

Volver a crecer

□
Aún en momentos del año donde el ritmo de operaciones es más intenso, la actividad económica local no evidencia cambios que indiquen una próxima reactivación.

□
El crédito al sector privado permanece estancado en términos generales, a pesar de la notable mejora observada en el segmento de préstamos hipotecarios.

□
Ante la inminente ampliación del mercado, el desafío regional es desarrollar actividades de exportación, sobre todo en las actividades con mayor potencial.

El siguiente análisis repasa el estado de situación en la economía local. Dado que la principal preocupación actual es determinar el inicio de una reactivación que permita escapar a una prolongada recesión, la primera parte analiza la situación, principales novedades y perspectivas en el corto plazo. La conclusión arroja un resultado desalentador. La recuperación, si es posible, dependerá de la evolución de las principales fuentes de ingreso - la producción agropecuaria, las transferencias y gastos del sector público a lo que podría sumarse el endeudamiento como vía de expansión del gasto -, las expectativas y sus repercusiones sobre el nivel de consumo local. Sin dudas, resulta deseable que el consumo reinicie un ciclo expansivo. Sin embargo, con una perspectiva de más largo plazo, es importante tener presente que para gastar más es necesario aumentar las fuentes de ingresos, expandir la capacidad productiva. Las bases de un crecimiento duradero se encuentran en la inversión y las exportaciones. En un clima donde predomina el desaliento, quizás ayude recordar que se aproximan tiempos trascendentes en los que se abre una gran oportunidad que pocas regiones en el país tienen ni tendrán.

Esperando la reactivación

Bahía Blanca no es una excepción al cuadro de situación general de estancamiento que exhibe el país. Los resultados locales de marzo y abril confirman la ausencia de la tan esperada reactivación. Por distintas razones, estos meses se caracterizan por un ritmo más intenso de operaciones comerciales y aún bajo estas circunstancias, no se evidencian cambios de importancia en la actividad económica.

La situación laboral local es afectada por la finalización de las obras en el Polo Petroquímico.

Las expectativas de los empresarios no destacan mejoras en el corto plazo, reflejando el desaliento por la falta de concreción de la recuperación insinuada a fines del año anterior con la asunción del nuevo gobierno. Al margen de la desilusión o cansancio de la persistencia de problemas generados por el cuadro recesivo, existen razones por las que no cabe esperar cambios positivos en lo inmediato.

Por el momento, la notable mejora en los costos y condiciones de acceso a préstamos hipotecarios no resulta un incentivo suficiente para revertir esta situación tal como lo evidencian las escasas consultas del público en los bancos locales en relación con las nuevas opciones de crédito. Las familias han debido ajustar sus presupuestos y aún cuando se les abren interesantes posibilidades de acceso a préstamos, son renuentes a asumir nuevos compromisos hasta tanto no se despejen las dudas con respecto a la evolución de sus futuros ingresos.

Junto con el estancamiento del crédito se pueden identificar otros factores que han contribuido a restar liquidez a la actividad comercial local. La actividad agropecuaria es una de las principales

fuentes generadoras de ingresos en la región. En lo que va del año ha enfrentado un agravamiento de la prolongada crisis, reflejada en una fuerte disminución del valor de la producción de la última campaña triguera.

El desempleo nuevamente se ha instalado en niveles elevados y ante la finalización de obras en el Complejo Petroquímico, resulta improbable que el sector privado esté en condiciones de crear nuevos puestos de trabajo que compensen la disminución de estos empleos. Por otro lado, los recortes en programas de empleo público también adicionarán una merma en el nivel de ingreso por una doble vía, la disminución en el número de beneficiarios y la reducción del monto del subsidio para aquellos que aún mantengan el beneficio.

La posibilidad de que los salarios recuperen poder adquisitivo a través de la clara disminución en los precios reflejada en la tendencia descendente del IPC¹, se ha visto diluida por el aumento en el pago de impuestos², y en modo particular durante el mes de abril por la concentración de vencimientos en el pago del impuesto a las Ganancias.

El sector público, que aún mantiene una importante incidencia sobre la economía local, además de incrementar la presión tributaria sobre los ajustados presupuestos de los consumidores, cada vez genera más incertidumbre entre los empresarios por el cambio de reglas impositivas. Por otra parte, tampoco cabe esperar un aporte de mayor gasto por el lado de las reparticiones públicas. Por el contrario, se podrían realizar nuevos recortes por el lado de la Administración Pública Nacional y Provincial, presionadas por la marcha negativa de la recaudación de tributos en lo que va del año. En concreto, la decisión de recortar subsidios para planes de empleo o los planes de reestructuración de la Dirección General Impositiva significarían un menor nivel de transferencias de recursos hacia la debilitada economía local.

Por el lado de la Municipalidad, el mayor presupuesto anticipa un fuerte incremento de gastos financiados con endeudamiento. De todos modos, en función de la clara merma de recursos propios del anterior ejercicio³ y el elevado costo "real" del financiamiento actual, parecería prudente no incurrir en un crecimiento excesivo del endeudamiento por lo que resultaría recomendable revisar planes de gastos, en modo particular, relacionados con obra pública.

El panorama podría mejorar en la segunda mitad del año. Pese a las cambiantes condiciones internacionales, todavía se mantiene cierto consenso entre los principales analistas anticipando un moderado crecimiento de la economía en el segundo semestre. En un mejor contexto, aumentan las posibilidades de reactivación de la actividad comercial en la ciudad.

¹ *Indice de Precios al Consumidor elaborado por CREEBBA.*

² *Aumento en las retenciones sobre el salario a cuenta del pago de impuesto a las ganancias, mayor cuota de monotributo, aumento de alícuota en los bienes personales, impuesto extraordinario a las altas rentas.*

³ *Según surge de la Memoria del Ejercicio 1999 publicado oficialmente.*

Esperando el crecimiento

En medio de las adversidades actuales, casi no hay tiempo para reflexiones sobre las perspectivas de mediano y largo plazo. Desde hace más de dos años y una vez que comenzaron las obras en el Complejo Petroquímico, este tema quedó relegado quizás en un principio porque predominaba la impresión de que la ciudad había asegurado su pasaporte a una etapa de sostenido crecimiento. Con el paso del tiempo, y a medida que el país y la ciudad comenzaron a experimentar los primeros síntomas de recesión, se percibe cierto descreimiento sobre proyectos muy prometedores como la Zona Franca, el Trasandino del Sur o el Corredor Atlántico MERCOSUR. Cabe reconocer que, en cierta medida, los acontecimientos posteriores han avalado esta sensación dado que en la práctica los avances han sido escasos y han ido por detrás de las expectativas trazadas hace bastante tiempo. Algo similar puede decirse con

El sector público nacional y provincial, que mantiene una importante incidencia sobre la economía local, incrementa la presión tributaria y disminuye sus transferencias hacia la región.

respecto a las grandes inversiones en el Complejo Petroquímico. La euforia del comienzo se vio opacada por distintos conflictos que jalaron su desarrollo como el impacto sobre el medio ambiente, la contratación de mano de obra no local, la subcontratación de empresas locales, a lo que ahora se han sumado preocupaciones en torno al fuerte salto en la demanda de ciertos servicios como el abastecimiento de agua y la posibilidad de una provisión insuficiente. A medida que las dificultades no previstas han ido emergiendo, la visión optimista se fue desdibujando hasta llegar en la actualidad, a una situación donde predomina el desaliento.

En el contexto actual, se requiere de un gran esfuerzo para apartarse un momento de las agobiantes dificultades que plantea la coyuntura. Sin embargo, se aproximan tiempos trascendentes para el futuro de la economía de Bahía Blanca y la región.

Finalizadas las obras de construcción y por consiguiente, el transitorio efecto sobre el empleo y el ingreso local, en un futuro próximo comienza la etapa de funcionamiento de los grandes emprendimientos. Es en esta fase donde se abren las oportunidades para desarrollar las bases que permitan un crecimiento sostenido que permita revertir el estancamiento de las últimas décadas. No se trata de un efecto pasajero sobre el consumo generado por un ingreso transitorio de recursos. Esta vez la oportunidad es sobre el lado de la producción y representa la oportunidad de dinamizar las exportaciones regionales abriendo nuevos mercados en el exterior que permitan transponer los límites del contraído mercado doméstico. Abrir e ingresar en nuevos mercados significa para las empresas enfrentarse a una demanda sin límites y donde las restricciones son las propias capacidad de competir. Es el estímulo para las actividades regionales con verdaderas ventajas comparativas para innovar e invertir en forma exitosa. La inversión y la innovación, es la única fuente de crecimiento duradero.

En la etapa de funcionamiento de las grandes obras del Polo se abren oportunidades para revertir el estancamiento.

En poco tiempo más, se presentará la oportunidad de dar un paso importante en esta dirección. La movilización de un enorme volumen de cargas no pasará desapercibida, exigirá respuestas en la oferta e infraestructura de transporte. En modo particular, parece factible iniciar el desarrollo del tráfico de contenedores en el Puerto local, dado que las empresas petroquímicas estarían en condiciones de asegurar un volumen mínimo de cargas como para justificar un servicio marítimo regular. Esta situación, además del enorme potencial de desarrollo de servicio en torno a Puertos con estas características, impulsa de modo notable las posibilidades de desarrollar otros proyectos vitales como el del Corredor Bioceánico y la Zona Franca. Los proyectos ya no sólo serán motorizados por el entusiasmo de la clase dirigente, sino por su reforzado atractivo frente a potenciales inversores.

También será necesario incrementar la oferta exportable. Se desarrollará sobre la base de los sectores con claras ventajas competitivas, mayormente ligados con actividades primarias. Asimismo, se debe buscar consolidar la posición de punto de paso para los intercambios de la Norpatagonia y Sur de Chile.

Es momento de dinamizar las exportaciones regionales abriendo nuevos mercados en el exterior.

En resumen, el crecimiento significa aumentar la capacidad productiva de las empresas locales, que sólo se alcanza a través de la inversión eficiente y la innovación eficaz. Estos procesos son propiciados por mercados amplios y competitivos. Por lo tanto, para la región el desafío es desarrollar actividades de exportación. Las actividades con mayor potencial, por ventajas naturales, están relacionadas con el sector primario. Sin embargo, estas posibilidades no se pueden efectivizar si la región no cuenta con eficientes vías de integración. Pronto puede haber cambios en este sentido, impuestos por la gran concentración de cargas que acompañara el funcionamiento del Complejo Petroquímico ampliado.

Por lo tanto, se habrá dado un paso trascendente en el largo camino de recuperar el crecimiento. Por supuesto, nada asegura que la dinámica de este círculo virtuoso prosiga indefinidamente. Por otra parte todavía falta mucho, pero se tiene la oportunidad. Un rumbo, una estrategia de crecimiento. ■

El Polo Petroquímico en el mundo

□ En pocos meses finalizarán inversiones por más de 2.000 millones de dólares en el Polo Petroquímico local.

□ Las plantas tendrán un tamaño competitivo a nivel internacional y una participación en Suda mérica que ronda el 25%.

□ Se espera que Latinoamérica sea una de las regiones con mayor crecimiento del sector petroquímico en los próximos años.

En los próximos meses se asistirá a la culminación de los millonarios proyectos de inversión que se están realizando en nuestra ciudad desde hace ya un par de años. Estos proyectos demandaron una inversión superior a los 2.200 millones de pesos y supondrán un aumento tal en la capacidad instalada que convertirán a Bahía Blanca en la capital indiscutida de la industria petroquímica argentina.

Tal como se analizaba en anteriores informes, las ampliaciones de las plantas existentes y las nuevas inversiones contarán con una capacidad instalada que las situará en escalas de producción competitivas a nivel mundial. Más aún, en el caso de la planta de fertilizantes, se convertirá en la mayor fábrica de urea en una sola línea de producción del mundo.

La intención de este informe es echar luz sobre la relevancia del Polo Petroquímico local tanto a un nivel regional como mundial, comparando también el tamaño de las plantas con las de otras regiones del mundo. Esto es de fundamental importancia, dado que en una industria capital intensiva como la petroquímica, el mayor tamaño de las fábricas tiene una vinculación directa con menores costos de producción.

A tal efecto, se estudiará la situación de los tres productos finales con mayor importancia en lo que a ventas se refiere. Ellos son: el PVC, los polietilenos y la urea, cuya producción anual tendrá un valor mayor a los 800 millones de pesos.

PVC

La primera de las empresas que finalizó con su proceso de ampliación fue Solvay Indupa que en agosto de 1999 culminó su inversión de 130 millones de pesos para aumentar la producción de PVC a 210 mil toneladas. Esta expansión le permitirá a la empresa contar con una participación de más del 80% en el mercado argentino, la cual se complementará con el casi 40% que posee en el mercado brasileño a través de una planta ubicada en el estado de San Pablo.

Como se analizara en el informe realizado en el IAE N° 45, la demanda de PVC en la Argentina ha presentado tasas de crecimiento muy altas en la década del noventa, llegando a casi duplicarse en dicho período. Por otro lado, el consumo per cápita de PVC en el país aún es un 80% inferior al de Estados Unidos, y más de un 60% menor al europeo, lo cual permite ser optimistas respecto al crecimiento futuro de este mercado. Sumado al desempeño positivo en los noventa otro factor que ha permitido realizar proyectos de inversión con escala competitiva

La culminación del proceso de inversiones en el complejo petroquímico, cuyo monto asciende a más de 2,2 millones de dólares, convertirá a la ciudad en capital de la industria petroquímica.

En agosto de 1999 finalizó la inversión de Solvay por 130 millones de pesos, destinada a incrementar la producción de PVC.

a nivel internacional, ha sido la mayor integración con un amplio mercado regional, en particular con Brasil.

*Fuente de la Tabla 1:
elaboración propia en base a
datos de Chemical News &
Intelligence.*

La capacidad instalada mundial de PVC es cercana a los 28 millones de toneladas al año, lo cual lo convierte en el segundo plástico más utilizado en el mundo. En dicho mercado nuestro país ocupa una posición marginal ya que su producción después de las ampliaciones sólo representará el 0,9% del total. Este hecho implica que su evolución se ve fuertemente influida por las variaciones en la demanda y oferta mundiales que generan una gran volatilidad en los precios.

*Referencia 1 de la Tabla:
están incorporadas las
inversiones que se están
llevando a cabo.*

De todas maneras, la importancia del polo local queda evidenciada al analizar su participación en Sudamérica, que será cercana al 20%. Además, de acuerdo a su capacidad instalada esta planta será la segunda en importancia de la región, siendo aproximadamente un 80% superior al tamaño promedio de dichas plantas.

Además de abastecer gran parte de la demanda local, se espera que se exporten aproximadamente unas 60 mil toneladas anuales. La mayor parte de las mismas tendrá como destino los países de la región, y en particular a Brasil, que importa anualmente alrededor de 70 mil toneladas de PVC.

Si bien en Norteamérica, Europa y el Sudeste de Asia existen plantas de una capacidad muy superior a la de Bahía Blanca, es preciso destacar que ésta sólo se encuentra por debajo del tamaño promedio de las fábricas norteamericanas, siendo por otro lado un 28% más grande que el promedio de las plantas europeas y un 54% superior que las de la región del Pacífico.

Tabla 1

LUGAR	CAPACIDAD			CONSUMO per cápita (kg/hab)
	De producción	Máxima	Media	
Bahía Blanca	210	-	-	-
Argentina ¹	258	210	129	5,1
Sudamérica ¹	1.079	240	135	3,4
Norteamérica	8.594	866	269	23,9
Europa	6.709	460	164	14,2
SE de Asia y Oceanía	5.205	480	135	s/d

Polietilenos

La producción de polietilenos será la más importante en el polo petroquímico local en cuanto a su valor de producción, que superará los 500 millones de pesos anuales. La ampliación de las plantas que está llevando a cabo Polisor estará finalizada este año y con sus 630 mil toneladas le permitirá a la empresa tener una participación cercana al 95% en la producción nacional.

El consumo de polietilenos en nuestro país es actualmente cercano a las 550 mil toneladas, lo que permitirá disponer de un saldo exportable aproximado de 100 mil toneladas anuales, que

se destinarán principalmente al Mercosur. El mercado local de polietilenos ha evidenciado un crecimiento significativo en la década del noventa, con un aumento en el consumo de más del 300%. Al igual que en el caso del PVC, el consumo per cápita en nuestro país aún se encuentra muy por debajo que el de los países desarrollados, lo cual permite suponer que esta tendencia ascendente continuará en los próximos años.

Los tres tipos de polietilenos (PEAD, PEBD Y PEBDL) son los termoplásticos más consumidos en el mundo, con una capacidad instalada que ronda los 53 millones toneladas al año. También en este caso la participación de nuestro país en el mercado internacional es sólo marginal, ya que una vez finalizadas las inversiones sólo representará el 1,25% de la producción global.

Para estos productos no resulta tan sencillo determinar la capacidad media de las plantas debido a que algunas fábricas son utilizadas para producir tanto polietileno de alta densidad como de baja densidad lineal y podrían haber sido contabilizadas como dos plantas diferentes. De todas maneras, la capacidad media de producción es, al igual que en el caso anterior, muy superior en Norteamérica, mientras que el Sudeste de Asia, Europa y Sudamérica poseen instalaciones de tamaño similar. No muy lejana de esos valores será la capacidad instalada con que contará nuestro país una vez que finalicen las ampliaciones.

Por último, al analizar en concreto las plantas que habrá en Bahía Blanca se observa que su capacidad instalada será similar al promedio norteamericano, que como ya se ha dicho es el más alto del mundo. Esto implica también que sus tamaños serán un 45% superiores al promedio de las restantes fábricas sudamericanas, mercado en el cual participará con aproximadamente el 20% de la producción.

Fuente de la Tabla 2:
elaboración propia en base a
datos de Chemical News &
Intelligence.

LUGAR	CAPACIDAD			CONSUMO
	De producción	Máxima	Media	
Bahía Blanca	630	-	-	-
Argentina ¹	664	250	133	15
Sudamérica ¹	3.418	335	145	7
Norteamérica	18.992	588	227	50
Europa	16.243	460	166	37
SE de Asia y Oceanía	15.704	450	137	s/d

Tabla 2

Referencia 1 de la
Tabla: están
incorporadas las
inversiones que se
están llevando a
cabo.

Urea

Hacia finales del mes de junio estará en funcionamiento la planta de fertilizantes más grande del mundo, cuyo costo de inversión oscila los 600 millones de dólares. La planta de Profertil tendrá una capacidad de producción de 1.072.000 toneladas anuales de urea, y 575.000 de amoníaco que será utilizado como insumo de la propia planta en un 85%.

Si bien el consumo de urea ha presentado un crecimiento de más del 500% en la década, nuestro país aún se encuentra muy por debajo del consumo observado en otras regiones del

mundo. En este sentido, mientras en la Argentina la utilización de urea por hectárea se ha incrementado de 10 kilogramos a cerca de 30 Kg. en los noventa, en el resto de Sudamérica la utilización ronda los 50 Kg., en Norteamérica los 100 Kg. y en Europa llega a los 210 Kg. por hectárea.

La capacidad de producción de urea en nuestro país alcanza sólo a 200 mil toneladas, cifra que es muy reducida si se tiene en cuenta que el consumo superó en 1996 las 900 mil toneladas, y existen perspectivas de que continúe aumentando.

La nueva capacidad productiva que se está generando permitirá cerrar la brecha entre producción y consumo de urea.

La brecha entre consumo y producción que debió abastecerse a través de la importación se cerrará con la nueva capacidad que se está instalando en nuestra ciudad, que inclusive permitirá exportar a los países vecinos una parte de su producción, que en un principio se estima aproximadamente del 40%.

En el mundo se utilizan aproximadamente 38 millones de toneladas de urea por año, lo cual lo convierte en uno de los fertilizantes más usados en la actualidad. Esto es consecuencia del notable incremento en el consumo que se ha registrado en los últimos treinta años, período en el cual se pasó de las 7 millones de toneladas anuales que se demandaban en 1973 a las casi 38 millones que se utilizan actualmente.

Otro aspecto destacable del mercado de urea lo constituye el hecho de que la mayor parte del aumento en la producción y el consumo se ha producido en países en desarrollo, en particular de Asia, Medio Oriente y el Caribe. Tal es así, que la participación de los países desarrollados (Norteamérica, Europa y Japón) en la producción mundial se ha reducido del 70% que detentaban a principios de los setenta, a poco más de un 40% en la actualidad.

La tendencia se explica por la conveniencia de instalarse en países ricos en gas natural (Caribe y Medio Oriente) o en la cercanía de los grandes mercados consumidores (SE de Asia). Es por ello que en la actualidad un tercio de la producción mundial de urea se concentra solamente en India y China, y es también en estos países en donde se planean las mayores inversiones en los próximos años.

El importante proceso de inversiones llevado a cabo por China, principal importador de urea, generó sobreoferta del producto en el mundo.

En los últimos dos años el mercado de urea ha evidenciado claras señales de sobreoferta luego de que China, el principal importador hasta ese momento, realizara un importante proceso de inversiones y estableciera en 1997 la prohibición de importar urea. De todas maneras, las perspectivas parecen haber mejorado a partir del último semestre de 1999, ya que numerosos cierres de plantas en Europa y Norteamérica han reducido el exceso de oferta existente y han redundado en un posterior rebote en los precios de más del 40% en los mercados internacionales.

Desde una perspectiva local, resulta muy interesante destacar que una vez finalizada la ampliación, la producción de urea de Bahía Blanca representará el 2,6% del total mundial, y tendrá una importancia fundamental en el mercado sudamericano.

Por otro lado, como se observa en la Tabla N° 3, su capacidad de producción será más de un 25% superior a las restantes plantas mundiales, lo cual tendrá indudables ventajas en materia de costos.

Por último, se espera que Latinoamérica sea la segunda región con mayor crecimiento en la producción de urea en los próximos cinco años, por detrás del sudeste asiático.

En tal sentido, además de la inversión en la ciudad de Bahía Blanca, ya se están realizando dos unidades de producción en el polo petroquímico de José en Venezuela, que tendrán sumadas una capacidad de 1.480.000 toneladas.

LUGAR	CAPACIDAD			CONSUMO
	De producción	Máxima	Media	per cápita (kg/hab)
Bahía Blanca	1.072	-	-	-
Argentina ¹	1.272	1.072	636	27
Sudamérica ¹	3.653	1.072	457	50
Norteamérica	7.540	720	340	100
Europa	6.409	S /d	S /d	210
SE de Asia y Oceanía	15.080	742	414	140

Tabla 3

Referencia 1 de la Tabla: están incorporadas las inversiones que se están llevando a cabo.

Consideraciones finales

El principal interés de este informe ha sido analizar cuál será la importancia del Polo Petroquímico de Bahía Blanca, tanto a un nivel regional como global. Para ello se ha tenido en cuenta fundamentalmente su grado de participación en dichos mercados, así como el tamaño relativo de las instalaciones. Este último punto es de gran relevancia, ya que como se mencionara anteriormente, en una industria capital intensiva como esta, los niveles de capacidad instalada están muy relacionados con la posibilidad de obtener economías de escala que redundan en menores niveles de costo.

Fuente de la Tabla 3: elaboración propia en base a datos de Chemical News & Intelligence.

En este sentido, se puede concluir que las plantas que producirán polietilenos, PVC y urea en la ciudad son de un tamaño similar a las de los principales mercados mundiales, y si bien su participación en el mundo es sólo marginal, ocupan un sitio preponderante en el mercado sudamericano.

Por último, es positivo el gran crecimiento que se espera para Latinoamérica en la próxima década en lo que se refiere a la utilización de este tipo de productos. Los niveles de consumo per cápita aún se encuentran muy por debajo de los registrados en países desarrollados, lo cual permite suponer que a medida que esta brecha se vaya reduciendo también se podrán registrar nuevas inversiones en la región. □

Impuestos y salarios en la convertibilidad

□
Se observa un aumento generalizado en los impuestos que recaen sobre la renta de las personas y de las empresas.

□
Los costos salariales disminuyen por la reducción en las cargas patronales y la estabilidad de los salarios nominales.

□
En impuestos provinciales, se mantiene Ingresos Brutos y aumenta la presión sobre la propiedad inmueble.

De acuerdo al tipo, los impuestos pueden afectar el margen de rentabilidad o el grado de competitividad de las empresas.

Tal como se anticipó en el IAE anterior, en esta oportunidad se entrega la segunda parte del estudio sobre los cambios en la estructura de costos de las empresas. El objetivo consiste en evaluar el efecto de la evolución de los costos sobre los márgenes de rentabilidad. Concretamente en esta edición se trata en profundidad los aspectos relacionados con las costos tributarios y laborales.

Con referencia a los impuestos, se toman en cuenta los que corresponden a los tres niveles, es decir nacional, provincial y municipal. En esta instancia es necesario destacar que los impuestos de tipo nacional pueden modificar la rentabilidad de las empresas, mientras que en el caso de los impuestos provinciales o municipales, no solamente afectan el margen sino que también pueden ocasionar diferencias en la competitividad de las empresas de acuerdo a la región o localidad donde estén radicadas. Teniendo en cuenta estos aspectos, se intenta a lo largo del análisis establecer algún marco de referencia para considerar cada caso.

El costo salarial está compuesto por el gasto que realizan los empresarios por el pago de salarios y también por los aportes obligatorios que son un porcentaje de las remuneraciones. Si bien las contribuciones patronales son de carácter nacional, existen algunas diferencias regionales a partir de la firma del Pacto Fiscal como consecuencia del cronograma de reducción de aportes.

Impuestos nacionales

Impuesto a las Ganancias

Las alícuotas vigentes para Ganancias son las más elevadas desde el inicio de la convertibilidad.

Tanto las personas como las sociedades de capital están sujetas al pago de este tributo. En el caso de las personas físicas, el monto que cada uno debe abonar surge de la aplicación de la alícuota correspondiente sobre la ganancia neta imponible anual. El impuesto está estructurado por escalas con tasas diferentes para cada una de ellas, con lo cual el impuesto es de tipo progresivo.

El hecho de realizar apreciaciones acerca de la evolución de la carga para los contribuyentes en los últimos años resulta complejo dada la estructuración del impuesto puesto que no sólo hay que observar la evolución de las alícuotas sino que también es necesario seguir la evolución de los intervalos de ingreso imponible. Sin embargo, en el Gráfico 1 puede observarse una

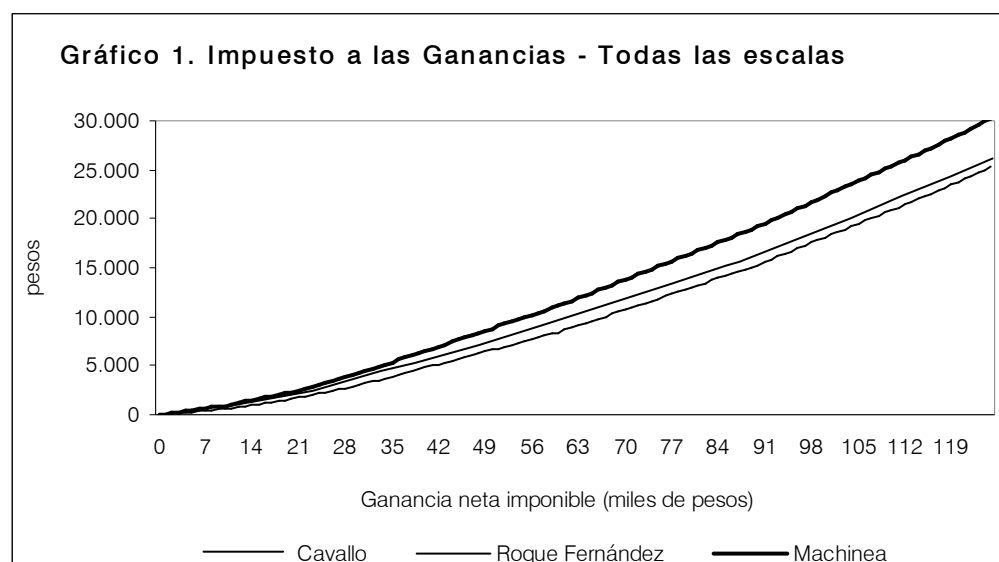
simulación donde se calcula el monto del impuesto que corresponde a cada nivel de ganancia neta imponible, de acuerdo a las últimas reformas realizadas. Allí puede observarse la línea que representa la modificación que rige desde comienzos de este año va por encima de las demás para todos los niveles de ganancia neta imponible, mientras que la mayor diferencia se da en los tramos medios de ingresos. Si bien en 1998, también durante la gestión del ministro Roque Fernández, hubo una modificación en las alícuotas de Ganancias consistente en el incremento de la alícuota para rentas imponibles superiores a 200 mil pesos de 33% a 35%, permaneciendo invariables el resto de las categorías. A fin de centrar el análisis en los principales aspectos y simplificar la exposición, no se incluye en el gráfico.

A modo de aclaración debe decirse que la ganancia neta imponible surge luego de aplicar a la ganancia bruta una serie de deducciones establecidas en la ley que se relacionan con la situación personal del contribuyente. Desde 1991 las deducciones se han mantenido constantes hasta la última modificación realizada a fines del año anterior, cuando se reducen los montos deducibles por conceptos como cónyuge o hijos, entre los más importantes. Esto significa que un contribuyente cuya situación personal no se ha modificado sufre con los cambios una mayor presión fiscal.

Las sociedades de capital, a diferencia de lo que ocurre en el caso de las personas físicas, tributan un impuesto proporcional. La tasa, que en 1991 era del 30%, se ha incrementado y actualmente es del 35%.

En síntesis, luego del análisis referido a impuestos sobre la renta, que constituyen una parte importante de los costos empresariales se observa que a lo largo de los últimos años se registra un aumento en la presión de este impuesto, tanto en el caso de las personas físicas para cualquier nivel de renta imponible como en el caso de las sociedades de capital.

Las modificaciones más importantes en las tasas municipales se registran en rezonificaciones que influyen sobre la Tasa de Alumbrado y en la creación de la Tasa de Salud.



Monotributo

A partir de 1998 se implementó el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes, denominado Monotributo. Pueden adherir a este sistema aquellas personas físicas o titulares de empresas unipersonales, las sucesiones indivisas y los profesionales, que cumplan con los siguientes requisitos:

- □ Poseer ingresos brutos inferiores o iguales a 144.000 pesos.
- □ La superficie afectada a la actividad no supere los 200 m².
- □ La energía eléctrica consumida anualmente no supere los 20.000 Kw.
- □ El precio unitario de operaciones no sea mayor a 870 pesos.

En el caso particular de los profesionales, sólo pueden incorporarse a este sistema si sus ingresos brutos anuales no superan los 36.000 pesos.

El Monotributo es una opción que sustituye el pago de Ganancias e IVA en pequeños contribuyentes.

La adhesión al Régimen Simplificado reemplaza el pago de Impuesto a las Ganancias e IVA. De acuerdo a la categoría en la que finalmente se encuadre a los contribuyentes, deberán abonar una suma fija mensual en concepto de impuesto. Además, se agrega un aporte para el Régimen especial de los Recursos de la Seguridad Social que también es una suma fija mensual.

El resultado neto del cambio desde un sistema al otro para el contribuyente dependerá de la situación particular de cada uno. No es posible establecer relaciones entre ambos regímenes dado que tienen bases imponibles y estructuras diferentes.

Impuesto al Valor Agregado

Las alícuotas de IVA se han incrementando sustancialmente desde el inicio de la década.

El IVA es un impuesto indirecto sobre el consumo, que se aplica en todas las etapas de producción y comercialización pero no es de tipo acumulativo. Esto significa que cuando las distintas etapas compran los productos, pagan el impuesto en el precio pero obtienen de ese modo un crédito fiscal, y cuando venden los productos a las etapas siguientes de producción o comercialización agregan el impuesto al precio de venta, obteniendo de esa forma débito fiscal.

¹ Para un análisis más pormenorizado sobre esta cuestión ver "Cuestiones relativas a la reforma tributaria: un análisis", IAE 43, pág. 12

En algunos casos, existen tratamientos diferenciales que quiebran la neutralidad del impuesto y puede en esos casos llegar a incrementar los costos empresarios o se convierte en un préstamo gratuito hacia el sector público¹.

La alícuota vigente en el país al inicio de la Convertibilidad era de 16%, mientras que luego del aumento producido en 1992 (18%) se ubica a partir de 1995 en su nivel actual del 21%. El efecto de este impuesto se observa en los precios de los productos finales que impactan en el poder adquisitivo de los individuos disminuyendo su poder de compra.

Impuestos provinciales

Ingresos Brutos

La base imponible es el monto facturado por las empresas. Si bien hay diferenciaciones en las alícuotas de acuerdo a la actividad correspondiente, desde 1995 hasta el momento la tasa se mantiene constante para la mayoría de las mismas. La principal modificación realizada se

encuentra en el sector comercial. Hasta el ejercicio fiscal 1997 existía una división entre comercio mayorista y minorista con tratamientos diferenciados (el mayorista estaba afectado por una tasa del 2,5% mientras que el minorista era gravado al 3,5%). A partir de 1997 se unifican estas dos categorías y se las grava con una alícuota del 3%, vigente hasta la fecha.

Este tipo de impuesto que se cobra en todas las etapas de comercialización afecta considerablemente la competitividad de las empresas, debido a que se introduce de modo acumulativo en el precio del bien. También se denomina impuesto en cascada, porque se aplica desde los proveedores de materia prima a los mayoristas y minoristas, y constituye un costo más de producción. Aunque este tipo de impuesto se aplica en Argentina en el nivel provincial, no es utilizado en el mundo por sus defectos. En primer lugar, es un tributo que altera la oferta productiva por incorporarse como costo de producción; en segundo término no recae únicamente sobre el consumo final de los productos terminados sino que va incorporándose en los costos de compra de materias primas, bienes de capital, servicios, transporte, entre otros, con lo cual a medida que hay mayor cantidad de etapas que intervienen en la producción y comercialización de los productos, mayor es el efecto distorsivo del impuesto.

Si las provincias aplican alícuotas diferentes, entonces puede ocurrir que idénticos productos tengan precios distintos, o bien que las empresas vean modificados sus márgenes de rentabilidad de acuerdo a la zona geográfica en la cual estén ubicadas. En términos comparativos, puede decirse que las provincias con tasas tributarias más elevadas son Salta, Santiago del Estero y Santa Fe, mientras que las menores se cobran en las provincias de Chaco, La Pampa y Misiones. La alícuota promedio es del 4% mientras que la máxima es del 15%, dependiendo de la provincia en cuestión.

En el año 1993 se firma el Pacto Fiscal, mediante el cual las provincias adheridas se comprometen entre otras cosas a sustituir el impuesto sobre los ingresos brutos por otro general al consumo que garantice la neutralidad tributaria, justamente por los efectos adversos de este tributo sobre la actividad económica. Hasta el momento no se ha dado cumplimiento por parte de las provincias.

Ingresos Brutos es un gravamen que se cobra en todas las etapas del proceso de comercialización, hecho que afecta la competitividad empresarial.

Impuesto inmobiliario

La base imponible de este impuesto es la valuación fiscal de la propiedad, multiplicada por coeficientes anuales de actualización según el partido fijados por el Poder Ejecutivo provincial. Para cada escala de valuación existe una cuota fija y al monto excedente del límite mínimo de la escala se le aplica la alícuota correspondiente.

Utilizar la valuación fiscal del inmueble como base imponible del impuesto introduce una distorsión que es consecuencia del mecanismo de establecimiento de esa valuación. El hecho de que la base imponible sea determinada o modificada por el propio recaudador puede generar incentivos para adecuar la misma a los fines recaudatorios del sector público, o para modificar el uso de la tierra o el planeamiento urbano de las ciudades. En síntesis, los principales inconvenientes asociados al cobro del impuesto inmobiliario se refieren al método de establecimiento del valor de las propiedades, que por una parte tiene un margen de discrecionalidad para los recaudadores y por otro lado difiere del valor de mercado de las mismas, careciéndose de información empírica confiable para poder determinar si existe una relación constante entre el valor de mercado y el valor fiscal.

Cuando se intenta observar la evolución de la presión del impuesto inmobiliario sobre las propiedades de la provincia hay que analizar separadamente lo que ocurre con la base y con

Utilizar la valuación fiscal de los inmuebles como base imponible del impuesto inmobiliario introduce una distorsión.

Se han realizado sucesivas revaluaciones fiscales de las propiedades, hecha que ha dado lugar a distorsiones y discrecionalidad.

las alícuotas. Con respecto a la valuación fiscal, debe aclararse que se han realizado sucesivas revaluaciones y modificaciones tanto en el valor de la tierra como en el de las edificaciones. Antes de 1998 el valor de los edificios se hallaba expresado en pesos Ley 18.188 mientras que recién a partir de ese año se expresan en moneda actual. Concretamente, a principios de este año se puso en vigencia la última revaluación que venía realizando la provincia desde 1993 que se tradujo en importantes incrementos en el monto a pagar para algunos, y en disminuciones para otros. Nuevamente, las correcciones necesarias introducen distorsiones y discrecionalidad en la determinación del impuesto a pagar por el contribuyente. En el caso de las alícuotas y cuotas fijas, desde el año 1995 hasta la fecha se registra para todas las categorías un leve incremento.

Impuesto a los automotores

Este tributo, también de jurisdicción provincial, se estructura de modo diferente de acuerdo al tipo de vehículo del cual se trate. En el caso de los automóviles se aplica una tasa sobre el valor fiscal, la cual ha permanecido constante desde 1995. Los utilitarios, en cambio, pagan una cuota fija de acuerdo al modelo y al peso de los mismos observándose un incremento de la misma en los últimos años.

Tasas municipales

Tasa de habilitación comercial

La Tasa de Habilitación se cobra por única vez y afecta al comercio y a la industria.

Se cobra por una única vez y debería estar en función de la tarea administrativa y de control que demanda al municipio determinar si el local cumple con normas sanitarias, edilicias y de seguridad para su apertura. Se aplica una tasa del 5 por mil sobre el valor del activo fijo, aunque hay montos mínimos que deben respetarse. En el caso del comercio minorista con una superficie de local de hasta 50 metros cuadrados el costo es de 5 módulos de 10,34 pesos cada uno, lo que totaliza una suma de aproximadamente 52 pesos. En el caso de la industria el mínimo es de 15,25 módulos totalizando un monto cercano a los 158 pesos. Este costo ha permanecido constante desde 1993.

Tasa por inspección de seguridad e higiene

Es un gravamen destinado a compensar el costo de la administración municipal para la prestación del servicio de preservación de la seguridad, salubridad, higiene y conservación del medio ambiente. La base imponible es la facturación de los comercios, industrias y servicios, y la alícuota aplicable (vigente desde 1993) en la gran mayoría de los rubros comerciales y de servicios es del 8 por mil, mientras que la industria está alcanzada por tasas menores (cercanas

al 4 por mil). Debido a su analogía con el impuesto sobre los ingresos brutos, también puede decirse que incide en la competitividad de las empresas en función del municipio en el cual estén radicadas, aún cuando su monto no resulte esencial en la estructura de costos de las mismas.

En términos de comparación con otros municipios² puede decirse que, en la imposición a los comercios, Bahía Blanca, Mar del Plata, Roca y Olavarría constituyen los partidos relativamente más caros y Mendoza y Neuquén los más baratos. Esto último es con referencia a la Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene ya que en el caso de la Tasa por Habilitación de Comercios e Industrias, no se detectan diferencias sustanciales entre los municipios considerados.

En el caso concreto de la Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene se observan diversas bases impositivas en cada caso, dado que en algunas jurisdicciones se aplican sumas fijas, con escasa o nula discriminación entre actividades, mientras que en otros casos se utiliza como base la cantidad de empleados, que puede operar en contra de una correcta utilización del factor humano. Por último, lo más habitual es tomar el valor de las ventas brutas de las empresas, lo que significa una superposición con el impuesto a los Ingresos Brutos de carácter provincial.

² Estas cuestiones se analizan en profundidad en el artículo "Presión tributaria en Bahía Blanca y otros municipios seleccionados: un ejercicio de comparación", IAE 38.

Tasa por Alumbrado y Conservación de la Vía Pública

Se cobra por la prestación de servicios de alumbrado común o especial, recolección de residuos domiciliarios, barrido, riego, conservación de desagües pluviales y conservación y ornato de calles, plazas o paseos, según consta expresamente en la ordenanza fiscal municipal. Para la liquidación de la tasa, se establecen zonas dentro de la ciudad de Bahía Blanca, donde se aplican tarifas diferenciales bajo el argumento de gozar de servicios diferentes en cuanto a calidad y periodicidad.

No se observan modificaciones importantes en cuanto a las alícuotas de este tributo, aunque se han realizado rezonificaciones dentro de la ciudad que se traducen en aumentos para las viviendas allí ubicadas. Por otra parte, el hecho de que la base imponible coincida con la del impuesto inmobiliario traslada todas las modificaciones en las valuaciones provinciales a la tasa por alumbrado.

Es necesario aclarar que a partir de 1996 entre en vigencia la Tasa de Salud, que está directamente relacionada con la Tasa por Alumbrado, con lo cual se traduce en mayor presión impositiva sobre la propiedad inmueble en el partido de Bahía Blanca.

Las modificaciones más importantes en las tasas municipales se registran en rezonificaciones que influyen sobre la Tasa de Alumbrado y en la creación de la Tasa de Salud.

Costos laborales

El costo laboral se compone de los salarios nominales que el empleador declara haber pagado a sus empleados y de los aportes calculados como un porcentaje fijo sobre estos salarios. Por lo tanto, para poder explicar la evolución de los costos laborales en los últimos años es necesario repasar el comportamiento de estas dos variables. De ese aspecto se ocupan las secciones que se desarrollan a continuación.

Cargas salariales

En el caso de los aportes que debe realizar el empleador se observa un descenso en los últimos años, en lo que constituye una de las medidas utilizadas para intentar reducir los altos niveles de desocupación existentes en el país. Como veremos a continuación, el porcentaje de aportes patronales se ha reducido más de un 40% entre 1995 y mediados de 1999, lo cual ha implicado una rebaja importante en los costos laborales.

La firma del Pacto Fiscal en 1993 es el inicio de la disminución de los aportes patronales.

La norma general que rige el costo laboral que deben asumir los empresarios con personal en relación de dependencia es la Ley 24241/93 en sus artículos 10 y 11. Allí se establece que los aportes y contribuciones obligatorias al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones estarán conformados por el aporte personal del trabajador en relación de dependencia, la contribución a cargo de los empleadores y el aporte personal de los trabajadores autónomos del sistema.

El porcentaje que, de acuerdo a esta ley, es responsabilidad del empleador se fija en un 16% calculado sobre las remuneraciones.

En agosto del año 1993 se firma el Pacto Federal para el Empleo, la Producción y el Crecimiento donde se acuerda un esquema de disminución de los aportes a cargo de los empleadores. Por tal motivo, en diciembre del mismo año se firma el Decreto 2609 mediante el cual se dispone la reducción de contribuciones para determinadas actividades entre las que se encuentran la producción primaria, la industria, la construcción, el turismo y la investigación científica y tecnológica. Esto deja sin cambios la situación del sector comercial, con lo cual el esquema de aportes permanece de acuerdo a lo establecido en la normativa general.

El esquema de reducción de contribuciones patronales es diferencial de acuerdo a la región del país.

En marzo de 1995, se firma el Decreto 372 donde se extienden los beneficios dispuestos por el Decreto 2609/93 a todas las actividades económicas de tipo privado y se sustituyen los porcentajes de aportes determinados para las distintas regiones del país. Las alícuotas correspondientes a la región de Bahía Blanca pueden verse en detalle en el Cuadro 1. Según el mismo, el total a cargo de los empleadores en concepto de jubilaciones, asignaciones familiares (ex caja de subsidio familiar), fondo nacional de empleo, Ley 19032 (INSSJP), y obra social (ANSSAL) era del 29.7%.

En el mes de agosto del mismo año se firma el Decreto 292 donde se sustituyen los porcentajes establecidos en el Decreto 372/95 por un esquema de reducciones paulatinas planificadas para todo 1995 y principios de 1996. Finalmente, en 1998 mediante el Decreto 1520 se definen las reducciones para 1999.

Cuadro 1

Nº decreto	Fecha	Jubilaciones	Asign. familiares	FNE	Ley 19.032	Obra social	Total
D372/95	01/03/1995	14,40%	6,77%	1,33%	1,80%	5,40%	29,70%
D292/95	01/09/1995	12,80%	6,00%	1,20%	1,60%	4,80%	26,40%
	01/11/1995	11,20%	5,25%	1,05%	1,40%	4,20%	23,10%
	01/01/1996	9,60%	4,50%	0,90%	1,20%	3,60%	19,80%
D1520/98	01/04/1999	8,50%	4,50%	0,90%	0,51%	5,00%	19,41%
	01/08/1999	6,70%	4,50%	0,90%	0,51%	5,00%	17,61%
	01/12/1999 ¹	4,30%	4,50%	0,90%	0,51%	5,00%	15,21%

Sin efecto por reforma vigente a partir del año 2000.

En conclusión, si se observa la evolución del porcentaje total de aportes a cargo de los empleadores del sector comercial desde 1995 hasta la actualidad, puede apreciarse que se reduce desde el 29,7% inicial hasta llegar en agosto de 1999 al 17,61%, lo que significa una disminución aproximada del 41%. Si bien estaba prevista una disminución adicional en el mes de diciembre, la última reforma impositiva la dejó sin efecto con lo cual los valores actuales son iguales a los de agosto del 1999.

Salarios

Los salarios nominales de los empleados forman parte del costo empresario no sólo por el desembolso que significan, sino también porque son la base sobre la cual se aplican las alícuotas correspondientes a los aportes a cargo de los empleadores.

De acuerdo a las estimaciones oficiales de la Dirección Nacional de Ocupación e Ingresos del Ministerio de Economía para la región de Bahía Blanca, los salarios no han sufrido modificaciones sustanciales desde 1994 para la generalidad de los sectores.

Considerando una mayor apertura por sector de actividad, los salarios más elevados se encuentran en la industria y en particular en el sector de Derivados del Petróleo y Químicos, donde también se observan incrementos de hasta un 30%. También en el sector servicios, especialmente en los financieros, se hallan remuneraciones superiores al promedio, mientras que en el otro extremo pueden citarse los sectores ligados a la actividad agropecuaria y comercial. Concretamente y tomando una fuente alternativa de información que ratifica lo anterior³, el salario de convenio para los empleados de comercio ha permanecido invariable desde 1994.

De todas maneras, hay que destacar que si bien los salarios de convenio no han variado en forma significativa, el salario efectivamente recibido por el trabajador puede haberse modificado si una parte de los mismos se paga sin declarar o si se realizan horas extras no declaradas. De esta manera, los empresarios tienen la posibilidad de ajustar sus costos laborales en función de la evolución de su negocio, aunque exponiéndose al riesgo de ser sancionados por evasión de impuestos. Lógicamente, al no existir registros sobre el componente salarial no declarado, resulta imposible obtener estimaciones sobre los salarios más fieles a la realidad que las oficiales.

En síntesis, se puede concluir que los costos laborales formales para los empleadores se han reducido en los últimos años, como consecuencia de la rebaja paulatina en los aportes patronales. Por otro lado, la estabilidad de los salarios nominales de convenio en los últimos años, también implicaría una caída de los salarios en términos reales al tener en cuenta la leve evolución ascendente del índice de precios.

Adicionalmente, la presunción de que existe un cierto componente no declarado que funciona como ajuste para los empresarios haría suponer que en épocas de recesión estos costos laborales tenderían a reducirse aún más, a costa de ser descubiertos por las autoridades impositivas.

Finalmente, en los últimos años se ha producido también un ajuste en los planteles de personal, en los cuales se ha reducido el número de trabajadores, pero se ha incrementado el número de horas trabajadas por cada uno de ellos a través de la realización de horas extras.

Si bien pueden existir pagos no oficiales de salarios, al analizar el costo laboral se observan los salarios declarados porque son la base sobre la cual se calculan los aportes de los empresarios.

³ *Asociación de Empleados de Comercio.*

Síntesis de los aspectos principales


Luego de describir a lo largo de toda la nota las cuestiones esenciales referidas a los costos impositivos y laborales de las empresas, se destacan las principales conclusiones del análisis.

En lo referido a los impuestos sobre la renta, tanto en el caso de Ganancias como en Monotributo se observa un incremento de la presión en los últimos tiempos lo cual incide de modo negativo en los márgenes de rentabilidad empresarios.

El impuesto sobre el valor agregado también aumenta notablemente dado al inicio de la convertibilidad la alícuota era del 16%, mientras que actualmente se ubica en el 21% para la mayoría de los sectores de la economía.

En el caso concreto de Ingresos Brutos, los comerciantes mayoristas actualmente pagan una alícuota superior a la vigente en 1996, mientras que de modo contrario los minoristas vieron disminuida la tasa que los afecta. Sin embargo, vale recordar los importantes efectos distorsivos de este tipo de tributo, destacados durante la nota.

El Impuesto Inmobiliario se ha incrementado a lo largo del período, tanto como consecuencia de revaluaciones o incrementos en la base imponible como por leves aumentos en la tasa correspondientes.

En lo referido a costos laborales, las contribuciones a cargo del empleador disminuyeron paulatinamente a partir de 1993 con la firma del Pacto Fiscal, mientras que por el lado de los salarios declarados no se observa un aumento sustancial en los últimos años. Si bien no se desconoce que pueden existir pagos a los empleados, no declarados por los empleadores, no se cuenta con estadísticas que reflejen la evolución de los mismos. 

En resumen

GANANCIAS	Notable aumento para todas las categorías de renta
MONOTRIBUTO	Incremento a partir de reforma de fines de 1999
IVA	La alícuota general se incrementa del 16% al 21%
INGRESOS BRUTOS	En líneas generales se mantiene constante
INMOBILIARIO	Incremento de a presión sobre las propiedades
AUTOMOTORES	Leve aumento en la presión sobre utilitarios
CARGAS PATRONALES	Disminuyen sustancialmente a partir del Pacto Fiscal
SALARIOS	Estables en los últimos años

El potencial pesquero

□ La infraestructura pesquera en el puerto local se encuentra altamente subexplotada.

□ La reembolsos por los puertos patagónicos generó una relocalización de las firmas pesqueras.

□ La principal ventaja que presenta Bahía Blanca no está en los costos sino en la infraestructura.

En el año 1979 operaban en el puerto de Bahía Blanca unos veinticinco buques pesqueros, exportándose 70 mil toneladas de pescado congelado. Actualmente, solamente cinco buques se encuentran realizando esta actividad, y la exportación total de 1999 no superó las 6 mil toneladas. Cabría preguntarse ¿cuáles fueron las causas de esta significativa reducción de la actividad?

A lo largo de esta nota se intentará dar respuesta a este interrogante. Para ello, se comparará a Bahía Blanca con otros puertos en los cuales la actividad ha ido en aumento. Además, se analizarán otros aspectos determinantes del quehacer pesquero, como son los problemas del sector a nivel nacional, entre ellos los paros biológicos por la depredación de algunas especies.

Finalmente, se intentarán exponer las posibilidades de recuperar esta fuente de trabajo y de divisas, revisando la infraestructura local en todo lo relacionado a almacenaje y capacidad de frío.

LA PESCA DE ALTURA

En lo que a actividad pesquera se refiere, es necesario diferenciar a la pesca de altura de la artesanal. En general, hasta las 12 millas se efectúa pesca artesanal o costera, llevada a cabo por lanchas amarillas. La producción se destina fundamentalmente al mercado interno. La pesca de altura se desarrolla generalmente desde las 12 millas hasta las 200 millas, desde el paralelo de Mar del Plata hasta el sur. Excepto los buques fresqueros, los factorías o congeladores están más de un mes pescando, completando una "marea". La mayor parte de la producción tiene como destino el mercado externo. Esta nota se refiere a la pesca de altura, dado que es la que en definitiva genera un movimiento exportador. La pesca artesanal difiere de la de altura tanto en los métodos como en los problemas actuales, los cuales no serán analizados en este estudio.

La explotación pesquera

Los recursos pesqueros presentan ciertas características que los hacen diferentes desde el punto de vista económico. Primeramente, se puede decir que son renovables, dado que se regeneran a determinada tasa de reproducción. Además, al no existir derechos de propiedad definidos sobre los mismos, son de propiedad común. Por lo tanto, siendo de acceso abierto, las capturas se intensificarán en caso de ganancias extraordinarias. El ingreso de nuevos explotadores impacta sobre la biomasa del recurso, reduciendo la población actual y futura, ya

Los recursos renovables de propiedad común son proclives a la sobreexplotación.

que la regeneración del mismo demandará más tiempo. En este caso, los costos de extracción suben hasta que se disipe la renta que indujo la entrada de más empresas. Es por esto que el Estado debe recurrir a legislación para regular el monto de captura, evitando la desaparición de las especies.

Evolución del sector pesquero a nivel nacional

Hasta la década del '60, la actividad pesquera estuvo concentrada en Mar del Plata, puerto pesquero por excelencia. La explotación del recurso era fundamentalmente para consumo interno, siendo las ventas externas prácticamente irrelevantes.

La actividad creció ininterrumpidamente desde la década del '70 hasta 1997.

A partir de esa década el sector comenzó a desarrollarse de manera veloz. A principios de los '70 se instalaron las primeras plantas frigoríficas, con vistas a exportar pescado congelado. Unos años más tarde, la actividad fue avanzando hacia el sur, llegando a los puertos de Bahía Blanca y luego a los patagónicos. El ingreso de buques de distinto porte y la constitución de nuevas empresas (generalmente con capitales extranjeros o beneficiadas por regímenes promocionales) transformó notablemente el perfil de la flota pesquera.

A partir de esa fecha, la actividad se orientó fundamentalmente a la exportación, y creció ininterrumpidamente hasta 1997. Ese año se identifica como el pico máximo, medido en valor, de exportación de los productos de mar. Ya en 1998, por diferentes causas entre las que se destacan la depredación del principal recurso -la merluza hubbsi- y el sobredimensionamiento de la flota, los niveles de captura disminuyeron.

Evolución del sector pesquero a nivel local

La actividad pesquera en el puerto local evidencia cierto rezago con respecto al desarrollo a nivel nacional. Cuando comenzó la ascendente evolución del sector, entre 1960 y 1970, en Bahía Blanca sólo se registraban operaciones con lanchas de pesca costera o artesanal.

En 1979 se registró el pico máximo de actividad, con 25 buques operando y 70 mil toneladas exportadas.

Hacia 1976 comenzaron a operar buques de altura, por lo que se realizaron modificaciones en la estructura de frío instalada en el puerto, a fin de poder captar el ascendente número de empresas que avanzaba hacia el sur. Estas modificaciones fueron realmente oportunas, de modo que en 1978 y 1979 se registró el máximo de actividad pesquera en el puerto local: los 25 buques que operaban permitieron que los niveles de exportación alcanzaran las 70 mil toneladas en 1979.

A partir de allí comenzó la declinación de la actividad en el puerto local, al tiempo que a nivel nacional, la explotación del recurso seguía creciendo y avanzando hacia el sur. Fue determinante el incentivo por los reembolsos otorgados por el gobierno nacional a la exportación por los puertos al sur del Río Colorado.

Actualmente, solamente operan 5 buques con puerto de asiento en Bahía Blanca: 3 factorías y 2 palangreros. El volumen exportado en 1999 no superó las 6 mil toneladas.

Los reembolsos patagónicos¹

Desde principios de la década de 1980, las exportaciones por los puertos al sur del Río Colorado (incluyendo la provincia de Neuquén) de productos originarios de esta zona o manufacturados en la misma, se benefician con un reembolso sobre el valor de la operación, otorgado por la ley 23018/83.

En un principio, la actividad pesquera también se vio alcanzada con este beneficio. Además, por los regímenes de promoción industrial (establecidos por los decretos 2332 y 2333/83) se establecieron desgravaciones impositivas que alcanzaban tanto a inversores en proyectos pesqueros como a empresas establecidas, con un porcentaje creciente a medida que se avanzaba en dirección al sur.

La ley preveía una disminución gradual del porcentaje de reintegros hasta su posterior desaparición, a fin de que este beneficio no se convirtiera en un privilegio permanente para los puertos del sur. Sin embargo, en 1995, el lobby de los legisladores patagónicos provocó la sanción de la ley 24.490/95, en la que se prorrogaba por cinco años dicha disminución. A pesar de que esto provocó el veto del Poder Ejecutivo, el rechazo de ambas cámaras con el voto de dos tercios de sus miembros derivó en su promulgación definitiva.

Las consecuencias negativas de esta ley recayeron de modo particular sobre Bahía Blanca a través del desvío hacia el sur de cargas con destino de exportación que anteriormente se canalizaban por su puerto. Sin embargo, no solamente se desviaron cargas, sino que, como sucedió con el caso de la pesca, se originó una relocalización de la actividad, con todo lo que esto significó para el puerto y la economía local: mano de obra desocupada, capacidad ociosa

¹Un análisis más detallado de este tema se encuentra en: “Los reembolsos patagónicos: ¿política de promoción o de discriminación?” (IAE 40).

LA VEDA DE LA MERLUZA HUBBSI

Desde hace unos años, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA) alertaba constantemente que se estaba alcanzando e incluso superando la Captura Máxima Permissible (CPM) de la merluza hubbsi, tratando de comprometer a todas las empresas del sector a reducir las capturas de esa especie. La (CPM) es el monto que indica el volumen medio que se puede obtener anualmente a través de la pesca sin reducir el stock total existente (biomasa). Sin embargo, las firmas pesqueras, especialmente los representantes de la flota marplatense, descalificaban permanentemente esta advertencia, argumentando que todavía quedaba un gran stock en los caladeros y que un paro biológico representaría un fuerte impacto a la economía de dicha ciudad: los buques fresqueros registrados en Mar del Plata emplean en forma directa a unas quince mil personas. El Instituto Nacional de Investigaciones y Desarrollo pesquero (INIDEP) estima que en los últimos diez años se han extraído del mar un millón de toneladas más de merluza de lo permitido. Además, desde 1999 a la fecha se ha capturado un 44% de la población juvenil de la merluza hubbsi, generándose un daño irreparable. En este sentido, se incrementa la tasa de descarte en alta mar: algunas estimaciones calculan que la cuarta parte de los ejemplares de merluza es arrojada sin vida nuevamente al agua por no alcanzar la talla requerida. Finalmente, la continuación de la captura indiscriminada derivó en la prohibición total por treinta días de pescar ejemplares de merluza, a mediados de febrero del corriente año. Pero nuevamente la presión de los empresarios determinó que el gobierno levantara la veda. De este modo, las empresas pesqueras se comprometieron a realizar dos vedas anuales de diez días, una en julio y otra en diciembre, y a aceptar la reglamentación vigente, referida a la presencia a bordo de inspectores u observadores de pesca, los cuales controlan tanto la operación en alta mar como los desembarques en todos los puertos del país.

La Ley de Reembolsos Patagónicos relocalizó la actividad en perjuicio de Bahía Blanca.

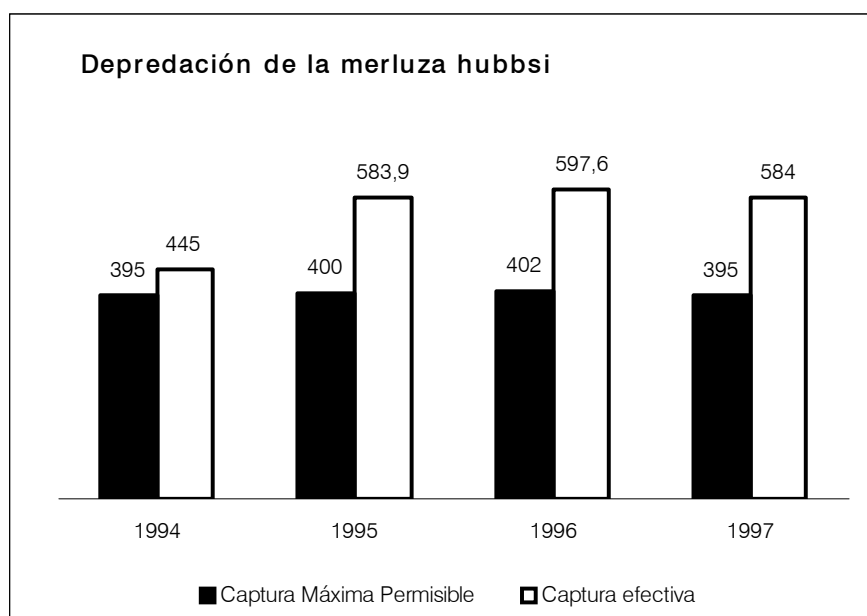
en los frigoríficos y menores ingresos vía tasas portuarias. Varias empresas pesqueras de altura que operaban en el puerto de Bahía Blanca emigraron al sur, dado que su orientación a la exportación permitía que su rentabilidad aumentara.

Los reembolsos a la actividad pesquera fueron eliminados en agosto de 1996 mediante una resolución de la Administración Nacional de Aduanas, aduciendo que los productos del mar no podían considerarse como originarios de la Patagonia. Sin embargo, la actividad pesquera en tierra continuó beneficiada con regímenes de promoción cuando se llevara a cabo en la zona mencionada.

La eliminación de este beneficio no fue suficiente para que las empresas retornaran.

A pesar del cese del cobro de los reembolsos para los productos del mar sin procesar en tierra, las firmas pesqueras radicadas en la Patagonia no se relocalizaron, fundamentalmente por los altos costos de traslado de capital. Además, muchas firmas dedicadas a la industria siguieron siendo beneficiadas por los regímenes de promoción. Desarrollaron una cadena integral que abarcó desde la captura hasta la conservación en frío, el procesamiento y finalmente la exportación con mayor valor agregado.

Sin embargo, estas no fueron las únicas causas por las que las empresas no se relocalizaron. Como se verá más adelante, las tarifas más altas del puerto local contribuyeron a que las empresas no volvieran, a pesar de las inmejorables condiciones de infraestructura y operatividad con que cuenta la estación local.



Comparación con otros puertos

*Puertos de referencia:
Quequén, San Antonio Este,
Mar del Plata, Puerto
Madryn.*

Con el fin de responder el cuestionamiento planteado al principio del análisis, a continuación se intentará caracterizar la situación relativa de la estación local, tomando como puntos de referencia otros cuatro puertos del litoral marítimo argentino: Quequén, San Antonio Este, Mar del Plata y Puerto Madryn. La selección de estas terminales obedeció a tomar los dos competidores más cercanos al puerto local (los dos primeros) y otras dos terminales con fuerte actividad pesquera (los dos últimos).

Para tener alguna idea de la magnitud de estos puertos en cuanto a la actividad pesquera, se puede observar el siguiente gráfico, elaborado a partir de datos de la Dirección Nacional de Pesca y Acuicultura.

Mar del Plata es, sin ninguna duda, el puerto más especializado en la actividad pesquera. La flota es fundamentalmente fresquera, y el valor de la captura de las principales especies en 1999 rondó los 210 millones de dólares. Puerto Madryn ha experimentado un fuerte crecimiento en este sector en los últimos años, alcanzando un valor de producción de 160 millones de dólares. En estos dos puertos se encuentra la mayor parte del total nacional de la industria de procesamiento de los productos de mar.

Con menores niveles de captura, y por ende, de valor de la producción, se ubican Quequén y San Antonio Este. El primero de ellos, si bien está incrementando la participación de este rubro

PRINCIPALES ASPECTOS DE LA LEY FEDERAL DE PESCA

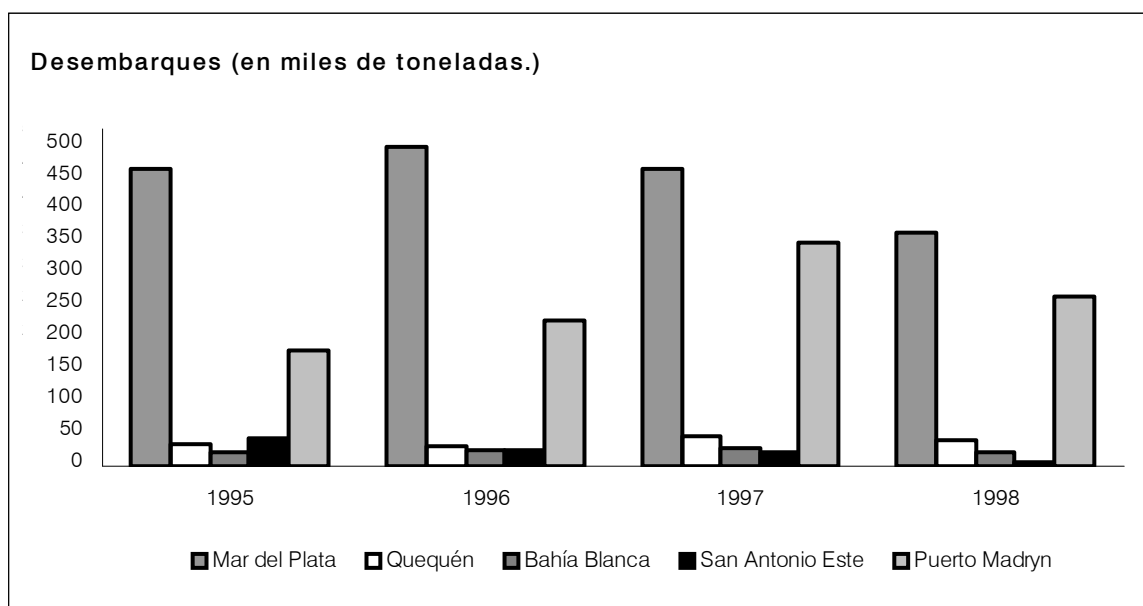
La Ley Federal de Pesca (24922) fue promulgada en 1998 y reglamentada en julio de 1999. Los principales puntos que se establecen en la misma son:

- La creación del Consejo Federal Pesquero, integrado por un representante de cada una de las provincias con litoral marítimo, el Secretario de Pesca, un representante por la Secretaría de Recursos Naturales y Desarrollo Sustentable, un representante del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, y dos representantes designados por el Poder Ejecutivo Nacional. La principal función de este organismo es establecer la política pesquera nacional.
- La necesidad de contar con la habilitación otorgada por la autoridad de aplicación para ejercer esta actividad, mediante algunos de los actos administrativos siguientes:
 - Permiso de pesca
 - Permiso de pesca de gran altura
 - Permiso temporario de pesca
 - Autorización de pesca
- La obligación de desembarcar la producción de los buques pesqueros en muelles argentinos, prohibiendo expresamente la transferencia de buques fresqueros a congeladores.
- El establecimiento de cuotas de captura a cada permiso de pesca, en función de la especie, el buque, la zona de pesca y tipo de flota. Las cuotas de captura son concesiones temporales que no podrán superar por empresa o grupo empresario aquel porcentaje que fijará el Consejo Federal Pesquero sobre la captura máxima permisible por especie, a efectos de evitar concentraciones monopólicas. Las mismas serán total o parcialmente transferibles, con excepción de la transferencia de cuotas de buques fresqueros a congeladores o factorías.

Los permisos de pesca son habilitaciones otorgadas a los buques solamente para acceder al caladero, siendo necesario para ejercer la pesca contar con una cuota de captura asignada o una autorización de captura en el caso de que la especie no esté cuotificada. El Estado Nacional podrá permitir el acceso a la pesca en los espacios marítimos bajo jurisdicción argentina a los buques de bandera extranjera, mediante tratados internacionales aprobados por ley del Congreso Nacional que tengan por objeto la captura de especies no explotadas o subexplotadas. La concesión de cupos de pesca a estos buques queda sujeta, entre otras cosas, al pago de un canon de extracción y a la condición de embarcar como mínimo un 50% de tripulantes argentinos.

La Ley Federal de Pesca N° 24.922 fue reglamentada en julio de 1999.

en la actividad portuaria, solamente factura la décima parte de su vecino, el puerto marplatense. San Antonio, por su parte, se especializa fundamentalmente en fruta, con lo cual el valor de la captura pesquera solamente asciende a 5 millones de dólares.



Costos

Con datos proporcionados por las administraciones portuarias y por agencias marítimas se compararon las tarifas portuarias en las mencionadas terminales. Los ítems que componen la estructura de la tabla siguiente se refieren fundamentalmente a los desembolsos que debe realizar un buque que toca puerto para descargar mercadería, que luego será exportada. No se incluyen, sin embargo, los costos de la exportación de esos productos, tales como la tasa por servicio a las cargas y los gastos de aduana, entre otros.

El puerto local tiene una posición intermedia en el ranking de costos.

A fin de realizar una comparación homogénea, se tomó como parámetro un buque factoría de bandera argentina que, luego de la zafra, ingresa a puerto a descargar 1.000 toneladas de merluza, permaneciendo tres días en muelle.

En una primera aproximación, se puede observar que Bahía Blanca se encuentra en una posición intermedia entre Mar del Plata y Madryn (más caros) y Quequén y San Antonio Este (más baratos). Por lo tanto, podría concluirse que los puertos más especializados en la actividad no son los que mayores ventajas ofrecen en cuanto a las tarifas.

Analizando pormenorizadamente la estructura para cada puerto, es evidente el gran peso que tiene la estiba. En todos los casos supera el 90% del total del costo, siendo en Madryn donde mayor participación y precio tiene. Esta es la principal causa que convierte a Puerto Madryn, según los datos proporcionados, en el más caro dentro de este análisis.

Mar del Plata supera al resto de los puertos analizados en el rubro *Practicaje y Remolques*, rubro que resulta exento de cargos para Bahía Blanca y Puerto Madryn. Sin embargo, en la estación local, la gratuidad está en función de la bandera del buque: para los nacionales es optativo, mientras que es obligatorio para los barcos internacionales. Dado que la comparación se efectuó tomando como base un buque factoría de bandera nacional, este rubro no cuenta.

Pero si se toma en consideración, el costo de practica y remolques supera holgadamente al resto de los puertos, alcanzando el 17% del costo total en Bahía Blanca, y llevándolo a ser casi tan caro como Madryn.

Otro rubro en el que Bahía Blanca posee desventajas es en *Otros gastos*, lo cual incluye una serie de erogaciones relacionadas fundamentalmente con los servicios que presta la agencia marítima (movilidad de autoridades, comunicaciones, franqueos, etc.), vigilancia por parte de Prefectura Naval Argentina y otras formalidades, tales como Migraciones y contribución al Centro Marítimo.

Finalmente, por las características del puerto local, *Faros y Balizas y Uso de vías navegables* resultan más altos en comparación con otras terminales. Si bien estos rubros no poseen una participación muy alta en el total, en valores absolutos se puede apreciar cierta diferencia. Esto se debe fundamentalmente al mantenimiento del canal de acceso, de 97 kilómetros de extensión. Justamente, la extensión del canal determina el alto precio cobrado por los prácticos y los remolcadores, que en caso de ser obligatorio eleva el total erogado. La contrapartida de este costo está en la posibilidad de acceso que tienen los buques de gran calado, lo que constituye la principal ventaja competitiva del puerto local.

Infraestructura

Un complemento fundamental de la actividad pesquera de altura, siempre teniendo en cuenta que la producción principalmente se exporta, es la capacidad de frío de los puertos en que los buques atracan para descargar el producto de la zafra. Dado que la ley obliga a descargar la producción en puertos argentinos y prohíbe la transferencia de los buques fresqueros a los congeladores, se necesita infraestructura de almacenamiento y frío para albergar la cosecha hasta el momento de la exportación.

Este requerimiento puede constituirse en un cuello de botella de la actividad pesquera, razón por la cual un puerto puede perder competitividad: si no hay posibilidades de descargar mercadería a la espera de un buque mercante, seguramente los pesqueros atracarán en otras estaciones. Además, esto no solamente afecta a los puertos sino también a las firmas pesqueras, ya que sin infraestructura de frío y almacenamiento, el buque factoría debe esperar en muelle el arribo del mercante, con lo cual existe un costo de oportunidad por lo que se pierde el buque de pescar.

Por otro lado, y suponiendo la existencia de plantas frigoríficas en la zona portuaria, es de singular importancia la ubicación de dichas plantas. Los costos de estiba varían en función de la distancia que hay desde el muelle hasta las cámaras, fundamentalmente por el mayor uso de camiones o vagones y el excedente de tiempo en que se incurre.

Comparando los puertos antes mencionados, se puede observar que la terminal local tiene una capacidad instalada notoriamente superior al resto, aunque se encuentra subutilizada casi en su totalidad.

Es necesario aclarar que la comparación se efectuó sobre la base de las plantas frigoríficas instaladas dentro del puerto, lo cual no descarta que fuera de ese ámbito existan otros establecimientos. Para el caso de Puerto Madryn, por ejemplo, no existen frigoríficos en estas condiciones; todos se encuentran en las plantas de procesamiento del parque industrial pesquero de esa localidad. Sin embargo, en los muelles hay tomas *reefers* para contenedores. Algo similar sucede en el caso de Mar del Plata.

La infraestructura de frío y la cercanía de los frigoríficos a los muelles son ventajas indiscutibles del puerto local.

La distancia desde la línea de atraque de los buques hasta las cámaras frigoríficas es notablemente menor en Bahía Blanca frente a los demás puertos analizados.

El puerto local, con sus 56 mil metros cúbicos de frío, supera a su competidor más cercano – San Antonio Este– en 8 mil metros cúbicos. Pero esta diferencia se hace más notoria cuando se analiza la capacidad de almacenaje (en toneladas) para los productos de mar. La orientación de San Antonio Este hacia los productos frutícolas determinó la especialización de algunos establecimientos, con lo cual solamente pueden ser albergadas 800 toneladas de pescado, contra 13,7 mil en Bahía Blanca. Mar del Plata y Quequén, aunque superan a San Antonio, se encuentran muy por debajo de esta cifra, con solamente 1,7 y 2 mil toneladas respectivamente.

Por otra parte, la distancia desde la línea de atraque de los buques hasta las cámaras frigoríficas es notablemente menor en Bahía Blanca que en el resto de los puertos considerados. Esto redundará, como se explicó anteriormente, en un ahorro de dinero y tiempo a la hora de desestibar. Con frigoríficos cercanos al muelle, el tiempo de estiba y desestiba se puede acortar mediante el uso de autoelevadores o cintas transportadoras. Estando el frigorífico fuera de la zona cercana al muelle, se hace necesario utilizar un medio de transporte como puede ser un camión o vagones de tren para cubrir esa distancia. Por lo tanto, a esto hay que sumarle el trabajo de estiba y desestiba de ese medio de transporte, con lo cual no solamente el tiempo es mayor sino que también aumenta el manipuleo, con el consecuente perjuicio para la mercadería.

En resumen, son evidentes las ventajas que tiene el puerto de Bahía Blanca en cuanto a la infraestructura de frío y la cercanía de las cámaras frigoríficas a los muelles. Los establecimientos, todos situados en el Muelle de Cargas Generales, se encuentran parcialmente desutilizados, lo que refleja, por un lado, la declinación, y por otro, las posibilidades de expansión de la actividad en el puerto local sin que sea necesaria una gran inversión para su reactivación.

Otra ventaja sustancial es la posibilidad de operar en forma continua todos los días del año. En este sentido, los acuerdos alcanzados por el Consorcio con las empresas de estiba se conjugan con la tranquilidad de las aguas del Muelle de Cargas Generales, de modo que ni factores climáticos ni laborales pueden provocar costos por la espera del buque en muelle.

Comentarios finales

A pesar de que el puerto de Bahía Blanca no posee los costos más bajos, presenta ventajas definidas.

Este estudio no pretende ser otra cosa que una primera aproximación al análisis de un sector con alto potencial productivo en la economía bahiense: la pesca de altura. A lo largo del mismo se pudo observar que causas ajenas al desempeño del puerto local determinaron un éxodo de empresas hacia los puertos patagónicos. Pero los altos costos de movilización del capital y el desarrollo industrial de la actividad impidieron que la relocalización operara en sentido contrario ante la eliminación de beneficios distorsivos.

El puerto de Bahía Blanca no posee los costos más bajos de las estaciones marítimas del litoral atlántico, pero son indiscutibles sus ventajas, fundamentalmente en cuanto a capacidad de frío y menor distancia de los frigoríficos a la línea de atraque. El reacondicionamiento de esta infraestructura debería constituirse en el punto de partida de un paquete de políticas en vistas a recuperar una actividad de gran potencial productivo para nuestra ciudad. □

Comercialización de ganado bovino

□ La producción regional ganadera ronda las 200 mil toneladas representando un valor que en los últimos años ha oscilado entre los \$ 150 millones a los \$ 200 millones.

□ La etapa entre el productor y la industria frigorífica presenta opciones de comercialización en las que la seguridad y confianza entre los agentes resulta vital.

□ La estructura de costos no difiere en gran medida entre las alternativas de comercialización, por lo que la preferencia del productor se vincula a otros rasgos.

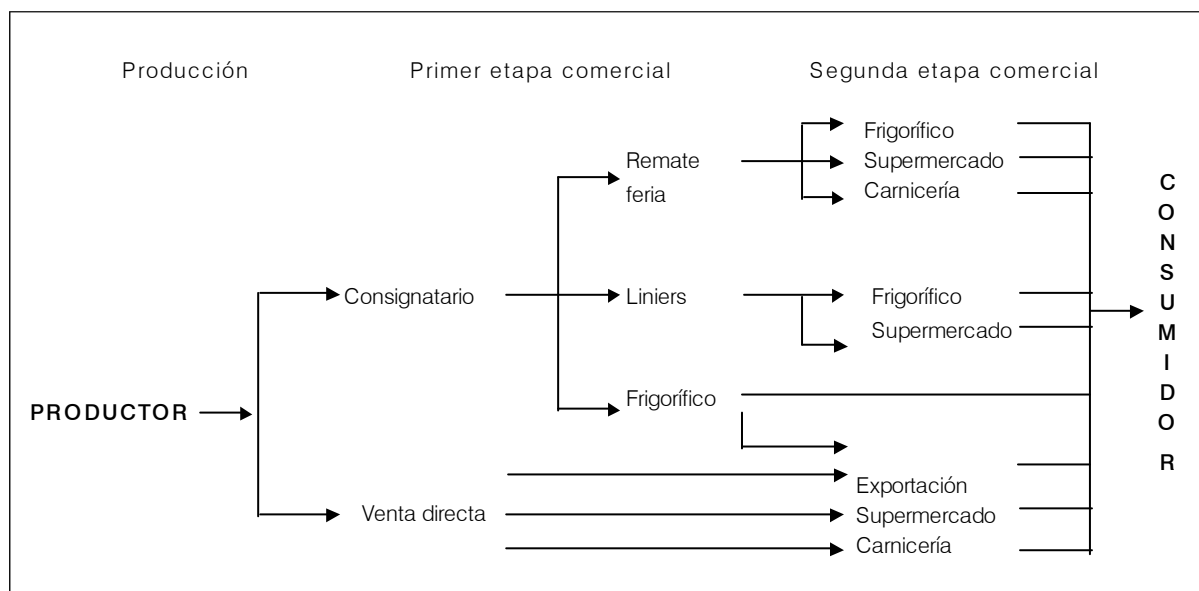
La siguiente nota continua el análisis presentado en la edición anterior. Su objetivo es presentar los principales aspectos en la comercialización de ganado bovino, con énfasis en el sector de intermediación entre el productor y la industria frigorífica. Los volúmenes y montos involucrados en este tipo de operaciones la ubican en un plano destacado en el marco de la economía regional. La producción regional ganadera ronda las 200 mil toneladas representando un valor que en los últimos años ha oscilado entre los \$ 150 millones a los \$ 200 millones, de acuerdo al nivel de precios vigente. En la etapa de comercialización, el estudio anterior indicaba una faena en frigoríficos locales del orden de las 40 mil toneladas anuales. En forma aproximada, y tomando como referencia un precio por kilo para la media res de \$1,60, la actividad presentaría un monto de transacciones superior a los \$60 millones anuales.

Alternativas de comercialización

El Esquema 1 representa el proceso de comercialización de la carne. El trabajo anterior describió el proceso correspondiente a lo que denominamos “Segunda Etapa de Comercialización”. En esta instancia, el análisis se centra en la llamada “Primer Etapa”. Como se puede apreciar, el productor presenta dos opciones bien diferenciadas. En la primera de ellas, comercializa la hacienda en forma directa con el comprador. Este puede ser un supermercado, una cadena de carnicerías o un frigorífico. En esta variante, el productor percibe un precio mayor al no pagar los gastos de intermediación. En contrapartida, debe afrontar un mayor riesgo del no pago por parte del comprador como así también reclamos por la calidad de la hacienda.

Las ventas realizadas a frigoríficos través de este canal, como así también a través de consignatarios, se pactan a valor de carne en gancho. Esta modalidad registra un aumento en los últimos tiempos en detrimento de las operaciones pactadas a kilo vivo, dada las ventajas que presenta para compradores y productores. El comprador se beneficia porque paga por la cantidad de carne realmente comprada, en tanto que el vendedor de hacienda le permite acceder a un mejor precio de venta¹. En el cuadro adjunto, y a modo de ejemplo, se observan los rindes estándar fijados por la industria frigorífica para cada una de las categorías, el precio de referencia registrado en el mercado de Liniers y el precio en gancho resultante.

¹ Con esta forma de comercialización se evita que el productor realice el pesado de los animales cuando están muy llenos, ya que no tiene incentivos para hacerlo. En las operaciones pactadas a kilo vivo, el comprador se cubría de la posibilidad de un bajo rinde en la faena a través de la disminución en el precio de compra.



Esquema 1.
Comercialización de la
hacienda con destino
faena.

La segunda posibilidad de comercialización es a través de un intermediario, llamado consignatario. En este caso, la hacienda puede tener como destino un remate feria en la ciudad o en la zona, puede ser enviado para remate en el mercado de Liniers, o bien ser vendido directamente a frigoríficos (Ver Esquema 1).

En la región próxima a Bahía Blanca operan alrededor de veinte casas consignatarias de ganado. La mayor concentración se da en la ciudad de Bahía Blanca con un 20%, seguida por Coronel Suárez (15%). También existen sucursales de casas consignatarias cuyas casas centrales se ubican tanto en la provincia de Buenos Aires como así también en la Capital Federal.

Los remate feria son organizados por las casas consignatarias según la oferta de ganado disponible, siendo lo usual que se realice uno por mes. El consignatario recibe los ofrecimientos de la hacienda y se encarga de contactar a los posibles compradores. Para la fecha del

VALORES DE VENTA DIRECTA

Categoría	\$ / Kg. Vivo	% Rinde	\$ En gancho
Novillos Livianos	\$0,87	57,5	\$1,52
Novillos Medianos	\$0,85	58	\$1,47
Novillos Pesados	\$0,84	58	\$1,44
Novillos Cruza	\$0,82	58	\$1,41
Novillos Ov.Negros	\$0,73	56	\$1,31
Novillitos	\$0,89	57	\$1,56
Vacas Consumo	\$0,58	55	\$1,06
Vaquillonas	\$0,79	55	\$1,43
Terneros	\$0,95	55	\$1,73
Toros	\$0,53	59	\$0,90

Cuadro 1.
Elaboración propia en
base a datos obtenidos
en www.infomeat.com

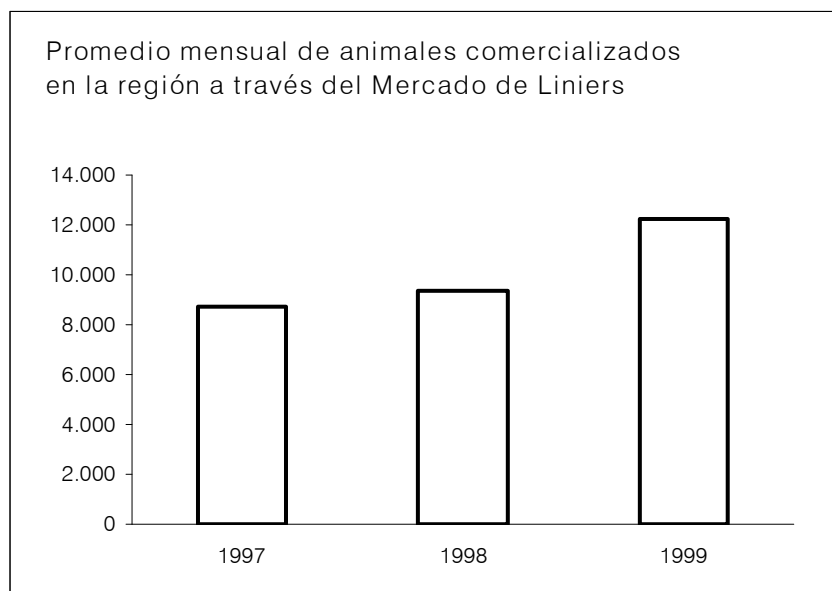
remate, que se realiza en instalaciones propias o alquiladas, generalmente las sociedades rurales, es el consignatario quien se encarga de recibir la hacienda y realizar el proceso de clasificación.

Por su actividad, el consignatario percibe una comisión, que es de aproximadamente el 5% para el productor que realiza la venta en un remate feria, y dentro de la cual se incluyen los costos de comisión propiamente dichos, garantía, los costos por el uso de las instalaciones, impuestos de sellos y los gastos relacionados con el movimiento del ganado en el lugar del remate.

Por su parte, quien realiza la compra también abona una comisión, que en este caso es cercana al 4%. En el caso de la operatoria a través de consignatarios, son ellos quienes en última instancia responderán por el pago de la hacienda, es por tal motivo que dentro de las comisiones un porcentaje corresponde a una garantía para hacer frente a la falta de pago por parte del comprador.

A través de consignatarios también se realizan las operaciones en el Mercado de Liniers. En este caso, el productor que vende en dicho mercado debe pagar una comisión del 5,75%. Las principales ventajas de operar en este mercado vienen dadas por la amplia variedad de plazos de venta (desde 7 a 30 días), como así también la seguridad en el cobro.

Esta última situación, como así también la disminución en el grado de informalidad que se registraba en el comercio de carne durante la primera mitad de la década del '90, ha provocado un sustancial aumento en la cantidad de hacienda comercializada a través de este mercado



*Gráfico 1.
Fuente: elaboración propia en base a datos del Informe Estadístico Mensual de SENASA*

en los últimos años, inclusive en la región de influencia de Bahía Blanca, tal como se puede apreciar en el Gráfico 1.

Por último, el productor puede optar por vender en forma directa a frigoríficos, pero por intermedio de un agente consignatario. En este caso, las comisiones son obviamente menores, y son de aproximadamente el 4% para el vendedor, mientras que quien realiza la compra debe afrontar una comisión cercana al 2%. Al igual que en el caso del remate feria, el consignatario sigue siendo el responsable de última instancia por el pago de la hacienda.

Estructura de costos y márgenes

Las distintas opciones de comercialización involucran diferentes estructuras de costos, como así también ventajas y desventajas que el productor debe tener en cuenta al momento de realizar la venta de su producción.

En el caso de la comercialización en remate feria a través de un consignatario, a los gastos antes mencionados se le debe agregar el pago de la tasa municipal por control de marcas y señales, que difiere para cada partido, como así también el costo del transporte hasta el lugar del remate.

En un ejemplo numérico², y suponiendo el caso de la venta de una jaula de 25 animales, con un peso promedio de 480kg, y una distancia promedio de 200 kilómetros, el productor debe considerar una disminución de aproximadamente el 8% sobre el precio de venta.

Con iguales supuestos, pero suponiendo una venta al Mercado de Liniers, la disminución en el precio de venta es sustancialmente mayor, de casi un 13%, explicado principalmente por la mayor influencia que presenta el costo del transporte, mientras que en el caso de una venta directa, y siempre actuando a través de un consignatario, la disminución en el precio final es menor, cercana al 6,5%.

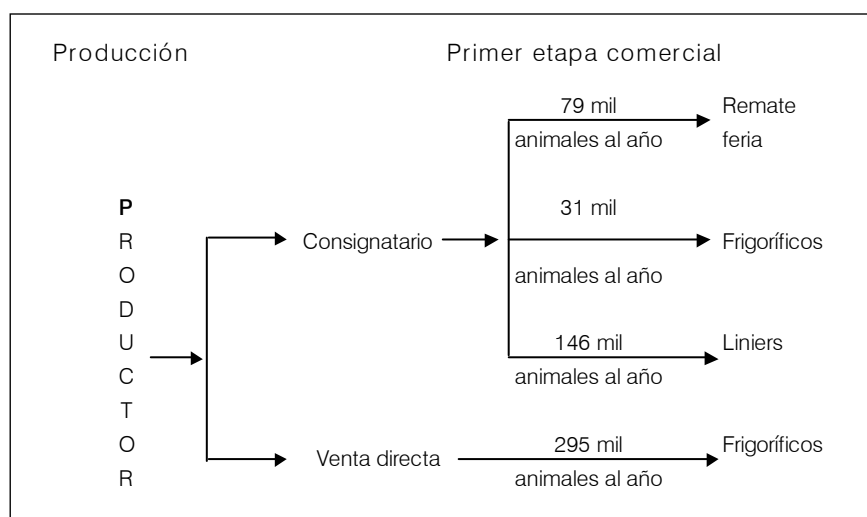
Si bien a primera vista parecería prevalecer una opción por sobre las demás, el análisis de la otras cuestiones no vinculadas a los costos directos (plazos de pago, seguridad en el cobro, necesidad de liquidez por parte del productor) son las que determinarán en definitiva la preferencia del vendedor por alguna de las alternativas.

Para cuantificar la magnitud de cada canal de comercialización, se presenta en el Esquema 2, una aproximación de los volúmenes comercializados a través de cada uno de las diferentes operatorias durante el año 1999.

La venta directa representó aproximadamente unos 295 mil animales, que corresponden al 56% de los más de 550 mil animales vendidos para faena en la región. Dentro del 46% restante, comercializado a través de consignatarios, el mayor porcentaje correspondió a las ventas realizadas a través del mercado de Liniers (57%), seguido por las ventas a través de remates feria (31%), ubicándose en último lugar las ventas a frigoríficos (12%). ■

² Los valores aquí consignados son estimaciones realizadas a partir de consultas a operadores y productores de la ciudad y la región.

Esquema 2.
Fuente: elaboración propia en base a datos del Informe Estadístico Mensual de SENASA



	TOTAL REGION					
	Prom. mensual animales (1997)	Particip.	Prom. mensual animales (1998)	Particip.	Prom. mensual animales (1999)	Particip.
Remate feria	7.633	12%	8.207	12%	9.153	12%
Invernar	23.554	36%	25.862	38%	29.388	39%
UEE	4.946	8%	4.418	7%	2.667	4%
Merc. De Liniers	8.688	13%	9.322	14%	12.220	16%
Frig/Matadero	20.304	31%	19.474	29%	21.964	29%
TOTAL	65.125	100%	67.283	100%	75.391	100%

Tabla: Cadena de comercialización del ganado bovino. Total de bovinos salidos del establecimiento, según destino.

ANEXO COMERCIALIZACION

La actualización de los datos proporcionados por SENASA en su Informe estadístico mensual acerca de la comercialización de ganado bovino en la región muestra un significativo aumento en los volúmenes totales para el año 1999. El incremento, para los 10 partidos bajo análisis, fue del 12% en comparación con el volumen registrado durante el año 1998. La principal suba se registró en el ganado comercializado a través del mercado de Liniers, que tuvo un incremento de más del 31% con respecto a lo comercializado durante el año 1998, mientras que el aumento asciende hasta 41% si la comparación se efectúa con el volumen registrado en el año 1997. La seguridad que otorga este mercado para el cobro de la hacienda vendida, como así también la necesidad de muchos productores de hacerse de liquidez acentuaron la preferencia por esta modalidad de comercialización. Por su parte, y en lógica con lo ocurrido en todo el sector exportador de carne, las ventas regionales con destino a la Unión Europea fueron el único canal que presentó bajas, siendo la disminución de más del 40%. Este destino también estuvo afectado por los problemas que se registraron en uno de los más importantes establecimientos frigoríficos de la región. Con excepción de las modalidades mencionadas anteriormente, las participaciones de cada canal sobre el total siguen en valores similares a los registrados en años anteriores.

Fuente: elaboración propia en base a datos del Informe Estadístico Mensual de SENASA

El gasto municipal crece

□
Los municipios, al igual que los demás niveles de gobierno, poseen diferentes alternativas para financiarse.

□
Los efectos de utilizar una u otra herramienta como mecanismo de financiación son diferentes.

□
Existe un amplio debate en la teoría acerca de la bondad de la toma de deuda para cubrir brechas fiscales.

Siguiendo con los estudios habituales sobre el funcionamiento del sector público, se analizan en esta oportunidad los resultados recientemente publicados acerca de la ejecución presupuestaria municipal durante el ejercicio anterior.

Más allá de la evolución de los ingresos y gastos, se pone particular énfasis en la relación entre ambos para poder observar, en definitiva, los mecanismos de financiación de la actividad municipal local, en un contexto nacional de necesidad de ajuste y de disminución de presión tributaria sobre los contribuyentes que no resulta ajeno a Bahía Blanca.

El aumento del gasto público local

De acuerdo a las cifras oficiales publicadas, durante el año 1999 el gasto municipal total se incrementa un 10% con respecto al ejercicio anterior, y un 14% si se lo compara con 1997. Esta situación confirma un crecimiento paulatino en la actividad estatal local en los últimos años que actualmente se ubica en torno a los 79 millones de gasto.

Por el lado de los ingresos tributarios, al comparar los números más recientes se observa una caída en los mismos, tanto en el caso de los de origen local como en los coparticipados. Concretamente, los tributos municipales caen en 1999 un 5% con respecto al año anterior. Cabe destacar que 1998 es un año atípico con respecto a la recaudación de tasas locales, debido a que se ingresan importantes sumas por regularización de deudas anteriores como consecuencia de la aplicación de moratorias.

El monto global de gasto del municipio durante 1999 fue cercano a los 79 millones.

El aspecto más novedoso en este ejercicio es, tal vez, el importante ingreso de capital percibido por la comuna de más de 9 millones, que en parte se debe a la toma de un crédito puente como adelanto por la emisión de bonos municipales (anunciada por el municipio sobre fines del año 1997) y también a un crédito otorgado por un Banco oficial.

Más allá de comentar la evolución de los ingresos y egresos del municipio, el aspecto interesante está vinculado con la relación entre los mismos, es decir si la actividad del sector público municipal puede ser financiada de algún modo. En definitiva, se trata de averiguar si el resultado es la existencia de déficit o de superávit.

El concepto de déficit fiscal se refiere, como idea general, al exceso de gasto público comparado con los ingresos fiscales. Existen, sin embargo, múltiples formas de medirlo y las diferencias entre ellas provienen de la inclusión o exclusión de determinados rubros dentro de los conceptos

de gastos públicos o de ingresos fiscales. Además, dichas diferencias se relacionan con la naturaleza del problema con que se quiere relacionar al déficit fiscal. Sintéticamente, el déficit fiscal se basa en una identidad contable básica donde todo lo que se gasta debe estar exactamente compensado por pagos realizados o por sumas que se han quedado debiendo.

Considerando la definición más restringida de déficit, es decir el déficit operativo¹, se obtiene un resultado *negativo* superior al millón de pesos. Esto refleja una situación fiscal que puede complicarse dado que se están financiando gastos corrientes o de funcionamiento ordinario del municipio con endeudamiento, ya sea de tipo consolidado o flotante, lo cual podría agravar la carga de la deuda en los períodos subsiguientes.

Desde otra perspectiva y de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional², el déficit fiscal mide la diferencia entre el total de egresos gubernamentales (incluyendo las erogaciones por intereses, pero excluyendo los pagos por amortización, de la deuda pública pendiente) y el total de ingresos en efectivo (incluidos los ingresos tributarios y no tributarios y las donaciones, pero excluidas las entradas de empréstitos). En otras palabras, no todos los gastos relacionados con el servicio de la deuda pública están incluidos en la medición del déficit: los pagos de intereses se agregan a los gastos no relacionados con la deuda, pero los pagos por amortización quedan excluidos. Por otra parte, los ingresos corrientes se registran como ingresos del gobierno, pero no los provenientes de empréstitos. El sentido de esta diferenciación consiste en separar “encima de la línea” todas las transacciones que no crean o eliminan pasivos del sector público de modo tal de observar si existen o no necesidades de financiamiento en el período, mientras que por “debajo de la línea” se registran las que sí modifican el pasivo del sector público (como la toma o cancelación de préstamos) dado que se considera un mecanismo de financiamiento de la actividad estatal.

Siguiendo esta metodología se determina que, en 1999, las cuentas municipales observan una necesidad de financiamiento de casi 8 millones. Los ingresos por endeudamiento destinados a cubrir esta brecha provienen de la toma de deuda consolidada por el monto de 9 millones aproximadamente, y de la generación de deuda flotante.

¹ Los gastos e ingresos operativos se refieren exclusivamente a los componentes no financieros de las operaciones corrientes. La definición de déficit operativo se asocia al resultado de la gestión fiscal propia el período al no computar el déficit ocasionado en los pagos de intereses de deudas generadas en periodos anteriores. Es más limitada que la definición de déficit corriente o de funcionamiento. Para mayores precisiones ver “El Déficit del Sector Público, Metodologías Alternativas de Medición”, Riavitz y otros, XX Jornadas de Finanzas Públicas.

² Blejer y Cheasty, “The Measurement of Fiscal Deficits: Analytical and Methodological Issues”, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXIX, diciembre 1991.

¿Hacia dónde se dirige el mayor gasto?

Tal como se dijo en la sección anterior, se observa un aumento en el gasto público total de aproximadamente 7 millones con respecto al ejercicio anterior. Este incremento se explica fundamentalmente por mayores gastos en Personal, Bienes y Servicios y Obra Pública. En los dos primeros casos, como se dijo anteriormente, se trata de un incremento en partidas que se encuentran estrechamente ligadas al funcionamiento normal del municipio, siendo por lo tanto bastante resistentes a la baja. En el caso de la Obra Pública el incremento con respecto a 1998 es del 45%, con un gasto total en este rubro de más de 5 millones fundamentalmente impulsado por el plan de obras que se preveía financiar con la emisión de bonos municipales. En el resto de las partidas como Inversión en Bienes e Inversión Financiera también se registran aumentos, aunque la magnitud de las mismas con respecto al gasto total no es tan significativa como en el resto de las partidas.

Otra forma de ver las prioridades del municipio en la asignación de gastos es a través del Presupuesto por Programas. El total de gasto asignable a programas municipales asciende a más de 51 millones, donde las mayores sumas son captadas por los programas de Limpieza y Conservación de Áreas Urbanas y Mantenimiento y Reparación de Alumbrado Público y Semáforos (cerca de 10 millones), ambos relacionados con la retribución que hace el sector

Los ingresos de origen municipal superaron los 44 millones.

público de la Tasa por Alumbrado que pagan los contribuyentes y recauda aproximadamente 15 millones anuales.

Los recursos coparticipados fueron aproximadamente 20 millones

Otro grupo de programas de importancia está relacionado con Salud y Asistencia Social, como es el caso de Medicina Asistencial y Atención Preventiva y Proteccional de la Minoridad. Esto sumado al aporte al Centro de Salud Leónidas Lucero supone un gasto en estas áreas de aproximadamente 23 millones.

También se encuentran una serie de partidas que no son asignables a programas específicos que suman más de 25 millones del gasto total del municipio. Entre ellas se encuentra el aporte al Leónidas Lucero (13 millones), Programa de Reestructuración Salarial, Retribuciones a Terceros y también todas las partidas relacionadas con los servicios y amortización de la deuda.

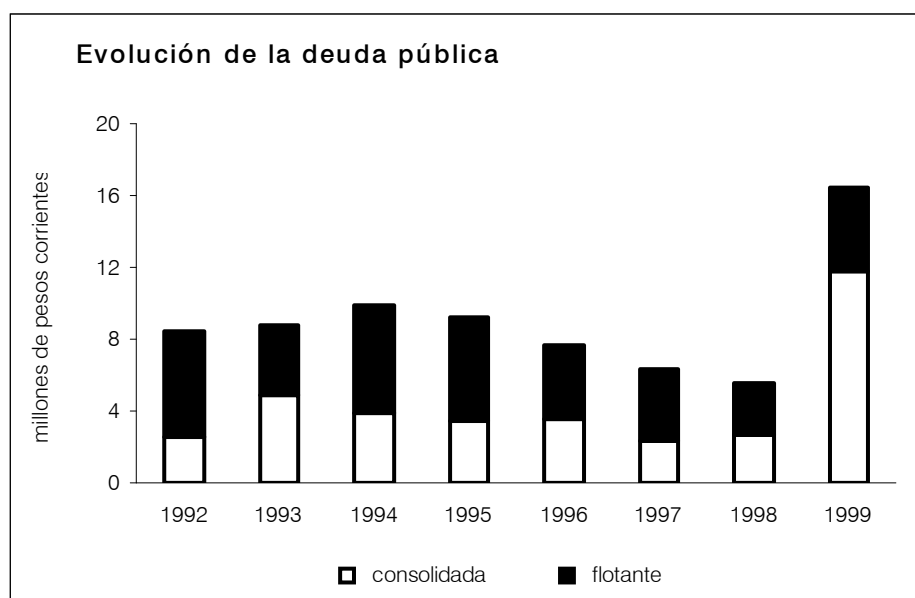
Evolución de la deuda

Aproximadamente 16 millones de deuda se transfieren como saldo inicial al ejercicio 2000.

En el Gráfico 1 puede verse la evolución del pasivo en los últimos años donde además se diferencia su composición entre deuda flotante y consolidada. El saldo que se transfiere al ejercicio 2000 plantea compromisos municipales superiores a los 16 millones mientras que 1999 se inició con una deuda total de 5,5 millones. El hecho de tratarse en su mayor parte de deuda consolidada (70%), da certeza acerca del plazo de vencimientos y el monto de los servicios de la misma, pero al mismo tiempo al ser un préstamo-puente de corto plazo como anticipo de la futura colocación de bonos municipales, en caso de no efectuarse esa emisión deberán refinanciarse los pasivos con la consiguiente renegociación de los términos de endeudamiento.

La existencia de déficit en el sector público plantea el interrogante acerca de cuáles son las diferencias para la economía si se utiliza una u otra herramienta. Esto ha generado un largo debate en la teoría donde, por una parte se encuentran quienes defienden la utilización del endeudamiento argumentando beneficios para la actividad económica, y por el otro lado están

Gráfico 1



quienes advierten sobre los excesos en su utilización dado que genera incentivos para un gasto público excesivo al poseer un costo político inferior al de los impuestos, como consecuencia de la existencia de ilusión fiscal entre los contribuyentes.

La emisión de deuda pública implica una corriente futura de obligaciones en concepto de pago de intereses y devolución del principal a los tenedores de los títulos cuando se realizan las amortizaciones. Esto significa que cuando llegue el momento del vencimiento de la deuda, será necesario contar con recursos adicionales que necesariamente deben ser provistos por mayor recaudación o bien se deberá intentar refinanciar la deuda postergando su pago mediante nuevas emisiones.

Todo esta línea de argumento conduce al concepto de "sustentabilidad" de la deuda pública, es decir, hasta qué punto es posible para un gobierno financiarse a lo largo del tiempo con endeudamiento. Esta idea de "sustentabilidad" está estrechamente ligada a las posibilidades reales que posee el estado para cumplir sus compromisos como deudor, incluso utilizando indefinidamente la emisión de nueva deuda como mecanismo de financiación de sus déficits. El tratamiento de estas cuestiones sin duda será motivo de análisis en próximas entregas. □

Ejecución presupuestaria - Municipalidad de Bahía Blanca

en valores corrientes

GASTOS	1996	1997	1998	1999	Var. 99/98
Personal	24.605.474	24.899.442	26.600.978	29.944.382	13%
Bienes y servicios	28.489.643	29.271.849	30.018.680	33.448.562	11%
Intereses y gastos de la deuda	82.226	49.758	121.399	185.755	53%
Transferencias corrientes	2.303.007	2.781.678	2.972.246	2.786.374	-6%
Bienes	240.528	504.420	637.000	819.253	29%
Trabajos públicos	2.935.716	3.611.208	3.680.117	5.348.595	45%
Inversión financiera	213.067	126.712	100.369	165.667	65%
Amortización de la deuda	1.608.068	1.345.098	1.141.165	511.589	-55%
Deuda flotante mayor B	5.684.460	4.049.835	3.779.513	2.765.225	-27%
Devoluciones	30.232	28.996	22.243	8.182	-63%
Amortización programas de asist servicios públicos				197.699	
Egresos cuentas especiales	1.451.094	2.399.466	2.418.689	1.777.187	-27%
Egresos cuentas de terceros	428.197	542.998	718.943	796.462	11%
Egresos deuda flotante mayor C	37.139	0	0	422.203	
GASTOS TOTALES	68.108.850	69.611.460	72.211.343	79.177.134	10%

INGRESOS	1996	1997	1998	1999	Var. 99/98
Ingresos municipales	43.060.098	42.062.950	46.370.293	44.153.642	-5%
Ingresos de otras jurisdicciones	18.668.208	20.361.178	21.481.318	20.672.570	-4%
Ingresos de capital	373.440	218.935	142.070	9.084.289	6294%
Otros ingresos	1.769.272	2.646.518	2.627.857	2.397.860	-9%
INGRESOS TOTALES	63.871.017	65.289.582	70.621.537	76.308.361	8%

Indice de precios al consumidor y costo de la canasta familiar

Los precios minoristas exhibieron cambios poco significativos durante marzo y abril. Como era previsible, los capítulos con mayores cambios fueron “Indumentaria” y “Esparcimiento”.

Panorama general

Los precios minoristas registraron, en el ámbito local, una baja del 0,2% en el mes de marzo y un aumento del 0,1% en abril. Asimismo, el índice estimado por el INDEC para el área de Capital Federal y Gran Buenos Aires cerró con disminuciones en los dos períodos: -0,5% y -0,1% respectivamente.

Si se comparan los índices de abril con los correspondientes al primer mes del año se tiene que en la ciudad se acumula una caída del 0,1% y en Buenos Aires, una del 0,6%. Esto puede tomarse como una señal de que aún no se ha emergido completamente de la situación recesiva, por un lado, y que la competencia por el lado de la oferta sigue traduciéndose en precios más bajos, por el otro.

En el último bimestre, los capítulos que más variaron e incidieron en los resultados generales fueron “Indumentaria”, en atención al cambio de temporada, “Esparcimiento”, como consecuencia de la finalización del receso estival y el lanzamiento de promociones y “Alimentos y Bebidas”, que constituye una categoría tradicionalmente dinámica dentro de los agrupamientos del índice.

Panorama local

Mes de marzo

En marzo, el Índice de Precios al Consumidor cerró con una baja general del 0,22%. El resultado era en parte previsible por varios motivos: las ofertas que suelen registrarse en el capítulo “Esparcimiento” luego del receso estival, las rebajas anunciadas para las tarifas de los servicios de electricidad y teléfono y la guerra de precios provocada por la fuerte competencia en el rubro *Artículos del hogar*, entre otros.

EN SINTESIS

▢
Variación marzo
-0,2%

▢
Variación abril
0,1%

▢
Capítulo con mayor suba
Indumentaria

▢
Capítulo con mayor baja
Esparcimiento

▢
Variación anual acum.
-0,1%

▢
Costo canasta familiar
1.348,7 pesos

La variación del IPC en Bahía Blanca fue del -0,2% en marzo y del 0,1% en abril.

Si se compara el índice de marzo con el correspondiente al mes de enero, se calcula una variación negativa del 0,25% en lo que va del año. Aquí no debe perderse de vista que al comienzo del período se trasladó a los precios minoristas la mayor parte del impacto provocado por la última reforma tributaria, generando una variación mensual récord en los últimos cinco años. En marzo de 1999 el IPC concluyó con un cambio porcentual del 0,1%. Esto marca una diferencia bastante significativa con respecto al resultado obtenido en esta oportunidad.

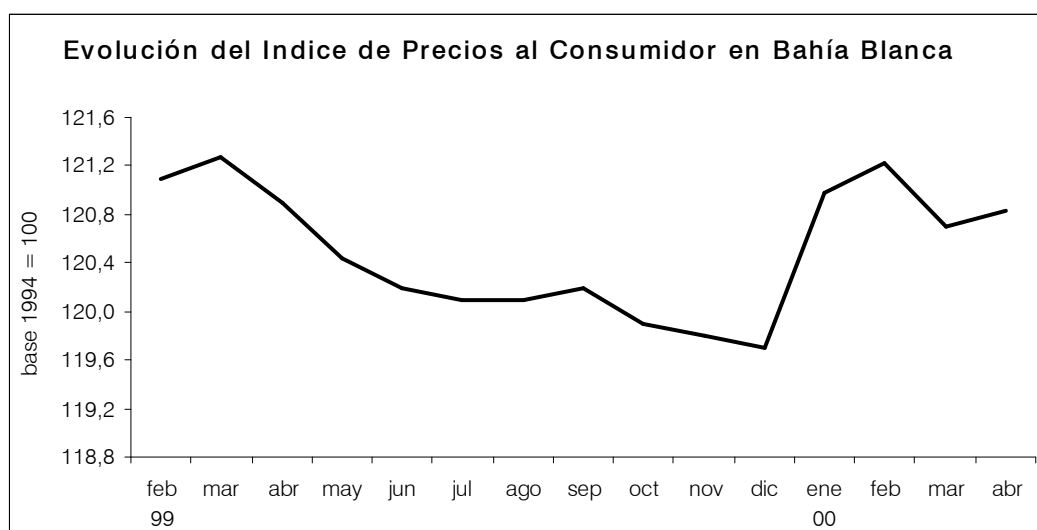
A nivel de capítulos, la categoría que más incidió en la baja general fue "Esparcimiento", que presentó una caída del 1%. En particular, el rubro *Hotel y excursiones*, perteneciente al grupo *Turismo*, exhibió un descenso superior al 4%, como consecuencia de las tarifas promocionales ofrecidas por las agencias de viaje luego de los meses estivales de mayor demanda.

"Alimentos y Bebidas" es un capítulo de gran dinamismo, debido a los factores estacionales que operan sobre los productos frescos y a la competencia que generan los hipermercados.

En segundo término se ubicó "Alimentos y Bebidas", que cerró con una variación del -0,86%. Los rubros que principalmente explicaron la caída del capítulo fueron *Aceites y grasas* (-8%), *Frutas frescas y en conserva* (-7%), *Alimentos semipreparados* (-3%), *Bebidas no alcohólicas* (-2%), *Verduras frescas* (-1,4%) y *Bebidas alcohólicas* (-1,3%), *Carnes* (-1%). En el caso de las frutas y verduras, los cambios fueron de índole estacional y en el resto de los productos, las rebajas constituyeron un resultado de las políticas de precios de los super e hipermercados, los principales formadores de precios en la ciudad. También hubo algunos aumentos de relativa importancia, como los registrados en *Lácteos*, más particularmente en los quesos (7%), y en *Condimentos* (2%). El resto de los rubros manifestó variaciones de pequeña incidencia en el resultado del capítulo.

"Equipamiento y funcionamiento del hogar" presentó una disminución del 0,23%. El principal cambio se concentró en los artículos del hogar que, en conjunto, disminuyeron casi un 2%. Evidentemente, la intensa competencia entre las firmas que operan en el mercado de Bahía Blanca se traduce en importantes rebajas para este tipo de artículos. También hubo caídas en *Textiles y accesorios para la decoración* (-1,6%) y en *Elementos de ferretería* (-0,7%).

"Educación" sumó una nueva baja a las ya registradas en enero y febrero. En esta ocasión fue del -0,14%. Es interesante notar que este capítulo habitualmente presentaba aumentos en los primeros meses del año, como consecuencia de la mayor presión de la demanda asociada a los requerimientos del inicio del ciclo escolar. Actualmente es importante la presencia de los hipermercados y comercios de artículos importados en la venta de útiles escolares. Esto genera una fuerte competencia en el rubro y una tendencia a que los precios bajen y no aumenten como tradicionalmente ocurría. Por otra parte, hubo reducciones en los valores de servicios educativos (-1,5%) tales como cursos de idioma, computación, etc.



Por el lado de los aumentos encabeza el ranking "Indumentaria", que observó una variación del 0,3%. El cambio obedece a la reposición de artículos por cambio de temporada, que ingresan a precios más altos que las prendas de verano. Concretamente hubo alzas del 2,1% en la ropa interior de hombre, 2% en las telas, 1,3% en la ropa exterior de mujer y 0,3% en el calzado femenino. No obstante estos aumentos, aún persisten algunas liquidaciones de artículos fuera de estación.

"Vivienda" finalizó con una leve variación del orden del 0,2%. Aquí intervinieron dos tipos de resultado. En primer lugar está el aumento del 10% en el alquiler de vivienda. Este ajuste es normal durante los primeros meses del año, en especial en el rubro de los departamentos chicos y funcionales, que son los más demandados por los estudiantes que arriban de la zona. En segunda instancia se halla el descenso en el rubro *Electricidad* (-2%), resultante de la rebaja en el cargo variable del servicio eléctrico para la categoría residencial. Este último cambio no llegó a contrarrestar el incremento en *Alquiler* pero lo compensó en buena medida.

"Transporte y Comunicaciones" finalizó cerca de la variación nula (0,16%). El cambio porcentual atribuido al capítulo fue el resultado neto de varios cambios parciales. El rubro *Funcionamiento y mantenimiento de los vehículos* subió un 0,4%. De ello se desprende que la baja en el precio internacional del petróleo no se manifestó en el precio minorista local de los combustibles. Los automóviles, en tanto, presentaron una pequeña caída del 0,1%. Dentro de la categoría *Comunicaciones* se destacó el descenso del 3% en el rubro *Teléfono*, como consecuencia del acuerdo de descuentos para planes especiales establecidos entre las empresas telefónicas y el gobierno.

"Salud" fue el capítulo con menor variación absoluta (0,06%) y resultó del aumento del 0,1% en el precio de los medicamentos. En tanto, los elementos de primeros auxilios y los servicios médicos permanecieron sin cambios en relación al mes de febrero.

Por último cabe mencionar que "Bienes y servicios varios" exhibió un cambio porcentual del 0,25%. Este resultó de la variación operada en *Artículos de tocador* (1%) y *Artículos de tocador descartables* (0,04%). Estos son rubros de gran movimiento de precios, en especial en el ámbito de los super e hipermercados.

*Los cambios de estación
inciden significativamente
en la categoría
"Indumentaria"*

*La evolución del índice en el
capítulo "Transporte y
Comunicaciones está en buena
medida asociado, desde hace
varios meses, a la marcha del
precio internacional del
petróleo."*

Mes de abril

En abril, el Índice de Precios al Consumidor local concluyó con un aumento del 0,1%. De todos modos, el resultado acumulado en lo que va del año es negativo (-0,1%).

Hasta el momento, el 2000 presenta un comportamiento cíclico de los precios minoristas, con cambios mensuales muy cercanos a la variación nula. Esto es normal en contextos de estabilidad general pero también es cierto que contrasta con la evolución marcadamente decreciente producida durante el año pasado, merced a la recesión económica registrada y a la intensificación de la competencia comercial. Como dato comparativo puede tomarse el cambio porcentual relevado en abril de 1999, que resultó del -0,3%.

En esta oportunidad el capítulo que más aumentó fue "Indumentaria". El índice correspondiente a este agrupamiento se incrementó en un 1,2% en relación a marzo. Evidentemente, el cambio de temporada determinó mayores precios para los artículos de vestir de nueva estación. En definitiva, la ropa interior se incrementó un 3%, la exterior un 2,3% y los artículos de marroquinería un 0,3%. En tanto, las telas y sedas permanecieron sin cambios y el calzado fue el único rubro con bajas, aunque de pequeña magnitud (-0,1%).

*A pesar del incremento en
abril, el resultado anual
acumulado es negativo (-0,1%)*

Dentro de “Educación”, se observa una considerable competencia en precios en los servicios educativos tales como cursos de idioma y computación

En segunda instancia se ubicó “Educación”, con un alza del 0,9%. Más concretamente, la educación formal aumentó un 1,4% y los útiles escolares un 0,5%. En cambio, otros servicios como cursos de idioma y computación bajaron un 0,2%. Esto responde tal vez a la gran competencia que rige a la oferta de este tipo de prestación.

“Alimentos y Bebidas” cerró con un aumento del 0,15%. Las mayores alzas correspondieron a *Infusiones* (2,45%), *Lácteos* (2%), *Carnes* (1,9) y *Alimentos listos para consumir* (1,4%). En el caso particular de las carnes, los cortes vacunos aumentaron un 4% y la carne de ave, un 2,5%. En el resto de los rubros primaron las bajas, sólo que éstas no llegaron a contrarrestar las alzas registradas. Las caídas más destacadas se observaron en *Frutas* (-5,5%) *Verduras frescas* (1,12%), *Cereales* (-1%) y *Bebidas no alcohólicas* (-0,9%). En algunos casos, los cambios se asocian a factores estacionales, en otros a la marcha de los precios mayoristas y en otros, a estrategias de precios de los super e hipermercados.

“Transporte y Comunicaciones” exhibió una variación del 0,07%. Este pequeño cambio porcentual resultó de la compensación de alzas y bajas producidas dentro del capítulo. En el caso de las bajas, las mismas recayeron en *Combustibles y lubricantes* (-1,2%) y en *Automóviles* (-0,06). Los aumentos, por su parte, correspondieron a *Seguro y estacionamiento* (0,9%) y, en menor medida, a *Cubiertas y repuestos* (0,4%).

“Salud” concluyó el mes de abril con un aumento muy leve, calculado en 0,04%. Aquí, tanto los medicamentos como los servicios médicos permanecieron sin modificaciones. El único rubro que se incrementó fue *Elementos de primeros auxilios* y lo hizo en un 1,3%. No obstante, la incidencia de éste en el resultado general fue baja por su pequeña participación en el presupuesto familiar.

Costo de la canasta familiar

¹ Las precisiones metodológicas sobre este indicador se encuentran en *Indicadores de Actividad Económica N° 44, mayo 1999, “Un nuevo indicador del costo de vida en Bahía Blanca*.

De acuerdo al último relevamiento, llevado a cabo en el mes de abril, el costo promedio de una canasta básica de consumo¹ para una familia de cinco integrantes asciende a 1.348,7 pesos. De ese monto, aproximadamente un 35% corresponde a “Alimentos y Bebidas”, 15% a “Indumentaria” y otro tanto a “Transporte y Comunicaciones”. La categoría “Vivienda” se posiciona con el 8% del costo total estimado. El resto se distribuye entre los agrupamientos referidos a salud, educación, esparcimiento y bienes y servicios varios.

Además del costo promedio, se calculó el valor de la misma canasta pero tomando en consideración los artículos en promoción y aquellos de marcas de segunda línea. Como resultado, se estimó un costo mínimo de 1.087 pesos.

Por último se seleccionaron de entre la lista de artículos relevados, los productos de más alto valor relativo, o bien, aquellos de primera marca. En consecuencia, se calculó un valor máximo de la canasta referencial del orden de los 1.670 pesos.

La conclusión que se desprende de lo anterior es que la búsqueda y adquisición de artículos de menores precios, tiene una gran significatividad en el ahorro doméstico y esto se aprecia con más claridad al evaluar las cifras correspondientes al consumo de un mes. Nótese que la diferencia entre los valores máximo y mínimo estimados es de unos 580 pesos, que representan más del 40% del costo promedio. Al mismo tiempo, la canasta más económica significa un ahorro de más del 20% en relación a la estándar.

Costo promedio de la canasta familiar, por capítulos y grupos

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	466,5	35%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	65,4	5%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	170,3	13%
Aceites y margarinas	8,7	1%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	60,2	4%
Frutas y verduras	71,3	5%
Azúcar, dulces, cacao	13,4	1%
Infusiones	16,0	1%
Condimentos, aderezos, sal y especias	6,4	0%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	54,9	4%
INDUMENTARIA	192,0	14%
VIVIENDA	111,6	8%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	34,5	3%
Artefactos de consumo durable	13,2	1%
Blanco y mantelería	10,5	1%
Menaje	1,5	0%
Artículos de limpieza y ferretería	9,4	1%
SALUD	24,2	2%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	193,4	14%
ESPARCIMIENTO	168,9	13%
EDUCACION	105,5	8%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	52,1	4%
COSTO TOTAL (\$)	1.348,7	

Los datos de este cuadro corresponden al relevamiento de precios del mes de abril. La columna "Peso" se refiere a la participación relativa del capítulo o grupo dentro del presupuesto familiar estimado.

Cabe recordar que el cálculo se realiza sobre la base del consumo estimado para un grupo familiar de cinco miembros, considerando que el mismo es propietario de la casa que habita.

Para cada rubro incluido en la canasta, se releva información semanal de precios de diferentes variedades, marcas y valores de artículos. Los datos provienen de la totalidad de los super e hipermercados de la ciudad, como así también de una muestra representativa de comercios de menor magnitud.

Sector financiero

Continúa lento el crecimiento de los depósitos del sistema, a la vez que el nivel de créditos al sector privado sigue en descenso. Las tasas de interés, tanto activas como pasivas, presentan bajas con respecto al bimestre anterior.

EN SINTESIS



Nivel de depósitos

Leve aumento



Créditos al sector privado

En baja



Tasa de interés activa

Disminuyó



Tasa de interés pasiva

Disminuyó

Las tasas para créditos a empresas de primera línea bajaron del 10,48% al 9,15%.

Las variables financieras no reflejan durante el segundo bimestre del año la esperada recuperación de la economía. Por el lado de los depósitos totales del sistema, la variación entre principios de marzo y fines de abril fue de tan sólo el 0,03%. Los depósitos del sector público presentan una suba del 0,6%, mientras que los efectuados por el sector privado lo hicieron en un 0,09%. El aumento se produjo casi totalmente en los depósitos efectuados en moneda extranjera, en especial los plazos fijos entre 30 y 59 días, siendo la dolarización de los depósitos del 60,5% en promedio para el bimestre.

En lo referido al stock total de créditos, y pese a los anuncios de diversas entidades promocionando préstamos hipotecarios a menores tasas y más plazo, el segundo bimestre del año presenta una caída del 0,6%. El crédito bancario al sector privado tuvo una marcada recuperación a partir del día 20 de marzo que se prolongó hasta finales de ese mismo mes, aumentando en dicho período \$533 millones. Sin embargo, la situación se revirtió desde inicios del mes del abril, y hasta el día 25, último dato disponible, la caída de los créditos al sector privado fue de \$488 millones. Esta situación refleja las perspectivas negativas de la población respecto a la actual coyuntura económica.

Como se mencionara anteriormente, los créditos hipotecarios totales del sistema no tuvieron una mejora de importancia durante el bimestre marzo - abril, terminando con una suba del 0,07%, determinada principalmente por la variación en los préstamos efectuados en moneda extranjera.

En lo referido a las tasas de interés, el bimestre se caracterizó por las bajas que se registraron en las diferentes operaciones de crédito. A modo de ejemplo, el promedio de las tasas para créditos a empresas de primera línea bajaron del 10,48% al 9,15% nominal anual durante el mes de marzo, mientras que hacia fines de abril, mostraban una leve alza, ubicándose en 9,4% nominal anual. La baja es más notoria si se la compara con los valores que registraba este parámetro hacia inicios del corriente año (13,5% nominal anual). La disminución en el riesgo país, ocurrida durante la primer quincena de marzo, y generada principalmente en noticias provenientes del exterior (obtención del "investment grade" por parte de la deuda mexicana junto a la posibilidad de mayor recuperación económica en Brasil) fue el principal determinante de la baja antes mencionada, mientras que la alta volatilidad de los mercados accionarios del exterior (principalmente el de acciones de empresas de tecnología de los Estados Unidos) registrada a mediados de abril, causó el repunte de las tasas activas hacia fines de dicho mes.

Ante la baja registrada en las tasas activas, los bancos terminaron el bimestre ofreciendo por depósitos a plazo fijo de 30 días en pesos tasas promedio del 7,63% nominal anual, mientras que por los realizados a igual plazo pero en moneda extranjera ofrecieron tasas promedio del 6,38% nominal anual. Estos valores, comparados con las tasas ofrecidas hacia fines del primer bimestre del año, presentan bajas cercanas al 1% para las operaciones concertadas en pesos y del 3% para las efectuadas en dólares.

Panorama local

En el relevamiento efectuado en 14 sucursales bancarias de la ciudad hacia fines del segundo bimestre el año, se puede observar una baja en las tasas activas para todas las operaciones crediticias. Así, las operaciones de descubierto en pesos, cuyo promedio para el total del sistema era del 45% hacia fines de febrero, a finales de marzo se ubicó en 43% nominal anual. Igual comportamiento se registró en las tasas por préstamos personales a 12 meses y comerciales a empresas de segunda línea por treinta días, también en pesos, que presentaron una baja con respecto a los valores del bimestre anterior. La caída en la tasa por préstamos personales fue cercana al 3%, ubicándose finalmente, en promedio, en valores del 25,2% nominal anual. En el caso de préstamos a empresas, la caída registrada entre las dos mediciones fue de más del 7,5%, quedando el promedio en el 23% nominal anual, valor similar a los vigentes antes de la crisis de Rusia del año 1998. Pese a la mejora registrada en los niveles de tasas, las empresas pequeñas y medianas aun tienen grandes dificultades para acceder a fuentes de créditos formales.

Las operaciones en descubierto en pesos bajaron el promedio a 43% nominal anual.

Para las operaciones de crédito nominadas en dólares, el bimestre marzo-abril también presentó bajas en las tasas por préstamos comerciales a empresas de segunda línea, pasando de un promedio de 21% nominal anual en el bimestre enero - febrero a uno de 18% nominal anual. La campaña publicitaria llevada a cabo por algunas entidades promocionando facilidades y menores tasas para créditos hipotecarios hizo que el promedio para esta operatoria fuera del 11,7% nominal anual, más de un punto porcentual inferior al registrado hacia finales de febrero y más de dos puntos porcentuales si se realiza la comparación con los valores de mediados del año anterior. Pese a lo mencionado anteriormente, según las fuentes consultadas, las operatorias promocionadas no tuvieron una gran repercusión en la ciudad, y en sólo una de las entidades relevadas se había notado un ligero incremento en las consultas por este tipo de operatoria.

Tasa nominal anual de los depósitos

Total del Sistema	En pesos			En dólares		
	Caja de Ahorro	30 días	90 días	Caja de Ahorro	30 días	90 días
Bahía Blanca						
promedio	2,11	5,84	6,36	1,93	4,99	5,50
tasa máxima	3,28	6,50	7,50	3,00	5,76	6,50
Capital Federal						
promedio	3,49	5,89	6,42	3,10	5,36	5,68

Tasa nominal anual sobre préstamos en pesos

Total del sistema - Bahía Blanca

Concepto	Descubierto	Personales 12 meses	Comerciales 30 días empresas 2 ^{da} línea
Promedio	43,09	25,20	23,70
Tasa máxima	66,92	31,80	36,50

Las tasas a los ahorristas registraron bajas en todos los tipos de operación relevados.

Las tasas ofrecidas a los ahorristas presentan bajas en todas las operaciones relevadas. Así, por las colocaciones en caja de ahorro efectuadas en pesos, los bancos locales ofrecían tasas promedio del orden del 2,11% nominal anual, mientras que a fines del primer bimestre del año la retribución por dicha colocación era en promedio del 2,35% nominal anual. Por las operaciones a plazo fijo en moneda local también se registraron bajas (cercanas al 2% en comparación con las registradas en el bimestre enero-febrero), ubicándose finalmente en 5,8% nominal anual por los efectuados a un plazo de 30 días y 6,36% nominal anual en promedio para los efectuados por un plazo de 90 días.

Igual tendencia presentaron las colocaciones en moneda extranjera que pasaron de un promedio de 5,08% a 4,99% nominal anual para los depósitos a 30 días, mientras que para los de mayor plazo, la tasa promedio del sistema fue de 5,5% contra una de 5,6% nominal anual registrada en el primer bimestre del año. Para las imposiciones en caja de ahorro en dólares, la caída fue cercana al 10%, ubicándose finalmente en promedio en el 1,9% anual.

Tasa nominal anual sobre préstamos en dólares

Total del sistema - Bahía Blanca

Concepto	Descubierto	Personales 12 meses	Automotores 24 meses	Vivienda 84 meses	Comerciales 30 días empresas 2da línea
Promedio	28,1	20,70	17,10	11,70	18,7
Tasa máxima	42,6	25,80	21,50	15,40	25,0

* Datos correspondientes al día 28 de abril

Producción industrial: EMI-CREEBBA

La recuperación de la industria local es por el momento muy tenue y sólo ha beneficiado a algunos sectores.

Resultados a nivel local

De acuerdo a los datos del Estimador Mensual Industrial (EMI-CREEBBA), la producción manufacturera del mes de marzo en la ciudad de Bahía Blanca ha disminuido un 5,6% respecto al mismo mes del año pasado. Como señaláramos en los meses anteriores, este descenso se debe en gran medida al cierre definitivo de empresas del sector de refinación y de pastas secas. Si no tuviéramos en cuenta el cierre de estas plantas, el nivel de actividad del mes de marzo se hubiera ubicado aproximadamente un 7% por encima del mes de marzo del año pasado, lo que estaría señalando indicios de recuperación en la actividad industrial local.

Resultados sectoriales

Al igual que en agosto del año pasado, los problemas que surgieron en la provisión pública de agua han hecho crecer en forma importante al sector dedicado a la elaboración de Agua y Soda. En este sentido, durante el mes de marzo se registró un incremento del 38% con respecto a igual mes del año anterior, esperándose un crecimiento aun mayor para el mes de abril dado el recrudescimiento del problema del agua en la ciudad.

Los Plásticos Primarios presentaron un incremento en su producción del 24% respecto a igual mes del año pasado. Este crecimiento es consecuencia de la ampliación de la capacidad instalada en la planta productora de PVC, esperándose para los próximos meses la finalización de otras importantes inversiones en el Polo Petroquímico que incrementarían aún más la producción del sector. Además, los mercados internacionales están mostrando claras señales de reactivación desde el año pasado, lo que ha redundado en importantes aumentos de precios que permitirían mejorar la situación de las empresas locales.

El otro sector perteneciente al Polo Petroquímico dedicado a la elaboración de Materias Químicas Básicas registró un ascenso similar en su producción al crecer un 22% en relación a marzo del año pasado. Esto es consecuencia también de la ampliación de las unidades de producción y de la ausencia de problemas técnicos que obligaran a realizar paradas de planta.

Posteriormente se ubicó la elaboración de Pastas Frescas, que con el 11% de crecimiento que registró en el mes de marzo parece confirmar la tendencia de recuperación que se iniciara hacia finales del año anterior. Las empresas consultadas han asegurado que en el primer

EN SINTESIS

▢
Variac. mensual EMI
18,6%

▢
Variación interanual
-5,6%

▢
Subsector líder
Agua y Soda

▢
Subs. con mayor baja
Faena Vacuna

▢
Variación IPI INDEC
4,1%

Los problemas con la provisión pública de agua han influido en el desempeño del rubro Agua y Soda.

trimestre del año las ventas crecieron cerca de un 7%, aunque aún persisten dificultades ligadas con la caída en los márgenes de rentabilidad. Una situación similar se observa en el rubro Panaderías aunque en este caso el crecimiento ha sido inferior, con sólo un 1,3% de evolución positiva respecto a marzo de 1999.

Luego de varios meses de evolución negativa, las Metalúrgicas han presentado en el mes de marzo un 2,8% de crecimiento respecto a igual mes del año pasado. Si bien este es un dato positivo teniendo en cuenta las dificultades que atraviesa el sector, debe tenerse en cuenta que en gran parte este aumento se debe a que se está realizando la comparación respecto a meses de bajísimos niveles de actividad en los que la recesión llegó a su máximo. Es por ello que deberá analizarse la evolución de los próximos meses para poder confirmar si este aumento representa una salida sostenida de la severa crisis vivida el último año.

La producción de Aberturas ha sido sólo un 1% superior a la de marzo del año pasado, lo cual mantiene la estabilidad que se había observado en los meses anteriores. Si bien la demanda del sector se encuentra en niveles normales, las principales dificultades que afrontan las empresas están referidas a la operatoria financiera.

Si bien el sector de Impresión de Publicaciones Periódicas parece estar saliendo de la difícil situación que afrontara el año pasado, en el mes de marzo ha registrado un descenso de poco más del 1%. De esta manera, en el primer trimestre acumula una suba de sólo el 0,5% lo que representa una evolución demasiado moderada si se tiene en cuenta los bajos niveles con los que se está comparando.

La elaboración de Fiambres y Embutidos sufrió una caída de casi el 4% en relación a marzo del año pasado. Hay que destacar que si se analiza la evolución del sector en los últimos meses se observa una leve y sostenida tendencia positiva que se mantiene desde el último trimestre del año.

Alrededor de un 16% han visto reducida su producción tanto el sector de Pastas Secas como el de Refinación de Petróleo y Gas, en ambos casos debido al cierre de plantas que se produjera hacia finales de 1999 y principios de este año. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que las empresas que aún permanecen en la actividad han presentado, en todos los casos, incrementos en sus niveles de producción.

Los Lácteos continúan con su tendencia negativa originada en la reducción de precios y de los márgenes de rentabilidad. En el mes de marzo han visto reducida su producción en un 16,6%, con lo que acumula una caída de casi el 19% en el primer trimestre.

Por último, el mayor descenso del mes se registró en el sector de Faena Vacuna que presentó una producción un 22% inferior a la de marzo de 1999. Esta caída se debe principalmente a las dificultades financieras que están atravesando algunos frigoríficos locales. Los precios de la carne aún se mantienen en niveles superiores a los del año pasado, como consecuencia de un aumento en la demanda de este producto.

Resultados a nivel del país¹

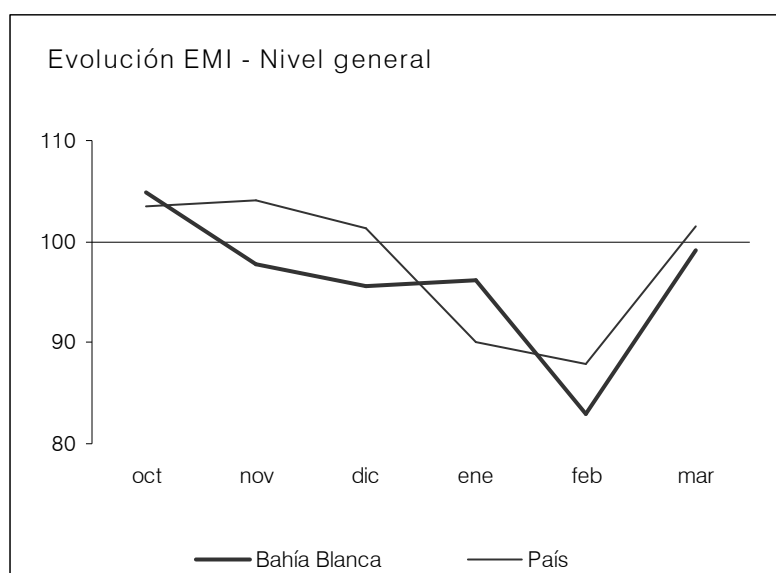
¹ Esta sección se elabora en base a la información mensual que difunde el INDEC.

De acuerdo con datos del Estimador Mensual Industrial (EMI) realizado por el INDEC, la producción manufacturera del mes de marzo se incrementó 4,1% respecto a igual mes de 1999. La actividad del mes de marzo con relación a febrero verifica una suba del 3,1 % en términos desestacionalizados y un crecimiento del 15,6% con estacionalidad. Por otra parte,

para el primer trimestre del corriente año se registró un incremento del 3,2 % con respecto a igual período de 1999.

Si se evalúa el indicador EMI Ajustado se puede apreciar un comportamiento estable en los últimos tres meses, a partir de la recuperación iniciada a mediados de 1999. El nivel del primer trimestre del año en curso supera al de todo 1999 y en particular en 4% a los valores del primer trimestre del año pasado, cuando se produjo la devaluación brasileña. Asimismo, el nivel es superior en 14 % al alcanzado durante el peor momento del llamado "efecto-tequila" (a mediados de 1995). El período más alto del indicador EMI Ajustado corresponde al primer trimestre de 1998.

El EMI Ajustado revela un comportamiento estable del sector, luego de la recuperación producida a mediados del año pasado.



Análisis sectorial

Desde el punto de vista sectorial, las ramas industriales con mejor desempeño durante el primer trimestre de 2000 con respecto a igual período del año anterior han sido automotores, fibras sintéticas artificiales, metálicas básicas y negro de humo. Con relación a las ramas industriales que registraron un menor nivel de actividad se destacan cemento y otros materiales de la construcción, detergentes, jabones y productos personales, procesamiento de petróleo y el resto de la industria metalmecánica.

Se destaca el desempeño de los sectores relacionados con la actividad del Polo Petroquímico local.

La elaboración de aceites y subproductos oleaginosos presentó durante el primer trimestre del año un aumento del 2% con relación al mismo período del año anterior. El mayor nivel de procesamiento de aceites obedeció a la mayor disponibilidad de materia prima tanto de soja como de girasol debido a que las dos últimas campañas de ambas oleaginosas constituyeron récords. Con relación a la presente campaña, las lluvias registradas en las últimas semanas de febrero y primeras de marzo beneficiaron a los cultivos de granos gruesos, principalmente a la soja, en tanto que los excedentes de humedad perjudicaron al girasol, por lo que fuentes consultadas estiman que la zafra final de este año será de inferior nivel con relación a la del año pasado. En cuanto a los mercados externos, se han concretado recientemente una serie de embarques a China en harinas de soja y girasol situación que ha beneficiado al sector.

Según fuentes consultadas, los precios internacionales de los aceites de soja y girasol se

encuentran en descenso comparando con el año anterior, debido a la existencia de stocks en Estados Unidos y a la mayor producción de los aceites vegetales en Malasia e Indonesia.

La elaboración de productos lácteos registró durante el primer trimestre del año y durante el mes de marzo bajas del 3,6% y del 0,6% en comparación con iguales períodos del año anterior. Si bien durante el mes de marzo con respecto al mes de febrero se evidenció cierto repunte en el ingreso de materia prima a las plantas elaboradoras, no se logró compensar el nivel del año pasado. Este menor nivel de procesamiento se debió a la sequía ocurrida durante la temporada estival, que repercutió en un menor ingreso de materia prima. Por otra parte, los precios al productor continúan deprimidos; ante esta situación varias entidades del sector han solicitado la determinación de un precio mínimo para el productor primario así como la creación de un Instituto de Promoción de Lácteos Argentinos que promueva la actividad y aporte estudios para la exportación de excedentes hacia nuevas plazas de colocación extra-Mercosur.

La marcha de los precios internacionales es uno de los condicionantes de la rentabilidad de varios sectores industriales.

La producción de carnes rojas registró durante el primer trimestre del año y el mes de marzo aumentos del 9,7% y del 5,5% en comparación con iguales períodos del año anterior. Estos guarismos se debieron a las mayores colocaciones en el mercado local de diversos cortes cárnicos de alta calidad. Según fuentes consultadas, para los meses venideros, se espera un aumento de las exportaciones hacia algunas plazas asiáticas. La explicación de estos potenciales mayores embarques reside por un lado, en que nuestro país cuenta con la certificación de país libre de aftosa, y por otro, en la constitución de dos asociaciones de tipo integrado con frigoríficos y sociedades internacionales especializadas en cortes congelados y enfriados de alto grado de elaboración los cuales son preferidos en mercados de alto poder adquisitivo.

Durante el primer trimestre y el mes de marzo las carnes blancas presentaron caídas del 3,8% y del 3,5% respectivamente si se compara con iguales períodos del año anterior. Este menor nivel de producción se originó en una reprogramación de la oferta que viene concretándose desde comienzos del presente año como consecuencia del importante ingreso de pollos procedentes del Brasil a muy bajos precios. Durante el primer trimestre del año los volúmenes ingresados desde esta plaza -tanto de carnes frescas como de derivados han superado las 5000 toneladas promedio, siendo el cupo fijado durante el año pasado de 3500 toneladas. Esta situación ha deprimido aún más los precios internos los que ya se encontraban muy por debajo de sus niveles históricos. Según algunas consultadas, estos embarques de carnes blancas enviadas desde Brasil no contarían con certificados de tipo "B" los cuales garantizan la calidad sanitaria del producto que se exporta. Para los meses venideros se espera una disminución del ingreso de pollos procedentes de dicha plaza debido a que se estarían dictaminando nuevos cupos a las importaciones mensuales, además de la implementación de controles sanitarios vinculados con el estado de conservación en fresco de las carnes blancas.

El procesamiento de petróleo presentó tanto durante el primer trimestre del año como en el mes de marzo una caída respecto de iguales períodos del año anterior. Este comportamiento estuvo influenciado por el menor volumen producido durante la segunda quincena del mes de marzo debido a una parada técnica programada de una refinería hecho que afectó a dos establecimientos productores de derivados. A título informativo merece destacarse que en virtud de los altos precios alcanzados por el petróleo crudo en el mercado internacional y el consecuente aumento de los principales derivados en el mercado local, el gobierno dispuso una serie de medidas tendientes a favorecer una mayor competencia en el sector como por ejemplo, el igual tratamiento impositivo para las empresas petroleras y para aquellas firmas que deseen importar naftas y el estímulo para la apertura de nuevas bocas de expendio en hipermercados y otros sitios no tradicionales de abastecimiento.

La elaboración de materias primas plásticas tuvo un fuerte incremento del 17,4% en el mes de marzo del 2000 en comparación con el mismo mes del año anterior. Una de las principales

MES	NIVEL GENERAL		VAR. MENSUAL	
	B. Blanca	País	B. Bca.	País
may	101,5	92,9	1,4%	0,3%
jun	101,9	93,7	0,3%	0,9%
jul	107,6	95,2	5,6%	1,6%
ago	111,3	101,3	3,5%	6,4%
sep	92,9	102,5	-14,1%	1,2%
oct	104,8	103,4	10,4%	0,9%
nov	97,7	104,1	-6,8%	0,7%
dic	95,5	101,4	-2,2%	-2,6%
ene 00	95,5	90,1	0,0%	-11,1%
feb	83,0	87,9	-13,7%	-2,5%
mar	99,1	101,6	19,4%	15,6%

Esta tabla muestra la evolución mensual del estimador industrial, tanto para Bahía Blanca como para el total del país e incluye el factor estacional.

empresas del sector ha realizado una ampliación de su capacidad de planta circunstancia que le permite duplicar sus niveles de producción del año pasado. Con esta ampliación la empresa espera complementar sus actividades con otra de sus plantas ubicada en Brasil con la finalidad de alcanzar economías de escala y exportar hacia toda América del Norte y del Sur. A fin de año se espera un crecimiento de la producción de materias primas debido a las inversiones realizadas en el marco del proyecto Mega (por el cual se prevé un incremento de la producción de polietileno superior al 35%). Los precios internacionales de las materias primas están en niveles superiores al año anterior debido al incremento del precio del petróleo y a la paulatina recuperación de la demanda mundial. Las ventas al mercado interno se han incrementado debido al crecimiento de las manufacturas de plástico.

Durante el primer trimestre del año y el mes de marzo la producción automotriz registró importantes subas del 57,4% y del 68,9% respectivamente si se compara con respecto a iguales períodos del año anterior. Si bien estos guarismos están influenciados por la menor producción registrada durante el mes marzo de 1999, cabe mencionar que las cifras de marzo del 2000 (en términos de unidades producidas y de exportaciones) igualan o superan los mejores registros del año anterior y se aproximan a los niveles de 1998. En materia de exportaciones, durante el primer trimestre del año en comparación con igual período del año anterior, se observó una caída del 17,5%; si bien para los meses venideros se augura un mejor desempeño de las ventas externas. La industria autopartista en marzo acompañó la mayor actividad de las terminales. La cartera de pedidos fue superior a la de meses anteriores, mientras la perspectiva de abril no es tan alentadora por la reducción de la cartera de pedidos de algunas de las terminales locales. En cambio las exportaciones afrontan un programa creciente para los meses de abril, mayo y junio.

Las manufacturas de plástico presentan un crecimiento del 4,4% en el mes de marzo del presente en comparación con el mismo período del año anterior. Con relación al año anterior se registra un incremento de la producción de autopartes plásticas. En cambio la elaboración de envases sufre una pequeña disminución por el menor nivel de actividad de la industria alimenticia. El rubro sufre el encarecimiento de las materias primas plásticas y el abaratamiento de sus propios productos debido tanto a la creciente competencia dentro del sector, como a su menor poder de negociación frente a los grandes compradores como los supermercados. Pero las manufacturas de plástico tienen muy buenas perspectivas de crecimiento en los próximos años debido a la creciente participación de los productos plásticos en casi todas las actividades manufactureras, sobre todo en reemplazo de otros materiales como el vidrio, la madera o el papel y a los reducidos niveles de consumo per cápita de la Argentina en comparación con otros países.



**Bolsa de Comercio de
Bahía Blanca**



CAMARA DE COMERCIO DEL SUR



PUERTO DE BAHIA BLANCA



**COOPERATIVA
OBRERA**
SUPERMERCADOS
Desde 1920 en defensa del consumidor

**FERRO XPRESO
PAMPEANO**

Bansud

*Estas empresas, junto
con la Fundación Bolsa
de Comercio de Bahía
Blanca, apoyan la
investigación
económica realizada
por el CREEBBA*

Sector inmobiliario

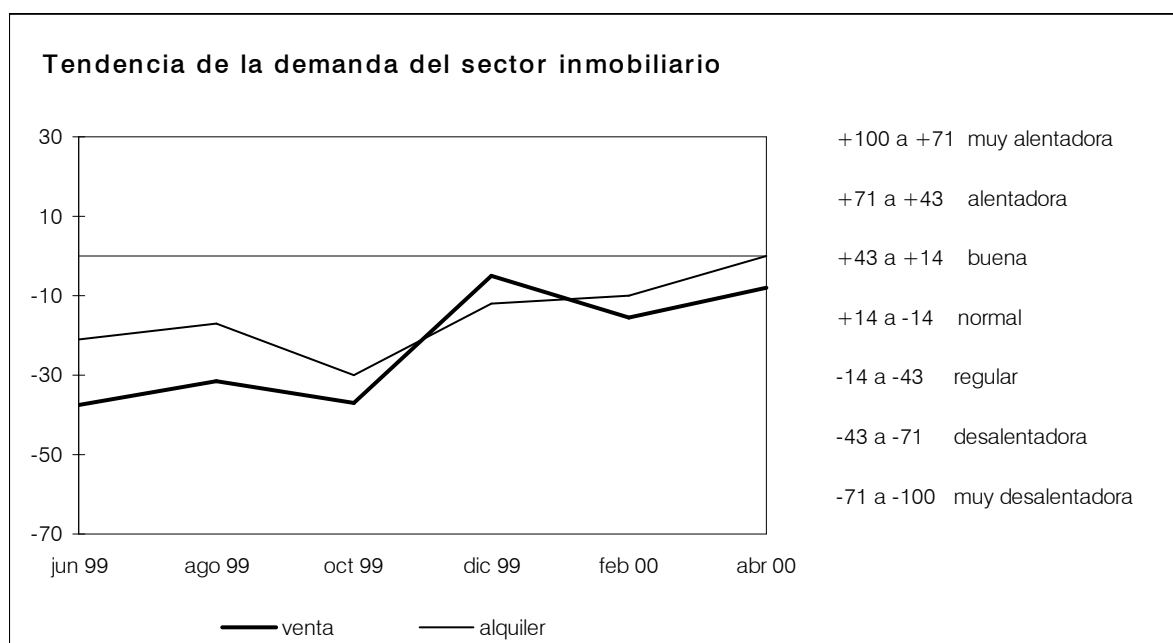
Se normalizó el ritmo de operaciones inmobiliarias según lo esperado, por el retorno de público a la ciudad luego del receso estival. En compra-venta, el alza fue generalizada en rubros.

Panorama general

Las operaciones del mercado inmobiliario local mejoraron durante el bimestre marzo-abril. Cabe mencionar que parte del repunte era aguardado por los agentes del sector, en la medida en que, una vez finalizado el receso estival, el volumen de transacciones tiende a reactivarse por el retorno de público a la ciudad y la llegada de nuevos interesados al mercado (estudiantes de la zona, profesionales con nuevos contratos en la ciudad, etc.). En términos generales, puede caracterizarse al nivel de demanda vigente como normal.

Como se advierte desde hace ya algún tiempo, son los inmuebles de menor superficie, tales como departamentos de un dormitorio y funcionales, los que mejor performance exhiben dentro del mercado. Con respecto a los rubros ligados más directamente al desenvolvimiento de la economía en general -*Locales* y *Depósitos*- se observa una pequeña recuperación del nivel de operaciones, indicador que revela algún tipo de reacción del comercio y de la industria, a pesar de no haber emergido aún de la situación recesiva. En el caso de los terrenos, se aprecia una desmejora en aquellos destinados a la construcción de casas y chalets y un repunte de los calificados para la edificación de horizontales y locales. El primer comportamiento se condice con las estadísticas municipales, que informan una disminución en el total de metros cuadrados autorizados para nuevas construcciones de casi cinco mil metros cuadrados¹.

¹ Total metros cuadrados autorizados: enero-febrero: 25,3 mil / marzo-abril: 20,5 mil. Fuente: Fuente: Departamento de Contralor de Obras Particulares - Municipalidad de Bahía Blanca - Estadística de Edificación - Sector Privado.



Las expectativas para los próximos meses están centradas en la marcha de la coyuntura económica en general y, en particular, en la movilización del mercado crediticio. En los últimos meses las entidades bancarias han lanzado al mercado líneas de préstamos hipotecarios con atractivas características en cuanto a tasa, cuota, gastos generales y condiciones de otorgamiento. Pese a estos beneficios generados por la gran competencia en oferta crediticia, la repercusión en el público aún no ha sido la esperada, sin dudas por los problemas de solvencia de muchos y la actitud cautelosa de otros ante el incierto panorama económico.

El desempeño general del sector, comparado con el de igual bimestre de 1999 resulta regular. En efecto, la mayoría de los rubros inmobiliarios presenta menor volumen de operaciones, tanto en compra-venta como en alquiler, y cotizaciones estables o más bajas. En este contexto, la demanda se presenta más exigente y selectiva y la oferta, más flexible y proclive a la negociación de contraofertas.

Análisis por rubros de las operaciones de compra-venta

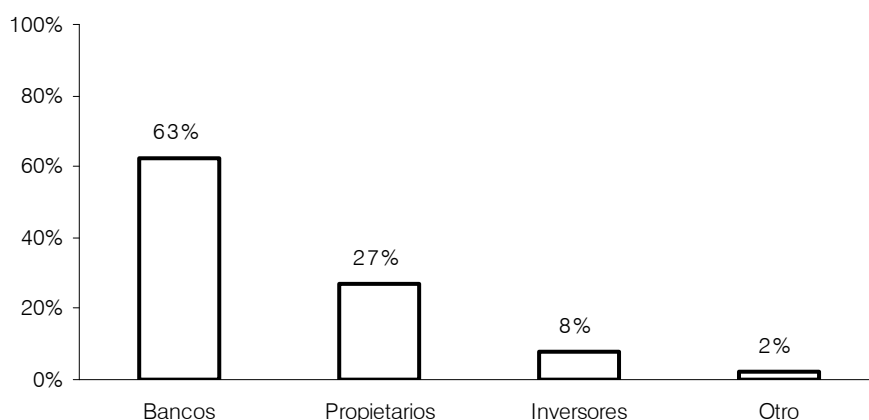
La mejora registrada en el mercado de la compra venta se generalizó en la mayoría de los rubros.

La situación general del mercado de compra venta pasó de regular a norma en el transcurso del último bimestre. Un hecho que vale la pena destacar es que esta mejora no se concentró en uno o dos rubros sino que resultó generalizada. En efecto, todas las categorías relevadas, excepto *Chalets y Casas* y *Lotes para chalets y casas*, presentaron incrementos en sus respectivos saldos de actividad. En el caso de los chalets y las casas, cabe aclarar que a pesar de la baja, estos tipos de inmuebles ostentan un cuadro normal (en enero-febrero, la calificación era "buena").

El rubro que más creció durante marzo y abril fue *Departamentos de dos dormitorios con dependencias*, cuyo indicador de demanda pasó de normal a bueno. Es probable que, ante el retroceso de las casas, este tipo de departamentos constituya la alternativa más próxima para una familia que desea adquirir pero que no está en condiciones de afrontar el costo de una vivienda de mayores dimensiones.

Como ya se había mencionado, *Locales* y *Depósitos* lograron superar la situación desalentadora y posicionarse con un indicador regular. Si bien es cierto que el volumen de compra-venta continúa siendo bajo para estos agrupamientos, es interesante destacar la mejora en el actual

Financiamiento de las operaciones inmobiliarias



contexto recesivo. Otro grupo cuyo indicador pasó de desalentador a regular fue *Cocheras*.

Los departamentos pequeños y funcionales continúan liderando el mercado. En los últimos dos meses, el saldo de operaciones correspondiente a éstos pasó de buena a alentadora, lo que confirma la tendencia ascendente del rubro.

Los lotes para horizontales presentan una situación general que puede calificarse de regular. No obstante, registró en el bimestre un mayor número de transacciones que lo ubicó en el límite del rango considerado normal. Este gradual ascenso de los lotes para edificios guarda relación con el crecimiento que exhiben los departamentos desde hace ya varios meses. En el caso de los lotes para casas se advierte una caída de demanda. Sin embargo, en términos relativos se encuentran aún mejor posicionados que los terrenos con fines comerciales. En definitiva, la situación del rubro pasó de buena a normal.

Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios continúa con indicador de situación general. No obstante, éste ha observado un pequeño aumento en el volumen de operaciones concertadas.

Con respecto a igual bimestre del año pasado, se observan menores niveles de venta para todas las categorías inmobiliarias excepto para los departamentos de uno, dos dormitorios y funcionales, que exhiben volúmenes similares. En referencia a los precios, todos los rubros mantienen sus cotizaciones promedio, menos los pisos, los departamentos grandes y los locales, que este año registran cotizaciones algo menores.

La mayor parte de las operaciones que se llevan a cabo tienen algún tipo de financiación. Los bancos son los que tienen mayor participación, ya que intervienen en el 63% de los casos, según datos de marzo y abril. Le siguen los propietarios con el 27%, los inversores con el 8% y otras modalidades con el 2% restante. Se espera para los próximos meses la proporción de financiamiento bancario se incremente, en la medida en que el público se vuelque a las nuevas líneas hipotecarias.

El repunte de los locales y de los depósitos puede tomarse como un indicador positivo de la economía local, aun cuando no se ha salido de la recesión.

Análisis por rubros de las operaciones de alquiler

El nivel general de locaciones se incrementó durante marzo y abril. No obstante, el mercado de los alquileres continúa con una situación normal. A diferencia de lo ocurrido en el segmento de la compra-venta, aquí la mayor demanda no es tan generalizada sino que se concentra en unos pocos rubros.

Es destacable, por ejemplo, el repunte evidenciado por *Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios*, *Depósitos* y *Cocheras*, cuyos respectivos indicadores mejoraron de desalentador a regular. Si bien hay que tener en cuenta que estas categorías se desenvuelven a niveles todavía bajos, la mejora resulta significativa y constituye un signo positivo. Esto es así sobre todo en el caso de los depósitos, cuya demanda está estrechamente ligada al crecimiento comercial e industrial.

Chalets y *Casas* continúa con situación normal y prácticamente no observó cambios en el número de contratos concertados. También mantienen la tendencia *Departamentos de dos dormitorios con dependencias* y *Departamentos de un dormitorio y funcionales* (buena en el primer caso y alentadora en el segundo). El rubro de los funcionales es muy requerido en esta época del año por los estudiantes que arriban de la zona para iniciar alguna carrera universitaria o terciaria.

Continúan liderando el sector los departamentos de un dormitorio y los funcionales.

Por último están los locales, que sufrieron una merma en el número de locaciones, pasando su indicador de demanda de normal a regular. Esto puede tener su contrapartida en la mejora de los locales dentro del mercado de compra-venta, ya que, como es sabido, los segmentos del alquiler y de la compra-venta son parcialmente sustitutos.

En relación a igual bimestre del '99, se detecta una menor cantidad de contratos de alquiler para todas las categorías, excepto para los departamentos de uno, dos dormitorios y funcionales, que mantuvieron el nivel de locaciones. En tanto, el valor promedio de los alquileres resulta más bajo para los pisos, los locales y los depósitos y similar para el resto de los agrupamientos. Sin dudas, las bajas de precios se corresponden con los rubros de demanda más deprimida.

Competencia en materia de créditos

La evolución próxima de la plaza inmobiliaria y la reactivación sostenida de la demanda se encuentran muy relacionadas con el efectivo impacto del crédito en el sector.

Hace algunos meses se produjeron los primeros lanzamientos de líneas hipotecarias con condiciones más beneficiosas para el público, por parte de algunas entidades bancarias. Inmediatamente se produjo la reacción dentro del circuito y comenzaron a aparecer nuevos planes de crédito, con ventajas definidas y matices particulares conferidos por cada banco de la plaza.

² Fuente: diario La Nación, Sección Propiedades, sábado 25 de marzo de 2000. (También es fuente de la Tabla 1)

Entre las características más promocionadas por las entidades bancarias para sus líneas se encuentran: menores tasas, créditos a tasa fija, ampliación de plazos, preaprobación en el acto, agilidad administrativa (sola exigencia del DNI para solicitar el crédito), exclusión de honorarios y gastos de escrituración y planes a medida del solicitante, entre otras.

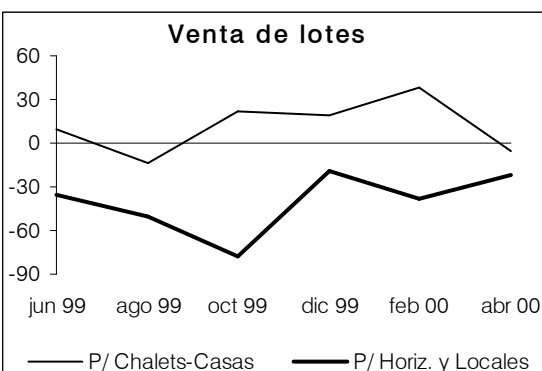
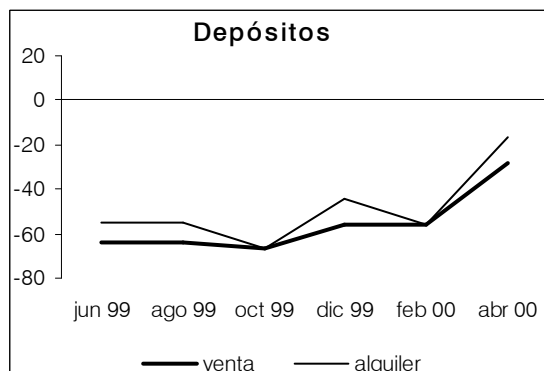
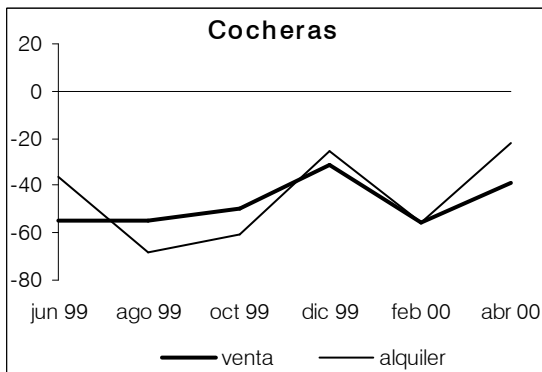
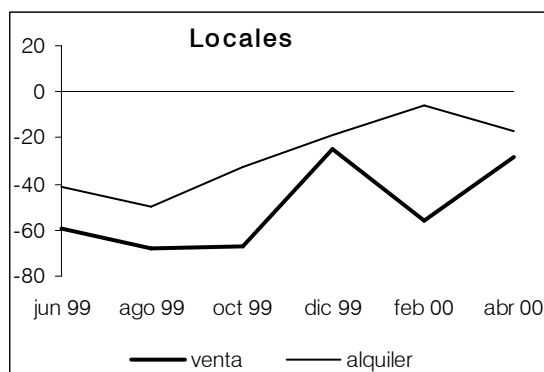
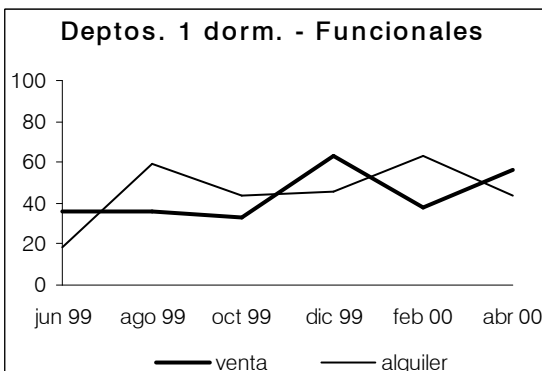
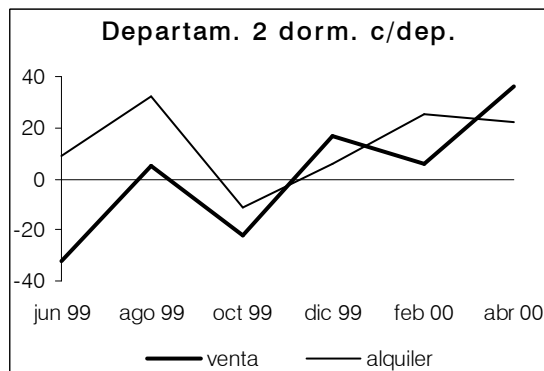
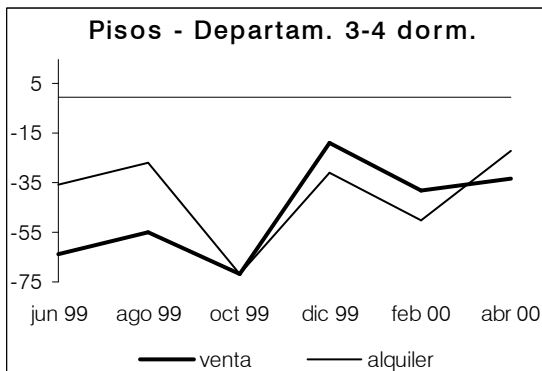
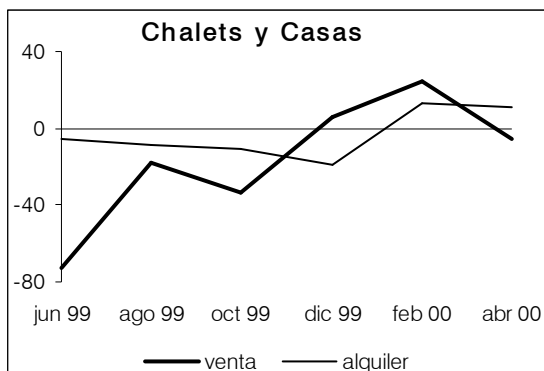
Sin dudas, la mayor competencia observada redundará en beneficios para el público y determina una oportunidad clara para aquellos que desean convertirse en propietarios. Sin embargo, la incertidumbre que muchos tienen acerca del futuro, la inestabilidad laboral o la actitud conservadora del público, hacen que la mayor oferta no sea absorbida en la magnitud esperada.

Tabla 1

Principales características de los créditos hipotecarios en plaza

- Tasas variables en dólares	- 9-11,5% anual
- Plazos	- Hasta 40 años
- Sueldo exigido	- 750-1200 pesos
- Exigencias líneas de menores requisitos	- DNI, gastos tarjeta de crédito, cuotas de colegios
- Algunas ventajas ofrecidas	- Tasa fija, plazos mayores, preaprobación inmediata ausencia de gastos de escrituración y honorarios, etc.

Según lo informado por bancos que operan en la Capital Federal, ha sido sustancial el incremento en el número de consultas y también la concreción de préstamos². Esto habla de la gran aceptación de los potenciales compradores. En el caso de Bahía Blanca, según información relevada por algunos agentes bancarios, el impacto no aún tan claro, ya que se espera que la cantidad de consultas crezca todavía más. De este aspecto depende en buen grado el fluido desenvolvimiento del mercado inmobiliario local en el futuro próximo.



Cuadro de situación por rubros - Comparación entre bimestres

COMPRA-VENTA	ene-feb	mar-abr	dif.	Tendencia	
Chalets y Casas	buena	normal	-31	negativa	□
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	regular	regular	4	positiva leve	□
Dptos 2 dorm. inc/dep	normal	buena	29	positiva	□
Deptos 1 dorm. y func.	buena	alentadora	18	positiva	□
Locales	desalentadora	regular	28	positiva	□
Cocheras	desalentadora	regular	17	positiva	□
Depósitos	desalentadora	regular	28	positiva	□
Lotes p/Chalt-Casas	buena	normal	-43	negativa	□
Lotes p/Horiz y Locales	regular	regular	15	positiva	□
AGREGADO	regular	normal	7,5	positiva	

ALQUILER	ene-feb	mar-abr	dif.	Tendencia	
Chalets y Casas	normal	normal	-1	negativa leve	□
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	desalentadora	regular	28	positiva	□
Dptos 2 dorm. inc/dep.	buena	buena	-3	negativa leve	□
Deptos 1 dorm. y func.	alentadora	alentadora	-18	negativa	□
Locales	normal	regular	-10	negativa	□
Cocheras	desalentadora	regular	34	positiva	□
Depósitos	desalentadora	regular	40	positiva acentuada	□ □
AGREGADO	normal	normal	9,8	positiva	

Los cuadros y gráficos de esta sección muestran el saldo de actividad para cada rubro y segmento inmobiliario. El saldo de actividad indica la diferencia entre el porcentaje de inmobiliarias que informa mayor actividad y el porcentaje que revela menor demanda que el bimestre anterior.

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

Próximamente, 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

Principales resultados agregados

BIMESTRE BAJO ANALISIS marzo-abril

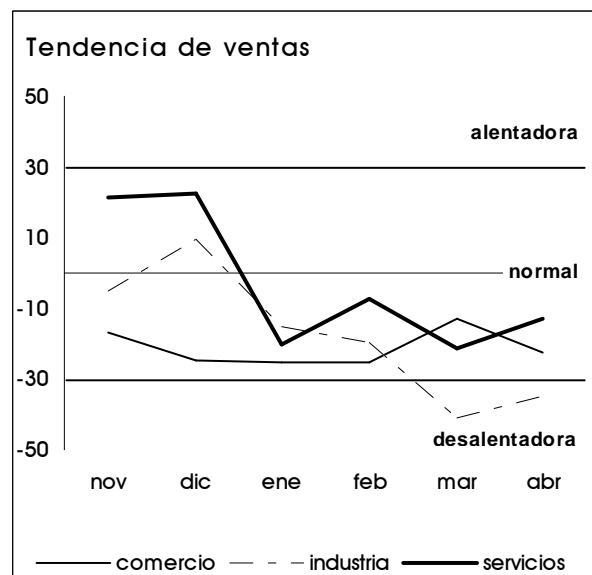
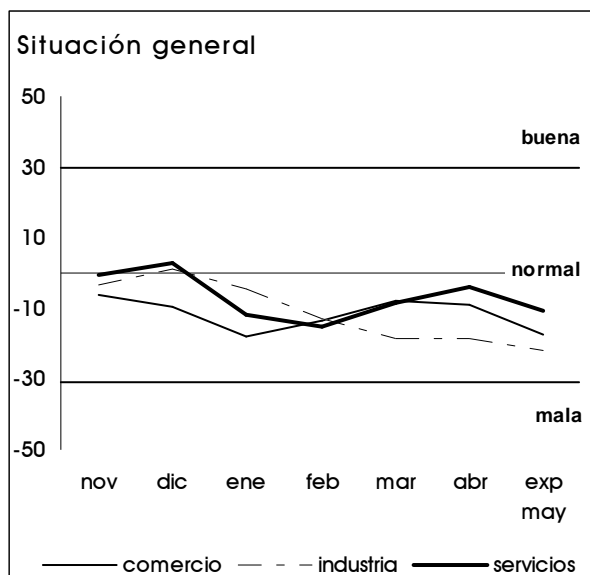
Nota: los gráficos que aquí se presentan señalan el saldo de respuesta para cada criterio considerado (situación general y tendencia de ventas). El saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa resultados positivos y el porcentaje que revela situación desalentadora.

En términos generales, no hubo alzas o bajas bruscas en los principales indicadores que monitorean la coyuntura de los sectores que componen la economía local. La situación general se mantiene en una franja que podría categorizarse entre normal y regular.

En febrero del corriente año, las expectativas de los empresarios mostraban una recuperación más rápida en la industria. Sin embargo, éstas no se verificaron: las ventas que más cayeron fueron las de este sector, lo que determinó, a partir de febrero que la situación general de la industria se distanciara paulatinamente del resto de los sectores.

Las características comunes a todos los sectores de la economía bahiense son los cortes en la cadena de pagos por la escasez de circulante y el recorte de gastos por la presión fiscal. Adquieren relevancia los costos financieros, generalmente asociados al tamaño de las firmas: para las pequeñas empresas, la incidencia de los mismos es importante por las altas tasas.

Las diferencias entre los resultados ponderados y sin ponderar no son referentes a las tendencias, sino a los niveles. Se verifican solamente en algunos rubros de cada sector, lo cual se analizará posteriormente. Pero se percibe en los resultados de la encuesta que la mayoría de las firmas, sin importar el rubro al que pertenecen, están atravesando una situación recesiva.



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

Básicamente, el cuestionario presenta un conjunto de tres opciones sobre cada uno de los aspectos arriba mencionados. Cada una de las alternativas señala una posición "buena", otra "normal" y la restante como "mala". Por ejemplo, para tendencia de ventas respectivamente se tienen las opciones "alentadora", "normal" y "desalentadora"; para stock figurarían "elevados", "normales" y "bajos". Cada firma selecciona una opción para cada tópico, según su evaluación para el bimestre.

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

Para cada uno de los aspectos analizados (situación general, ventas, stocks, entre otros) se han definido intervalos para los valores netos de la variable saldo de respuesta, a cada uno de los cuales corresponde un determinado concepto. El detalle de éstos y su concepto asociado figura debajo de los gráficos generales para los sectores agregados (industria, comercio y servicios), desarrollados en las secciones siguientes.

Industria

La actividad industrial registró bajas durante marzo-abril, hecho que contrarió las expectativas de mejora sostendidas por los empresarios en el bimestre anterior.

La industria local es el sector peor posicionado. Los resultados sin ponderar de la encuesta de coyuntura, calculado como un promedio simple de respuestas, determinan que la situación general del sector industrial se encuentra categorizada entre normal y regular, con una tendencia descendente contraria a los últimos meses de 1999. La caída de las ventas y el alto porcentaje de empresas que vieron disminuir su facturación con respecto al año anterior indican la prolongación de la situación recesiva.

Expectativas no cumplidas. Teniendo en cuenta la disminución de la actividad durante los meses de verano, los empresarios industriales se manifestaron optimistas en febrero en cuanto a la recuperación del sector. Sin embargo, las ventas cayeron y la situación general desmejoró, generando un cambio en las expectativas.

Petroquímicas líder del sector. La mejora de los precios internacionales y la finalización de las obras de ampliación se conjugan a favor de las empresas del Polo Petroquímico, a lo cual se suma el aumento de la demanda.

Industria de la construcción con dificultades. Su situación general se mantiene en niveles regulares y las ventas continúan siendo desalentadoras. Los determinantes de esta coyuntura han sido la finalización de las obras de ampliación del Polo Petroquímico y la disminución en las licitaciones de obras públicas. Esto se verifica tanto en el rubro *Construcción* como *Productos metálicos*. El Estimador Mensual Industrial reflejan que la producción de estos sectores se encuentra todavía en bajos niveles.

Costos financieros altos. Los cortes en la cadena de pago Coblignan a los empresarios a utilizar descubiertos, siendo penalizados por las altas tasas vigentes para este tipo de operaciones. Por otro lado, hay firmas más pequeñas que ni siquiera tienen acceso a este medio.

Utilización de la capacidad instalada casi sin cambios. Básicamente, ante la disminución generalizada de la actividad industrial, el rubro *Petroquímicas* contribuyó a que este indicador no se deteriore. Estas firmas están operando al 90% de su capacidad. También han reducido su capacidad ociosa *Productos químicos y Plásticos* y *Productos de papel*, mientras que en sentido contrario se encuentran los rubros *Textiles* y *Frigoríficos*.

Menos firmas con planes de aumentar la producción. La cautela de los empresarios con respecto a la situación recesiva que vive la economía bahiense en general y la industria en particular se manifiesta en los planes de producción para el corto plazo. La mitad de las empresas encuestadas informan que mantendrán la producción inalterada, mientras que el resto se distribuye en partes casi iguales entre aumentarla y disminuirla. Sin embargo, comparando con el bimestre anterior, se evidencia que casi un 20% de las firmas han desistido de sus planes de aumentar, política que se corresponde con el cambio en las expectativas.

EN SINTESIS

▢
Situación general
Regular

▢
Tendencia de ventas
Desalentadora

▢
Expectativas
Regulares

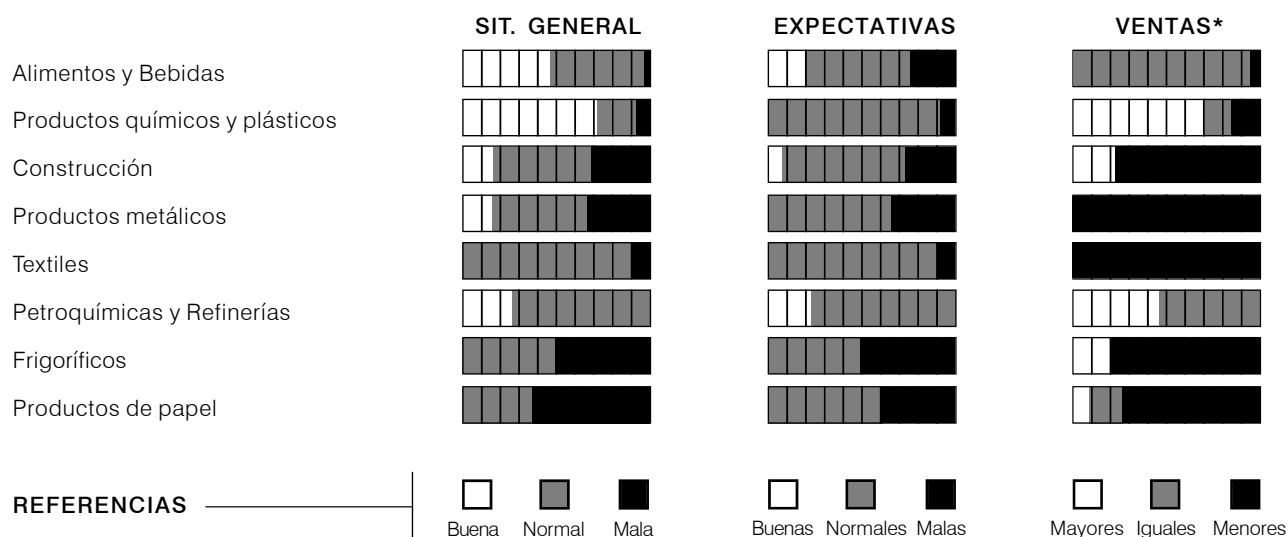
▢
Nivel de stocks
Elevado

▢
Costos financieros
Elevados

▢
Utilización capacidad
60,7%

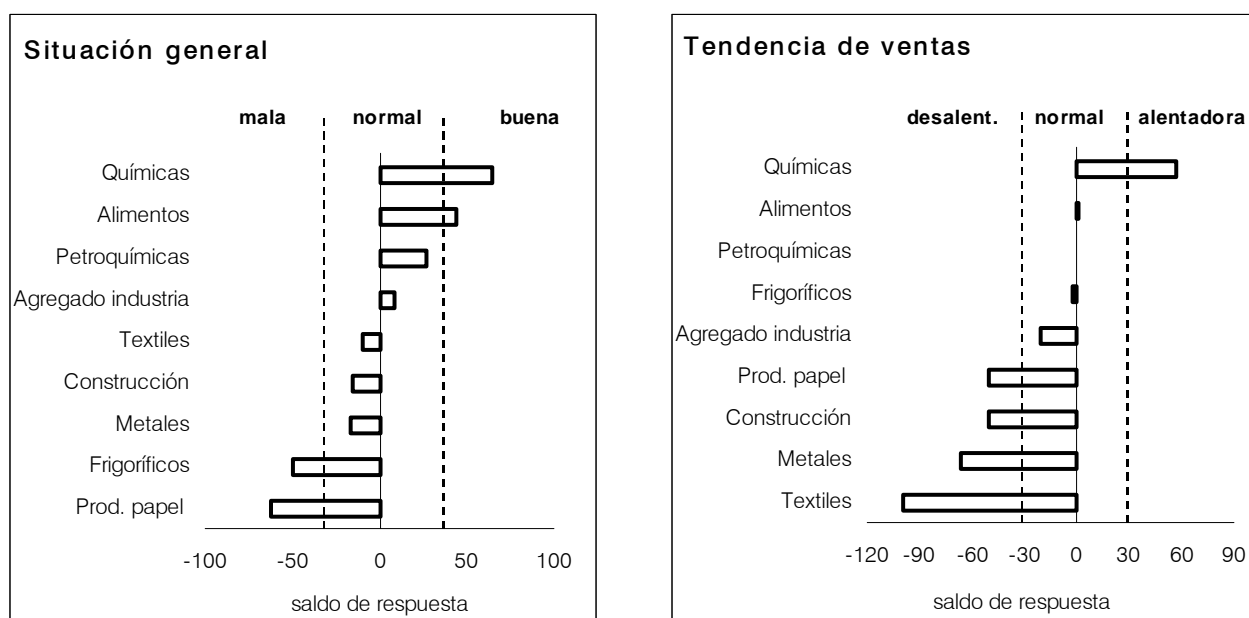
▢
Subsector líder
Alimentos y Bebidas

Resultados por rubros - abril 2000



* Monto de ventas en relación a igual bimestre del año anterior (el saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa mayor monto de ventas y el porcentaje que revela menor actividad que en el año precedente).

Posición relativa de los rubros



El saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa situación alentadora y el porcentaje que presenta situación desalentadora.

Síntesis de los principales resultados por rubro

Alimentos y Bebidas

□ □ El sector evoluciona en forma negativa desde hace algunos meses. Solamente el 14% de las firmas facturó más que en 1999.

Productos químicos-plásticos

□ □ Las características más sobresalientes de este rubro son sus bajos stocks y sus elevados costos financieros. La capacidad ociosa se redujo un 15% con respecto a febrero.

Construcción

□ □ Las escasas licitaciones y la finalización de los contratos con las firmas petroquímicas determinaron una caída en las ventas y un desmejoramiento de la situación comparada con igual período del año anterior.

Productos metálicos

□ □ Aunque la utilización de la capacidad instalada aumentó casi un 20% desde febrero, los planes de producción indican que volverá a disminuir, dado que la totalidad de las firmas manifiesta intenciones de disminuir o no variar.

Textiles

□ □ Es uno de los sectores que peor desempeño evidencia. Las ventas están en niveles muy bajos y las expectativas indican que no habrá mejoramiento en el corto plazo.

Petroquímicas y Refinerías

□ □ Las firmas de este rubro están aprovechando los buenos precios internacionales y al aumento de la demanda con la mayor capacidad instalada luego de la finalización de las ampliaciones.

Frigoríficos

□ □ Los problemas financieros de las firmas les impiden aprovechar los buenos precios actuales para mejorar la rentabilidad. Esto generó un aumento de la capacidad ociosa del orden del 15% con respecto a febrero.

Productos de papel

□ □ Aunque el rubro no está pasando por un buen momento, las expectativas, la evolución de la utilización de la capacidad instalada y los planes de producción indican una posible recuperación en los próximos meses.

Comercio

EN SINTESIS



Situación general
Normal



Tendencia de ventas
Normal



Expectativas
Conservadoras



Ventas en relac. a 1999
Menores



Nivel de stocks
Normal



Política de stocks
No variar



Costos financieros
Elevados



Subsector líder
Super e Hipermercados

A pesar de que el cuadro general puede calificarse como normal, según lo informado por las empresas, se registran menos ventas que el año pasado. La excepción la constituye el rubro Supermercados e Hipermercados.

La situación general del comercio desmejoró con respecto al año pasado. Si se tiene en cuenta el nivel de los indicadores, podría afirmarse que el comercio se encuentra en una situación normal. Sin embargo, al comparar los resultados con los de igual período del año anterior, se evidencia una notable desmejora del nivel de actividad: aproximadamente la mitad de las empresas informó niveles de ventas inferiores.

Expectativas estables. A diferencia del bimestre pasado, en que los empresarios habían pronosticado un aumento de actividad por el retorno de público a la ciudad, las perspectivas para los próximos meses no evidencian signos de repunte. En general los comerciantes tienen la impresión de que el nivel de actividad va a continuar en niveles similares y que la recuperación económica va a demorar un tiempo más.

Diferencias entre pequeñas y grandes firmas. Tal como se indicó en el informe anterior, el sector comercial tiene, en comparación con la industria y los servicios, una mayor cantidad de rubros en los que se advierten diferencias de desempeño, según el tamaño de las empresas. Respecto a este punto cabe resalta que no siempre las firmas de mayor envergadura son las que exhiben mejor performance. En *Alimentos y Bebidas*, por ejemplo, son algunas empresas grandes las que impulsan hacia abajo los resultados del sector, mientras que en *Artículos para el hogar* sucede exactamente lo contrario. En este último caso, la concentración responde en gran medida a la posibilidad que tienen los grandes de otorgar facilidades crediticias al público.

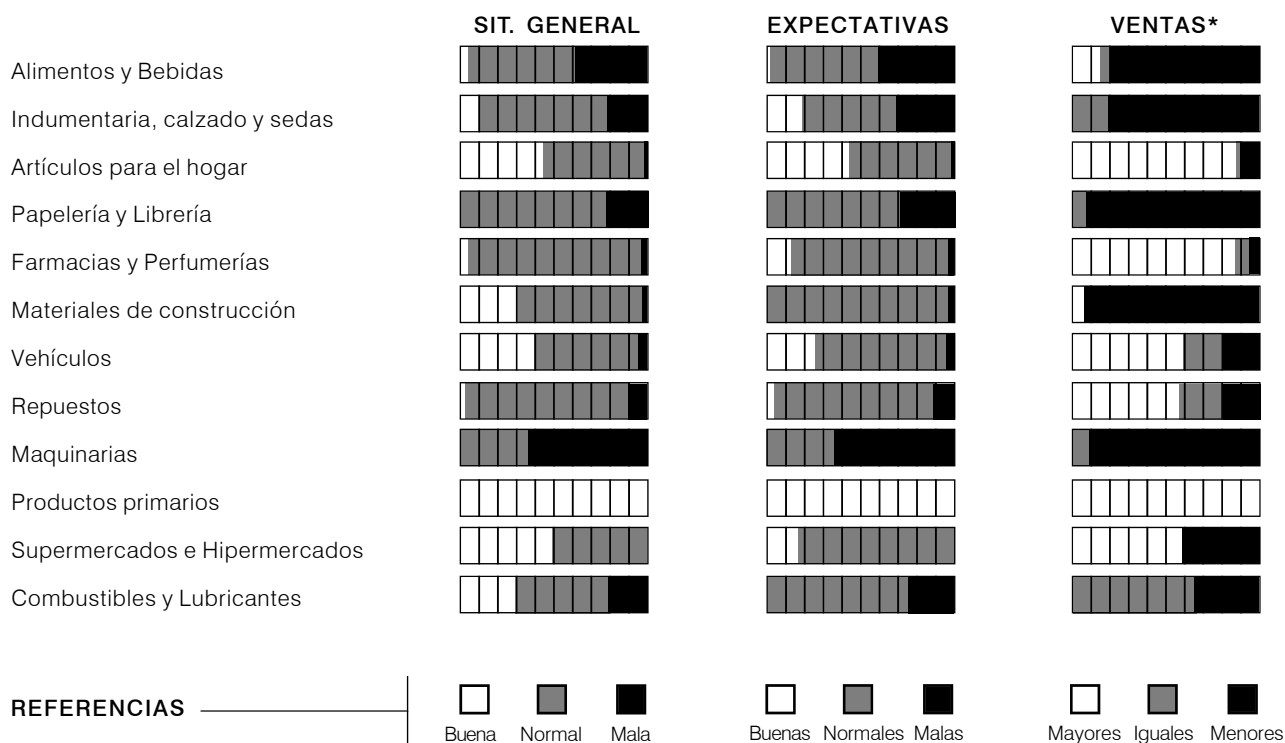
Balance negativo para las concesionarias. La cantidad de patentamientos en el primer trimestre del año prácticamente ha sido igual a la de igual período de 1999. Sin embargo, lo que se esperaba era una mejora en el indicador por dos motivos. Por un lado, la implementación del Plan Canje, destinado a reactivar al sector perjudicado por la devaluación brasileña del año pasado. Por otra parte, se aguardaba una dinamización de la demanda de automotores, teniendo en cuenta la fijación de una fecha límite para usar los certificados, una vez finalizado el período para dar de baja a los vehículos. En Bahía Blanca se registraron mejores resultados que a nivel nacional pero, de todos modos, el balance en lo que va del año en general no es positivo para el mercado de los automóviles.

Combustibles y Lubricantes con baja performance. Las firmas informan disminuciones notables en la demanda de sus productos, fuertemente influenciadas por los sucesivos aumentos en el precio de los combustibles. La facturación por expendio de naftas cayó casi un 30%, mientras que la del gasoil lo hizo en alrededor del 20%.

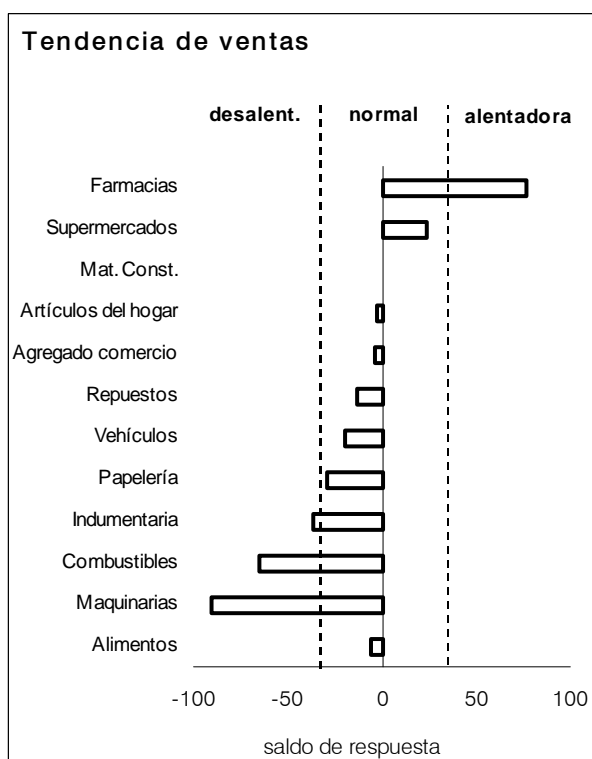
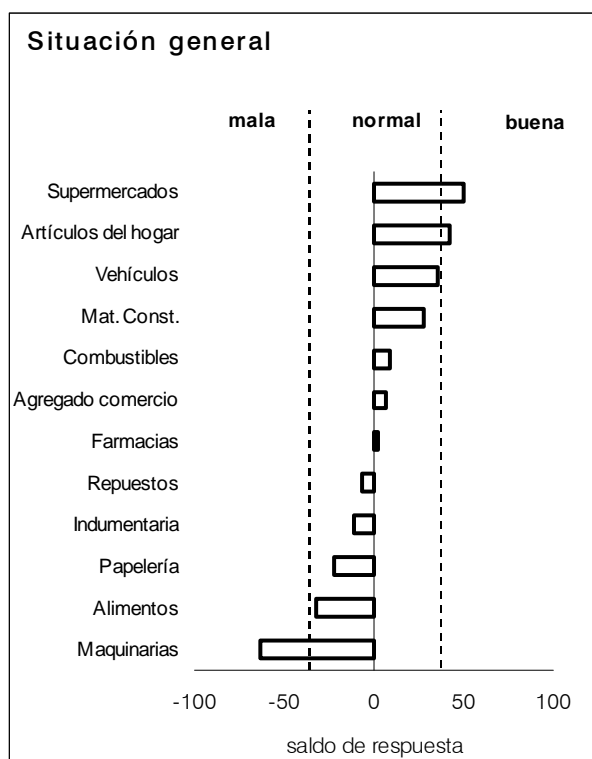
Supermercados e Hipermercados líderes en ventas. Los hipermercados concentran ventas en varios rubros. El desempeño de estos grandes centros de compras contrasta notablemente con el de los pequeños establecimientos del sector *Alimentos y Bebidas*. La mayor variedad en la oferta y los precios más bajos han restado clientes a los comercios chicos y han contribuido al dinamismo de los hipermercados. Esta tendencia –presente a nivel país– se puede comprobar más fehacientemente en rubros tales como alimentos, artículos de limpieza y otros bienes de primera necesidad.

Problemas financieros en muchas empresas. La mayoría de estos problemas se originan en los cortes de la cadena de pagos, que obligan a los empresarios a recurrir a los descubiertos bancarios. Sin embargo, también existe una gran proporción de firmas que no tienen siquiera acceso a estos recursos, con lo cual, el problema se torna más grave.

Resultados por rubros - abril 2000



* Monto de ventas en relación a igual bimestre del año anterior (el saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa mayor monto de ventas y el porcentaje que revela menor actividad que en el año precedente).



Síntesis de los principales resultados por rubro

Alimentos y Bebidas

□ □ A pesar de haberse evidenciado un leve repunte, las firmas continúan con bajos stocks, lo cual es muestra de la cautela de los empresarios. El 50% de las firmas vendió menos que en 1999.

Indumentaria

□ □ El sector todavía no acusó el impacto del cambio de temporada. Si bien se registraron subas en los precios, la demanda no aumentó como se esperaba.

Artículos para el hogar

□ □ Persiste la brecha entre las firmas de mayor participación en el mercado y las más pequeñas. Parece existir una tendencia hacia la concentración en las primeras, que otorgan grandes facilidades crediticias.

Papelería y Librería

□ □ El rubro no ha podido capitalizar el aumento estacional por el comienzo de las clases y sigue con bajos niveles en sus indicadores.

Farmacias y Perfumerías

□ □ Las ventas repuntaron por el comienzo de la temporada alta, pero persisten los desequilibrios financieros por los atrasos en los pagos de las obras sociales.

Materiales de construcción

□ □ Si bien la demanda se ha mantenido desde hace unos bimestres, la totalidad de las firmas informó ventas menores que hace un año.

Vehículos

□ □ La demanda se normalizó por el retorno de público a la ciudad. Mejoraron las expectativas por el comienzo de la época de mayor actividad, período que abarca desde abril hasta diciembre. Sin embargo, se observa una menor afluencia de clientes en la segunda quincena de cada mes.

Servicios

A pesar del repunte de actividad, vinculado a la finalización del receso estival, el volumen de operaciones del sector refleja la no salida de la recesión general. Los ajustes en el gasto familiar afectan las ventas.

Los niveles de los indicadores alcanzaron la categoría de normales, mejorando en relación al bimestre pasado. La finalización del período de vacaciones impulsó hacia arriba a algunos sectores e impidió mayores caídas de demanda en otros. Aunque ciertos rubros, como el caso de *Restaurantes* y *Esparcimiento*, comienzan la temporada de mayor actividad, no se verificó un aumento de la demanda con respecto a años anteriores. Por otra parte hay varios sectores con importantes desequilibrios financieros, como de *Transportes de carga*.

Ventas afectadas por el recorte del gasto familiar. La reducción de gastos de las familias determinó una normalización de la demanda menor a la esperada en los rubros que, como se explicaba anteriormente, comenzaron su temporada de mayor actividad. También se sintió ese impacto en sectores que habían alcanzado una dinámica importante, como son las compañías de seguro. Las pólizas solicitadas durante el verano, principalmente por cuestiones de seguridad, comenzaron a anularse paulatinamente con el retorno de las familias a sus hogares.

Expectativas conservadoras. Las perspectivas de los empresarios pronostican incluso una leve caída en la situación general del sector. La prolongación de la situación recesiva influye negativamente en las expectativas, ya que cuanto más tarda la economía en repuntar y estabilizarse en buenos niveles, menores son las esperanzas de los propietarios de las firmas de recuperarse en el corto plazo.

50% de las firmas con menor facturación que el año anterior. Esta proporción es similar a la del agregado de firmas de todos los sectores. El rubro que mejor performance tuvo con respecto a marzo-abril de 1999 es *Seguros*, donde la totalidad de las empresas informó ventas iguales o superiores a dicho período. Como contrapartida, *Agencias de publicidad*, *Hoteles*, *Esparcimiento* y *Restaurantes* no pudieron superar la facturación del año anterior.

Competencia y caída de precios. La normalización de la demanda trajo aparejado la disputa de clientes por parte de las firmas dedicadas a la gastronomía y de recreación o cuidado de la salud, con la consecuente baja de las tarifas. Evidentemente, la disminución de la actividad con respecto a 1999 hizo que estos rubros realizaran ajustes vía precios para poder captar la menor demanda provocada por el reducción de gastos.

Agencias de viajes con reducida demanda. Además de la disminución de viajes turísticos por la finalización de la temporada veraniega, las firmas también informaron una caída en las ventas de pasajes aéreos, fundamentalmente los relacionados con viajes de negocios. Las estadísticas de vuelos confirman este hecho: en el primer trimestre del corriente año, los pasajeros que circularon por la aerostación local disminuyeron un 12%.

EN SINTESIS

▢
Situación general
Normal

▢
Tendencia de ventas
Normal

▢
Expectativas
Conservadoras

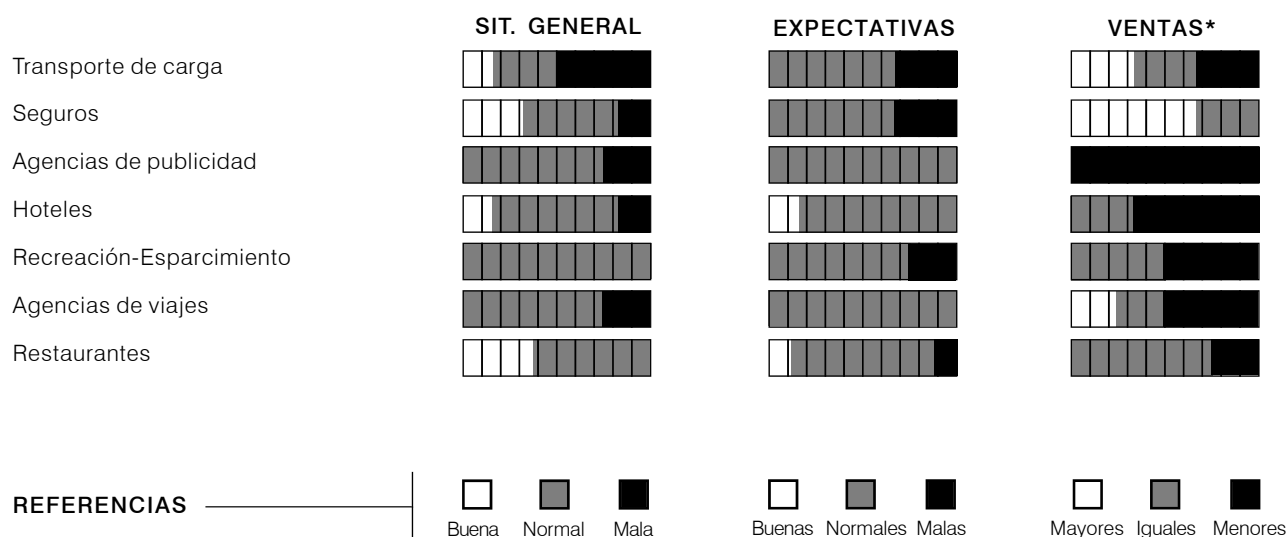
▢
Ventas en relac. a 1999
Menores

▢
Subsector líder
Restaurantes

La caída en ventas de las Agencias de Publicidad son el fiel reflejo de lo que ocurre con el comercio local.

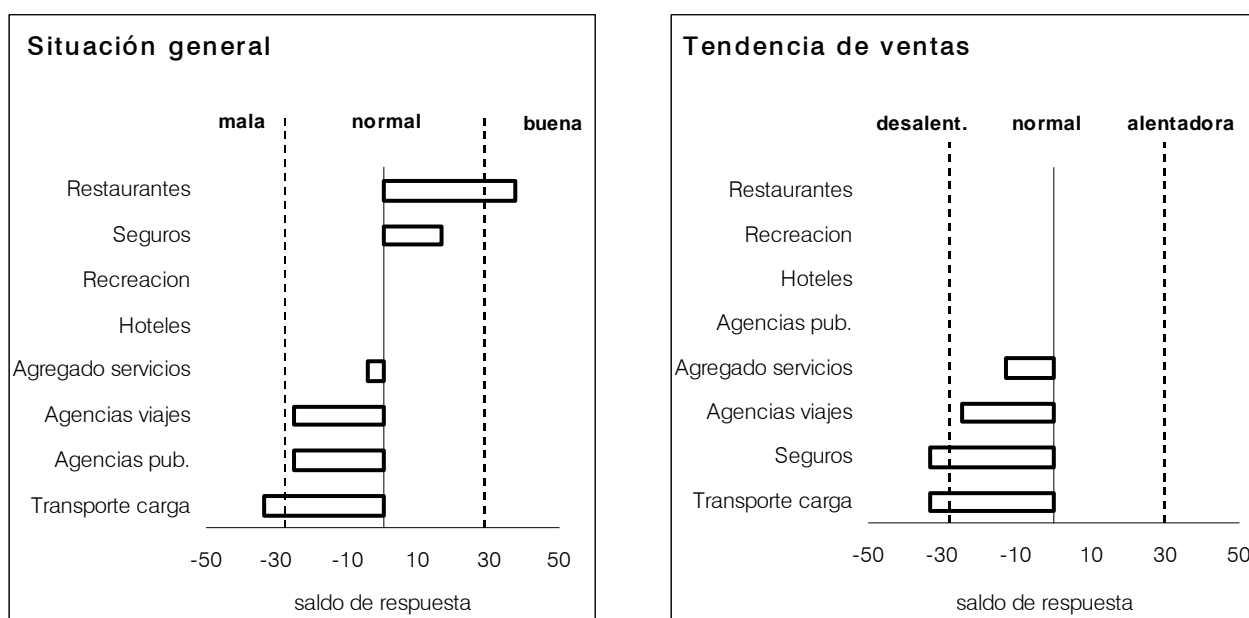
El descenso del índice de precios en el rubro Turismo corrobora el deterioro del rubro en relación a 1999.

Resultados por rubros - abril 2000



* Monto de ventas en relación a igual bimestre del año anterior (el saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa mayor monto de ventas y el porcentaje que revela menor actividad que en el año precedente).

Posición relativa de los rubros



El saldo de respuesta indica la diferencia entre el porcentaje de empresas que informa situación alentadora y el porcentaje que presenta situación desalentadora.

Síntesis de los principales resultados por rubro

Compañías de seguros

□ □ Se contrajo la demanda de pólizas y se dieron de baja algunas solicitadas durante el verano por los viajes turísticos. Las ventas se sostienen con las pólizas obligatorias. Se observa una tendencia a la concentración en pocas empresas de mayor solvencia.

Transporte de cargas

□ □ El desempeño se fue deteriorando por los paros de transporte, la recesión del sector comercial y los mayores costos, fundamentalmente por los sucesivos aumentos en el precio de los combustibles.

Agencias de publicidad

□ □ Las expectativas se centran fundamentalmente en la recuperación del comercio. La totalidad de las firmas no ha podido siquiera mantener los niveles de facturación que alcanzaron en 1999, situación que se repitió en bimestres anteriores.

Hoteles

□ □ Las firmas evidencian una caída transitoria de la situación general en el mes de abril, pero las perspectivas indican una normalización en los próximos meses. Sin embargo, la demanda se ha reducido gradualmente desde hace unos meses y la facturación ha sido sensiblemente menor a igual período del año anterior.

Recreación y Esparcimiento

□ □ La demanda se normalizó, pero las expectativas no son del todo alentadoras, fundamentalmente por el menor flujo de gastos por parte de las familias ante la situación recesiva. Ninguna firma informó haber superado las ventas de 1999.

Agencias de viajes

□ □ Al hecho de no haber tenido -en comparación con el año anterior- una buena temporada turística en los meses de verano se suma una caída en los viajes de negocios.

Restaurantes

□ □ La demanda se normalizó por el retorno de público a la ciudad. Mejoraron las expectativas por el comienzo de la época de mayor actividad, período que abarca desde abril hasta diciembre. Sin embargo, se observa una menor afluencia de clientes en la segunda quincena de cada mes.

SU ALTERNATIVA DE INVERSION...

POR SU

MERCADO DE CAPITALES

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

Y SU

TRIBUNAL DE ARBITRAJE PERMANENTE

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

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

LA MEJOR OPCION



Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

Panorama económico

La economía argentina presenta indicadores contradictorios que no permiten afirmar por el momento que se halla salido totalmente de la etapa recesiva.

Si bien parece existir cierto consenso respecto a que la economía argentina se encuentra en recuperación desde el último trimestre de 1999, por el momento los principales indicadores continúan presentando señales contradictorias.

Los aspectos positivos de los primeros meses se basan principalmente en el importante aumento de las exportaciones motorizadas por la suba en el precio del petróleo y la buena campaña agropecuaria, y por la actividad industrial que está mostrando tasas de crecimiento mayores a las esperadas. Sin embargo, las dificultades del gobierno por aumentar la recaudación, el magro desempeño del sistema financiero y las caídas en las ventas de supermercados parecen indicar que la recesión ha dejado consecuencias muy severas en los ingresos de las personas como para ser dejada atrás en forma rápida.

La recaudación parece no repuntar. La recaudación impositiva de abril registró un alza del 2,2% respecto a igual mes del año anterior, lo que constituye la primer alza de este indicador en trece meses. Este aumento se explica fundamentalmente a través del Impuesto a las Ganancias, que a raíz del *impuestazo* recaudó un 13,5% más que el año pasado. Sin embargo, lo más preocupante del mes fue la todavía negativa evolución en la recaudación del IVA, que cayó más de un 5% con relación a abril de 1999. Esta tendencia ha abierto ciertos interrogantes respecto a la dificultad de cumplir las metas fiscales pactadas con el FMI para el primer semestre, en particular si se tiene en cuenta que los ingresos tributarios de los primeros cuatro meses han tenido una evaluación negativa de un 0,6% comparados con los del año anterior.

Contexto internacional incierto. En cuanto al contexto internacional, se avizora como un hecho positivo el notable desempeño de la economía brasileña en lo que va del año 2000, con un crecimiento del PBI superior al 3%. Esto traerá consecuencias favorables para nuestro país, ya que incrementará la demanda del mercado brasileño permitiendo aumentar las exportaciones argentinas y reduciendo la presión importadora de productos brasileños. Además, las diferencias cambiarias con el mercado brasileño se han reducido significativamente debido a la inflación que se ha registrado en dicho país desde que devaluara su moneda.

La principal incertidumbre en los mercados internacionales se ha planteado luego de que los indicadores de inflación de EE.UU. evidenciaran un cierto recalentamiento de dicha economía. Esto ha hecho presagiar nuevas alzas en la tasa de interés antes de fin de año, y la desaceleración de un período en el cual EE.UU. actuó como locomotora de la economía mundial. Esta situación tendría graves implicancias para nuestro país ya que se dificultaría el acceso a los mercados internacionales y vería incrementado sustancialmente el costo de su financiamiento.

Crecen las exportaciones. Las ventas argentinas al exterior crecieron en el mes de marzo un 7% respecto al mismo mes del año pasado, mientras que las importaciones lo hicieron en un 2%, determinando un superávit para la balanza comercial del mes de US\$ 11 millones. Lo más relevante del mes fue el crecimiento del 20% en las exportaciones industriales, que representa el mayor aumento de los últimos 22 meses. Al analizar el primer trimestre

EN SINTESIS

- **Variac. recaudación**
2,2% (abr 00/abr 99)
- **Crecim. exportaciones**
7% (abr 00/abr 99)
- **Nivel de depósitos**
0,03% mayor que en marzo
- **Crecim. industria**
2,1% (primer cuatrimestre)
- **Reforma laboral**
Aprobada

El crecimiento de la industria brasileña generará condiciones favorables para las exportaciones argentinas.

del año, se observa que el déficit comercial se ha reducido de U\$S 760 millones en 1999 a U\$S 182 millones en el presente año, a raíz de un incremento del 12% en las exportaciones. Este crecimiento se explica principalmente por el aumento en el precio del petróleo y la mayor cosecha de trigo, ya que en conjunto representan más del 80% del incremento en las ventas externas.

Se espera que la aprobación de la ley de reforma laboral contribuya a la formalización del nuevo empleo que, eventualmente, genere la reactivación económica.

Se aprobó la reforma laboral. Uno de los hechos más destacados del bimestre ha sido la aprobación en el Congreso de la denominada ley de reforma laboral, luego de complejas negociaciones políticas. Indudablemente en una situación recesiva como la actual ninguna ley podrá actuar en forma mágica reduciendo el desempleo, pero lo que se intenta a partir de la nueva legislación es que en la medida en que las empresas comiencen a sentir una reactivación en su actividad contraten trabajadores, y lo hagan en blanco. A tal efecto la ley intentará poner fin en un plazo determinado a los antiguos convenios colectivos que ya cuentan con más de veinticinco años, descentralizar las negociaciones colectivas y aumentar el período de prueba.

El sistema financiero no reacciona. Como se mencionara en la introducción, una de las señales más preocupantes respecto a la recuperación de la actividad en el país son las escasas muestras de dinamismo observadas en el sistema financiero durante el segundo bimestre del año. Esto queda evidenciado al tener en cuenta que los depósitos totales del sistema sólo han crecido entre principios de marzo y fines de abril un 0,03%, lo que no está muy lejos del crecimiento natural que tienen por el devengamiento de intereses. Más preocupante aún resulta la caída del 0,6% en los créditos durante el mismo período, pese a los continuos anuncios de diversas entidades promocionando préstamos hipotecarios a tasas menores y plazos más largos. Estos magros resultados podrían estar indicando que las expectativas de la población para los próximos meses continúan siendo negativas.

El bajo crecimiento de la industria resulta aún más grave si se tiene en cuenta que el nivel actual se compara con el correspondiente al peor momento de la recesión en 1999.

La industria crece en forma muy lenta. De acuerdo a los datos que mensualmente realiza el INDEC, la actividad industrial del país habría crecido sólo un 2,1% en los primeros cuatro meses del año, si se la compara con igual período del año pasado. Este dato no resulta muy alentador si se tiene en cuenta que durante estos meses de 1999 fue cuando se observó el mayor impacto de la recesión. Otro dato que genera interrogantes es el hecho de que entre enero y abril de este año la actividad industrial sólo ha crecido un 0,3%, lo cual es indudablemente una cifra muy baja. En síntesis, si bien la producción manufacturera presenta tasas positivas de crecimiento desde hace por lo menos seis meses, no conforma por el momento el modesto crecimiento que está teniendo esta actividad, en particular si se tiene en cuenta que se está comparando con meses en los que la recesión se sentía plenamente. Es de destacar que en la salida de la recesión generada por el efecto tequila, al comparar los peores meses de actividad (tercer trimestre de 1995) con el mismo período del año posterior se observaban tasas de crecimiento superiores al 8%.

Apéndice estadístico

CUENTAS NACIONALES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
PBI nominal (mill. U\$S corrientes)	257.440	258.032	272.082	292.859	298.132	280.864	289.934
PBI per cápita (\$/habitante)	7.569	7.421	7.725	8.210	8.253	7.678	7.829
Consumo	83,1%	82,4%	82,5%	82,8%	82,6%	82,1%	81,8%
Inversión Bruta Interna	19,9%	17,9%	18,1%	19,4%	19,9%	18,8%	19,8%
Exportaciones Bs. y Serv. Reales	7,6%	9,7%	10,5%	10,6%	10,4%	10,5%	11,0%
Importaciones Bs. y Serv. Reales	10,6%	10,1%	11,1%	12,7%	12,9%	11,4%	12,5%
Ahorro Externo	4,3%	1,9%	2,4%	4,1%	4,9%	4,4%	4,4%
Ahorro Doméstico	15,7%	16,0%	15,7%	15,3%	15,0%	14,4%	15,4%

PRECIOS	oct	nov	dic	ene 00	feb	mar	abr
Indice Minorista - CREEBBA	119,9	119,8	119,7	121,0	121,1	120,8	121,0
Variación mensual	-0,2%	-0,1%	-0,1%	1,0%	0,1%	-0,2%	0,1%
Indice Minorista - INDEC (miles)	321,1	320,2	319,9	322,6	322,6	320,9	320,5
Variación mensual	0,0%	-0,3%	-0,1%	0,8%	0,0%	-0,5%	-0,1%
Costo Canasta Familiar	1.320,0	1.310,2	1.306,0	1.328,7	1.326,8	1.327,0	1.348,7
Indice de Precios Mayoristas	103,1	102,9	103,4	104,6	105,6	106,1	104,8
Variación mensual	-0,1%	-0,2%	0,5%	1,2%	1,0%	0,5%	-1,2%

FINANZAS PUBLICAS	I-98	II-98	III-98	IV-98	I-99	II-99	III-99
Recaudación total (mill. \$)	11.971	13.229	12.561	12.283	11.837	12.153	11.986
Gasto público (mill. \$)	14.961	15.160	15.382	15.296	15.585	15.204	16.029

MONEDA Y CREDITO	sep	oct	nov	dic	ene 00	feb	mar
Billetes y monedas	12.361,0	12.245,7	12.188,1	12.864,9	12.848,1	12.153,6	11.820,5
Depósitos a la vista	14.492,3	15.400,8	15.487,1	15.272,1	15.480,7	15.199,2	15.102,0
Caja de ahorro	7.866,8	7.659,1	7.646,0	7.757,4	7.546,7	7.577,2	7.535,9
Plazo fijo	12.266,3	11.915,5	12.227,9	11.811,0	12.251,0	12.230,5	12.258,2
M1	26.853,3	27.646,5	27.675,2	28.137,0	28.328,8	27.352,8	26.922,5
M2	34.720,1	35.305,6	35.321,2	35.894,4	35.875,5	34.930,0	34.458,4
M3	46.986,4	47.221,1	47.549,1	47.705,4	48.126,5	47.160,5	46.716,6

Los montos anteriores se encuentran expresados en millones de pesos corrientes

Tasa activa 30 días (\$)	10,46%	12,59%	13,01%	13,46%	11,22%	10,80%	9,78%
Tasa activa 30 días (U\$S)	8,86%	9,99%	9,83%	10,06%	9,16%	9,18%	8,54%
Tasa pasiva plazo fijo 30 días (\$)	7,80%	8,86%	9,03%	9,67%	7,59%	7,89%	7,12%
Tasa pasiva plazo fijo 30 d (U\$S)	6,27%	6,69%	6,55%	6,86%	6,31%	6,56%	6,19%

Fuentes consultadas: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos; Secretaría de Hacienda; INDEC; BCRA