fuertes incrementos que sufrió el componente impositivo de este insumo.

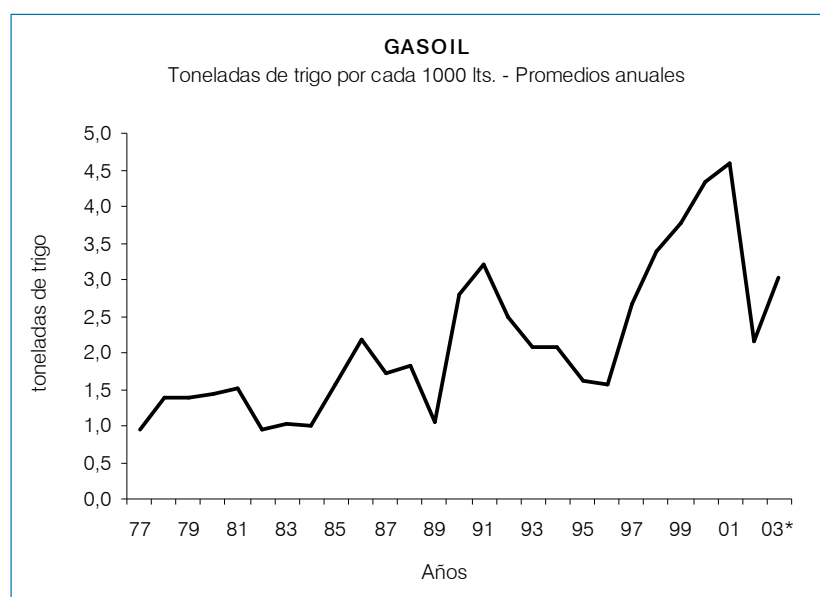
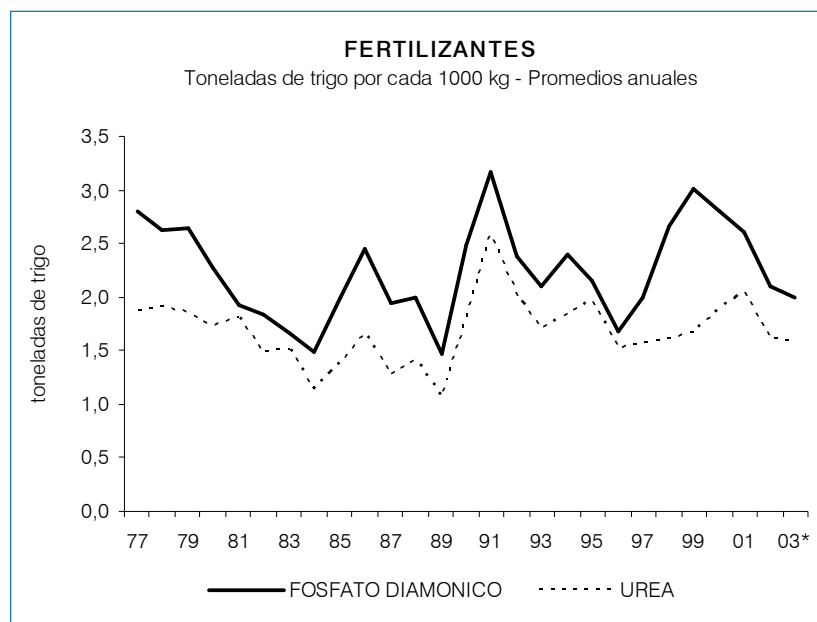


Gráfico 2

**Datos del primer semestre.*

Gráfico 3

*Datos del primer semestre.



Evolución del índice de costos de producción agropecuarios

Metodología

El índice de costos de producción agropecuarios se elaboró a partir del análisis de la evolución de costos del cultivo del trigo, por ser este el más representativo de la región próxima a la ciudad de Bahía Blanca, como así también, por que su estructura de costos incluye varios insumos que son compartidos con otras actividades del sector agropecuario regional.

Una salvedad importante, es que el análisis de costos se efectúa solamente para aquellos componentes directamente vinculados a la producción de trigo. El estudio no abarca el análisis de otros costos indirectos, tales como los impositivos, los cuales, si bien revisten una gran importancia para la determinación de la rentabilidad final del sector, requerirían un estudio especial en razón de la complejidad de su tratamiento y por lo tanto, excede los objetivos planteados para este análisis.

El planteo técnico supuesto para el cultivo de trigo es similar a los utilizados anteriormente en estudios de IAE⁶, y se corresponde a planteos con un nivel medio de tecnología. En los cuadros 2 y 3 se detallan las labores supuestas y la dosificación de los insumos empleados.

Para completar el indicador, se agregaron otros insumos representativos de la actividad agropecuaria, tales como la evolución del precio del gasoil y del costo de la mano de obra, este último medido a través del salario de un peón general. Los gastos por uso de insumos se expresaron en moneda extranjera.

Los resultados se presentan en el gráfico 1, donde se observa la evolución del índice de costos de producción junto a la evolución del índice del precio del trigo. La trayectoria de los costos históricos de producción presenta dos etapas claramente diferenciables. En la primera de ellas, que abarca el período de finales de la década del '70 y finales de la década del 80,

⁶ Ver IAE 40 Indicador de margen bruto para el cultivo de trigo en la región.

Labores		
Labor	Cantidad de pasadas	Coef. UTA
Cincel	1	1,00
Disco doble	1	0,00
Disco/rastra rolo	1	0,65
Siembra+ fertilización	1	0,85
Fertilización	1	0,25
Cosecha		2,50

Cuadro 2

Insumos		
Insumos	Unidad medida	Cantidad (supuesto)
Semilla + Curasemilla	kg/ha	120
Fosfato Diamónico	kg/ha	50
Herbicida	lt/ha	0,1
Urea	kg/ha	100

Cuadro 3

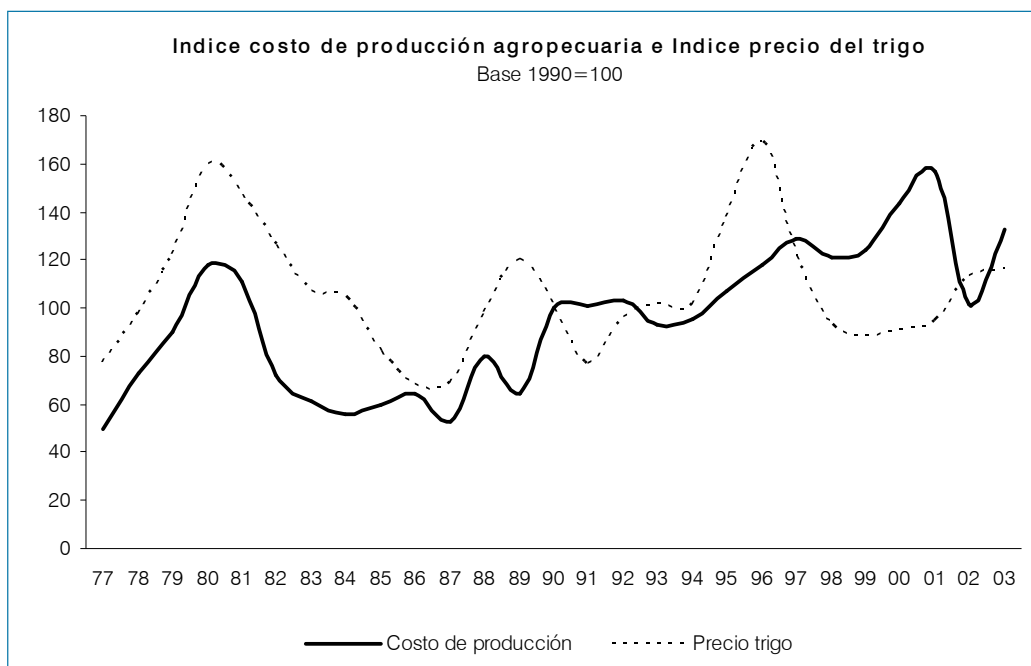
caracterizada por fuerte inestabilidad cambiaria y financiera, se observa una importante grado de asociación positiva entre el precio de los insumos de producción y el precio del trigo. Esta relación refleja que, durante este período, no hubo cambios sustanciales en los precios relativos para el sector y por lo tanto, podría concluirse que esta variable no indujo cambios significativos en los márgenes brutos de producción.

La segunda etapa, se inicia desde pocos antes del inicio de la década del '90. En contraste con el período anterior, se quiebra la relación positiva entre el precio de insumos y producto final y por lo tanto, cabría una lectura opuesta. En otros términos, durante estos años, los comportamientos de los precios habrían determinado cambios destacables en la rentabilidad del sector.

Durante esta segunda fase, los últimos años merecen un análisis más detallado. A partir de 1997, la caída del precio internacional del trigo no es acompañada por los costos de producción. En el trienio 1999-2001, se observa un aumento pronunciado de los costos acompañada por una leve suba de precio del producto final. A partir de la devaluación, durante el año 2002 se verifica una fuerte recomposición de márgenes brutos de producción por el descenso de los costos y el aumento de los precios en dólares. Esta mejora comienza a diluirse por el comportamiento de los precios relativos observados en el transcurso del año actual.

Comentarios finales

Pese a las medidas de liberación del mercado efectuadas a principios de la década del noventa, el indicador de costo de producción aquí presentado evidencia una tendencia creciente, en especial a partir de la segunda mitad de esta década.



Desde 1990 en adelante hay cambios importantes de precios relativos entre el producto final y el conjunto de precios de los principales insumos del agro, lo que se ve reflejado a través de las repercusiones en la rentabilidad del sector.

En particular, se observa que luego de la devaluación, la mejoría en los márgenes brutos tiende a desaparecer a medida que disminuyen el ingreso real efectivo del productor (incluyendo retenciones) y se incrementan sus costos de producción, reflejados en este caso a través de la evolución del indicador elaborado. Esta conclusión se vería reforzada si se contempla la creciente presión tributaria sobre el sector observada a partir de la segunda mitad de la década del 90. ■



PUERTO DE BAHIA BLANCA

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

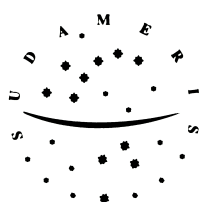
TEL/FAX: (0291) 457-3213 / 457-3215 / 457-3246 / 457-3247 - e-mail: cgpb@bblanca.com.ar



*Auténticamente
Argentinos*



La empresa social de los propios consumidores



**BANCO
SUDAMERIS
ARGENTINA**

G R U P O I N T E S A

Un banco en quien confiar sus negocios

Chiclana 326
Tel: (0291) 456-4582
Bahía Blanca



CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

Av. Colón 2 Bahía Blanca

Tel: (0291) 459-6100

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



IAE DIGITAL

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



REPORTES IPC Y EMI

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



BANCO DE DATOS

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



CREEBBA ON LINE

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



INFORMES DE COYUNTURA

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



SOPORTE INFORMATICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

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



JORNADAS DE DIFUSION

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



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

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

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

Tras 16 meses consecutivos con aumentos, el Índice de Precios al Consumidor local registró en mayo una variación negativa del 0,44%, comportamiento que se repitió en junio, al descender el índice en 0,3%. A partir de la salida del régimen de convertibilidad y la devaluación del peso, los precios minoristas acusaron incrementos que fueron mayormente importantes hasta julio de 2002, alcanzando picos superiores al 8% mensual y acumulando hasta ese momento una inflación cercana al 33%. Luego las alzas fueron menores, siguieron una tendencia desacelerada y en promedio no superaron el 1% mensual. En abril y mayo, las últimas mediciones disponibles antes de estas bajas, las variaciones fueron del 0,1% y 0,2% respectivamente.

Las principales fuentes de baja están dadas por: 1) la caída en el valor de los productos alimenticios frescos, ante variaciones naturales de oferta; 2) la continuidad en la baja del dólar, que en junio sumó un 1% adicional a las mermas del 5% y 2% registradas en los meses previos; 3) las ofertas, descuentos y

promociones especiales en supermercados orientados a recuperar volúmenes de ventas; 4) la tendencia declinante de los precios mayoristas que, entre diciembre de 2002 y junio del corriente año descendieron en alrededor de 3%, a los cuales se están alineando los precios al consumidor y 5) las variaciones por baja estacional de la demanda, ocurrida en capítulos como esparcimiento, por citar un ejemplo.

Las mediciones del INDEC arrojan coincidencias con el caso local. Las variaciones registradas según el índice elaborado para el área de Capital Federal y Gran Buenos Aires son del 0,4% y 0,1% para mayo y junio respectivamente.

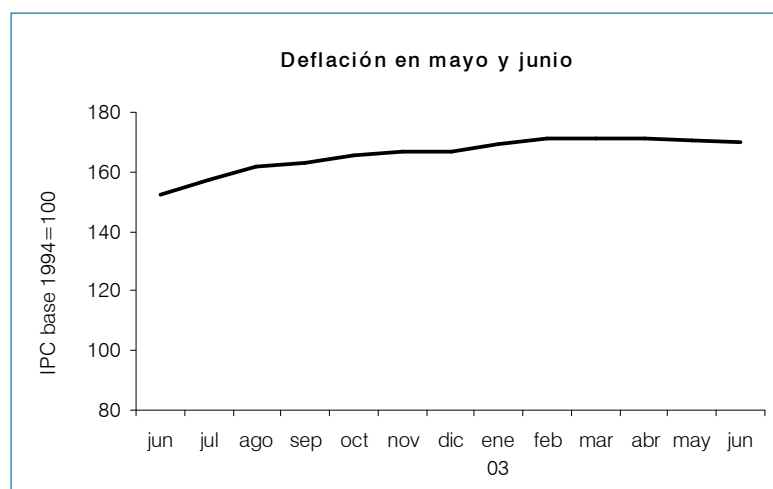
Las perspectivas en materia de precios para los próximos meses se encuentran mayormente centradas en el impacto de la ampliación de la base monetaria, a partir de la emisión de pesos por parte del Banco Central, en su intento por contener la cotización del dólar, lo cual se potenciaría de no operarse una clara reactivación. Por otra parte, aún resta la postergada definición de tarifas de los servicios públicos. Estos dos elementos son los que mayor impacto inflacionario podrían llegar a generar, quebrando la actual tendencia estable de los precios minoristas.

En el análisis por capítulos para el mes de junio, surge que la mayoría de los mismos registró bajas, uno quedó sin variaciones (vivienda) y sólo dos evidenciaron aumentos y de baja magnitud. La principal suba ocurrió en Indumentaria, que presentó una variación del 0,24% con respecto a mayo. Los aumentos fueron de pequeña proporción y tuvieron lugar en ropa exterior (1%), ropa interior (0,12%) y artículos de marroquinería (0,1%). Por otro lado, hubo bajas del 0,7% en calzado y del 0,3% en telas, aunque éstas no fueron suficientes para contrarrestar los incrementos observados.

“Salud” cerró el mes con un leve ajuste del 0,1% atribuible al aumento del 2,4% en elementos de primeros auxilios. En tanto, los medicamentos y los servicios de atención médica permanecieron sin modificaciones.

Entre las bajas, la más importante correspondió a “Bienes y servicios varios”, que registró una caída del 0,98%. Los productos que conforman este capítulo suelen ser el centro de ofertas y promociones especiales, por la variedad de tipos, marcas y calidades que abarcan y además tienen, en lo que respecta a productos de tocador descartables, una alta participación de componente importado por lo que responden antes bajas en el dólar. En junio los artículos de tocador descendieron un 0,42% y los descartables lo hicieron en 2,6%.

Como en los dos meses pasados, “Alimentos y Bebidas” se ubicó entre los primeros lugares del ranking de bajas al variar un -0,8% durante junio. Hubo tres factores que se combinaron para favorecer el resultado: la caída en el precio de las commodities por la menor cotización del dólar, las variaciones estacionales de oferta en productos frescos y la estrategia de descuentos selectivos en el ámbito de los supermercados para reactivar ventas. Los rubros con mayores descensos fueron: verduras frescas (-5,4%), cereales y derivados (-2,4%), frutas (-1,7%), alimentos semipreparados (-1,7%) aceites y grasas (-1,65%), carnes (-1,3%) y azúcar, dulces



y cacao (-0,75%). Por el lado de los aumentos se destacaron las infusiones (2,6%), los lácteos (2,4%) y las bebidas no alcohólicas (1,1%).

"Equipamiento del hogar" declinó en un 0,4% y el principal motivo reside en la apreciación del peso y el consecuente abaratamiento de los productos importados que, en gran medida, se encuentran presentes en este capítulo. La principal baja correspondió a electrodomésticos (-3,3%) y, en menor medida, incidieron los artículos de decoración (-0,7%), productos de menaje (-0,6%), elementos de ferretería (-0,6) y artículos de limpieza (-0,5%).

"Transporte y Comunicaciones" exhibió una variación del -0,17% que se concentró en el ítem mantenimiento de vehículos (-0,52%), más específicamente, en combustible y lubricantes (-0,5%). Asimismo,

hubo un aumento del 1,8% en vehículos y del 0,44% en cubiertas, repuestos y reparaciones. En el caso específico de las comunicaciones, se verificó un incremento del 2,83%, atribuible a modificaciones en planes especiales de descuento y a finalización de promociones diversas.

"Esparcimiento" tuvo una retracción del 0,16%, explicada en su mayor parte por el rubro turismo (-0,43%) que exhibe diversas ofertas por no haber comenzado aún la temporada alta. En particular, la hotelería y los paquetes de excursiones se redujeron en casi 1%. Por otra parte, también se detectó un declive en el precio de juguetes y rodados (-0,17%).

Finalmente se encuentra "Educación", cuyo índice varió un -0,1% en el mes. El resultado se debe a la leve baja del 0,17%

en textos y útiles escolares, en tanto que los servicios formales y complementarios han permanecido sin modificaciones.

Costo de la canasta familiar

A partir de la información de precios recabada en el mes de junio se estimó complementariamente el valor de la canasta familiar de referencia para un grupo de cinco miembros. Cabe recordar que la misma no se limita únicamente a la categoría alimenticia sino que abarca los mismos capítulos que conforman el IPC, para conferir mayor representatividad al relevamiento y ajustarse más acabadamente al consumo normal de una familia. El valor promedio de la canasta de referencia alcanzó los 1.895,3 pesos, frente a los 1.914,3 calculados en mayo, lo que significa una caída del 1%.

Luego se procedió a realizar el cálculo pero sólo considerando los precios más bajos para cada uno de los productos incluidos y, de esta manera, se arribó a un valor mínimo de 1.529,4 pesos. De igual modo, se estimó un tercer valor: el atribuible a la misma canasta pero considerando para cada ítem sólo los artículos de primeras marcas o los de precios más elevados en plaza y se obtuvo un costo de 2.295,1 pesos. Esta brecha entre valor máximo y mínimo da una idea de la magnitud de ahorro que puede obtenerse seleccionando los productos de menores precios. Esta diferencia representa aproximadamente un 50% del costo de la canasta de menor valor.

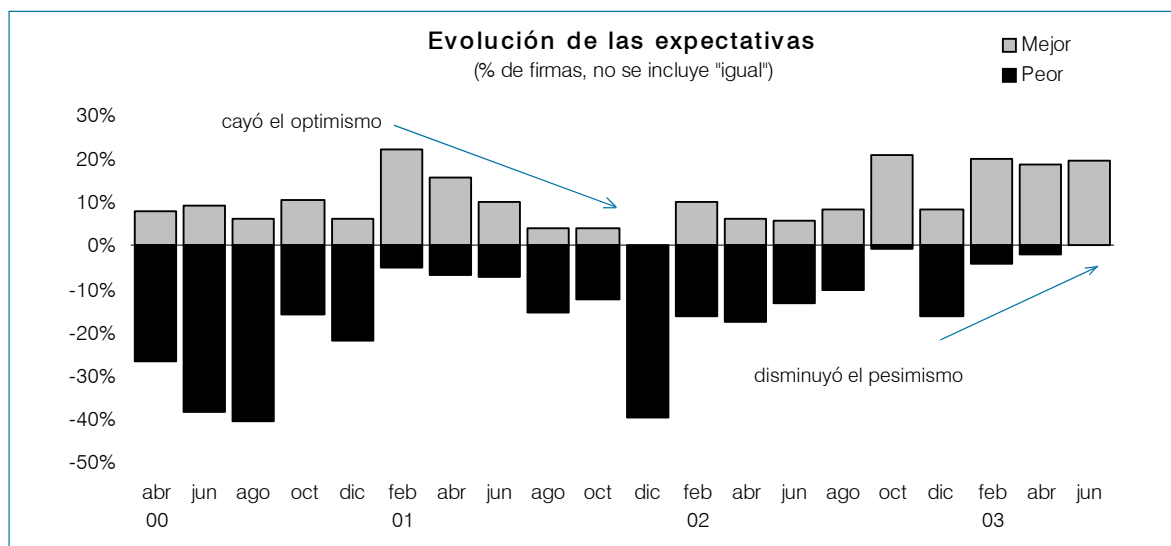
Comercio, industria y servicios

Las respuestas de las firmas encuestadas en mayo y junio indican una situación general estable en el corto plazo, que se puede interpretar como un resultado positivo, ya que estacionalmente, para esta

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de junio 2003

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	770,9	40,7%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	111,2	5,9%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutir	277,1	14,6%
Aceites y margarinas	18,5	1,0%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	117,5	6,2%
Frutas y verduras	95,8	5,1%
Azúcar, dulces, cacao	30,8	1,6%
Infusiones	24,5	1,3%
Condimentos, aderezos, sal y especias	13,8	0,7%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	81,8	4,3%
INDUMENTARIA	259,9	13,7%
VIVIENDA	111,7	5,9%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	57,4	3,0%
Artefactos de consumo durable	24,7	1,3%
Blanco y mantelería	13,0	0,7%
Menaje	2,2	0,1%
Artículos de limpieza y ferretería	17,4	0,9%
SALUD	33,2	1,7%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	297,5	15,7%
ESPARCIMIENTO	179,7	9,5%
EDUCACION	99,3	5,2%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	85,7	4,5%
COSTO TOTAL (\$)	1.895,3	100%



época del año es normal que disminuya nivel de actividad.

Con una perspectiva de más largo plazo, los resultados evidencian una gradual normalización en la situación de las empresas. El bimestre bajo análisis mostró una mayor proporción de empresas que se encuentran mejor que igual período de 2002. Cabe acotar, como se viene insistiendo hace varios bimestres, que la crisis ha generado un cambio en el concepto de situación general normal en los empresarios.

En lo referente a empleados, por tercer bimestre seguido, el saldo es positivo, lo que equivale a decir que se evidencia una tendencia a recomponer gradualmente los planteles de personal en las empresas. Cabe agregar en este punto que varios encuestados han afirmado que el nuevo personal está compuesto por pasantes, o contratos por determinados períodos de tiempo.

Analizando los sectores por separado, se puede observar cómo la tendencia de situación general en Servicios se separa de aquella en Comercio e Industria. Si bien la diferencia de niveles no es tan notable, se percibe que las firmas de servicios han tenido una demanda más sostenida. Los rubros que más contribuyeron a ampliar la brecha fueron Agencias de viajes y

Agencias de publicidad. El primero ha estado fuertemente influenciado por el comienzo de la temporada invernal y el auge que tomó el turismo nacional. El segundo, como consecuencia directa del aumento en consumo y producción, dado que más firmas requieren de sus servicios para competir y posicionarse por el repunte en el nivel de actividad.

Otro signo positivo ha sido que la industria disminuyó levemente su capacidad ociosa respecto al bimestre anterior, y empresarios de varios rubros revelaron intenciones de aumentar la producción en los meses venideros. Construcción y Metalúrgicas presentaron mejoras y miran con optimismo al futuro. También las firmas textiles han aumentado su nivel de actividad. Alimentos y Bebidas es el único rubro en que predominan las firmas que disminuirán su producción en los últimos meses.

Según la visión de los empresarios, en el corto plazo permanecería una situación general estable. En el Gráfico 1 se puede observar cómo fue cambiando el optimismo y pesimismo de los empresarios. Dado que se excluyó al segmento que opina "igual", cada columna, sumando el porcentaje positivo y negativo, representa la proporción de firmas que espera cambios. El resultado más destacable de los últimos meses ha sido la gradual disminución de las expectativas pesimistas, mientras que se

mantiene la proporción de empresarios que esperan mejoras.

Estimador Mensual Industrial

Los resultados del Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA calculado para el mes de mayo demuestran que la actividad de la industria local se encuentra en niveles superiores a los registrados en el mismo mes de 2002 (21%) y también con respecto al mes de abril (16%). Si se excluyen del análisis los sectores relacionados con el Polo Petroquímico el incremento con respecto a mayo de 2002 es del 18%.

Los resultados se encuentran fundamentalmente impulsados por el importante incremento en la producción local de gaseosas que se refleja en la evolución de Agua, Soda y Gaseosas, el aumento en la producción de Materias Químicas Básicas y los mayores niveles de producción en Pastas Frescas. También se observan aumentos en Plásticos Primarios, Impresión de Publicaciones Periódicas, Abonos y Compuestos de Nitrógenos y Fiambres y Embutidos.

De acuerdo con los datos del Estimador Mensual Industrial calculado por INDEC,

la actividad de mayo con relación a abril de 2003 registra una caída del 1,1% en términos desestacionalizados y una suba del 2% con estacionalidad. Con respecto al mismo mes de 2002 se observan incrementos del 15,3% en términos desestacionalizados y del 13,5% con estacionalidad. Si se tienen en cuenta los primeros 5 meses del año se observa que los sectores con mejor desempeño son Fabricaciones de Tejidos, Hilados de Algodón y Productos Metalmecánicos (excluidos automotores), como consecuencia de la mejora en las ventas internas por el proceso de sustitución de importaciones.

Abonos y Compuestos de Nitrógeno. La producción de urea en Bahía Blanca registra en mayo de este año un aumento superior al 14% en comparación con el mismo mes del año pasado. En el orden nacional se observa un crecimiento superior al 34% con respecto al mismo período del año pasado fundamentalmente como consecuencia del aumento en la demanda interna. El repunte en la demanda local se explica por la buena campaña de soja y el incremento en el canje por granos como modalidad de venta.

Fiambres y Embutidos. Durante el mes de mayo la producción local de Fiambres y

Embutidos exhibe un incremento superior al 4% en comparación con el mismo mes del año pasado. Esta situación se generaliza a todas las empresas que responden la encuesta, y a nivel de productos se destaca un aumento en la producción de fiambres (15%) y una importante disminución en la elaboración de embutidos secos (49%), siendo prácticamente igual al del año pasado la producción de embutidos frescos (1%).

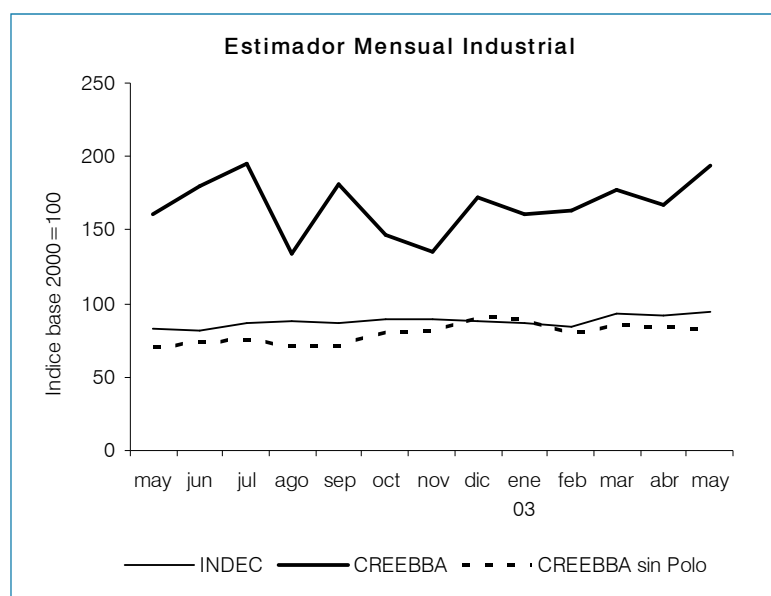
Materias Químicas Básicas. El índice del sector arroja un importante incremento en el mes de mayo en comparación con el mismo mes del año pasado. Tanto en etileno (35%) como en soda cáustica (69%) se observan niveles de producción superiores a los de 2002. A nivel nacional se observa, en los primeros cinco meses del año, un aumento mayor al 21% en la producción de Productos Químicos Básicos en comparación con el mismo período del año anterior. Esto se debe tanto a la recuperación observada en la demanda interna como al buen desempeño de las ventas al exterior. En este último caso, ciertos químicos básicos como el estireno, el propileno y el etileno tienen un buen desempeño exportador siendo colocados fundamentalmente en el MERCOSUR y Chile. Las expectativas de las industrias que insumen estos productos químicos son buenas para los próximos meses, con lo

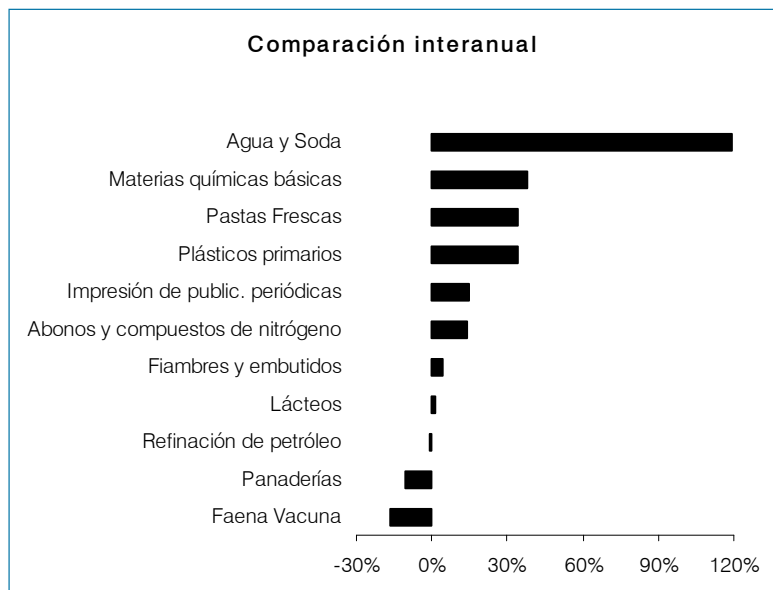
cual se espera un nivel de actividad con ritmo sostenido.

Plásticos Primarios. La producción local de Plásticos Primarios exhibe en mayo de 2003 un incremento superior al 34% en comparación con el mismo mes del año anterior. Este se explica principalmente por el incremento en la producción PVC, que presenta una variación positiva del 182% con respecto a mayo de 2002. A nivel nacional se advierte una recuperación en la demanda local como consecuencia de una mayor demanda de la industria transformadora en el marco de un proceso de sustitución de importaciones. Entre las líneas más destacadas se encuentran el polipropileno, el polietileno y el policloruro de vinilo. En el caso del mercado interno del polietileno, se encuentra mayormente concentrado en la industria de envases para alimentos y bebidas. En el caso del PVC, la mayor oferta se relaciona con cierta recuperación en la demanda local en las líneas de botellas y en caños para la construcción y también con el establecimiento de derechos para importaciones de PVC proveniente de Estados Unidos y México.

Pastas Frescas. El índice de Pastas Frescas correspondiente a mayo de este año exhibe un incremento superior al 34% en comparación con mayo de 2002. Si bien esto podría interpretarse como una mejora en la situación del sector, es necesario tener en cuenta que los niveles registrados el año pasado fueron muy bajos. Los empresarios consultados afirman que sus márgenes de ganancias se encuentran muy reducidos frente al incremento en los precios de los insumos de producción (huevos, margarinas y grasas) y a las dificultades para incrementar los precios de venta al público como consecuencia de la retraída demanda.

Refinación de Petróleo y Gas. El índice de producción del sector se ubica prácticamente en el mismo nivel registrado en mayo de 2002. No obstante, se observan modificaciones a nivel de productos: en el caso del etano y la





gasolina natural hay incrementos en comparación con el mismo mes del año anterior (34% y 10% respectivamente), mientras que en naftas intermedias, GLP y destilados medios se registran disminuciones. En el orden nacional, el procesamiento de petróleo en mayo registra un aumento del 2,5% en comparación con el mismo mes de 2002. Al igual que lo señalado en oportunidades anteriores, las caídas en naftas se relaciona con el auge de reconversión del parque automotor a GNC. Con respecto a las exportaciones, si se comparan los cinco primeros meses del año con el mismo período del año anterior, se observa un liderazgo en las ventas externas de asfaltos y gas oil.

Lácteos. La producción local de lácteos se incrementa levemente durante mayo de 2003 en comparación con el mismo mes del año pasado. A nivel nacional la industria láctea presenta una caída superior al 14% en los primeros cinco meses de 2003 en relación con el mismo período del año anterior. La ya escasa disponibilidad de materia prima, sumada a las inundaciones en la provincia de Santa Fe profundizan la crítica situación por la que atraviesan los tambos de la región.

Agua, Gaseosas y Soda. El nivel de producción de este sector se ubica más

de un 100% por encima del nivel correspondiente al mes de mayo de 2002. Este resultado se encuentra influenciado por la incorporación de una nueva empresa productora de agua, gaseosas y soda al cálculo del EMI CREEBBA. Como consecuencia de ello, a partir de este mes se agrega el análisis de la producción local de gaseosas al de los productos agua y soda que se realizaba habitualmente. Con referencia a la soda, si bien el indicador general del producto muestra una caída en comparación con mayo de 2002, es necesario diferenciar la situación de las empresas locales tradicionales, que venden directamente al consumidor por medio del reparto a domicilio en envases retornables, de lo que ocurre con las empresas que ofrecen su producto en góndolas de supermercado. En el primero de los casos, se observa una mejora con respecto a las cifras de mayo del año pasado en la mayoría de las empresas consultadas y también se observa mayor estabilidad en la demanda de sifones. Por el contrario, las empresas que venden su producto en góndola ven disminuida su demanda, a causa de la caída en el poder adquisitivo de los consumidores y del incremento en el valor del producto como consecuencia del aumento en el precio de los envases descartables. En el caso de las gaseosas, el incremento en la producción observado en comparación

con el año anterior es del 160%. A nivel nacional, la elaboración de gaseosas también presenta un aumento en el nivel de actividad como consecuencia de la disminución en el precio final de ciertas gaseosas que reemplazaron los envases de plástico por envases de vidrio. Según fuentes consultadas por INDEC, el consumo interno de gaseosas se ve perjudicado por el incremento en la demanda de productos sustitutos como jugos concentrados preparados y en polvo a raíz de la disminución en el poder adquisitivo de los consumidores. Con respecto al agua, se observa un nivel de producción un 18% superior al del año pasado.

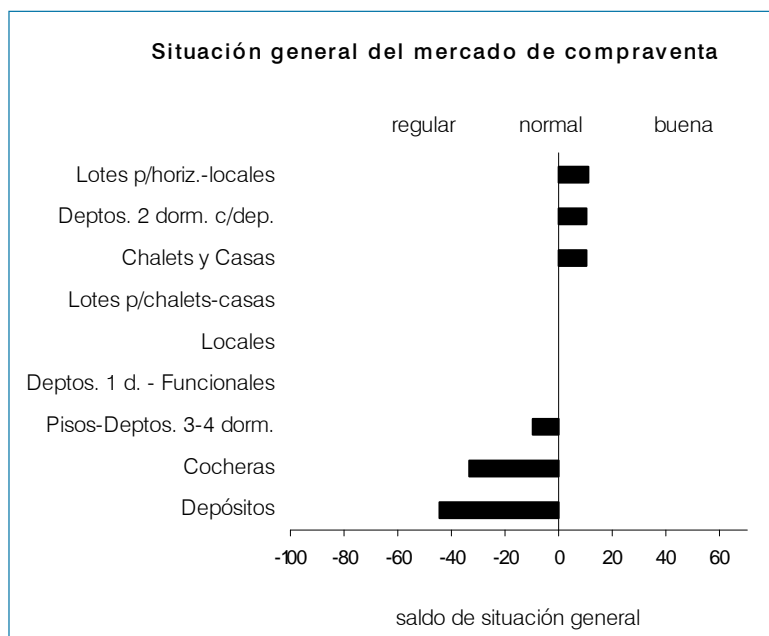
Sector inmobiliario

Durante el bimestre mayo-junio, la actividad del mercado inmobiliario continuó dentro de los parámetros de la normales. De todos modos, se notó un incremento en el volumen de operaciones concertadas que, si bien no fue determinante para provocar un cambio de tendencia, refleja una mejor situación con respecto al período precedente.

La mejora se produjo tanto en el mercado de compraventa como en el de los alquileres aunque en el caso de los alquileres el repunte fue menor.

El desenvolvimiento de la plaza inmobiliaria se encuentra condicionado por el grado de incertidumbre que aún persiste, el heterogéneo ajuste de precios tras la devaluación que interfiere en las decisiones y la concreción de operaciones, la ausencia de crédito, relativizada en el último tiempo por el anuncio de lanzamiento de algunas líneas hipotecarias a través del Banco Nación, y el dispar interés de los oferentes que, en general, prefieren aguardar y especular antes realizar ventas apresuradas bajo las actuales condiciones.

Dentro del segmento de compraventa, los rubros que mejor performance evidenciaron



Fuente: elaboración propia en base a encuesta inmobiliaria.

fueron lotes para horizontales y locales, cuyo saldo de demanda pasó de regular a normal. También se destacó la dinámica de los terrenos para casas que, si bien permanecieron en una situación normal, registraron un mayor volumen de operaciones.

En tanto, los chalets y casas y los departamentos de dos dormitorios también se mantuvieron en un nivel de actividad normal pero observaron un leve incremento en la cantidad de transacciones concertadas.

Los pisos y departamentos de más de dos dormitorios y los funcionales y departamentos de un dormitorio presentaron una pequeña caída en el nivel de ventas, que no fue lo suficientemente importante como para que la tendencia normal exhibida por estos rubros cayera a la calificación de regular.

Por último, las cocheras y los depósitos concluyeron el bimestre con un indicador de situación regular, al igual que lo ocurrido en marzo-abril. De todos modos, estas categorías lograron definir un menor número de operaciones que el logrado en dicho período.

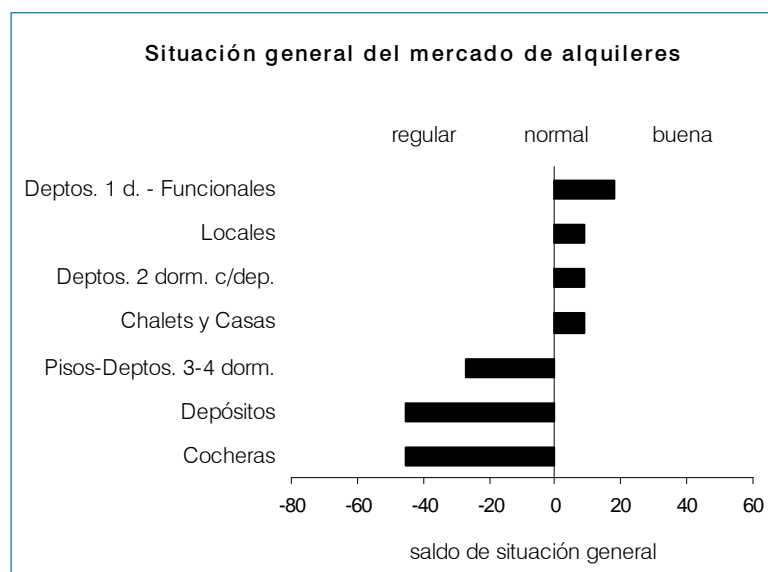
Con respecto a igual bimestre de 2002, las inmobiliarias informan niveles de actividad similares para todos los rubros, excepto para el caso de las cocheras, que actualmente registran un menor volumen de transacciones. Con respecto a los precios, se calcula un incremento en la cotización de las propiedades en dólares en todas las categorías inmobiliarias menos en cocheras y depósitos, en donde se siguen manejando valores similares a los del año pasado.

Las expectativas de corto plazo de los agentes inmobiliarios indican mejoras en el 58% y estabilidad en el 42% de los casos consultados. Por el momento, ninguna inmobiliaria ha revelado una perspectiva de empeoramiento en el mercado de compraventa para los próximos meses.

En el segmento de los alquileres, varios rubros registraron mejoras destacables en el nivel de actividad. Las más importantes tuvieron lugar en los departamentos de un dormitorio y funcionales, en los chalets y casas y en locales que, pese a permanecer finalmente dentro de la franja normal, al igual que en el bimestre pasado, definieron una cantidad apreciablemente mayor de contratos locativos.

Las cocheras y los depósitos presentaron nuevamente un indicador regular de desempeño. La diferencia radica en que, en el caso de las cocheras, no hubo cambios en la cantidad de operaciones concretadas mientras que en depósitos hubo una merma en el número de contratos celebrados.

Los departamentos de un dormitorio y funcionales evidenciaron una tendencia negativa muy leve: concluyeron nuevamente con un saldo de demanda normal pero registraron algunas operaciones menos que en el bimestre mayo-junio.



El único rubro que sufrió una caída de tendencia fue el conformado por pisos y departamentos de más de dos dormitorios, al pasar su indicador de normal a regular. Con respecto a igual bimestre de 2002, se informa mejor situación en el caso de

chalets y casas, departamentos de dos dormitorios y locales. El resto de los rubros exhibe un nivel de actividad similar. En tanto, el valor de los alquileres es similar, excepto para el caso de los depósitos, en donde se advierte una caída interanual.

Las expectativas sobre la plaza inmobiliaria son mayormente optimistas: el 50% de las inmobiliarias consultadas estima que la situación será mejor, el 40% considera que se mantendrá sin cambios y el 8% restante supone que será mucho mejor. ■

VISITE

www.creebba.org.ar

el sitio del CREEBBA

Análisis sectoriales

Estudios especiales

Informes de coyuntura

Estadísticas

Actualidad económica

Links a sitios de interés

Novedades

Accesos para consultas *on line*

Motor de búsqueda

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

¡Invierta bien!

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

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

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

Rápida y sencilla operatoria.

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

El más amplio asesoramiento, para orientarlo hacia la operación más conveniente.

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



**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**