

Valor agregado en la distribución local de gas natural en 2014 y 2015

■

En Bahía Blanca hay cerca de 130 mil usuarios del servicio de gas, de los cuales, poco más del 94% es de tipo residencial y casi 5%, comercial.

■

El gas entregado a la ciudad fue de 688,2 y 585,5 millones de metros cúbicos en 2014 y 2015 siendo más de la mitad destinado a la industria.

■

El aporte de la actividad de distribución de gas a la economía bahiense ascendió a los 205,8 millones de pesos en 2014 y a 229,1 millones en 2015.

En este informe se presenta una actualización del aporte del sector distribución de gas al producto bruto de Bahía Blanca. Concretamente se abarcan los períodos 2014 y 2015. De este modo, se avanza en la cuantificación del capítulo suministro de electricidad, gas y agua, que es de relevancia dentro de la rama servicios de la economía.

El informe se estructura en varias partes en las que se desarrollan generalidades del sector económico de interés en la ciudad de Bahía Blanca, aspectos metodológicos para la estimación del valor agregado sectorial, cargos y tarifas relevantes y principales resultados del aporte de esta rama de la economía al producto bruto bahiense.

Aspectos generales del sector

La industria del gas natural está conformada por tres segmentos bien diferenciados: producción, transporte y distribución. La producción es una actividad desregulada y se encuentra bajo la órbita de la Secretaría de Energía de la Nación. Por su parte, el transporte y la distribución del gas por redes constituyen servicios públicos regulados y las empresas licenciatarias que los prestan se encuentran sujetas a la jurisdicción de contralor del Ente Nacional Regulador del Gas.

La ciudad de Bahía Blanca forma parte del área de cobertura de Camuzzi Gas Pampeana (CGP), que junto a Camuzzi Gas del Sur (CGS) constituyen la mayor distribuidora de gas natural de la Argentina en términos de volumen, cubriendo el 45 % del país en dos regiones contiguas, a partir del gas comprado a los productores y que después distribuyen entre sus usuarios residenciales y comerciales.

Las principales líneas troncales del sistema de transporte de gas natural se agrupan en dos sistemas que conectan a las fuentes de gas natural con los centros de consumo más importantes. Estos sistemas de gasoductos troncales norte -Transportadora de Gas del Norte (TGN)- y sur -Transportadora de Gas del Sur (TGS)- cubren una amplia base geográfica. TGS es la empresa abastece a la ciudad de Bahía Blanca, que cuenta con unos 130 mil usuarios del servicio, de los cuales el 94% es de tipo residencial, 5% comercial e industrial y el resto correspondiente a entes oficiales. Las tarifas de los

distintos segmentos se encuentran reguladas por el Estado Nacional y la licenciataria contrata el servicio de transporte a TGS y TGN, quienes, a través de sus gasoductos troncales, hacen llegar el gas natural a sus redes de distribución en las siete provincias de la concesión.

El área de distribución de CGP cubre el interior de la provincia de Buenos Aires, excluida la Ciudad de Buenos Aires, el Gran Buenos Aires y el extremo meridional de dicha provincia, y la provincia de La Pampa, zona de grandes e importantes centros urbanos e industriales. La compañía brinda sus servicios a más del 70% de los 1,35 millones viviendas de la región. Cuenta con cerca de 20 mil kilómetros de redes y más de 6 mil kilómetros de ramales y gasoductos. En Bahía Blanca hay cerca de 144 mil usuarios, de los cuales, más de 135 mil son residenciales, unos 7 mil comerciales, casi mil oficiales y cerca de 300 industriales, además de 18 establecimientos de GNC, (ver detalle mensual para el año 2015 en el Cuadro 1). Con respecto al segmento industrial, cabe mencionar que una parte sustancial de las grandes industrias locales es abastecida directamente por TGS, que en Bahía Blanca tiene establecida su planta separadora, y Compañía Mega. De este modo, ambas se constituyen en proveedoras esenciales de materia prima a las empresas del polo petroquímico bahiense. En forma complementaria y como consecuencia de la crisis nacional de abastecimiento de gas, en mayo de 2008 se instaló como paliativo en el puerto de Bahía Blanca el buque regasificador, que se encargó de procesar el gas metano para ser inyectado a la red de distribución e incrementar de ese modo la oferta de este insumo vital. Con tal propósito fue construido un gasoducto que conduce el combustible hasta General Cerri, desde donde se produce la interconexión con el sistema de TGS.

Cantidad de usuarios de gas natural en Bahía Blanca por tipo de cliente

Año 2015

Mes	Residencial	Comercial	Entes oficiales	Industria	Centrales eléctricas	GNC	TOTAL
ene-15	134180	6937	972	268	0	18	142375
feb	134,353	6,934	974	263	4	18	142,546
mar	134,579	6,936	973	263	0	18	142,769
abr	134,751	6,939	973	264	0	18	142,945
may	134,924	6,930	974	263	0	18	143,109
jun	135,210	6,949	980	264	0	18	143,421
jul	135,477	6,948	981	266	0	18	143,690
ago	135,673	6,946	980	265	0	18	143,882
sep	135,969	6,942	983	265	0	18	144,177
oct	136,251	6,940	984	265	0	18	144,458
nov	136,485	6,955	984	265	0	18	144,707
dic	136,587	6,949	987	264	0	18	144,805
PROMEDIO	135,370	6,942	979	265	0	18	143,574

Cuadro 1

FUENTE: ENARGAS, en base a datos de las Licenciatarias de Distribución

El gas entregado en los años 2014 y 2015 fue de 688,2 y 585,5 millones de metros cúbicos, respectivamente. En ambos períodos, más de la mitad de dicho suministro se dirigió a la industria y alrededor de un tercio, al sector residencial. Vale decir que

casi el 80% se destinó a los mencionados tipos de cliente. En tanto, las centrales eléctricas absorbieron un 11% y 4% en los respectivos años, el comercio, un 3% y los entes oficiales, un 2%. El Cuadro 2 ofrece el detalle mensual de los consumos por tipo de cliente.

Gas entregado en Bahía Blanca por tipo de cliente

En miles de m³ de 9300 kcal

Cuadro 2

Mes	Residencial	Comercial	Entes oficiales	Industria	Centrales eléctricas	GNC	TOTAL
ene-14	4,226	481	141	31,549	15,839	2,027	54,263
feb	5,006	586	149	29,883	19,044	1,957	56,625
mar	5,717	676	250	31,302	38,600	2,187	78,732
abr	16,234	1,307	826	33,617	0	2,217	54,201
may	24,703	2,383	1,843	30,767	0	2,135	61,831
jun	32,266	3,053	2,385	26,544	0	2,263	66,511
jul	34,105	3,136	2,286	27,560	0	2,359	69,446
ago	26,958	2,746	2,149	30,579	0	2,433	64,865
sep	17,704	1,781	1,482	29,817	0	2,410	53,194
oct	13,584	1,399	1,000	31,678	0	2,482	50,143
nov	6,793	786	387	30,232	0	2,389	40,587
dic	3,505	562	184	31,019	0	2,508	37,778
Total 2014	190,801	18,896	13,082	364,547	73,483	27,367	688,176
ene-15	3,168	576	192	29,551	0	2,342	35,829
feb	2,990	464	128	4,126	21,781	2,203	31,692
mar	4,061	604	199	28,512	0	2,426	35,802
abr	9,740	971	593	27,782	0	2,405	41,491
may	19,929	1,792	1,302	29,243	0	2,414	54,680
jun	29,309	3,018	2,313	25,497	0	2,431	62,568
jul	34,209	3,396	2,438	25,613	0	2,501	68,157
ago	27,450	2,693	2,116	28,944	0	2,518	63,721
sep	23,779	2,551	1,943	28,271	0	2,489	59,033
oct	21,647	2,068	1,587	32,454	0	2,606	60,362
nov	5,987	732	359	27,904	0	2,445	37,427
dic	1,845	648	210	29,505	0	2,571	34,779
Total 2015	184,114	19,513	13,380	317,402	21,781	29,351	585,541

FUENTE: ENARGAS, en base a datos de las Licenciatarias de Distribución

Tarifas

La instrumentación del cuadro tarifario a usuarios finales distingue diferentes categorías de clientes que, a su vez, se subdividen en grupos de acuerdo a su consumo anual de gas, expresado en metros cúbicos.

- Clientes residenciales: son habitantes de viviendas familiares que utilizan el gas natural o el gas licuado de petróleo como combustible para usos domésticos no comerciales. A su vez, de acuerdo a su consumo, se subdividen de la siguiente manera conforme a la Resolución del Enargas Nro 1/409.

<i>Categoría</i>	<i>Rango de consumo</i>
R1	desde 0 hasta 600 m3 anuales
R2 1	desde 601 hasta 750 m3 anuales
R2 2	desde 751 hasta 950 m3 anuales
R2 3	desde 951 hasta 1.200 m3 anuales
R3 1	desde 1.201 hasta 1.500 m3 anuales
R3 2	desde 1.501 hasta 1.800 m3 anuales
R3 3	desde 1.801 hasta 2.150 m3 anuales
R3 4 1	desde 2.151 m3 anuales en adelante

- **Clientes comerciales:** utilizan el gas natural, gas licuado de petróleo o gas natural comprimido para desarrollar sus actividades de compra, venta y permuta de distintos bienes y servicios. Pertenecen a este grupo las pequeñas industrias, los establecimientos gastronómicos, hoteles y hosterías, como así también los establecimientos de salud y educación privada, la banca pública y privada, el abastecimiento de alimentos y demás locales comerciales. Los usuarios comerciales contratan el servicio sobre una base en firme y utilizan menos de diez mil metros cúbicos diarios de gas natural o consumen menos de 3 millones de metros cúbicos anuales. La tarifa aplicada a estos usuarios consiste en un precio por unidad de consumo dentro de distintas categorías basadas en el volumen utilizado, más un cargo fijo por factura y un cargo extra por unidad de consumo.
- **Grandes clientes:** son aquellos que contratan un mínimo de 10 mil metros cúbicos al día de gas natural - base firme- o consumen más de 3 millones de metros cúbicos anuales -base interrumpible- para usos no domésticos. Estos usuarios disponen de dos alternativas de contratación: a) Contratar con la Distribuidora un servicio de transporte y distribución y comprar el gas en boca de pozo a un productor o comercializador. b) Contratar con la Distribuidora únicamente el servicio de distribución y comprar el gas y el transporte a terceros.

En el caso de los clientes comerciales, las tarifas se diferencian en función de tres categorizaciones, según escalones de consumo a saber:

- SGP1: consumo de 0 a 12.000 m3 al año
- SGP2: consumo de 12.001 a 108.000 m3 al año
- SGP3: consumo de 108.001 m3 al año en adelante

Para la categoría de usuarios SGP3, la Resolución Enargas N° I/694/09 fija, a su vez, la siguiente segmentación:

- a) usuarios con consumos entre 108.001 y 180.000 m³/año
- b) usuarios con consumos superiores a 180.000 m³/año.

La estructuración de las tarifas del servicio de distribución del gas natural tiene en cuenta el hecho de si la contratación del mismo es sobre base firme o interrumpible. “Firme” es una característica del servicio brindado a los clientes que no prevé interrupción, salvo en situaciones de emergencia o fuerza mayor. Por el contrario, “Interrumpible” es una condición del servicio que prevé y permite suspensiones transitorias mediante el correspondiente aviso de la Distribuidora al cliente. Todos los servicios de distribución de gas se realizan en base firme, salvo los servicios ID e IT que son de carácter interrumpible.

Las tarifas SG-G, FD y FT requieren el pago de cargo por reserva de capacidad más cargo por metro cúbico consumido. Las tarifas ID e IT no requieren el pago de cargo

por reserva de capacidad, es decir que el usuario sólo abona por los metros cúbicos efectivamente consumidos.

Teniendo en cuenta los mencionados aspectos, los servicios disponibles para las diversas categorías son los siguientes:

- Servicio Residencial. Servicio con medidor individual separado para usos domésticos no comerciales.
- Servicio General “P” (SG-P). Servicio para usos no domésticos en donde el cliente no tiene una cantidad contractual mínima (no hay un contrato de servicio de gas).
- Servicio General “G” (SG-G). Servicio para usos no domésticos en donde el cliente ha celebrado un contrato de servicio de gas con una cantidad contractual mínima, la cual en ningún caso puede ser inferior a 1.000 m³ /día durante un período no menor a un año.
- Gran Usuario “ID”. Servicio para un cliente que no utiliza el gas para usos domésticos y que no es una estación GNC, ni un subdistribuidor, siempre que haya celebrado un contrato de servicio de gas que incluya una cantidad mínima anual de 3.000.000 m³ y un plazo contractual no menor a doce meses en todos los casos. El servicio prestado es interrumpible.
- Gran Usuario “FD”. Servicio para un cliente que no utiliza el gas para usos domésticos y que no es una estación GNC, ni un subdistribuidor, siempre que haya celebrado un contrato de servicio de gas que incluya una cantidad mínima diaria contractual de 10.000 m³ y un plazo contractual no menor a doce meses. En todos los casos, el servicio prestado se realiza sobre una base firme.
- Gran Usuario “FT”. Servicio que presta una distribuidora a un cliente que no utiliza el gas para usos domésticos y que no es una estación GNC, ni un subdistribuidor, siempre que haya celebrado un contrato que incluya una cantidad mínima diaria de 10.000 m³. Este servicio, que está disponible para cualquier cliente con conexión directa al sistema de transporte de una transportista, se presta por contrato y se realiza sobre una base firme.
- Gran Usuario “IT”. Servicio disponible para cualquier cliente de la distribuidora con conexión directa al sistema de transporte. El cliente no debe utilizar el gas para usos domésticos ni ser una estación GNC ni un subdistribuidor y comprar una cantidad mínima contractual de 3.000.000 de m³/año (y un plazo contractual no menor a doce meses). Como su nombre lo indica, el servicio se presta en condiciones de interrumpibilidad, es decir, que está sujeto a cortes y/o restricciones en situaciones de escasez o emergencia.

Aclaradas las subcategorías de clientes dentro de los grandes segmentos de usuarios y las condiciones que definen la estructura tarifaria, se sintetizan los valores vigentes en los períodos 2014 y 2015 para el área de Bahía Blanca en el Cuadro 3. En resumen, los clientes residenciales abonaron un cargo fijo mensual promedio de 15,4 pesos, tanto en 2014 como en 2015, con una factura mínima de 24,7 pesos en ambos períodos, sin distinción de categoría. Con respecto a los cargos variables, los mismos fueron establecidos entre 0,356 y 1,515 \$/m³ del consumo total de gas en 2014 y entre 0,379 y 1,537 \$/m³ en 2015. Por su parte, los clientes comerciales y grandes usuarios pagaron un cargo fijo y una factura mínima más un cargo variable que se ubicó entre

los 0,163 y los 0,314 \$/m³ de gas consumido en 2014 y entre los 0,179 y los 0,330 \$/m³ en 2015. Adicionalmente, los grandes usuarios que contratan el servicio sobre una base firma, abonaron un cargo diario de entre \$0,36 y \$0,42 en ambos períodos.

Tarifas gas natural para usuarios residenciales y comerciales

Cuadro 3

Cuadro vigente para la subzona Bahía Blanca (partidos de Bahía Blanca, Villarino y Coronel Rosales) - Resolución I/2844 - A partir de :

Usuarios residenciales

CATEGORIA CLIENTE	CARGO FIJO (\$)	CARGO VARIABLE (\$/m ³)	FACTURA MINIMA (\$)
Residencial R1 (0 a 600 m ³ /año)	13.176896	0.356964	24.69356
Residencial R2-1 (600 a 750 m ³ /año)	13.176896	0.356964	24.69356
Residencial R2-2 (750 a 950 m ³ /año)	14.306345	0.383587	24.69356
Residencial R2-3 (950 a 1200 m ³ /año)	15.059310	0.459980	24.69356
Residencial R3-1 (1200 a 1500 m ³ /año)	15.812276	0.700352	24.69356
Residencial R3-2 (1500 a 1800 m ³ /año)	15.812276	0.822581	24.69356
Residencial R3-3 (1800 a 2150 m ³ /año)	18.071172	1.133656	24.69356
Residencial R3-4 (más de 2150 m ³ /año)	18.071172	1.515207	24.69356

Usuarios comerciales y grandes

CATEGORIA CLIENTE	CARGO FIJO (\$)	CARGO VARIABLE (\$/m ³)			FACTURA MINIMA (\$)
		0 a 1000 m ³	1001 a 9000 m ³	más de 9000 m ³	
Comercial -SGP1	16.436161	0.163905	0.157057	0.0150212	24.650401
Comercial -SGP2	16.436161	0.163905	0.157057	0.0150212	24.650401
Comercial -SGP3	17.210640	0.332039	0.323130	0.314224	24.650401
		por día	0 a 5000 m ³	más de 5000 m ³	
Servicio General G -SGG	10.75665	0.812213	0.007899	0.003008	-
		Conexión a redes		Conexión a gasoductos troncales	
		por día	por m ³ consumido	por día	por m ³ consumido
Grandes Usuarios ID/IT	11.258537	-	0.024963	-	0.018819
Grandes Usuarios FD/FT	11.258537	0.418920	0.009978	0.357510	0.003834

Definición formal del sector y fuentes de información

El sistema de cuentas nacionales incluye a la distribución de gas en el capítulo Suministro de electricidad, gas y agua. En términos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme de las Actividades Económicas (CIIU), la división que contiene a la distribución de gas natural es la número 40 que, a su vez, se organiza de la siguiente forma:

- DIV 40 SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AGUA CALIENTE
- 401 4010 Generación, captación, transmisión y distribución de energía eléctrica
- 402 4020 Fabricación de gas; distribución de combustibles gaseosos por tuberías
- 403 4030 Suministro de vapor y agua caliente

Cuadro 3 (continuación)

Tarifas gas natural para usuarios residenciales y comerciales

Cuadro vigente para la subzona Bahía Blanca (partidos de Bahía Blanca, Villarino y Coronel Rosales) - Resolución I/3356 - A partir de 1

Usuarios residenciales

CATEGORIA CLIENTE	CARGO FIJO (\$)	CARGO VARIABLE (\$/m ³)	FACTURA MINIMA (\$)
Residencial R1 (0 a 600 m ³ /año)	13.176896	0.379706	24.69356
Residencial R2-1 (600 a 750 m ³ /año)	13.176896	0.379706	24.69356
Residencial R2-2 (750 a 950 m ³ /año)	14.306345	0.40633	24.69356
Residencial R2-3 (950 a 1200 m ³ /año)	15.059310	0.482723	24.69356
Residencial R3-1 (1200 a 1500 m ³ /año)	15.812276	0.723095	24.69356
Residencial R3-2 (1500 a 1800 m ³ /año)	15.812276	0.845324	24.69356
Residencial R3-3 (1800 a 2150 m ³ /año)	18.071172	1.156399	24.69356
Residencial R3-4 (más de 2150 m ³ /año)	18.071172	1.537949	24.69356

Usuarios comerciales y grandes

CATEGORIA CLIENTE	CARGO FIJO (\$)	CARGO VARIABLE (\$/m ³)			FACTURA MINIMA (\$)
		0 a 1000 m ³	1001 a 9000 m ³	más de 9000 m ³	
Comercial - SGP1	16.436161	0.179824	0.172976	0.166131	24.650401
Comercial - SGP2	16.436161	0.179824	0.172976	0.166131	24.650401
Comercial - SGP3	17.210640	0.347958	0.339049	0.330144	24.650401
		por día	0 a 5000 m ³	más de 5000 m ³	
Servicio General G - SGG	10.75665	0.812213	0.007899	0.003008	-
		Conexión a redes		Conexión a gasoductos troncales	
		por día	por m ³ consumido	por día	por m ³ consumido
Grandes Usuarios ID/IT	11.258537	-	0.024963	-	0.018819
Grandes Usuarios FD/FT	11.258537	0.418920	0.009978	0.357510	0.003834

De los arriba mencionados, el rubro relevante a los fines de la presente nota es el que incluye la fabricación y distribución de gas. Más concretamente, la actividad relevante en el plano local es la referida exclusivamente a distribución. Según especifica el Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU), la clase 4020 abarca la fabricación de combustibles gaseosos y la producción de gas mediante la destilación del carbón o mediante la mezcla del gas fabricado con gas natural, gases de petróleo u otros gases. También incluye la distribución de combustibles gaseosos por sistemas de tuberías para su venta a usuarios residenciales, industriales, comerciales o de otro tipo. Esta última actividad es la que resulta de interés a los fines de estimar el aporte sectorial a la economía de Bahía Blanca.

Según detalla la metodología de cálculo del sistema de cuentas nacionales del Ministerio de Economía, la estimación de los valores constantes se realiza mediante la extrapolación de los valores del año base, a partir de índices de volumen físico. En el caso de la distribución de gas los índices de volumen físico se obtienen a partir del gas entregado por subzona y por tipo de servicio. Los valores corrientes surgen a partir de información contable de cada una de las empresas distribuidoras.

Las fuentes de información utilizadas en la estimación del PBI sectorial para Bahía Blanca son las siguientes:

- Ente Nacional Regulador del Gas: gas entregado, cantidad de clientes, precios de cuenca, balances empresas
- Ministerio de Planificación Federal - Secretaría de Energía: producción de gas, marco legal
- Transportadora de Gas del Sur: tarifas transporte
- Camuzzi Gas Pampeana: cuadros tarifarios finales

Aporte la economía local: notas metodológicas y resultados

El primer elemento a tener en cuenta es que la etapa relevante para la economía de Bahía Blanca, en lo que a provisión de gas se refiere, es la correspondiente a distribución. Esto es así porque el combustible se extrae en otras regiones, en las que se hallan localizadas las cuencas de reservas de gas. Concretamente, Argentina cuenta con 24 cuencas sedimentarias, de las cuales cinco son las productivas: Neuquina, Austral, Noroeste, Golfo San Jorge y Cuyana. Las reservas comprobadas de gas natural totalizan unos 690 billones de metros cúbicos con la siguiente distribución por cuenca sedimentaria: Neuquina 50%, Noroeste 25%, Austral 22%, San Jorge 2,5% y Cuyana 0,5%.

La producción del gas natural es una actividad desregulada: los productores exploran, extraen y comercializan libremente el gas, bajo la normativa supervisada por la autoridad de aplicación, que es la Secretaría de Energía de la Nación. Por su parte, el transporte y la distribución del gas por redes constituyen servicios públicos regulados, por lo que las empresas licenciatarias que los prestan están sujetas a la jurisdicción de contralor del Ente Nacional Regulador del Gas.

Bahía Blanca pertenece a la zona de concesión de Camuzzi Gas Pampeana y es abastecida por Transportadora de Gas del Sur. El gas que se provee en la ciudad procede en un 66,4% de la Cuenca Neuquina y en un 33,6% de la Cuenca Austral. Dado que el mismo no puede almacenarse, resulta que el valor agregado a la economía local en concepto de distribución es simplemente el diferencial de precios, finales y de transporte, por la cantidad total de gas entregada a cada segmento de usuarios.

El Cuadro 4 sintetiza los resultados obtenidos en la estimación del indicador de aporte sectorial. En primer término, se discrimina el consumo anual estimado de gas por tipo de cliente, de acuerdo a la información mensual publicada por ENARGAS (Cuadro 2). Luego, se plantea un cargo variable final promedio, tomando en cuenta los tramos previstos en el cuadro tarifario a usuarios finales. El diferencial de precios entre la etapa mayorista y la distribución final se calcula considerando los cargos variables mencionados y el costo por metro cúbico informado por la empresa concesionaria. Adicionalmente, se estima un monto anual de ingresos en concepto de cargo fijo cobrado a todos los clientes del servicio. Con estos elementos se calcula un indicador del valor bruto de producción, que integra los ingresos por cargos variables sobre

Valor agregado sector *Distribución de gas natural* en Bahía Blanca

Cuadro 4

Año 2014

Concepto / Categoría cliente	Residencial	Comercial	Industria	Oficial	Centrales	GNC	TOTAL
Consumo anual de gas (m ³)	190,801,000	18,896,000	364,547,000	13,082,000	73,483,000	27,367,000	688,176,000
Tarifa promedio categoría de cliente (\$/m ³)	0.7162	0.1436	0.1436	0.0272	0.0144	0.0151	0.1767
Valor bruto de producción (\$)	136,644,307	2,713,035	52,340,638	355,686	1,058,045	413,214	193,524,925
Costo transporte por categoría (\$/m ³)	3,428,122	339,504	6,549,816	235,044	1,320,269	491,703	12,364,458
Ingresos por cargos fijos						24,621,621	
Valor bruto de producción ajustado (\$)						218,146,546	
VALOR AGREGADO						205,782,088	

Año 2014

Concepto / Categoría cliente	Residencial	Comercial	Industria	Oficial	Centrales	GNC	TOTAL
Consumo anual de gas (m ³)	184,114,000	19,513,000	317,402,000	13,380,000	21,781,000	29,351,000	585,541,000
Tarifa promedio categoría de cliente (\$/m ³)	0.7389	0.2283	0.2283	0.0272	0.0175	0.0166	0.2095
Valor bruto de producción (\$)	136,042,571	4,455,497	72,473,915	363,789	380,525	487,682	214,203,978
Costo transporte por categoría (\$/m ³)	3,307,976	350,590	5,702,762	240,398	391,339	527,349	10,520,415
Ingresos por cargos fijos						25,454,753	
Valor bruto de producción ajustado (\$)						239,658,731	
VALOR AGREGADO						229,138,316	

las ventas finales y los ingresos por cargos fijos percibidos. La diferencia entre dicho valor bruto de producción y el costo de transporte estimado arroja una medida del aporte sectorial. Según las cifras contempladas, el valor agregado por la actividad de distribución de gas en la ciudad ascendería a unos 205,8 millones de pesos anuales en 2014 y 229,1 en 2015. ■

El sector salud y su aporte a la economía local durante 2015

■ En Bahía Blanca, un cuarto de la población no tiene cobertura de salud, de modo que unas 75.000 personas recurren a los servicios públicos de prestación de salud.

■ El aporte de la prestación de servicios sociales y de salud a la economía de Bahía Blanca durante el año 2015 resultó cercano a los 1.200 millones de pesos.

■ Alrededor del 60% del aporte viene dado por las actividades desarrolladas en los hospitales y el 28% es aportado por la actividad de médicos y odontólogos.

Dentro de las investigaciones regulares del CREEBBA, y en el marco de la estimación del producto bruto geográfico de Bahía Blanca, se encuentra el cálculo del aporte del sector salud a la economía local. En esta oportunidad se realiza la estimación correspondiente a 2015 actualizando los datos que se calculan ininterrumpidamente desde 2012, lo que son publicados en Indicadores de Actividad Económica.

El sector abarca tres grandes grupos: el subsector denominado “Actividades relacionadas con la salud humana”, el subsector que incluye a “Actividades veterinarias” y finalmente otro subgrupo donde se computan “Actividades de servicios sociales”. Dentro de cada uno de los grupos pueden encontrarse subgrupos que especifican las actividades comprendidas en cada uno de ellos de modo exhaustivo.

El sector salud en el contexto local

Tal como se describe anteriormente, dentro de las actividades relacionadas con la salud humana una gran parte es desarrollada en hospitales. A su vez, puede tratarse de instituciones del sector público o del sector privado.

Dentro del primer grupo, en Bahía Blanca se encuentran dos grandes hospitales: el Interzonal Dr. José Penna, de carácter provincial, y el Leónidas Lucero dependiente del municipio al igual que el Hospital Menor de Ing. White y la red de salas médicas barriales. Existe también el Hospital Militar dependiente de Ejército Nacional, financiado con fondos nacionales.

Dependiente de la órbita de la provincia de Buenos Aires existe el Hospital Interzonal Dr. José Penna, hospital público de autogestión. De acuerdo a la ejecución presupuestaria de la provincia de Buenos Aires correspondiente al ejercicio 2015 el hospital maneja un presupuesto del orden de los 300 millones de pesos de los cuales la mayor parte corresponde al pago de remuneraciones al personal.

También dentro de la esfera pública se encuentra el Hospital Municipal de Agudos Dr. Leónidas Lucero, hospital de autogestión pero, a diferencia del Penna que depende de fondos provinciales, el Lucero es financiado con recursos del municipio local. Maneja un presupuesto anual del orden de los 400 millones de pesos destinando al pago de salarios el 65% del mismo.

Además de los dos hospitales públicos que funcionan en la ciudad existen también, dentro del ámbito municipal, el Hospital Menor de Ing. White y las unidades sanitarias conocidas también como salas médicas barriales. Están organizadas en 11 áreas geográficas, cada una de las cuales tiene bajo su supervisión a las unidades comprendidas en la zona. En la actualidad, en total existen 55 unidades sanitarias. Para cada área se establecen coordinadores y enfermeros actuantes, desempeñándose también en cada una de ellas profesionales médicos y odontólogos. El Hospital Menor se encuentra comprendido en una de las áreas, posee servicio de urgencia y además cuenta con consultorios de atención externa y con camas para internación.

A diferencia de lo observado en el subsector público, donde la información se encuentra más centralizada y tiene un carácter relativamente homogéneo, en el subsector privado existe una mayor diversidad de actores, cada uno con sus particularidades, y la información se encuentra mucho más dispersa y descentralizada.

Vinculados con la Asociación Médica de Bahía Blanca, funcionan dos hospitales: el Hospital Privado del Sur (HPS) y el Hospital Felipe Glasman (HAM).

Además, existen el Hospital Regional Español, el Hospital Italiano y el Centro de Salud Dr. Raúl Matera.

El subsector “Actividades relacionadas con la salud humana”, además de las prestaciones brindadas en las instituciones hospitalarias, alcanza a las actividades que desempeñan en forma particular el resto de los prestadores, como es el caso de los médicos, odontólogos, psicólogos, kinesiólogos, fonoaudiólogos, por citar los principales.

De acuerdo con información brindada por el Colegio de Médicos y de la Asociación Médica de Bahía Blanca, existen en Bahía Blanca alrededor de 1.200 médicos activos, los que deben ser tenidos en cuenta para la estimación del producto.

Según información brindada por el Colegio de Odontólogos, Distrito X de la provincia de Buenos Aires en su sitio web, existen alrededor de 360 profesionales colegiados en Bahía Blanca.

El subsector que incluye a “Actividades veterinarias” computa las prestaciones de los médicos veterinarios. De acuerdo con la información del Colegio que los agrupa se estima que hay aproximadamente 280 médicos veterinarios en Bahía Blanca.

No se incluye aquí a la Seguridad Social (conformada por las obras sociales Nacionales y Provinciales - SECTOR L, ni tampoco a las actividades de financiamiento del subsector privado (conformado por las familias, las empresas de medicina prepaga, etc. - SECTOR J)

Grado de cobertura en Bahía Blanca

Con respecto a la población destinataria de los servicios de salud, de acuerdo con la última información disponible para Bahía Blanca un cuarto de la población no tiene cobertura de salud. Esta cifra representa aproximadamente 75.000 personas que necesariamente recurren a los servicios públicos de prestación de salud, es decir los hospitales municipal y Penna para los casos de mayor complejidad y la red de

unidades sanitarias del municipio. Los datos provienen de la Encuesta Permanente de Hogares realizada por INDEC, cuya última publicación corresponde al cuarto trimestre de 2014.

Si se analiza la cobertura según educación de la población puede apreciarse que los niveles de cobertura se incrementan sustancialmente cuanto mayor es el nivel educativo. Poseer una mayor preparación permite acceder más fácilmente al mercado laboral y eso mejora las posibilidades de tener cobertura médica. El sistema de contribuciones sociales financia la cobertura de salud a aquellos empleados que se encuentran en blanco. En el gráfico 1 se observa el detalle de cobertura según educación.

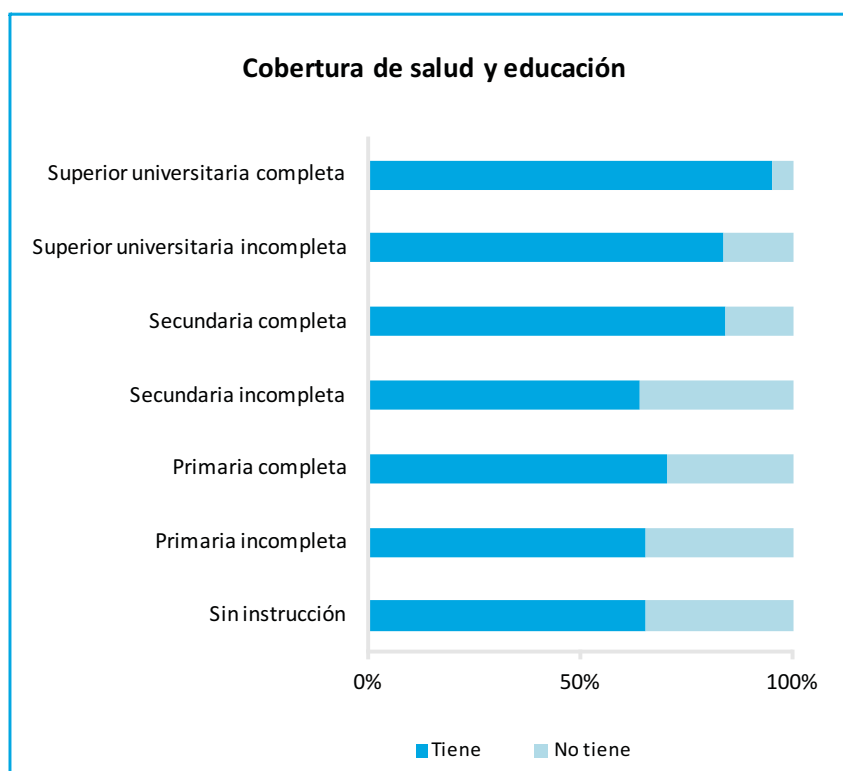


Gráfico 1

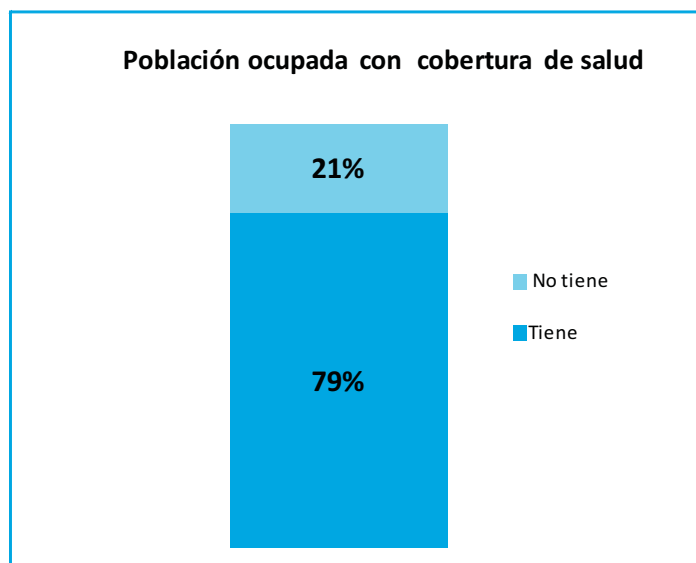
Cuando se estudia en particular lo que ocurre dentro de la población ocupada se concluye que el nivel de cobertura es elevado, cercano al 80%, pero no es total. Esto estaría revelando que, si bien las personas encuestadas informan ocupación laboral, probablemente se encuentren en situación de precariedad en sus trabajos por lo que carecen de acceso a la salud. Si los empleos no son formales, ni las empresas que contratan ni los trabajadores pagan las contribuciones sociales que son las que dan ingreso al sistema de salud (gráfico 2).

Observando la información de cobertura según sexo no se aprecian diferencias entre varones y mujeres.

Con respecto a la oferta y al financiamiento del sistema de salud coexisten tres clases de cobertura que se financian de distinto modo:

- El subsistema público financiado mediante impuestos que se recaudan en los distintos niveles. En Bahía Blanca, tal como se señala anteriormente, hay un sistema financiado por el estado provincial y otro a cargo del municipio.

Gráfico 2



- Las obras sociales que reciben sus ingresos de la recaudación por aportes y contribuciones que efectúan las empresas y los trabajadores.
- El subsistema privado, también llamado gasto de bolsillo, financiado mediante aportes voluntarios de los asegurados a empresas de medicina prepaga o bien a través de desembolsos directos cuando ocurre una contingencia de salud.

La contribución del sector a la economía local

El aporte de la prestación de servicios sociales y de salud a la economía de Bahía Blanca durante 2015 es cercano a los 1.200 millones de pesos. Esto comprende la remuneración al factor trabajo, mediante el pago de salarios o el cobro de honorarios, y también la remuneración al factor capital cuando se trata específicamente del sector hospitalario en el sector privado.

Alrededor del 60% del aporte viene dado por las actividades desarrolladas en los hospitales y el 28% es aportado por la actividad de médicos y odontólogos, mientras que el resto resulta del aporte de veterinarios y otras actividades relacionadas con la salud humana.

En el caso de las instituciones hospitalarias el aporte principal corresponde al pago de remuneraciones ya que, dada la situación crítica que atraviesa el sector desde hace años, en algunos casos la remuneración al capital resulta negativa. Dentro de la estructura de costos de los hospitales alrededor del 70%, en promedio, se destina al pago de remuneraciones. Por la alta inflación y los consiguientes aumentos salariales, lo que se suma a la falta de actualización de los ingresos por las prestaciones, la presión sobre las instituciones sanitarias provoca que muchas veces se deje de lado el mantenimiento de las instalaciones y, peor aún, dejen de realizarse inversiones. Esta circunstancia, de mantenerse en el tiempo, compromete seriamente el desenvolvimiento del sector. ■

Campaña agrícola regional 2016-2017: expectativas favorables para el trigo

■ Estimaciones privadas anticipan un 20% de aumento en la superficie sembrada con trigo. Al mismo tiempo se espera que la inversión en tecnología aplicada sea superior, lo que elevaría el rendimiento medio.

■ El aumento nominal en pesos del costo directo de la presente campaña, respecto de la pasada ronda el 50%, mientras que el precio tuvo un incremento del 100% medido en pesos corrientes.

■ Existe un cambio sustancial en términos de margen bruto esperado respecto al año previo, pasando en los casos extremos de producción inferior y superior de -\$800 a \$1400.

El trigo, al igual que otros cultivos extensivos, está sacando la cabeza a flote, fundamentalmente producto de las medidas implementadas por la nueva administración. A partir de esto se produjo un aumento importante en el precio del grano respecto a las últimas campañas, representando el principal elemento que hizo posible una mejora en los resultados esperados para la actividad.

El aumento nominal en pesos del costo directo de la presente campaña, respecto de la pasada ronda el 50%, mientras que el precio tuvo un incremento del 100% medido en pesos corrientes. Esto motivó que el rinde de indiferencia, para el cultivo se redujera de manera considerable. Esta mejora en el precio interno del grano, ha hecho que el trigo tenga una intención de siembra sustancialmente mayor y este aumento se traduce en mejores expectativas de producción a nivel regional.

Ante el inminente inicio en la siembra del principal cultivo de cosecha fina a nivel regional, se presenta relevante el análisis de sus resultados esperados en el nuevo contexto macroeconómico nacional y sectorial en particular, con el objeto de mostrar los escenarios esperados para la presente campaña de granos finos a nivel regional.

Margen bruto esperado

A partir de un sistema de producción representativo para la zona, se presentan los resultados esperados considerando 3 rindes promedios con el objeto de abarcar todas las posibles alternativas de producción a nivel regional. En el Cuadro 1 se observa el margen alcanzado durante la campaña anterior y el margen esperado para la presente campaña. Como se puede apreciar existe un cambio sustancial de un año al siguiente, pasando en los casos extremos de producción inferior y superior de -\$ 800 a \$ 1400 en el margen bruto entre ambas campañas. En caso de alcanzarse producciones cercanas a los 2500 kilos por hectárea el margen esperado es muy positivo y pone en una situación favorable a un cultivo que fue castigado en términos de política agropecuaria durante los últimos 10 años. Para la economía regional esto representa una excelente noticia dadas las limitaciones productivas que la caracterizan.

Cuadro 1

RENDIMIENTOS	QQ/HA	Campaña 2016/2017			Campaña 2015/2016		
		17	20	25	17	20	25
<i>Ingreso Bruto</i>	u\$s/ha	282.2	332	415	231.2	272	340
Gastos comercialización	u\$s/ha	67.66	79.6	99.5	86.36	101.6	127
<i>Ingreso Neto</i>	u\$s/ha	214.54	252.4	315.5	144.84	170.4	213
Labranza	u\$s/ha	54.5	54.5	54.5	50.0	50.0	50.0
Semilla + curasemilla	u\$s/ha	43.0	43.0	43.0	57.4	57.4	57.4
Agroquímicos + fertilizantes	u\$s/ha	68.54	68.54	68.54	79.8	79.8	79.8
Cosecha	u\$s/ha	52.0	52.0	52.0	50.0	50.0	50.0
<i>Costos directos totales</i>	u\$s/ha	218.0	218.0	218.0	237.2	237.2	237.2
MARGEN BRUTO	u\$s/ha	-3.5	34.4	97.5	-92.3	-66.8	-24.2
MARGEN BRUTO	\$/ha	-50.2	500.3	1417.8	-830.8	-600.8	-217.4

A pesar de esta importante mejora esperada, ante escenarios productivos bajos, que pueden presentarse a nivel regional como consecuencia de factores climáticos (parecería que no fuera un resultado probable en esta campaña) los resultados podrían ser negativos. No obstante esto es el escenario menos probable de todos porque las expectativas de producción son favorables para la presente campaña.

Conclusiones

Quien tenga que decidir si sembrar trigo o no durante esta campaña se posiciona en un contexto diametralmente opuesto respecto a la anterior. El margen bruto esperado en condiciones productivas normales será positivo y esto torna en atractiva esta inversión después de varios años en los que la inversión se contrajo considerablemente. Los rindes de indiferencia bajarán sensiblemente y ciudades de la región en las que este cultivo dinamiza la economía se verán beneficiados de manera directa e indirecta a través de todos los bienes y servicios asociados a la cadena de valor del cereal.

Comparando los resultados que arroja la actividad en la situación actual, con la de la campaña anterior es racional que exista una intención de siembra mucho más elevada. Estimaciones privadas anticipan un 20 % de aumento en la superficie sembrada con trigo. Al mismo tiempo se espera que la inversión en tecnología aplicada sea superior por lo que el rendimiento promedio se elevaría si se dan las condiciones normales de producción.

Dicha situación favorable en el mercado interno se contrapone a un contexto global más negativo en el precio internacional, debido a la alta oferta mundial de grano, fortaleza del dólar y estancamiento de la demanda. No obstante, las expectativas internas son favorables después de varios años con quebrantos en la actividad. ■



**Fundación
Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**

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



ESCANEA
EL CODIGO
Y CONOCÉ
MÁS.



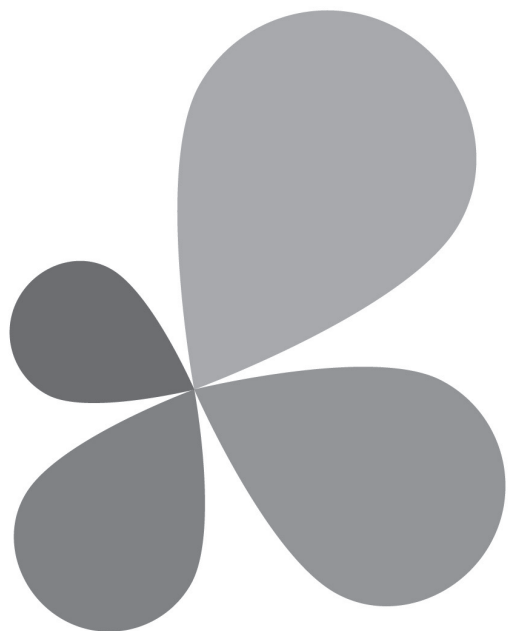
Donde vos estás, ahí también está Dow.

En tu hogar, con tu familia, en tu vida. En Dow entendemos las necesidades de las personas y brindamos soluciones aplicadas a productos que usan a diario, y que nos permiten acompañarlos y estar presentes en cada momento desde un lugar de privilegio: el de todos los días.



Dow Argentina

www.dowargentina.com.ar



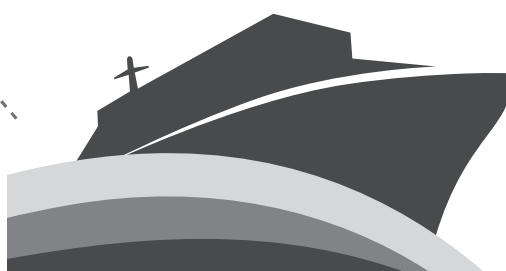
AIQ



**COOPERATIVA
OBRERA**

La empresa social de los propios consumidores

UNA GRAN REGIÓN,
UN GRAN PUERTO,
UN GRAN FUTURO.



PUERTO®
BAHÍA BLANCA

CONSORCIO DE GESTIÓN
DEL PUERTO DE BAHÍA BLANCA

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

En abril, la inflación en Bahía Blanca volvió a acelerarse, de acuerdo a lo que puso de manifiesto el Índice de Precios al Consumidor (IPC) CREEBBA, que registró un incremento del 4,4% con respecto al mes anterior. Asimismo, la variación interanual, esto es, la calculada entre abril último e igual mes de 2015, alcanzó el 40,1%. En lo que va del año, se acumula en la ciudad una suba de precios minoristas del 17,2%, con un alza mensual promedio del 3,9%.

Resulta complicado llevar a cabo una proyección simple de la tasa inflacionaria final con la que podría concluir el año a nivel local. Si se tomaran en cuenta los guarismos obtenidos hasta el momento, la estimación resultaría excesivamente elevada, cuando lo correcto sería incorporar la desaceleración que, se espera, tendrían los precios, considerando que ya se han aplicado los principales ajustes, especialmente en lo que a tarifas de servicios públicos se refiere. No obstante, aún

se trata de cifras y tiempos inciertos, como para arriesgar pronósticos. Desde el gobierno nacional finalmente se admitió una revisión de la pauta inflacionaria. Al asumir que no se cumplirá la pauta preliminar anual del 20-25%, se aspira a que la inflación arroje a nivel nacional un 30% y que en el área metropolitana no supere el 35%, virtud de las diferencias en los ajustes tarifarios por zonas.

En Bahía Blanca, el aumento más importante a nivel capítulos tuvo lugar en Vivienda, que avanzó un 22,4% en relación a marzo. El mismo respondió a la entrada en vigencia de las nuevas tarifas de electricidad y gas en la ciudad que, para las categorías residenciales supuestas en el índice, tuvieron incrementos del 123% y 140%, respectivamente. Esto hizo que el rubro que agrupa todos los servicios se elevara un 103,4% durante abril. En mayo habrá subas en el servicio de telefonía fija y en junio, en el suministro de agua potable, en donde se anticipa un aumento del 140% en el valor del metro cúbico.

En segundo término se ubicó Educación, que verificó un alza del

12,8%. La misma se concentró en el rubro educación formal, que tuvo una actualización del 24,9% con respecto al mes pasado. Esta suba responde a la nueva autorización oficial para aplicar aumentos en los colegios privados de la provincia, de hasta casi 25% retroactivos a marzo.

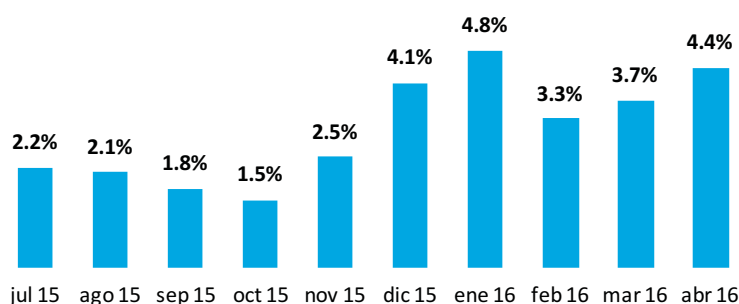
Indumentaria sumó un 10,8% a la inflación mensual. Se consolidaron los aumentos de temporada en todos los rubros, siendo los ajustes más salientes los verificados en ropa exterior (21,7%) y calzado (12,9%). En menor medida incidió la ropa interior, con un 1% de variación.

Equipamiento del hogar finalizó con un alza general del 3,5%. A nivel rubros, se destacaron las subas constatadas en blanco y decoración (10,7%), artefactos domésticos (4,6%), productos de limpieza (4,3%), artículos de ferretería (2,6%) y menaje (1,3%).

Transporte y Comunicaciones tuvo una incidencia del 3,2% en el resultado general. Más concretamente, el rubro funcionamiento de vehículos se elevó un 3,8% por ajustes en lubricantes, seguros y repuestos. En tanto, los automóviles tuvieron un incremento del 2,6%. En mayo se esperan alzas considerables, a partir del último aumento de los combustibles y de la entrada en vigencia de las nuevas tarifas de taxis.

Los demás capítulos cerraron con los siguientes resultados: Salud, 2,9%, Bienes y servicios varios, 2,9%, Esparcimiento, 2,2% y Alimentos y Bebidas, 1,25%. Se destaca el hecho que los alimentos se hayan ubicado en último lugar en el ranking de subas del mes. Esto tiene que ver con la relativa estabilización de precios tras los fuertes ajustes aplicados durante un tiempo prolongado y con la incidencia de caídas en productos frescos, especialmente del rubro frutas, que tuvo un retroceso conjunto del 5,1% en abril.

Variación mensual IPC CREEBBA



Las veinte variedades básicas de alimentos y bebidas tuvieron en abril un costo promedio de 624,6, un 1,8% menos que el correspondiente a marzo. Las variedades que más incidieron en este leve retroceso fueron la naranja (-30,5%), la manzana (-11,6%) y la leche en polvo (-10,7%). En tanto, los productos que más se elevaron fueron la papa (32%), el agua mineral (12%) y el aceite de maíz (7,7%).

Industria, comercio y servicios

La situación general de las empresas de Bahía Blanca durante el bimestre marzo-abril mejoró levemente respecto al bimestre anterior. Este comportamiento es normal para esta época del año. El saldo de respuesta del indicador dio un resultado de -3, producto de un 14% de los encuestados que se encontró mejor, un 17% que estuvo peor y el resto que no tuvo variantes. Esta situación es considerada Normal para los parámetros de medición del CREEBBA.

Comparado con el mismo período del año anterior un 72% de encuestados están en iguales condiciones, un 7% está mejor y un 21% está peor.

Teniendo en cuenta los niveles de actividad por sectores, el panorama en los comercios bahienses fue similar a meses anteriores, con niveles bajos de actividad, al igual que el sector industrial, mientras que el de mejor performance fue el sector de servicios que evidenció un repunte.

En cuanto a las ventas, el saldo de respuesta del indicador de tendencia de ventas que hace referencia a la facturación de las firmas, el resultado fue levemente superior al bimestre de enero-febrero. Este repunte resultó menor al registrado habitualmente

SITUACION GENERAL	Buena 14%	Normal 69%	Mala 17%
TENDENCIA DE VENTAS¹	Mejor 11%	Igual 67%	Peor 22%
SITUACION GENERAL²	Mejor 7%	Igual 72%	Peor 21%
EXPECTATIVAS SECTORIALES	Alentadoras 10%	Normales 80%	Desalent. 10%
EXPECTATIVAS GENERALES	Alentadoras 11%	Normales 78%	Desalent. 11%
PLANTEL DE PERSONAL¹	Mayor 6%	Igual 79%	Menor 15%

¹Respecto al bimestre anterior - ²Respecto a igual bimestre del año pasado

para estos meses del año. Sin embargo, los empresarios bahienses manifestaron que en varios rubros fue mejor de lo esperaban dadas las condiciones económicas por las que atraviesa el país en la actualidad.

En cuanto a las unidades efectivamente vendidas, el indicador que mide el porcentaje de variación en unidades, dio como resultado una disminución promedio de 0,44% respecto al bimestre anterior y una disminución de unidades físicas vendidas de 4,33% respecto al marzo-abril de 2015.

A nivel nacional, según informes de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) Las cantidades vendidas por los comercios minoristas se redujeron 5,8% en marzo frente a igual mes de 2015. En el mes de abril, las cantidades vendidas por los comercios minoristas las cantidades vendidas por los comercios minoristas bajaron 6,6% frente a igual mes de 2015.

Dicha caída de las ventas tiene se debió a la disminución del poder adquisitivo de los consumidores dados los incrementos de precios de

bienes y servicios sumado esta vez a las subas en tarifas, prepagas, cuotas de colegios y clubes, expensas, etc, que hicieron que se sienta mucho más el impacto sobre las posibilidades de gastos de consumo de las familias.

Respecto a lo que esperan para los próximos meses, los empresarios se mostraron algo más optimistas que otras veces y en su mayoría esperan una leve mejora luego de mitad de año. Cabe mencionar algunos comentarios importantes que surgieron a lo largo del relevamiento. En primer lugar, siendo que la mayoría de los empresarios encuestados pertenecen al sector de pequeñas y medianas empresas, la mayoría se vio afectado por los aumentos de precios de combustibles, servicios públicos y demás bienes tanto como consumidores como productores. No obstante eso, casi el total de los consultados dijo haber estado preparados para los ajustes llevados a cabo por el gobierno actual del presidente Macri y en algunos casos esperaban ajustes más bruscos aún, razón por la cual no se mostraron sorprendidos y los pudieron afrontar. En segundo lugar, comentaron que los planes Ahora 12 siguen dando

resultados pero en menor medida porque la gente se fue endeudando durante todo el año pasado y ahora necesitan descomprimir sus tarjetas de crédito cuyos límites están cubiertos. En tercer lugar, en muchos casos atribuyeron los niveles bajos de actividad al clima frío y lluvioso registrado en el mes de abril en la ciudad. En definitiva, los ajustes tarifarios fueron un factor mas que desmotivó el consumo, pero no el único.

Sin embargo, mostraron alta preocupación por la posible sanción de la Ley antidespidos que se está discutiendo en el Congreso ya que para ellos significaría una traba más para contratar personal. La explicación es que hoy un empleado le cuesta, sobre el sueldo en mano que se le paga, entre un 50% y un 60% más entre aportes patronales y contribuciones sociales y si a eso le agregan restricciones de despido lo que se lograría es que las pymes tengan más resistencia a aumentar sus planteles de personal. De hecho, según este relevamientos los planteles de personal vienen manteniéndose sin contrataciones y en caso de renuncias o retiros no son renovados esos puestos.

En resumen, los resultados del bimestre arrojaron una situación general Normal, mejor que los meses de verano pero con un ritmo de ventas menor al que suele darse para esta época del año. Situación que era esperada por la mayoría de los empresarios, que a su vez se muestran optimistas para la segunda mitad del año.

Comentarios sectoriales

Vehículos. Durante los meses de marzo y abril se patentaron en los registros de la ciudad 1056 autos OKm. cifra mayor a los 816 registrados en el mismo bimestre del año 2015 y también mayor a las 865 unidades

patentadas durante enero y febrero. A pesar de este leve repunte en los números de unidades patentadas, los consultados del rubro admitieron que este 2016 será un año difícil ya que los precios siguen aumentando, la gente toma cada vez menos planes y créditos prendarios para comprar unidades y son cada vez menos los que cuentan con dinero al contado para comprar automóviles.

Indumentaria. Este rubro esta a la espera de cambios climáticos para vender la ropa de temporada y comentaron que efectivizan muchas ventas gracias a promociones bancarias, lo cual implica que hay un flujo financiero que se retrasa y esto impacta negativamente en la rentabilidad de las firmas.

Mercado inmobiliario

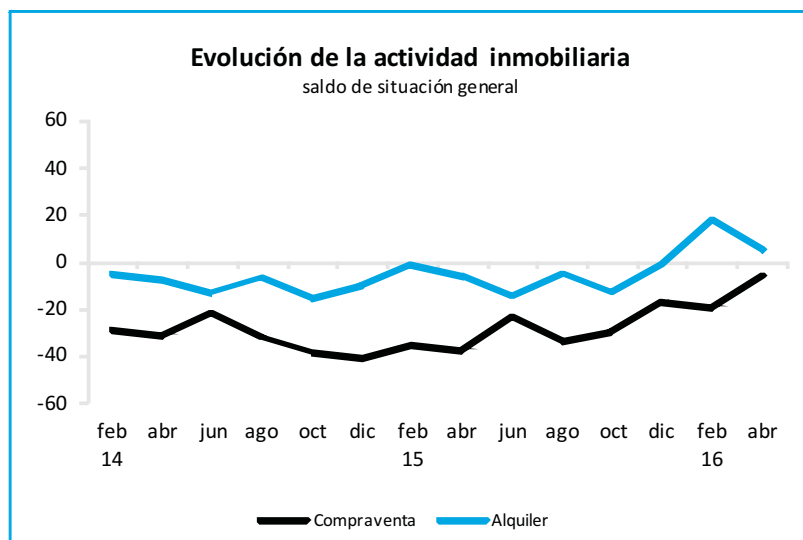
Durante el bimestre marzo-abril, la plaza inmobiliaria local mostró una situación normal en sus dos segmentos de operaciones: compraventa y alquiler. En el caso de la compraventa, se produjo una nueva mejora en el volumen de transacciones, lo que hizo que se afianzara la posición normal lograda desde hace dos bimestres, tras un largo período con saldo de demanda regular a desalentador. Las locaciones, por su parte, registraron un retroceso moderado, esperable luego del comienzo del año que suele ser activo en renovación o sustanciación de nuevos contratos de alquiler.

Resulta evidente el cambio positivo operado en el mercado de bienes raíces a partir de la salida del cepo cambiario y la mejora en las expectativas generales, pese a la persistencia de problemas sustanciales, como la inflación, la pérdida de poder adquisitivo de los ingresos y la incertidumbre laboral, que condicionan el despegue en todas las ramas de la economía en general. Aunque hay cierto escepticismo en

virtud de los resultados logrados hasta el momento por el nuevo gobierno y pocas certezas con respecto a la estabilización y mejora de las principales variables macroeconómicas, que desde el sector oficial de se aguarda a partir del segundo semestre, determinados factores introducen algún grado de optimismo, que se traduce en mayor cantidad de consultas y efectivización de operaciones. Entre otras cuestiones, la puesta en marcha de nuevas líneas hipotecarias ajustadas por CER o CVS y el anuncio de nuevos créditos, que incluyen un modo de actualización que implica cuotas y requisitos de ingresos familiares sustancialmente más bajos que los créditos tradicionales, ha despertado el interés de muchos potenciales clientes con planes de renovación de vivienda o con intenciones de dejar de alquilar para adquirir una propiedad. Si bien este proceso es incipiente y aún genera alta incertidumbre por la persistencia de altas tasas de inflación, introduce nuevas perspectivas y dinámica al sector.

En el análisis por rubros del mercado de compraventa del último bimestre se destaca el hecho que todas las categorías concluyeron con saldo positivo. Un dato llamativo es el repunte de los depósitos, cuyo indicador de desempeño pasó de regular a normal, encabezando el ranking de posiciones. Los demás agrupamientos conservaron la calificación general del bimestre pasado, aunque con mejoras en el volumen operado. Los que exhibieron incrementos dentro del rango normal, en orden de importancia, fueron lotes para casas, departamentos de dos dormitorios y terrenos para horizontales y locales y cocheras, departamentos de un dormitorio y casas. En tanto, los que avanzaron en un contexto de situación regular fueron locales y pisos-departamentos de 3 y más dormitorios.

En relación a igual período de 2015, todos los rubros verificaron



niveles similares de compraventa y cotizaciones en dólares mayores.

Las expectativas referidas al desenvolvimiento del segmento de compraventa en los próximos meses han tenido un pequeño deterioro con respecto a las expresadas en enero-febrero. Del total de operadores inmobiliarios consultados, el 67% expresó aguardar mejores condiciones, el 22% se mostró conservador y el 11% restante anticipó un deterioro en la situación.

En el mercado locativo se dio el fenómeno opuesto al correspondiente al segmento de compraventa, ya que todos los rubros cerraron con un saldo de demanda negativo. Pese a esto, la situación general de todas las categorías resultó alentadora y solamente en un caso se produjo un cambio de tendencia: departamentos de dos dormitorios, que desmejoró de buena a normal. Los demás agrupamientos conservaron el indicador de performance de enero-febrero, aunque con un número menor de contratos celebrados. Casas y departamentos de un dormitorio-funcionales presentaron un saldo bueno. Por su parte, locales, cocheras, depósitos y pisos, continuaron con tendencia normal.

La comparación interanual arroja estabilidad en el volumen de locaciones. Únicamente los locales verificaron un nivel menor en el último bimestre. En tanto, los valores de alquileres en pesos se incrementaron en todas las categorías, al ritmo de la inflación.

Las perspectivas de mediano plazo para el segmento de alquileres se encuentran bastante balanceadas entre una postura optimista y una opinión conservadora. En efecto, del total de agentes encuestados, el 56% consideró que la situación del sector sería mejor en los próximos meses, en tanto que el 44% restante afirmó no esperar cambios sustanciales.

Coyuntura de Punta Alta

En los meses de marzo y abril el ritmo de actividad económica de la ciudad de Punta Alta desmejoró levemente respecto a los meses de verano. El indicador de situación general arrojó un saldo de -3, con un 15% de los empresarios que se vio mejor, un 18% peor y el resto sin cambios. En tal sentido los consultados señalaron que en abril las ventas cayeron más que en marzo y que además de

la baja en las ventas lo que están teniendo son problemas financieros por atrasos en los pagos de algunos clientes. Estos atrasos en las cadenas de pagos preocupan porque no solo disminuyen rentabilidad sino que reducen transacciones futuras.

Haciendo una comparación desestacionalizada respecto del mismo bimestre del año 2015, el saldo de respuesta es similar al del año pasado, con una gran mayoría que se encontró igual. Lo que se interpreta en este indicador es que de un año a esta parte la situación económica general de los comerciantes de la ciudad se viene manteniendo estable.

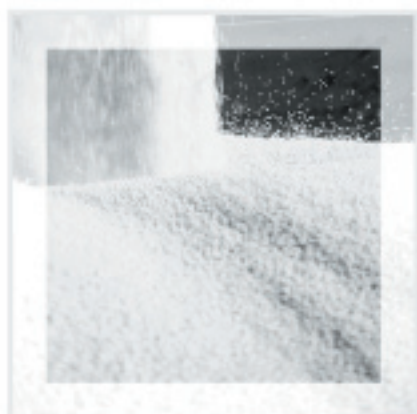
Respecto a las ventas, los niveles de facturación arrojaron una disminución respecto al bimestre anterior. El saldo de respuesta del indicador pasó de -7 en los meses de verano a -12 en este bimestre, resultado de un 10% de los consultados que dijo haber vendido más, y un 22% que facturó menos. Cabe mencionar que se esperaba un repunte para este bimestre del año. Por su parte, el indicador de unidades vendidas arrojó un resultado negativo de 5% respecto del bimestre marzo-abril del año 2015 como así también dio un resultado menor al del bimestre pasado.

En cuanto al patentamiento de unidades 0 km., según datos de Registro Nacional de Propiedad del Automotor, durante los meses de marzo y abril de 2016 se registraron 228 unidades, mientras en enero y febrero se habían patentado unas 175 unidades y en los meses de marzo y abril de 2015 el número de patentamientos había ascendido a 184 autos nuevos. Es decir que en cifras se registró un leve repunte respecto a meses anteriores.

Las expectativas son cautelosas para los próximos meses por el panorama económico que se está dando en el país. La baja de poder adquisitivo, aumentos de costos y aumentos de

precios en general generan cierto estado de incertidumbre en los empresarios puntaltenses. En este contexto los planteles de personal permanecen estables y en algunos casos han disminuido.

En síntesis, la situación económica general de las empresas puntaltenses ha mostrado una baja que se atribuye a un estancamiento general de la economía. Las cantidades vendidas disminuyeron respecto del bimestre anterior y las expectativas sectoriales y generales son de suma cautela para mayo y junio. ■



PROFERTIL

Vida para nuestra tierra