

El fin de la convertibilidad

■
La dirigencia, en todos los niveles de gobierno, dilapidó una oportunidad histórica para revertir décadas de retraso e ineficiencia.

■
La carga de un gasto público creciente, además de ineficiente, se hizo cada vez más pesada y esto terminó literalmente hundiendo al país.

■
Se abre una nueva etapa, incierta y en la que lo único seguro es un tremendo esfuerzo para revertir una de las peores crisis de la historia de la Nación.

Después de diez años, la convertibilidad llega su fin. Durante este etapa, la economía del país experimentó un avance enorme. La privatización, apertura de los mercados y la estabilidad generaron condiciones para atraer un gran flujo de inversiones del exterior. Un país que durante décadas se mantuvo sumergido en el atraso y la violencia, repentinamente se abría al resto del mundo y enfrentaba la imperiosa necesidad de modernizarse.

El esfuerzo para revertir un largo período de decadencia depararía un elevado costo social. El mismo recaería sobre una vasta proporción de población, sobre todo la de menores ingresos, sin una capacitación adecuada para lograr una inserción en el exigente mundo competitivo de la actualidad. También se sumarían miles de empresas, muchas de las cuales vivían al amparo de enormes aranceles y habían aprendido a progresar con una inflación descontrolada, obteniendo beneficios de una estructura impositiva regresiva¹. Se planteaba entonces para el Estado el desafío de afrontar los efectos negativos de una profunda reforma económica.

A partir de la sanción de la Convertibilidad, la Argentina iniciaba una nueva etapa de cambios que nuevamente le conferían un lugar en el mundo desarrollado, catalogándola como “economía emergente”. Había posibilidades de afrontar este desafío. Transcurridos los primeros años, en un marco internacional propicio, el país y el resto del mundo creyó que el éxito estaba al alcance de las manos. La economía logró tasas de crecimiento inéditas en la historia del país.

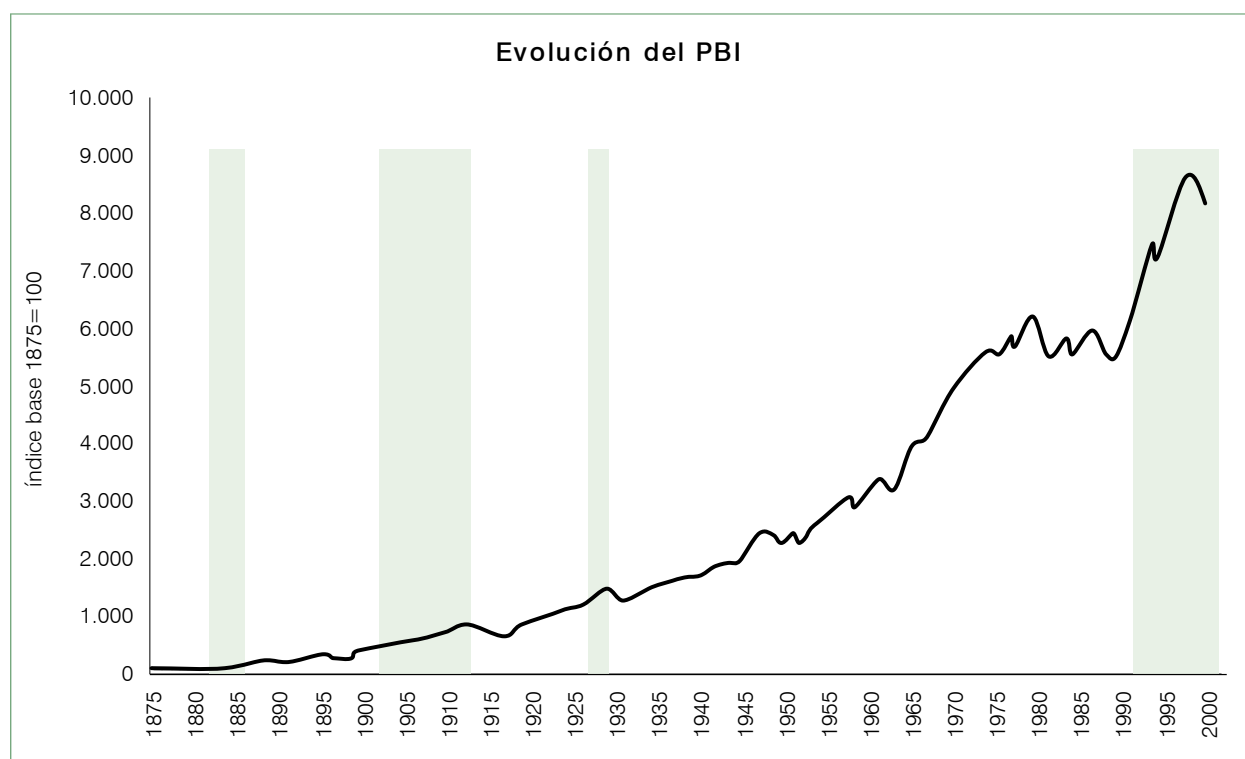
La Convertibilidad fue una carrera contra el tiempo. Atada a una moneda fuerte como el dólar para recuperar la confianza, la economía debía rápidamente disminuir sus costos internos. La Argentina debía “reconvertir”, “transformar” su organización económica obsoleta en otra competitiva para impulsar su crecimiento a través de la incorporación de tecnología, mediante inversiones a partir de las cuales se podía aspirar a un flujo cada vez mayor de exportaciones. Hubo considerables progresos reflejados en fuertes aumentos de la productividad del sector privado. Pero estos avances fueron insuficientes porque, en forma paralela, la dirigencia del país, en todos los niveles de gobierno, dilapidó una oportunidad histórica de reformular el rol del Estado, racionalizar sus gastos y aumentar la eficiencia de las prestaciones de la administración pública. La oportunidad fue única e irrepetible por cuanto se contó con ingresos extraordinarios provenientes de la venta de activos y el acceso al crédito internacional, al principio en condiciones convenientes.

La reforma era urgente para afrontar el costo social. La requerían principalmente familias de desocupados, a quienes se les tornaba indispensable la asistencia social, ciudadanos que debían “contratar” prestadores privados de servicios públicos ante la ineficacia y, muchas veces, inexistencia de estos últimos que teóricamente recaen sobre entes gubernamentales, pequeñas y medianas empresas que para viabilizar sus negocios necesitaban de acceder a créditos a tasas razonables, condiciones flexibles para la contratación de personal, una moderada presión tributaria y reglas de juego estables.

¹ Uno de los pilares del esquema era el impuesto inflacionario, que recaía sobre los sectores más pobres.

Lamentablemente, nada de esto fue posible y la ansiada reforma lejos estuvo de concretarse. El esfuerzo del sector privado permitió ganar tiempo frente al reloj del “atraso cambiario” y generar algunas ilusiones de una prosperidad inminente. Pero fue inútil, la carga de un gasto público creciente se hizo cada vez más pesada y terminó literalmente hundiendo al país. El cambio de contexto internacional de fines de los noventa, el endeudamiento estatal y los desaciertos en la política económica del último año, particularmente el desprecio de instituciones vitales para una economía sólida, terminaron de liquidar uno de los intentos que más cerca estuvo de romper con un siglo signado por retrocesos y frustraciones.

Esta etapa será ahora un nuevo intento en la historia económica. A partir de ahora se abre una nueva etapa, incierta y en la que lo único seguro es un tremendo esfuerzo para revertir una de las peores crisis de la historia de la Nación. ■



Tasa anual crecimiento promedio PBI

Períodos con
convertibilidad
7%

Períodos sin
convertibilidad
3%

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

La irrupción del dinero plástico

■
La restricción en la disponibilidad de dinero en efectivo ha determinado un cambio sustancial en la composición de los recursos monetarios.

■
El circulante y el dinero bancario son bienes sustitutos. Como en cualquier otra elección, la gente opta por uno u otro comparando ventajas y desventajas.

■
Las regulaciones introducidas a principios de diciembre introdujeron una “sustitución compulsiva o forzada” de circulante por dinero bancario.

La presente nota expone una síntesis de las medidas de bancarización forzosa dispuestas por el gobierno a partir del mes de diciembre, analizándolas a la luz del funcionamiento de las distintas clases de dinero y del comportamiento de los agentes frente a dichas alternativas.

Un repaso de las medidas de “bancarización forzosa”

El primer día de diciembre, el Poder Ejecutivo Nacional firmó el Decreto 1570/01 estableciendo restricciones sobre las extracciones de efectivo del dinero depositado en cuentas a la vista (caja de ahorro y cuentas corrientes) en las entidades del sistema bancario

La medida se impuso ante la imposibilidad de frenar los retiros masivos de depósitos del sistema bancario. Esta acción era el preludio de un inminente colapso del sistema bancario y del orden monetario impuesto por la Ley de Convertibilidad

Al menos en su origen, el decreto no significó un congelamiento de depósitos dado que el dinero en cuentas a la vista mantuvo su función de medio de pago a través del uso de cheques, tarjetas de crédito o débito o de extracciones en efectivo hasta un tope mensual de mil pesos.

La medida sólo ha permitido ganar tiempo para buscar e implementar alguna salida al problema de la desconfianza de los ahorristas, ante el temor de una confiscación o congelamiento de sus tenencias. El riesgo de colapso sigue latente dado que, si se liberan las restricciones para las extracciones de saldos en efectivo, cabría esperar un retiro masivo de depósitos. El peligro ha sido momentáneamente conjurado pero a un alto costo, por cuanto se mantiene una lenta fuga de fondos, y el crédito prácticamente se tornó inexistente y ha paralizado la economía real.

La bancarización forzosa ha generado un enorme cantidad de efectos simultáneos. Entre ellos, el impacto negativo sobre la economía informal con su correlato positivo representado por la mayor dificultad en la evasión de impuestos. Al restringir en forma abrupta la disponibilidad de dinero en efectivo produjo una fuerte contracción de la actividad económica, en modo particular sobre aquellas desarrolladas de manera informal. Cabe pensar que este efecto ha

Lás últimas medidas lanzadas en diciembre precipitaron el proceso de bancarización que, hasta el momento, venía dándose de manera gradual.

¹ La composición del empleo, con un gran proporción de trabajadores por cuenta propia, así como la alta participación sobre la ocupación de sectores (construcción, servicios) y empresas pequeñas, todos ellos caracterizados por una fuerte presencia de la actividad informal. Esta observación también fue respaldada por encuestas de la Secretaría de Trabajo y operativos especiales de la AFIP por sospechas de una relativamente alta evasión impositiva.

sido particularmente notable en la ciudad, en razón del vasto desarrollo de la economía informal¹. Resulta también notable la rápida adaptación al nuevo sistema por parte de los consumidores, obligada por la súbita entrada en vigencia del nuevo esquema.

La medida ha tenido otros efectos colaterales, reflejados en la revitalización de la demanda de activos como vía de escape a las inmovilización de recursos en el sistema financiero. En este marco, el resto del análisis persigue varios propósitos. En primer lugar, aclarar algunas ideas fundamentales relacionadas con el dinero y los procesos de bancarización. A la luz de estos conceptos, en segundo término se presenta la evolución de la situación monetaria del país, de acuerdo a la información proporcionada por el BCRA. Finalmente se intenta abordar la situación local, en base a la información oficial disponible.

El rol del dinero en la economía

Las restricciones en la disponibilidad de depósitos y en la compra-venta de divisas han afectado sensiblemente la oferta monetaria y, a través de ella, han generado un impacto sobre el funcionamiento de la actividad económica.

El dinero es fundamental en las economías modernas. Está representado por un conjunto de activos financieros con una propiedad especial, consistente en su aptitud para la realización de transacciones por cuanto es un “medio de intercambio” con aceptación generalizada. Por ser de curso legal, nadie puede rehusarse a que se cancele una deuda con dinero. De otra manera, las transacciones se tornarían muy complejas. Un intercambio sería casi un hecho fortuito, dado que deberían recurrir al trueque en el que las partes deberían encontrar su contraparte con una necesidad sobre lo que cada una ofrece.

Una función importante del dinero es fijar una cantidad mínima de precios para cada uno de los bienes de la economía. Siguiendo con el ejemplo del trueque, si no existiese dinero un bien tendría infinitas razones de intercambio -una por cada bien- y sería casi imposible saber si los bienes se encuentran sobre o subvaluados. La incertidumbre de las partes frena las transacciones, debilita el mercado y el funcionamiento de la economía en su conjunto. Con dinero, se reduce sensiblemente la información a manejar, dado que todos los bienes tienen un precio en función del mismo y, por lo tanto, las operaciones de compra-venta de un bien se realizan en función del precio que determine el mercado. Esta característica de mejorar la información a través del sistema de precios es reflejada en otra propiedad del dinero consistente en servir como “unidad de cuenta”.

Finalmente, otra propiedad fundamental del dinero es su condición de “reserva de valor”. Esta propiedad es compartida en general con todos los bienes considerados como activos. El dinero no necesita ser gastado inmediatamente: se puede conservar para ser gastado más adelante sin pérdida de valor. Cabe notar que la inflación resta poder adquisitivo y por lo tanto el dinero se “desvaloriza” por cuanto pierde una de sus condiciones esenciales.

En resumen, el dinero es fundamental para el funcionamiento de una economía por dos principales razones: facilita las transacciones y es un medio de ahorro. Su función transaccional se relaciona con dos propiedades básicas. La primera es su condición de medio de pago de aceptación generalizada. La segunda es su aptitud como unidad de cuenta, a través de la cual, se simplifica notablemente la información para tomar decisiones de compraventa mediante el sistema de precios. Su función de ahorro deriva de su capacidad para conservar el valor en el tiempo. Estos conceptos son puntos de referencia útiles para analizar los efectos de recientes cambios monetarios.

El dinero en Argentina

Desde la instauración de la Convertibilidad y hasta tanto ésta no se modifique, el país ha contado con un sistema bimonetario (pesos y dólares). Como se señaló antes, el dinero se demanda fundamentalmente por dos razones: para realizar transacciones o como medio de ahorro. A lo largo de la década, se fue consolidando una situación caracterizada por la coexistencia de dos segmentos. Para fines de transacciones, se ha empleado el dinero en moneda local en tanto que para decisiones de ahorro/inversión prevaleció el segmento de la divisa extranjera.

La contención de la inflación ha permitido preservar en el peso, el rol de unidad de cuenta y medio de pago. Si embargo, más allá de que haya transcurrido una década con estabilidad de precios y del tipo de cambio, ha persistido la desconfianza en los ahorristas locales sobre la estabilidad futura de la moneda. Por ello, en decisiones de ahorro / inversión, que significan un compromiso a plazo, la mayoría de los argentinos ha optado por el uso de moneda extranjera.

El dinero presenta diversas formas. La más reconocida es la de billetes y monedas en poder de las personas. A esta categoría se le debe agregar los depósitos en los bancos. Dado que tienen poder cancelatorio y resguardan su valor en el tiempo, también deben ser incluidos bajo el concepto de dinero. Los depósitos pagan un interés y éste es creciente en la medida en que crece el plazo durante el cual se inmovilizan los ahorros de los depositantes. A grandes rasgos, los depósitos se pueden dividir en dos categorías: a la vista y a plazo. La primera engloba las cuentas corrientes y las cajas de ahorro y se caracterizan por su mayor liquidez o disponibilidad para cancelar transacciones a costa de un rendimiento menor. Conjuntamente con los billetes y monedas en circulación, se agrupan bajo la denominación M_1 . M_1 representa el dinero para transacciones y permite una evaluación sobre la disponibilidad de medios de pagos en una economía en un momento determinado.

Agregados bimonetarios					Saldos a fin de período, en millones de pesos		
Año	Bill; monedas	Cuentas corrientes			Cajas de ahorro		
	\$	\$	u\$s	Subtotal	\$	u\$s	Subtotal
1994	9.325	7.849	875	8.725	5.245	3.842	9.086
1995	9.437	7.082	1.069	8.150	4.616	3.546	8.162
1996	10.379	8.981	1.188	10.169	5.466	4.055	9.521
1997	11.672	11.237	1.659	12.896	7.177	4.791	11.967
1998	12.279	12.304	1.535	13.839	8.314	5.203	13.517
1999	11.991	11.995	1.723	13.718	8.209	5.572	13.781
2000	11.522	12.070	1.764	13.834	8.140	5.534	13.673
2001	10.669	10.068	2.087	12.155	6.578	5.934	12.513

Año	Plazo fijo			Depósitos		
	\$	u\$s	Subtotal	\$	u\$s	TOTALES
1994	9.698	16.583	26.282	22.792	21.300	44.093
1995	7.335	17.347	24.682	19.032	21.962	40.994
1996	8.953	21.304	30.257	23.400	26.547	49.947
1997	11.665	26.215	37.880	30.078	32.665	62.743
1998	13.991	33.092	47.083	34.608	39.830	74.438
1999	13.549	38.334	51.882	33.752	45.629	79.381
2000	13.108	42.606	55.714	33.317	49.903	83.221
2001	10.503	42.639	53.142	27.155	50.660	77.815

Fuente:
BCRA

² Cabe señalar además que la escasez de dinero circulante también fue compensado por el uso de títulos de deuda provinciales, que operaron como sustitutos imperfectos por cuanto su aceptación no fue general.

³ “La evolución del Sistema Financiero en la década del ‘90”. Documento de trabajo de la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA). Disponible en www.aba-argentina.com.

Tabla 1

Estructura del sector bancario		
	dic 97	jun 91
Entidades	138	109
Sucursales	4.020	4.286
Cajeros automáticos	2.917	5.323
Cuentas de depósitos (en miles)	12.643	20.465

Fuente: BCRA - Boletín Monetario y Financiero. Segundo trimestre 2001.

⁴ “Cash remains king”, 17 de febrero de 2000.

Las nuevas regulaciones financieras han impactado sobre el volumen y composición del dinero transaccional a través de una fuerte reducción en la disponibilidad de billetes y monedas en poder de las personas. La iliquidez resultante, fue en parte compensada por un sensible reducción de los costos para operar con los depósitos a la vista. A tal fin, se facilitó la apertura de nuevas cuentas en los bancos a través de menores requisitos y una sensible reducción de los costos para operar en el sistema².

El proceso de modificar los hábitos de pagos a través de la sustitución de dinero en efectivo por el uso de tarjetas de débito o crédito, transferencias electrónicas entre cuentas y de cajeros automáticos es conocido como “bancarización”. En la Argentina, es un proceso que se ha venido desarrollando en forma gradual a lo largo de la última década, a medida que se ha ido afianzando el sistema financiero. Es impulsado por el propósito de las entidades bancarias de incrementar la utilidad neta de los clientes existentes e incorporar nuevos segmentos de la población al mercado de los servicios financieros, a través de más y mejores servicios. De este modo, se ha multiplicado la oferta de productos que incluye cajas de ahorro, cuentas corrientes y tarjetas de crédito a costos cada vez menores y con menores exigencias para acceder a los requisitos. Este proceso se intensificó en los últimos años tal como se exhibe en la Tabla 1, que contiene datos de los cambios en la estructura del sector financiero. El cambio en el sector se ha reflejado en un considerable aumento del número de sucursales, sobre todo en el interior del país, donde la mayor parte de la población no accede a este tipo de servicio³, disponibilidad de cajeros y en un fuerte incremento en la cantidad de cuentas abiertas para depositantes.

Esta sustitución es saludable, en la medida que responda a una decisión voluntaria por parte de los clientes de los bancos. Prueba de ello es que en los países desarrollados este tipo de práctica es muy difundida. De todas formas cabe señalar que, frente a los numerosos pronósticos de que los billetes y monedas tendería paulatinamente a desaparecer, la evidencia en Estados Unidos, Alemania y Japón sugiere lo contrario. De acuerdo a un informe de la revista The Economist⁴, el valor de los billetes y monedas en circulación en estos países ha crecido más rápidamente que el PBI. Entre las posibles explicaciones se mencionan tres. La primera es que el dinero emitido por estos países es crecientemente utilizado por otros menos desarrollados. La segunda, consiste en que financia una creciente actividad ilegal (evasión de impuestos, tráfico de drogas). Por último se señala que la creciente disponibilidad de cajeros automáticos ha facilitado el uso de dinero en efectivo.

Como se señalaba anteriormente, el circulante y el dinero bancario operan como bienes sustitutos, es decir, resuelven una misma necesidad consistente en pagar una compra o cobrar una venta. De modo similar a cualquier otra elección, la gente optará por uno u otro comparando sus ventajas y desventajas. Las regulaciones de principios de diciembre introdujeron una “sustitución compulsiva o forzada”, es decir, sin muchas opciones para el público.

Pese a la reducción de costos y los intentos por agilizar los procedimientos de apertura de nuevas cuentas, el proceso fue, y aún es, traumático. El costo de profundizar la crisis en un contexto de depresión fue inevitable y probablemente haya contribuido en modo importante a los conocidos sucesos de fin de año.

De todas formas, la bancarización forzosa se mantiene y es posible que por largo tiempo. Partiendo de que cualquier limitación a la libertad de elegir resulta nociva, el próximo paso consiste en analizar las consecuencias de las medidas adoptadas a través de una comparación de ventajas y desventajas del uso de dinero en efectivo y de depósitos a la vista. A grandes rasgos, siguiendo los lineamientos de un viejo y conocido modelo de la teoría económica⁵, las razones de una persona para decidir tener más o menos dinero en efectivo debiera surgir de un balance entre los costos y beneficios por el uso de “dinero bancario”. Bajo esta perspectiva, se puede reconocer una serie de factores generales a los que se agregan otros específicos de la situación del país y que en conjunto podrían incidir en mayor o menor grado en el resultado de la elección para cada individuo.

⁵ Conocido como el modelo de Baumol-Tobin, fue desarrollado a mediados de la década del '50 y explica la tenencia óptima de efectivo por parte de las familias.

- Los billetes no pagan interés en tanto que los depósitos pagan un rendimiento mínimo que puede compensar los efectos de la inflación, aunque cabe reconocer que estos rendimientos se ven diluidos por los costos en concepto de gastos administrativos de la entidad bancaria.
- Los billetes son de aceptación general en tanto que las tarjetas son de uso más restringido. De todas formas, cabe notar que un número creciente de comercios opera con tarjeta y además está la opción de disponer de saldo en efectivo a través de un cajero automático.
- Los billetes pagan el impuesto inflacionario (inexistente en Argentina por el momento) en tanto que las cajas de ahorro y las cuentas corrientes pagan el impuesto a los débitos y créditos bancarios.
- Además de los gastos administrativos e impositivos, operar con entidades bancarias insume tiempo al cliente. Pese a que éste es un costo muy significativo, cabe reconocer que el tiempo requerido ha disminuido sensiblemente con la incorporación de nuevas tecnologías como el uso de Internet.
- El uso de tarjetas genera costos para el vendedor, sobre todo si se trata de pequeños comercios que van desde el pago de comisiones hasta la misma imposibilidad de evadir tributos. Por lo tanto, existe una preferencia por el cobro en efectivo que es revelada por importantes descuentos para las ventas al contado.
- Los gastos de consumo con tarjetas de débito actualmente se ven beneficiados con una reducción del impuesto al valor agregado.
- Entre las ventajas del uso de tarjeta se encuentra la seguridad de disponer del “cambio exacto” y además, su ideal complementación con el creciente comercio electrónico.
- Los billetes no pueden ser “confiscados ni congelados”, pero sí se pueden extraviar, estropear o falsificar.
- El riesgo de robo existe tanto para las tarjetas como para dinero en efectivo.
- Para transacciones de montos elevados, la transferencia electrónica y el cheque representan una mayor comodidad y seguridad.

- Los cheques presentan un riesgo de cobranza, que se torna inexistente si el pago es en efectivo.
- A través de la tarjeta de crédito es posible acceder a créditos inmediatos al consumo hasta determinados topes.
- Entre las principales ventajas del dinero debería destacarse la liquidez y el anonimato. La primera representa la seguridad de su instantáneo poder cancelatorio. De la segunda deriva de la imposibilidad de evitar registros cuando se realiza una transacción por un medio electrónico. Este atributo es altamente apreciado por personas y empresas dedicadas a actividades ilegales, tales como evasión de impuestos, tráfico de drogas o contrabando. La tarjeta deja un minucioso registro de los hábitos y conductas de compras de las personas. Es una pérdida potencial de la privacidad de los actos, un derecho que no todos están dispuestos a resignar fácilmente.
- Finalmente, en situaciones de alta inestabilidad como las que actualmente enfrenta el país, el circulante en divisa extranjera es una reserva de valor más segura que los depósitos en el sistema bancario o las inmovilizaciones en títulos del mismo Estado (dólares bajo el colchón).

⁶ Cabe advertir que, para quien se maneja con dinero en efectivo, la posibilidad de evasión tributaria es una ventaja en caso de que opte por realizarla, más allá de que sea una conducta reprochable.

La lista presentada no pretende agotar todas las ventajas y desventajas asociadas al uso de distintos medio de pago. Se incluye al solo efecto de describir efectos generados por las últimas regulaciones dirigidas a restringir las extracciones de efectivo. La Tabla 2 presenta un resumen de lo señalado a partir de la mención de las principales características relacionadas con los distintos medios de pago⁶.

Tabla 2

Ventajas por el uso de distintas clases de dinero

EFFECTIVO

Liquidez
Anonimato
Comisiones
Riesgo confiscación
Riesgo cobrabilidad
Evasión fiscal
Pérdida de tiempo
Impuesto al cheque

TARJETAS DE DEBITO Y CREDITO

Crédito al consumo
Rendimiento
Riesgo extravío, falsificación o deterioro
Comercio electrónico
Cambio exacto
Seguridad / comodidad
Reducción IVA
Registro de gastos

Dinero para transacciones en Bahía Blanca

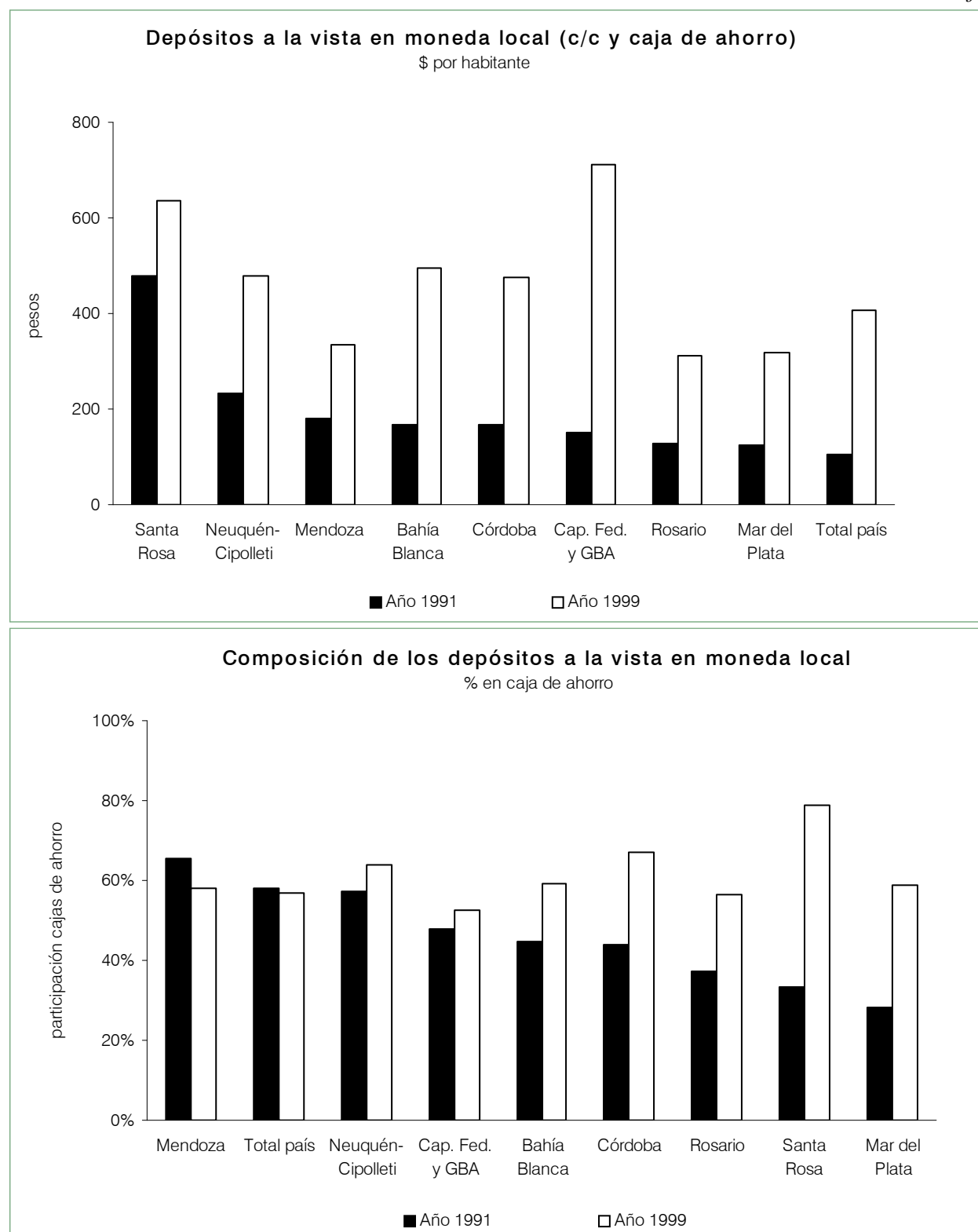
Esta última sección repasa la situación local durante la última década, a partir de la evidencia disponible de estadísticas oficiales y relevamientos propios. Como se ha señalado en ocasiones anteriores, Bahía Blanca se ha caracterizado por una muy destacada presencia de entidades bancarias, tanto del oficiales como privadas, y por lo tanto, presenta una intensa competencia en la venta de servicios financieros. Esta rivalidad se ha visto reflejada por un cambio en la fisonomía de las entidades y la incorporación de cajeros automáticos en la vía pública.

Los depósitos a la vista presentan una tendencia ascendente en los últimos años. A fin de analizar la situación actual, se examina la misma desde un doble punto de vista: comparando

la evolución de los montos depositados a la vista de la ciudad en relación al país y en relación a otras ciudades, a partir de la comparación del stock de depósitos a la vista por habitante

La comparación refleja el importante desarrollo de la industria de servicios financieros en Bahía Blanca. Al observar el Gráfico 1 se advierte un elevado nivel de colocaciones a la vista en relación a otras ciudades del país. Esta característica se ha consolidado a lo largo de la última

Gráficos 1 y 2

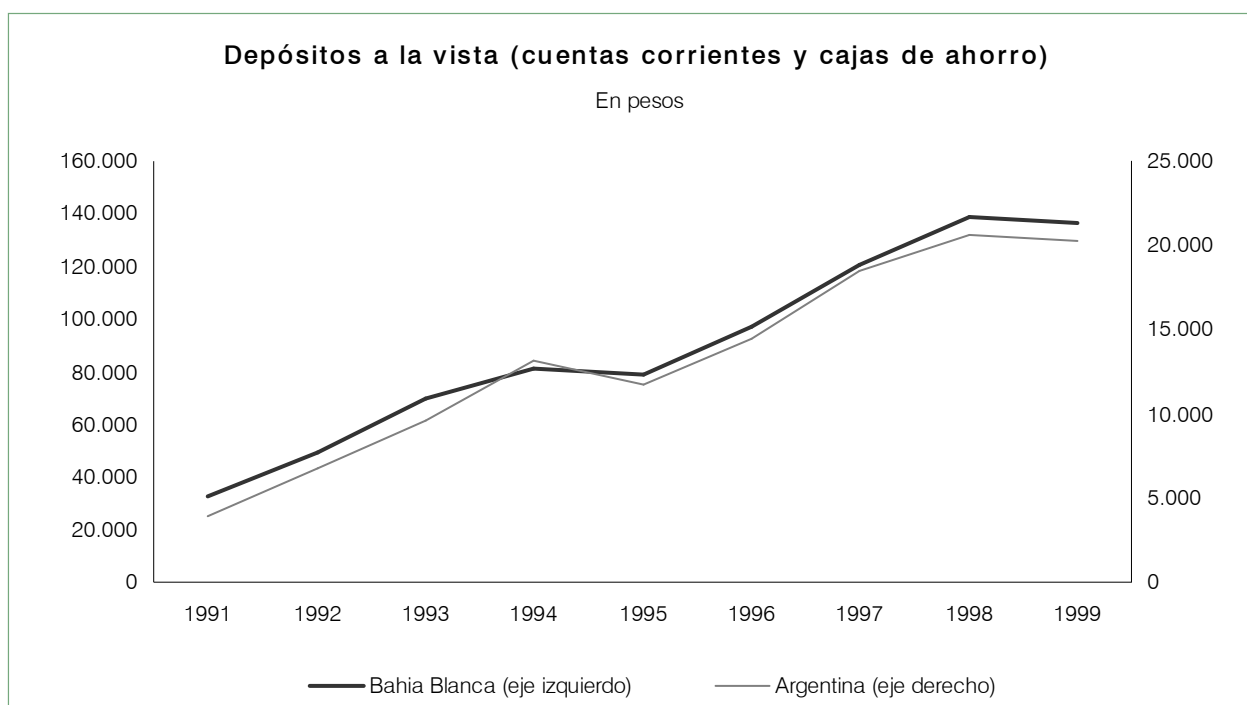


Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA e INDEC.

década. El fuerte crecimiento de las colocaciones a la vista revela el sostenido avance de los procesos de bancarización, siendo particularmente notable en la Capital Federal. La composición de los depósitos a la vista en moneda local, repartidos entre cuentas corrientes y cajas de ahorro, presenta diferencias entre las distintas localidades tomadas (ver Gráfico 2). En cuanto a su evolución durante la década, a nivel del país, la composición del monto total muestra un predominio de las cajas de ahorro, con una participación de casi el 60% sobre el total de depósitos a la vista en moneda local. En el orden local, el monto en cajas de ahorro aumentó sustancialmente durante el mismo periodo, pasando de poco más del 40% hasta cerca del 60%.

Por último resulta interesante visualizar la tendencia de los depósitos a la vista en la ciudad y el país. Su crecimiento se explica por distintas razones. Tienen un componente inercial por rendimientos que generan las mismas colocaciones, otro explicado por el mismo proceso de bancarización (por ejemplo, apertura de cajas de ahorro para el depósito de sueldos) y un factor relacionado con los requerimientos de saldos para la realización de transacciones. A través de este último factor, el dinero transaccional guarda cierta relación con la evolución del nivel de actividad económica. Como se puede apreciar en el Gráfico 3 la evolución de los saldos en cuentas a la vista presenta una tendencia ascendente durante la década, interrumpida por las recesión de 1995 y a partir de 1998 como resultado de la crisis extendida hasta la actualidad. ■

Gráfico 3



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA.

Alternativas de comercialización para la pesca local (II)

■ Este estudio de perfil analiza la exportación de filetes frescos vía aérea a Nueva York, Boston, Barcelona y Madrid. Los resultados descartan a Barcelona e invitan a focalizar con mayor profundidad los restantes.

■ Nueva York aparece a priori como el mercado más interesante. Según el análisis de sensibilidad, la variable clave es el precio mayorista en destino, que determina una muy buena utilidad por kilogramo.

■ Los riesgos de exportar en frescos son mayores que para congelados, ya que es un producto perecedero, con requerimientos de frío y con una vida útil corta si se quiere preservar la calidad y captar los mejores precios.

El siguiente trabajo conforma la segunda parte del informe sobre la estructura de comercialización de los productos de la pesca local y regional¹. En esta entrega, se intentará profundizar el análisis cuantificando, entre otras cosas, los costos derivados de la misma y la cadena de precios para el caso de la exportación en fresco.

¹ “Alternativas de comercialización para la pesca local”, IAE 59, noviembre de 2001.

A modo de resumen, se recuerda que el análisis se basa en la captura de pescadilla fuera del ámbito de la ría de Bahía Blanca, hasta las 12 millas, con embarcaciones costeras. La pescadilla se descargaría en el puerto local y se procesaría en forma de filetes en uno de los frigoríficos ubicados en el Muelle de Cargas Generales Ministro Carranza. De allí se iniciaría la comercialización del producto -fresco o congelado- a diversos destinos del mercado externo.

El planteo económico de un proyecto de estas características tiene algunas preguntas fundamentales que pueden exponerse en forma secuencial:

1. ¿Cuál es el precio de compra de la materia prima (precio al pescador)?
2. ¿Cuál es la capacidad de procesamiento de la planta frigorífica?
3. ¿Cuáles son los costos involucrados en la producción?
4. ¿Cuáles son los costos involucrados en la comercialización?
5. ¿Cuál es el precio de venta de los diferentes mercados?

Analizado desde otro punto de vista, podría pensarse como el camino inverso en la cadena comercial y preguntarse: de acuerdo a las capacidad instalada en la planta procesadora, con determinados precios de venta en el exterior y soportando los costos de producción y comercialización relevados, ¿a qué precio es rentable comprar la materia prima? Si el resultado está por debajo del precio de mercado, claramente el proyecto no es viable.

Esta segunda parte del estudio está compuesta por cuatro grandes bloques. Primeramente se presentarán las alternativas a analizar, caracterizando a los mercados de destino seleccionados. En segundo término, se completará secuencialmente la cadena de precios desde la producción hasta el comprador mayorista y se clasificarán las alternativas en viables (lo cual merece un análisis posterior con mayor profundidad) o no convenientes, según los resultados de utilidad obtenidos. Seguidamente, realizando un análisis de sensibilidad, se verá como reaccionan los posibles márgenes a cambios en los parámetros. Por último, se exponen algunas conclusiones parciales.

La información para este estudio fue relevada de empresas, profesionales e instituciones relacionadas con la pesca, la actividad portuaria y el comercio exterior, de modo de aproximarse lo máximo posible a los costos reales en que el proyecto incurre. Sin embargo, puede haber algunos desvíos en virtud de la inestabilidad de los precios por la situación económica que está atravesando la economía nacional.

Las posibles alternativas

Combinando el tipo de producto, el destino y el transporte del Cuadro 1, surgen diferentes opciones de comercialización. Sin embargo, en algunas de ellas se descartan *a priori* por imposibilidades técnicas o cuestiones económicas. Por un lado, no se puede enviar pescado fresco en buques porque la vida útil del producto es muy corta, y por otro lado, la exportación del producto congelado por avión implicaría cargar con un costo que el mercado no paga.

Cuadro 1

ALTERNATIVAS A ANALIZAR
Tipo de producto 1. Filetes frescos 2. Filetes congelados
Modo de transporte i. Avión ii. Buque
Destino a. Estados Unidos (mercados de Boston y Nueva York) b. España (mercados de Madrid y Barcelona)
En el presente estudio se analizarán: 1.i.a y 1.i.b

A su vez, las alternativas que quedaron seleccionadas para ser sometidas a análisis se desglosarán según los mercados tenidos en cuenta en cada país, siempre y cuando las diferencias sean significativas y existan datos disponibles. Por ejemplo, en la información relevada no se poseen datos para la exportación vía marítima a Boston, aunque sí para Nueva York. Obviamente, tampoco se analiza la exportación vía marítima a Madrid, ciudad mediterránea. Podría pensarse en envíos marítimos al puerto de Barcelona para luego transportarse a Madrid, pero el costo del flete interno no dejaría margen de ganancia, máxime teniendo en cuenta que los precios del congelado son menores². En esta segunda parte del estudio se focalizará solamente la exportación vía aérea.

² Cuando por alguna razón no se hayan obtenido datos para determinado ítem, se reemplazará con el costo del destino más cercano.

Cuadro 2

IDENTIFICACION PREVIA DE LA VIABILIDAD DE ANALISIS		
1.i.a)	Filetes frescos vía aérea a EE.UU.	A analizar
1.i.b)	Filetes frescos vía aérea a España	A analizar
1.ii.a)	Filetes frescos vía marítima a EE.UU.	No viable
1.ii.b)	Filetes frescos vía marítima a España	No viable
2.i.a)	Filetes congelados vía aérea a EE.UU.	No viable
2.i.b)	Filetes congelados vía aérea a España	No viable
2.ii.a)	Filetes congelados vía marítima a EE.UU.	A analizar
2.ii.b)	Filetes congelados vía marítima a España	A analizar

Breve caracterización de los mercados de destino

Los mercados seleccionados (Madrid, Barcelona, Boston y Nueva York) se caracterizan por estar considerados entre los más importantes en cuanto a comercialización de productos de mar. Además, fueron seleccionados porque el principal producto de este análisis (pescadilla) es demandado en ellos. Cabe destacar que si bien son importantes, no son los únicos mercados mundiales que demandan la especie mencionada.

Mercabarna (Barcelona)

Con una extensión de casi 50 mil metros cuadrados, el Mercado Central de Pescados de Mercabarna comercia al por mayor pescados y mariscos frescos y congelados. Funcionan en él 52 empresas mayoristas y 12 acopiadores, que comercializan alrededor de 100 mil toneladas anuales.

En el segmento de frescos, las especies más comercializadas fueron durante el 2000 la merluza de palangre, el rape y el boquerón, mientras que en congelados se destacan el calamar y la sepia.

En lo referente a pescadilla, durante 2000 se comercializaron 3.700 toneladas frescas a un precio promedio que fluctuó entre 597 y 714 pesetas por kilo, según el tamaño del producto.

Mercamadrid (Madrid)

Este mercado de mercados es considerado como el mayor mercado europeo de alimentación perecedera. Dispone de 176 hectáreas al servicio de las 700 empresas instaladas en su superficie. Una de las unidades que allí funcionan es el Mercado Central de Pescados, que ocupa una superficie cubierta de 33.000 metros cuadrados. Se encuentran radicadas más de 150 empresas que comercializan un total de 140 mil toneladas anuales.

La especie pescadilla, en el mercado de frescos, registró en 2000 transacciones por 11 mil toneladas, a un precio promedio de 800 pesetas por kilo, mientras que para el segmento de congelados, ingresaron 1.900 toneladas a un valor medio de 376 pesetas por kilo.

MERCADOS DE MADRID Y BARCELONA			
		Mercamadrid	Mercabarna
Superficie	metros cuadrados	33.000	50.000
Empresas que operan		150	64
Volumen anual	miles de toneladas	140	100
Pescadilla fresca	miles de toneladas	11	4
	u\$s / kilo	3,86	2,88 / 2,45
Pescadilla congelada	miles de toneladas	2	-
	u\$s / kilo	1,82	-

Fuente: Merca S.A.

Cuadro 3

Boston y Nueva York

En Estados Unidos, el organismo que controla y regula la actividad comercial pesquera es el *National Marine Fisheries Service*. Según las estadísticas de este ente, los volúmenes y valores comercializados en Boston y Nueva York durante 2001 (hasta el mes de agosto u octubre, según corresponda) fueron los siguientes:

Cuadro 4

MERCADOS DE BOSTON Y NUEVA YORK			
		Boston	Nueva York
Importaciones	miles de tn	107	187
	u\$s (mill.)	448	1.058
Exportaciones	miles de tn	14	29
	u\$s (mill.)	59	172
Importaciones de pescadilla			
Fresca	tn	s/d	132
	u\$s / kilo	s/d	4,94
Congelada	tn	17	228
	u\$s / kilo	4,74 (*)	2,16

Fuente: *National Marine Fisheries Service*

* *En filetes*

Secuencia del análisis

El proyecto pesquero que se está analizando consta básicamente de tres grandes bloques: captura del recurso, procesamiento y comercialización. En virtud de estas etapas, el análisis secuencial que se propone es el siguiente:

- 1) Máxima capacidad de procesamiento en un turno
- 2) Estructura de costos de la planta procesadora
- 3) Posibilidad de captura de ese volumen mensual
- 4) Reconstrucción de la cadena de precios de cada alternativa de comercialización
- 5) Cálculo de utilidad por kilogramo
- 6) Análisis de sensibilidad
- 7) Análisis cualitativo del riesgo

Calculando la máxima capacidad de procesamiento de la planta instalada en el muelle de cargas generales, surgen dos indicadores importantes: el volumen que puede ingresar y el volumen de producto final. El primero de ellos es útil para saber si hay posibilidades de capturar tal cantidad, y el segundo, a fines de analizar alternativas de colocación del producto.

Según los cálculos en base a las condiciones actuales de operación, mensualmente sería necesario capturar 625 toneladas de pescadilla, lo que suma un total anual de 7.500 toneladas. Según se expuso en el estudio anterior, esta cifra es claramente inferior al volumen disponible luego de deducir las capturas de la flota marplatense de la Captura Máxima Permissible (quedarían disponibles alrededor de 18 mil toneladas). El paso restante es analizar la forma de colocar las 300 toneladas mensuales de producto final, ya sea fresco o congelado.

Cuadro 5

Cálculo de la máxima capacidad de procesamiento de la planta	
Rendimiento por operario (kilogramos por turno)	200
Rendimiento del producto (% de aprovechamiento)	48%
Máximo procesamiento por operario por turno (kg.)	417
Cantidad máxima de fileteadores	60
Días hábiles por mes	25
Máxima capacidad de proc. mensual en un turno (kg.)	625.000
Kilogramos de producto final con un turno	300.000

Fuente: consultas a empresas y Cámara Regional de Comercio Exterior de Bahía Blanca.

Una de las primeras dificultades con que se tropieza es la asignación de la materia prima para obtener el producto final congelado o fresco. Como ya se ha explicado, existen tres cuestiones básicas a tener en cuenta:

- el precio final para frescos es aproximadamente el doble que para congelados
- los costos se encarecen para envíos frescos por el flete aéreo
- los envíos frescos son de mucho menor volumen, aunque permiten una mayor frecuencia (el envío de contenedores requiere una escala mínima para operar)

En esta segunda etapa se supondrá que toda la producción mensual se exporta vía aérea. Si bien se reconoce de antemano que podrían existir dificultades para este tipo de operación, la misma permitirá comparar, en una etapa posterior, el envío de toda la producción mensual vía marítima, como producto congelado, para luego encontrar un punto de equilibrio que optimice la relación utilidades/posibilidades.

Primer eslabón de la cadena de precios: lancha - planta

El punto de partida de la cadena comercial es el precio pagado al pescador. Según las consultas efectuadas, dicho valor fluctúa según la época del año y las presiones de la demanda y la oferta. Sin embargo, en base al precio de referencia en el puerto de Mar del Plata, se puede estimar un promedio de \$0,30 por kilogramo de pescadilla, con registros similares en Bahía Blanca.

La estiba de cajones de pescado fresco desde la embarcación costera hasta la planta procesadora tiene características diferentes a la estiba de un congelador o de un buque mercante. La unidad de carga es el cajón, y el precio de referencia en el puerto de Mar del Plata es de aproximadamente \$0,60 por cajón de 40 kilogramos. Vale decir que las 625 toneladas mensuales que se proyectan desembarcar en el puerto local implican un costo de estiba de \$9.400.

Como se ha explicado en varias oportunidades, una de las principales ventajas de Bahía Blanca en el desarrollo de un proyecto pesquero de las características que se analizan en el presente informe es la ubicación de la planta procesadora propiamente frente al muelle de

cargas generales, a escasos metros de la dársena de pescadores y del futuro muelle multipropósito. En cualquier puerto, luego de bajar el pescado de los buques, hace falta transportarlo en camiones hasta la planta procesadora, mientras que en Bahía Blanca el costo asociado a esta operación está ausente.

Segundo eslabón de la cadena de precios: fábrica - aeropuerto

Una vez que el pescado ingresó a la planta, comienza el proceso de agregación de valor, es decir, el fileteado y el empaque. El costo de este proceso no consta solamente de la mano de obra de producción, sino que se imputan todos los costos mensuales del frigorífico, incluso la generación de hielo en escamas para refrigerar el producto hasta su destino final. De allí la importancia de trabajar a plena capacidad, ya que en caso contrario se estarían absorbiendo costos fijos y encareciendo el producto. La estructura de costos se detalla en el Cuadro 6.

Cuadro 6

Estructura de costos de la planta procesadora	
AREA PRODUCCION	
Número de fileteadores	60
Número de supervisores	2
Personal de SE.NA.SA. permanente	1
Número de empacadores	6
Total sueldos área producción	128.505
AREA SERVICIOS	
Número de maquinistas	4
Número de mecánicos	1
Número de electricistas	1
Número de operarios de mantenimiento	2
Total sueldos área servicios	16.770
AREA ADMINISTRACION	
Número de administrativos	2
Gerente	1
Número de asesores externos (contable, legal, etc.)	3
Total sueldos área administrativa	9.105
Total mensual sueldos	154.380
Costo mensual de energía eléctrica	6.300
Costo mensual de agua dulce	5.000
Cánones mensuales (CGPBB, SE.NA.SA.)	1.300
Total mensual otros gastos	12.600
Cajas de poliestireno expandido (fresco)	60.000
COSTO TOTAL MENSUAL POR KILO (FRESCO)	0,757

Fuente: consultas a empresas, Cámara Regional de Comercio Exterior de B. Bca. y CGPBB.

Para colocar 300 toneladas mensuales vía aérea, es imprescindible transportar la producción hasta el Aeropuerto Internacional de Ezeiza. Para esto, las opciones son:

- 14 envíos mensuales (día por medio) de un semirremolque de 22 toneladas. Pueden llegar a surgir problemas con la capacidad de bodega del avión. El producto no puede almacenarse y darle salida al día siguiente en el próximo avión porque pierde calidad. Si no hubiera restricciones en la capacidad de bodega, los envíos de 22 toneladas reducen sensiblemente el flete.
- La misma cantidad de envíos que la opción anterior, pero enviando en diferentes líneas aéreas el mismo día.
- Envíos menores pero con mayor frecuencia. Se plantea aquí un aumento de costos por la menor escala. Si se piensa en 30 envíos de 10 toneladas, se pueden fletar dos camiones térmicos pequeños de 5 toneladas cada uno, y el flete pasaría a costar alrededor de \$600 cada uno. Es decir que enviar 22 toneladas de esta forma ascendería a casi \$3.000 contra \$1.200 de un semirremolque.

Según consultas a las compañías aéreas, un envío de 22 toneladas queda supeditado a la cantidad de pasajeros. Si el pasaje está completo, la capacidad de bodega se restringe. Por otro lado, enviando un semirremolque día por medio significa que la producción del primer día ya pierde 24 horas de su vida útil, pudiendo afectar la calidad del producto. Por lo tanto, lo más conveniente son los envíos de 10 toneladas, aunque el costo sea más alto.

Cuadro 7

Tabla de resultados - Caso base		Valores (en \$) por kilo			
CONCEPTO	Filetes frescos				
	NY	BOS	BAR	MAD	
Precio al pescador	0,3	0,3	0,3	0,3	
Estiba buque-planta	0,03	0,03	0,03	0,03	
Costo procesamiento y empaque	0,76	0,76	0,76	0,76	
Estiba camión refrigerado	0,005	0,005	0,005	0,005	
Transporte (camión refrigerado) u\$/kg (IVA incluido)	0,12	0,12	0,12	0,12	
SUBTOTAL	1,20	1,20	1,20	1,20	
Seguro interno	0,01	0,01	0,01	0,01	
Gastos de puerto y aeropuerto	0,07	0,07	0,07	0,07	
SE.NA.SA.	0,004	0,004	0,004	0,004	
Gastos de manipulación y carga	0,005	0,005	0,005	0,005	
SUBTOTAL	1,29	1,29	1,29	1,29	
Despacho aduanero (honorarios + gastos)	0,02	0,02	0,02	0,02	
Derechos y tasas de exportación (reintegro 6,8%) (**)	-0,09	-0,09	-0,09	-0,09	
Flete	1,35	1,67	1,60	1,60	
Seguro internacional	0,13	0,13	0,13	0,13	
Gastos de manipulación y descarga (*)	0,005	0,005	0,005	0,005	
Gastos de puerto o aeropuerto (*)	0,07	0,07	0,07	0,07	
Despacho aduanero (*)	0,05	0,05	0,05	0,05	
Derechos y tasas de importación (España: 6%)	0	0	0,18	0,18	
Estiba camión refrigerado en destino (*)	0,005	0,005	0,005	0,005	
Transporte interno en destino	0,05	0,05	0,05	0,05	
Honorarios o comisión agente de ventas (3% FOB)	0,04	0,04	0,04	0,04	
Precio total por kilogramo (mayorista)	2,93	3,25	3,36	3,36	
Precio mayorista mercado (***)	4,94	4,94	2,88	3,86	
UTILIDAD POR KILOGRAMO	2,01	1,69	-0,48	0,50	

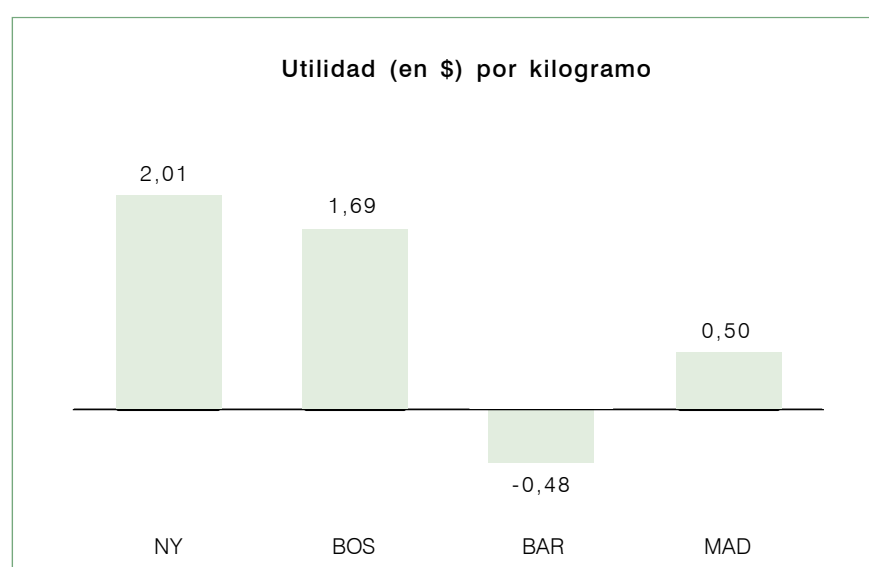
(*) Estos gastos se suponen iguales a los relevados en Argentina

(**) No se calcula el factor de convergencia - (***) Por carecer de datos, el precio de Boston se supone igual al de Nueva York

Tercer eslabón de la cadena de precios: aeropuerto de destino - mercado

Una vez arribado a destino, el producto debe llegar hasta el mayorista, ubicado en el mercado concentrador. El transporte interno desde la terminal de destino hasta dicho lugar no está considerado en este análisis, básicamente por una cuestión de falta de datos. Sin embargo, cabe la posibilidad que este costo corra por cuenta del comprador en el caso de una venta CIF, aunque hay que destacar que el precio mayorista ya no sería el mismo. Por otro lado, si bien este costo no es despreciable, sí puede afirmarse que es bajo, dado que corresponde a una distancia de pocos kilómetros. Distinto sería el caso de trasladar la mercadería desde una

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia en base a consultas a operadores y empresas.

terminal hasta un mercado concentrador ubicado en otra ciudad (por ejemplo, desembarcar en el aeropuerto de Barcelona y llevar el producto hasta Mercamadrid).

En caso de que se tengan que afrontar los costos del transporte interno desde la terminal de origen hasta el mercado concentrador, los mismos se han supuesto iguales al transporte interno calculado para llevar la producción desde la planta procesadora hasta el aeropuerto internacional. Aquí puede incurrirse en una sobreestimación del flete, por cuanto la distancia desde el aeropuerto de destino al mercado concentrador es sustancialmente menor a los 700 kilómetros que separan Ing. White de Ezeiza.

Análisis de sensibilidad

Este tipo de análisis permite identificar el efecto sobre la utilidad de cambios en los principales parámetros de ingresos y egresos. A través de este ejercicio se resaltan las variables que se deben tener total o medianamente controladas para disminuir el riesgo de fracaso en la operación.

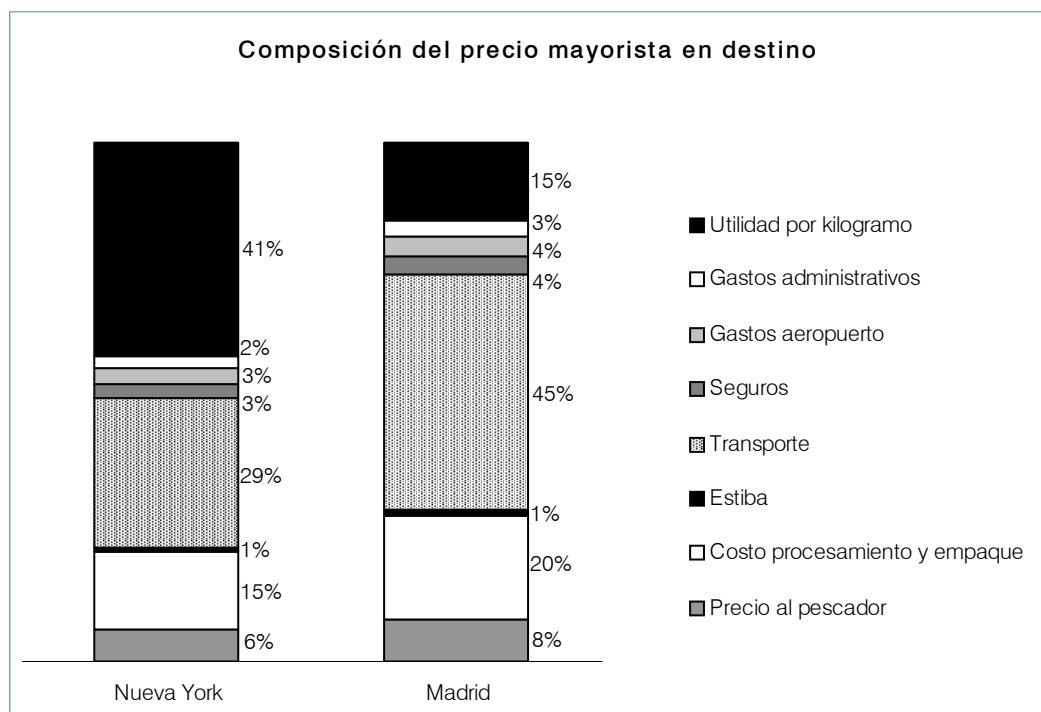


Gráfico 2

Fuente: elaboración propia.

Primeramente, según la incidencia de cada rubro en el costo total, se pueden distinguir qué variables harán aumentar o disminuir la utilidad, aunque sin determinar en qué medida. Tal es el caso del costo de transporte -que incluye el interno y el internacional- y el costo de procesamiento, según se puede observar en el Gráfico 2.

En el presente análisis se han modificado un conjunto de variables consideradas claves para la cadena de comercialización, como son los precios (productor y mayorista), el transporte, los aranceles de importación y los gastos en el mercado externo para llegar directamente hasta el mayorista. Cabe acotar que una limitación de este ejercicio es introducir solamente una variación por vez, cuando en la realidad pueden darse varias simultáneamente.

Por otro lado, solamente se están realizando modificaciones en los precios, cuando en realidad puede darse el caso que variando el volumen también cambie la utilidad por las economías de escala resultantes.

La variable más importante pareciera ser el precio mayorista en el mercado de destino. Nótese que una caída del 30% en el precio mayorista del mercado de destino provocó que la utilidad de exportar a Nueva York disminuyera a un 26% de la ganancia original, y en el caso de Madrid, deja de ser una operación rentable.

Llama la atención lo elevado del precio mayorista en el mercado de Nueva York y lo reducido del mismo en el mercado de Barcelona. Es evidente que entran a jugar allí particularidades de cada mercado y posiblemente diferentes requerimientos de calidad y presentación para los productos. Homogeneizando los precios de todos los destinos al precio de Barcelona, prácticamente todas las operaciones dejan de ser rentables.

Contrariamente, haciendo igual ejercicio pero con el precio de Nueva York, todas las operaciones muestran márgenes más que interesantes. El precio más cercano a la realidad pareciera ser el de Mercamadrid, que sin ser demasiado alto, permite ganancias por kilo de entre \$0,50 y \$0,93 en el paquete de alternativas analizadas.

Cuadro 8

Análisis de sensibilidad				
Utilidad (en \$) por kilogramo				
	MERCADO			
	NY	BOS	BAR	MAD
Caso base	2,01	1,69	-0,48	0,50
Modificaciones con respecto al caso base				
Duplicación precio al productor	1,72	1,40	-0,79	0,19
Precio mayorista en destino				
Disminución del 30% según cada mercado	0,53	0,21	-1,35	-0,66
Unificación al precio mayorista de Nueva York	2,01	1,69	1,58	1,58
Unificación al precio mayorista de Barcelona	-0,05	-0,37	-0,48	-0,48
Unificación al precio mayorista de Madrid	0,93	0,61	0,50	0,50
Aumento del 40% en el flete internacional	1,47	1,03	-1,16	-0,18
Duplicación de los datos del mercado externo	1,88	1,56	-0,62	0,36
20% de arancel de importación en todos los mercados	1,45	1,06	-0,91	0,07

Fuente: elaboración propia

Los riesgos del proyecto

La exportación de filetes congelados, por la característica del producto, depara menores riesgos en comparación a la ventas de filetes frescos. Estos riesgos se pueden diferenciar en dos categorías: irreversibles y reparables. La importancia de conocerlos radica en las previsiones que se puedan llegar a tomar. Los primeros son los que constituyen una pérdida neta de la operación, como por ejemplo, el corte de la cadena de frío. Los reparables son aquellos que significan una erogación mayor de dinero, pero no echan a perder la operación, por ejemplo, gastos administrativos no previstos en el aeropuerto de destino.

A continuación se expone un listado de posibles riesgos asociados a esta operación de comercio exterior:

- Pueden existir dificultades para la habilitación del frigorífico por parte de SE.NA.SA. Es importante recordar que es necesario hacer una inversión del orden de los 140 mil pesos³ para poner a punto las instalaciones del frigorífico local.
- Los riesgos van en función de la cantidad de agentes de la cadena. En un producto perecedero y con requerimientos de frío como el pescado, es indispensable una gran coordinación en toda la cadena. Además, es fundamental la responsabilidad que le cabe a cada operador en su tarea correspondiente. Proporcionar menos frío a la carga o demorar en el despacho aduanero, entre otras cosas, puede echar a perder un cargamento completo. Claramente los riesgos disminuyen con los envíos congelados, pero también se pierde en rentabilidad.
- En el actual contexto económico y político del país, también emerge un riesgo importante. Al momento en que se redacta este informe, las operaciones de comercio exterior se encuentran virtualmente estancadas, sin definiciones claras del tipo de cambio y la transferencias de divisas a y desde el exterior.

³ "El desarrollo de la pesca costera en el Puerto de Bahía Blanca", IAE 57, julio de 2001.

- El correcto cumplimiento de los requisitos de SE.NA.SA. y de los organismos de control en el país de destino (por ejemplo, la *Food and Drug Administration* (EE.UU.) no puede dejar de tenerse en cuenta. De aquí se desprende la importancia de conocer profundamente la normativa y enviar muestras previamente a la operación de exportación, asumiendo el costo que ello implica pero asegurándose que el cargamento estará aprobado por dichos organismos.
- Según el esquema planteado, se genera un circuito continuo entre la captura, el procesamiento y la exportación. La excesiva coordinación entre las tareas plantea una luz de alerta: debe encontrarse el punto de equilibrio para que los buques no abastezcan a la planta con más pescado que el que puede procesar por día de trabajo, a fin de que no pierda calidad, pero tampoco se produzca un faltante, dado que se enviarían cargamentos incompletos. Se identifica esto como un riesgo a la hora de asumir un compromiso de escala con el comprador.

Conclusiones preliminares

Se pueden identificar tres etapas en el análisis de un determinado proyecto: el estudio de perfil, el de pre-factibilidad y el análisis de viabilidad. El presente informe se encuadra dentro del primer tipo de estudios. El análisis realizado no resulta suficiente para fundamentar la rentabilidad de una propuesta de inversión, pero sí para descartar algunas alternativas a la luz de la información preliminar. El resultado se compone de algunas alternativas que se rechazan a priori, otras que virtualmente se descartan finalizada esta etapa, y otras que en principio resultan viables y merecen un análisis más profundo. En este sentido, los resultados invitan a focalizar un nuevo análisis sobre los mercados de Nueva York, Boston y Madrid, y descartar los envíos a Barcelona.


El análisis no contempla el tratamiento impositivo de la mercadería: la mayoría de los precios internos llevan incluido el IVA y en ningún momento se plantea la recuperación de este tributo, lo que ampliaría el margen por kilogramo. Como contrapartida, tampoco se incluyen los impuestos al valor agregado o a las ventas en los países de destino, lo que disminuiría la utilidad. Hay que considerar también que no se incluyeron impuestos y tasas en la estructura de costos de la planta procesadora, lo que reduciría la utilidad. Por otro lado, también cabría la posibilidad de un aumento en los márgenes por modificaciones en el tipo de cambio, cuestión que al momento de realizarse este estudio está siendo debatida en el Congreso. Por ser un análisis de márgenes es estático y al no realizar proyecciones de flujos de fondos, no contempla el costo del capital invertido.

Quedan sentadas las bases para el análisis de algún otro mercado, como pueden ser San Pablo (Brasil) y Pekín (China). Con un recálculo de las distancias y consiguientemente del flete, la correcta adecuación de los aranceles y tarifas, y el conocimiento de los requisitos con que operan estas nuevas alternativas, puede repetirse el planteo y generar un nuevo cálculo de rentabilidad.

Por otro lado, sería de interés analizar alternativas de integración vertical. Una incorporación de los pescadores a la estructura de la empresa podría representar nuevas fuentes de ahorros de costos y dar lugar a un aumento en el precio al pescador con una perspectiva social, como es mejorar los ingresos de los trabajadores regionales.

La potencialidad del aumento del precio al pescador, en el caso en que los márgenes lo permitan, cumpliría además la función de incentivo para que la flota de otros puertos (o la propia flota local) se comprometa a abastecer a la planta procesadora, además del ahorro de

costos por la cercanía del recurso que se obtiene por operar en Bahía Blanca.

Además de la captación de mayores precios, es importante destacar que existen otras dos ventajas en la exportación del producto fresco en relación al congelado: se genera una mayor circulación de divisas, dado que la frecuencia de envíos es mayor, y disminuye el costo de la energía eléctrica dado que no se debe almacenar el producto en las cámaras, ya que su salida es casi inmediata. En relación a la exportación de congelados, el próximo paso será analizar la viabilidad del negocio para este segmento posible de la industria pesquera regional. 

El agro regional: un balance de dos décadas

■ La actual situación de crisis por la que atraviesa la economía argentina en su conjunto, permite inferir que los cambios que vendrán, tendrán que ver con la modificación de algunos de los principales parámetros económicos y entre ellos, particularmente uno que es clave, el tipo de cambio.

■ Las reformas económicas encaradas en la década de 90 produjeron un fuerte impacto en la producción del sector. El incremento en la producción de cereales y oleaginosas fue generado por un sustancial aumento de productividad, impulsado por nuevas tecnologías y disponibilidad de crédito.

■ Una modificación del régimen del tipo de cambio podría implicar una mejora en el poder adquisitivo de los productores agropecuarios, según cómo evolucione el precio internacional del trigo y el tipo de cambio, e inclusive puede que el ingreso en real se aproxime de nuevo a los niveles de la década del 80.

En el informe anterior referido al sector agropecuario, se mostraban los principales resultados que arrojaba el estudio del valor agregado por las principales actividades del sector en la región, durante el período comprendido entre los años 1993-2000. Dichos resultados reflejaban la situación del sector en un período caracterizado por importantes cambios estructurales en la economía argentina, cuyos efectos no fueron neutrales para las actividades agropecuarias

La actual situación de crisis por la que atraviesa la economía argentina en su conjunto, permite inferir que los cambios que vendrán, tendrán que ver con la modificación de algunos de los principales parámetros económicos y entre ellos, particularmente uno que es clave, el tipo de cambio. Por tal motivo, resulta de interés en estos momentos, repasar los principales cambios que afectaron al sector agropecuario durante la década del noventa, como así también los resultados más visibles de este proceso de cambio estructural.. Dado que un cambio de escenario presenta una muy elevada probabilidad, resulta interesante analizar en perspectiva la evolución durante la década del ochenta . Puede que el futuro, en ciertos aspectos, pueda asemejarse a un pasado no muy distante, por lo que esta revisión podría ser útil para plantear posibles escenarios futuros.

La transformación económica de la década de los '90 y su impacto sobre el sector agropecuario

Durante la última década, el sector agropecuario nacional transitó una importante transformación, cuyas principales manifestaciones fueron los aumentos en la producción, las exportaciones y en los rendimientos de las principales actividades.

Uno de los objetivos centrales de la política establecida a partir de 1989 era alentar el crecimiento a través de una serie de incentivos sectoriales, basados en criterios de igualdad de oportunidades para todas las actividades económicas. En el caso de aquellas dedicadas a la explotación de los recursos naturales se suprimieron impuestos específicos y una serie de normas regulatorias

que obstaculizaban el crecimiento. La apertura de la economía y la desregulación de los mercados facilitó la transformación productiva del agro; las mejores condiciones de competitividad del sector y el ascenso de los precios internacionales de los granos hasta 1996, se reflejaron en una expansión sostenida, si bien con mayor énfasis en la agricultura que en la ganadería, lo cual facilitó el crecimiento del sector agroindustrial orientado básicamente al comercio exterior. También el nacimiento del MERCOSUR contribuyó decididamente al crecimiento del agro argentino al intensificar los flujos comerciales con el Brasil.

Si bien los factores que contribuyeron a esta transformación ya han sido analizados en profundidad en números anteriores de IAE, y en especial los efectos de las mismas sobre el sector agropecuario de la región, a continuación se presenta un resumen de las principales políticas implementadas durante la última década y las repercusiones directas de las mismas sobre el sector agropecuario.

La política comercial externa

En lo referido a la política de apertura externa consistió en una disminución generalizada de aranceles. Así, los niveles máximos, que hasta 1988 llegaban a 50% -más 15% de recargo arancelario adicional- disminuyeron a 20% más 10% de la tasa de estadística en 1992, pasando los niveles promedio, del 39% al 10%. Hacia 1996, el arancel oscilaba entre 0% y 20%, siendo el promedio general de 13% y la tasa de estadística de 3%.

En lo referido específicamente a los aranceles externos relacionados con el sector agropecuario, se produjo la eliminación generalizada de aranceles a la exportación e importación de insumos y productos agropecuarios en general, y en mayor medida a los provenientes de los países del Mercosur. En cuanto a los productos agrícolas, fueron reducidos los aranceles a la exportación, con el objetivo que los productores pudieran captar una porción mayor o la totalidad de los precios internacionales. Así, entre 1991 y 1993 se redujeron y finalmente derogaron, las retenciones a la exportación, dejándose solamente tres excepciones, que se mantuvieron durante toda la década: 15% para cueros crudos, 5% para cueros curtidos y 3,5% para los granos oleaginosos. También se eliminaron la tasa de estadística (3%), la contribución al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y otras cargas impositivas vinculadas a la exportación tales como la contribución al fondo de la marina mercante y el impuesto a la transferencia de divisas.

También los insumos agropecuarios se vieron favorecidos por esta apertura, ya que se redujeron los aranceles a la importación de agroquímicos -pasaron de 15% antes de las reformas a 0%- y de fertilizantes, que pasaron de un promedio de 25 a 35% a ser nulos. Similar situación se planteó para el caso de los bienes de capital para el sector, en donde los aranceles de importación pasaron del 50% vigente antes de la reforma al 15%.

Política de desregulación y privatización

Las primeras acciones de desregulación comenzaron en 1989 con la liberación de diversos precios y mercados, incluido el de los combustibles. Se consolidó luego, con la sanción del Decreto de Reforma del Estado N° 2284 de noviembre de 1991, en el que se proponía fomentar la competencia de los mercados y anular las distorsiones de precios relativos para así contribuir a otorgar a la producción argentina competitividad internacional. Para ello, se proponía abarcar cuatro frentes, los cuales comprendían el mercado interno de bienes y servicios; el

Se produjo la eliminación generalizada de aranceles a la exportación e importación de insumos y productos agropecuarios en general.

comercio exterior; las regulaciones públicas de mercados de productos regionales y de industrias de capital intensivo y el mercado de capitales.

En cuanto al proceso de privatizaciones, el mismo incluyó los sectores de telecomunicaciones, transporte aéreo, ferrocarriles, mantenimiento de carreteras nacionales, elevadores portuarios, generación y distribución de energía, transporte y distribución de gas, servicio de provisión de agua y red cloacal, siderurgia, extracción de petróleo y elaboración y distribución de sus derivados y petroquímica.

En lo referido específicamente al sector agropecuario, las medidas de desregulación y privatización relacionadas con el sector, implicaron la disolución de varios organismos reguladores de la actividad agropecuaria, derogándose al mismo tiempo, las contribuciones e impuestos que financiaban sus actividades.

Dichos entes, si bien no todos tenían iguales funciones, en general regulaban precios mínimos, máximos, para el mercado interno o la exportación, cupos de siembra, comercialización, industrialización y exportación, manejaban los puertos, etc. Así, desaparecieron entre otras, la Junta Nacional de Granos (JNG), la Junta Nacional de Carnes (JNC), la Corporación Nacional de Productores de Carnes, mientras que el Mercado Nacional de Hacienda de Liniers fue privatizado.

También referido al sector agropecuario, se tomaron medidas tendientes a la privatización o desregulación de servicios vinculados, tales como el transporte terrestre y los puertos. En cuanto al transporte terrestre, las medidas más destacadas fueron la privatización de los ramales ferroviarios de carga y la concesión de rutas nacionales a través del sistema de peajes.

Con respecto a los puertos, vitales elementos para la comercialización de la mayor parte de los productos del agro, se sancionaron los decretos y leyes que desregulaban tanto la actividad marítima como así también las actividades portuarias, lo cual habilitó la privatización de los puertos estatales, tal como ocurrió con los puertos de Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca y Quequén.

En el sector agropecuario se tomaron medidas tendientes a la privatización o desregulación de servicios vinculados

La política tributaria y sus efectos sobre el sector agropecuario

La política tributaria dirigida al sector agropecuario durante el programa de convertibilidad evidenció, a lo largo de esta década, dos etapas claramente diferenciables, tanto en los objetivos como así también en los resultados obtenidos.

La primera de ellas, que abarcó el período 1991-1994, se caracterizó por tener objetivos bien definidos, orientados a simplificar el sistema impositivo, lograr una reducción en los índices de evasión en todas las cadenas de agentes económicos y también, mejorar los niveles de recaudación en el marco del saneamiento y ordenamiento de las cuentas del sector público nacional.

Además, es esta etapa la presión fiscal sobre las actividades del agro fue moderada, particularmente, porque el programa de reformas eliminó muchas tasas u gravámenes que afectaban al sector.

De 1995 a 1998 fue creciendo la presión tributaria tras la aplicación de las reformas impositivas de 1995, 1996 y 1998, que apuntaron al objetivo de fortalecer la recaudación global para afrontar un déficit fiscal en aumento.

Política de integración regional: Mercosur

El Tratado de Asunción firmado en 1991, proponía la creación de una Unión Aduanera entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (Mercosur) en menos de cinco años. En este proyecto de integración económica, los instrumentos utilizados en el programa de liberación comercial fueron la rebaja progresiva de los aranceles, acompañadas de la eliminación de barreras no arancelarias, llegando al 31 de diciembre de 1994 sin restricciones comerciales entre los países miembros.

En la década de los noventa se observa un aumento de la importancia relativa del Mercosur como destino de las exportaciones totales de la Argentina, que pasaron de representar alrededor de 10% en los años ochenta a más de 30%, con un pico máximo del 36% en el año 1997.

En lo que respecta al impacto de este mercado sobre el sector agropecuario, se observa que las exportaciones de productos agroalimentarios (que incluyen los productos primarios sin elaborar y derivados de la industria alimentaria), siguieron teniendo como principal destino en la década de los noventa, a los países de la Unión Europea. Así, la evolución de las exportaciones de estos dos rubros hacia los países del MERCOSUR, evidencia que las mismas alcanzaron un pico máximo de participación durante el año 1994, llegando al 21%, para, a partir de allí comenzar a decaer frente al avance de las exportaciones de los sectores de manufacturas de origen industrial y combustibles.

Si bien estas cifras no indican una dependencia muy importante de las exportaciones de origen agropecuario de Argentina respecto al comercio subregional (particularmente con Brasil), existen situaciones muy diferentes cuando se desagregan estos datos en los diferentes rubros de bienes primarios y agroalimentarios. Así, dentro de los productos primarios, Brasil absorbe 52% de las exportaciones de hortalizas y legumbres frescas (destacándose el ajo y la cebolla, muy importantes en lo referido a la producción regional); 34% de las frutas frescas (manzanas y peras) y 48% de valor exportado en cereales (en especial el trigo, en donde Brasil se ha convertido en el importador de casi el 50% de la producción argentina).

Cuadro 1

Año	Exportaciones sector agroalimentario	Exportaciones totales al MERCOSUR	Participación
1991	1.023,00	1.977,10	51,7%
1992	1.132,00	2.326,90	48,6%
1993	1.421,00	3.684,00	38,6%
1994	1.979,00	4.803,70	41,2%
1995	2.657,00	6.769,70	39,2%
1996	2.851,00	7.918,40	36,0%
1997	3.009,00	9.596,70	31,4%
1998	3.276,00	9.410,77	34,8%
1999	2.544,00	7.071,28	36,0%
2000	2.825,00	8.401,80	33,6%

Como indicador de Comercio Exterior Agroalimentario se define a las "Exportaciones Agroalimentarias Argentinas" como la suma de 2 grandes grupos` publicados por el INDEC: "Productos Primarios" y "Manufacturas de Origen Agropecuario".

El comportamiento productivo

Como consecuencia de la implementación de las medidas anteriormente descritas, y luego de una década (1980-1990) de estancamiento de la actividad económica, comenzó, a partir de 1991 un fuerte proceso de crecimiento de la economía.

En lo que respecta a la evolución de la ganadería y la agricultura en estas dos décadas, en el cuadro 2 se observan las tasas promedio de crecimiento promedio de la economía en su conjunto y del sector agropecuario. Así, mientras que en la década de los ochenta el Producto Bruto del total de la economía tuvo, en promedio, una tasa de crecimiento negativa (-1.1% anual), la correspondiente al sector agroalimentario fue positiva (1,3% anual). Para la década de los noventa en tanto, el PBI agropecuario, intensifica su crecimiento, pasando a una tasa de crecimiento promedio anual del 2,7%, menor que la del resto de la economía, que durante ese lapso creció a una tasa promedio anual del 4,3%.

Tasas de crecimiento promedio economía y sector agropecuario		
Período 1980-2000		
Período	Total de la economía	Sector agropecuario*
1980-1990	-1,0%	1,3%
1990-2000	4,3%	2,7%

Cuadro 2

**PBI Agricultura, ganadería, caza y silvicultura.*

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía.

El cuadro 3 muestra el importante aumento en la producción de granos, ya que mientras que el promedio de la superficie sembrada con cereales y oleaginosas creció un 6% entre ambas décadas, la producción lo hizo en casi el 35%, pasando de 32 millones de toneladas producidas en promedio en la década del ochenta, a un promedio de casi 44 millones de toneladas en los noventa.

El análisis en detalle de ambos tipos de cultivos permite también comprobar el importante aumento en la productividad que registró la actividad agrícola en la última década. Así, en el caso de las oleaginosas, mientras que la superficie sembrada promedio creció casi un 55% en las dos décadas, la producción lo hizo en más del 100%. A esta situación contribuyó, sin duda, la importante expansión del cultivo de soja, que se produjo acompañada de un importante avance tecnológico (siembra directa, semillas resistentes a enfermedades, etc) como así también el desarrollo de una importante complejo industrial aceitero. Similar comportamiento se puede observar en el cultivo de cereales, en donde pese a la disminución en el promedio de la superficie sembrada (-12%) en las dos décadas bajo análisis, la producción presenta un incremento de casi el 15%.

El sector pecuario perdió participación dentro del PBI agropecuario con respecto a la década anterior, y los únicos subsectores que tuvieron tasa de crecimiento positiva en la última década fueron los lácteos, productos de granja y ganado porcino, mientras que la ganadería vacuna presenta tasas de crecimiento promedio negativas en la década de los noventa.

Esta situación de la ganadería vacuna se ve reflejada en la evolución del stock, el cual a partir de 1988 presenta una tendencia a la recuperación primero, un breve período de estabilidad para luego comenzar una tendencia a la baja en el número de cabezas de ganado vacuno.

Cuadro 3

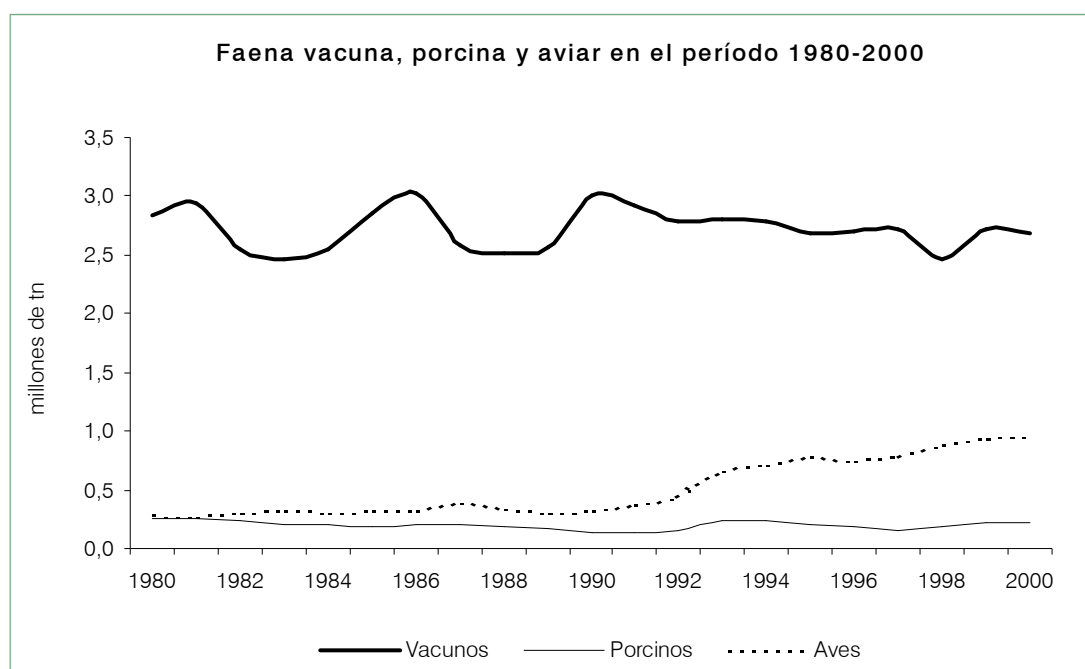
* Incluye cártamo, colza, girasol, lino, maní y soja.

** Incluye arroz, avena, cebada cervecera y forrajera, centeno, maíz, mijo, sorgo granífero y trigo.

	Promedio 79/80	Promedio 90/91	Variación
Oleaginosas			
Superficie sembrada (ha)	6,3	9,9	57%
Producción (tn)	7,2	14,5	102%
Cereales			
Superficie sembrada (ha)	17,8	15,6	-12%
Producción (tn)	25,5	29,3	15%
TOTAL			
Superficie sembrada (ha)	24,1	25,5	6%
Producción (tn)	32,6	43,8	34%

El ganado lanar, en tanto, presenta una clara tendencia a la disminución de cabezas en forma muy significativa, que se refleja en una brusca caída en la faena de ovinos y en la producción de lana. También se produjo una merma de la faena de vacunos y de porcinos, si bien en esta última la caída fue menos significativa. A su vez, los cambios en los hábitos de consumo argentinos en los 90 se reflejan en el importante aumento de aves faenadas. También la producción nacional de leche experimenta un gran significativo a partir de 1991/1992.

Gráfico 1



Crédito agropecuario

Claramente, el sustancial aumento de la producción que tuvo el sector, en especial los sectores de la agricultura y en menor medida algunos de la actividad pecuaria, tuvieron como contrapartida un fuerte incremento en el uso de financiamiento bancario. Tal como se aprecia

en el Cuadro 4. El crédito para la cartera agropecuaria, desde 1991, aumentó considerablemente en valores absolutos; pero como fracción del crédito total, pasó de representar el 8% en 1987 a 12% durante los años 1992 y 1994, para llegar, en 1999 (último dato disponible) a una participación similar a la de finales de la década de los ochenta.

La contracara de este incremento en la disponibilidad de crédito hacia el sector agropecuario, esta dada por el comportamiento de la cartera clasificada como con problemas de repago o morosa. Si bien dicho porcentaje presenta disminuciones al principio de la década de los noventa y durante los años de alzas sustanciales en los precios de la agricultura, hacia finales de la década vuelve a crecer el porcentaje de deudas con problemas, y si bien no hay datos disponibles para el año 2000, no es difícil suponer que la profundización de la recesión, condiciones climáticas adversas en diversas regiones y caída en los precios de los principales productos, hayan provocado un empeoramiento del indicador.

Cuadro 4

Año	Cartera agropecuaria (millones de pesos)	Total créditos (millones de pesos)	Participación s/ cartera agropecuaria	Morosidad agropecuaria
1987	2330	28048	8%	33%
1988	1869	27048	7%	33%
1989	1125	26379	4%	28%
1990	1984	25231	8%	29%
1991	2978	28843	10%	26%
1992	4764	39743	12%	24%
1993	6372	52981	12%	22%
1994	7523	64075	12%	27%
1995	6736	59531	11%	30%
1996	6043	62015	10%	26%
1997	6686	72036	9%	24%
1998	6865	73828	9%	21%
1999	6526	78410	8%	28%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Boletín Estadístico del B.C.R.A.

El ingreso del productor agropecuario

Hasta este punto se ha presentado, brevemente, cuales han sido los principales cambios ocurridos en la economía argentina, tratando de puntualizar los efectos de los mismos sobre el sector agropecuario en particular.

También se ha puesto en evidencia que la respuesta del sector hacia las nuevas condiciones económicas estuvo dada, en términos generales, por un sustancial aumento en la producción.

Se plantea entonces un interrogante, referido a porqué, si en términos generales, las cifras de producción del sector evidencian tan buen desempeño, la situación de la mayoría de los pequeños y medianos productores de las economías regionales, de la cual no escapa la de la ciudad de Bahía Blanca, se encuentran hoy en una situación tan crítica.

Si bien las problemáticas particulares del sector agropecuario de la región de influencia de

Bahía Blanca han sido tratadas en numerosas ocasiones en ediciones anteriores de IAE, en esta oportunidad se profundizará un aspecto más general, que afecta a todos los productores por igual, y el cual está vinculado a la evolución del poder adquisitivo del sector en éstas últimas dos décadas.

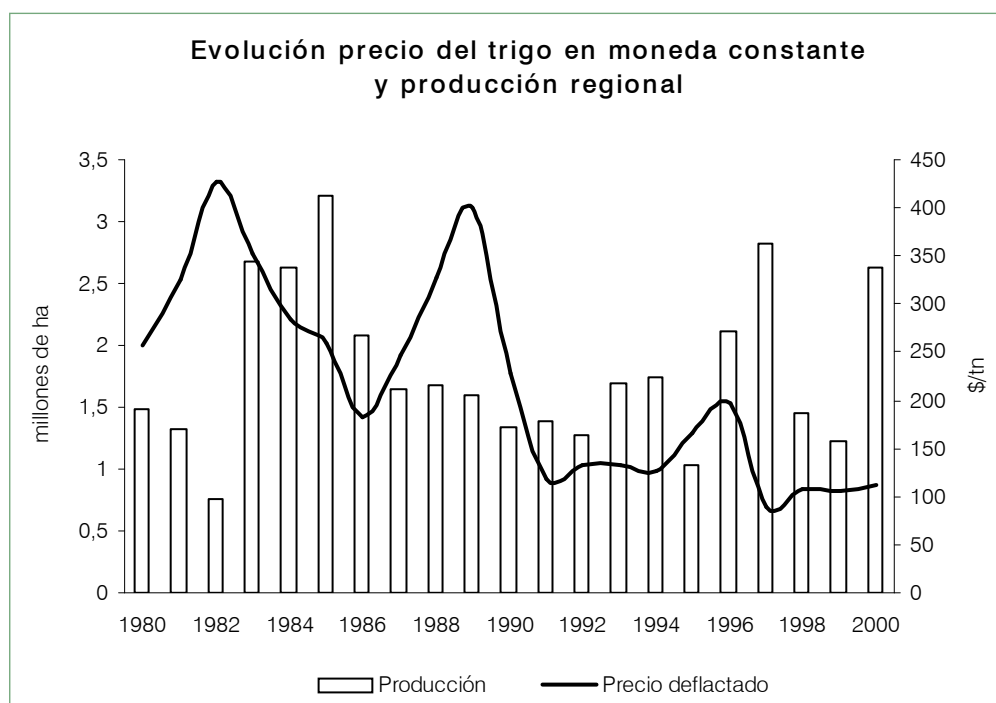
Para ello, se elaboró un indicador del poder adquisitivo del productor regional, a través de la expresión en moneda constante de diciembre del 2000, de los precios de los principales productos del sector, como son, en el caso de Bahía Blanca, el trigo, el girasol y la ganadería.

$$\text{Poder adquisitivo sectorial: } \frac{P_N^p * IPC^{2000}}{IPC^n}$$

Donde P_p es el precio del producto en cada período (tomándose, como precio de la producción ganadera de la región la cotización promedio mensual de todas las categorías de novillos en Liniers). IPC²⁰⁰⁰ es el valor correspondiente al índice de precios al consumidor promedio del mes de diciembre del año 2000, mientras que IPC_n es el índice de precios al consumidor promedio de cada período.

Es importante aclarar en este punto, que el índice refleja una primera aproximación a las variaciones en el poder adquisitivo de los productores agropecuarios. En forma más estricta, el índice debiera tomar el precio al productor después de impuestos y libre de subsidios o retenciones, y que tal como se señalara anteriormente han presentado cambios significativos a lo largo de las últimas dos décadas.

Gráfico 3



Las estimaciones indican para el caso del trigo, que mientras en la década de los '80 la cotización promedio del cereal en el puerto de Bahía Blanca fue superior a los \$300 por tonelada (medido en moneda constante de diciembre de 2000), el promedio para la década de los noventa se ubicó en los \$137 por tonelada, es decir, una disminución en las cotizaciones promedio de más del 60%. De manera similar, el girasol pasó de tener una cotización promedio, también en el puerto de Bahía Blanca, de \$490 por tonelada a una de \$210, lo cual equivale

a una disminución de casi el 58%. Tampoco los ingresos de la actividad ganadera quedaron fuera de este proceso, y mientras que en la década del ochenta el kilo de novillo en Liniers cotizó en promedio en valores cercanos a \$1,8, en la década de los noventa dicho precio tuvo como promedio \$0,91 por kilogramo, es decir, una cotización promedio inferior en casi un 50%.

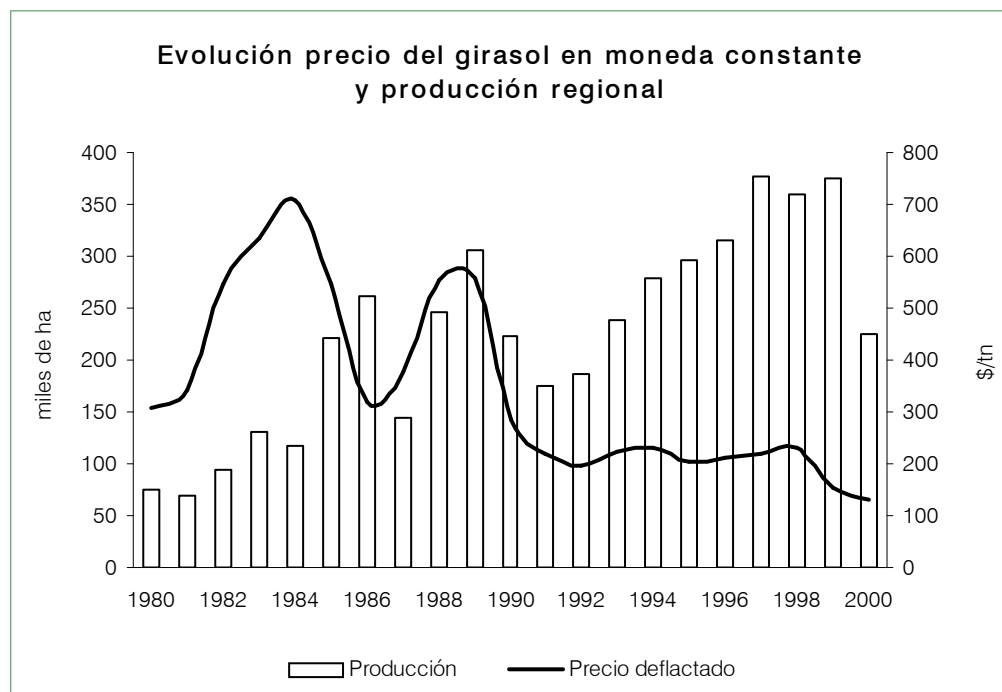


Gráfico 4

Ante esta pérdida en el nivel de sus ingresos, la solución para el productor pasó a ser entonces, el aumento en la producción, y en especial la de aquellos productos que tuvieran mayores precios, tal como ocurrió con los precios de los cereales y oleaginosos hacia mediados de los noventa. A esta estrategia también ayudaban la ya mencionada mayor disponibilidad de crédito para el sector, como así también la disponibilidad de paquetes tecnológicos que permitían importantes avances en la producción a un precio razonable.

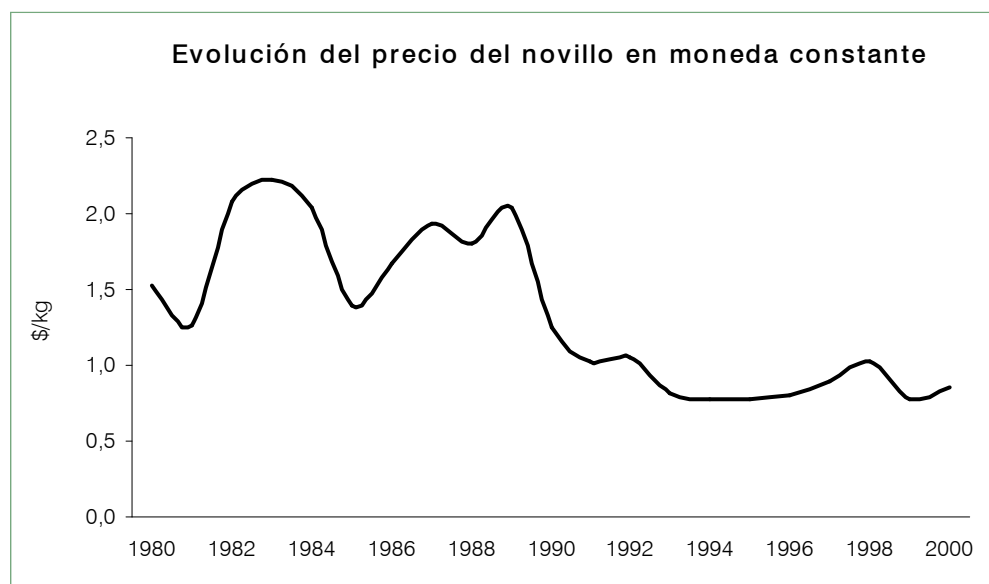


Gráfico 5

Tal situación se observa claramente en el caso de la producción regional del cultivo de girasol, que de una producción promedio anual de 166 mil toneladas en la década del ochenta, pasó a una producción promedio de casi 280 mil toneladas en los noventa. Para el caso del trigo, en tanto, la situación no resulta tan observable en la producción de los partidos de la región de influencia de Bahía Blanca, debido a la sucesión de fracasos en las cosechas por causas climáticas adversas en las campañas 95/96, 98/99 y 99/00.

Comentarios finales

Como se planteaba al inicio de este estudio, la revisión de las condiciones económicas en las cuales se desempeñó el sector agropecuario podría resultar de utilidad para el planteo de los posibles escenarios futuros.

¹ “El aporte del sector agropecuario a la economía regional” (2001), IAE 59.

Del análisis vuelve a surgir la paradoja, ya antes indicada en estudios anteriores¹, que pone en evidencia que pese al notable aumento que registra gran parte de la producción agropecuaria, los avances tecnológicos, el incremento de las exportaciones del sector y otra gran cantidad de logros obtenidos en la última década, un número muy importante de productores, especialmente aquellos pequeños y medianos, se encuentran hoy en una situación sustancialmente peor a aquella que debían enfrentar en la década de los ochenta.

Sin embargo, la posibilidad de un retorno a un escenario con condiciones similares a las que existieron durante los años ochenta debe considerar una serie de aspectos, no menores por cierto, y que deben ser considerados con mucha cautela antes de tomar cualquier decisión.

La modificación del régimen del tipo de cambio, buscando una devaluación de la moneda local frente al dólar, podría implicar una mejora en el poder adquisitivo de los productores agropecuarios, de acuerdo a como evolucione el precio internacional del trigo y el tipo de cambio, e inclusive puede que el ingreso en términos reales se aproxime nuevamente a los niveles de la década de los años ochenta. Claro que ello dependerá de que el gobierno no se apropie del aumento de la renta sectorial a través de la restitución de retenciones a las exportaciones, situación que ocurría durante los años ochenta.

No obstante, para mejorar la competitividad de la economía y en particular la del sector agropecuario, se requieren una serie de medidas mucho más difíciles de implementar, tales como lograr profundizar la apertura de la economía, generalizar la desregulación, y todo ello dentro de un marco de estabilidad de precios y equilibrio fiscal. Sin estas condiciones anteriores, las medidas parciales difícilmente puedan generar un crecimiento sostenido que permita que los beneficios del crecimiento del sector lleguen a todos los productores. ■

Las cuentas del municipio durante 2001

■
Según las cifras correspondientes a mediados del ejercicio 2001, el déficit corriente resultó superior al millón de pesos.

■
Se registra una caída en los ingresos girados por la provincia y también, en la recaudación tributaria de los últimos meses del año.

■
El presupuesto 2002 sería un 13% inferior al de 2001, en virtud de los menores ingresos previstos y la difícil situación económica actual.

La situación económica nacional, a la que no escapa la economía local, lleva al análisis del desempeño del sector público municipal durante el año 2001. Para tener una idea global acerca de esta situación, es necesario observar en conjunto la ejecución de los gastos planificados para el ejercicio, la evolución de los recursos propios y los que provienen de la provincia, el nivel de endeudamiento y compromisos asumidos por el municipio previamente a la actual crisis económica y las previsiones de gasto para el ejercicio que se inicia. Esto permite observar la acción del sector público en este ejercicio y también considerar cuáles son las medidas que se toman para adecuarse al escenario económico actual.

El análisis de la ejecución presupuestaria municipal es crucial dentro de la interpretación de la situación económica de Bahía Blanca.

La ejecución presupuestaria a mediados de año

Habitualmente en la mitad de los ejercicios, el municipio presenta la evolución de los recursos y de los gastos ejecutados hasta el momento. Debido a que se trata de información sumamente parcial, no es posible concluir taxativamente acerca de los resultados del ejercicio, aunque sí es válido hacer algunos cálculos para evaluar la tendencia de la situación municipal. Según estas cifras, los ingresos corrientes de la Municipalidad fueron de alrededor de 33,8 millones de pesos, de los cuales más de 23 millones tuvieron origen municipal mientras que aproximadamente 10 millones fueron girados por la provincia. Esto significa menos del 50% de lo calculado para la totalidad del año, con lo cual sería necesario ver cuál fue la evolución de la recaudación en los meses posteriores para poder definir si se trata efectivamente de una caída en los ingresos corrientes del municipio. Si bien no se cuenta con información actualizada acerca de cuál fue el desenvolvimiento de los recursos propios en el segundo semestre no sería extraño que se hayan visto afectados por la disminución generalizada en la actividad económica, especialmente en lo que hace a la Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene. Con respecto a los giros de la provincia, en diciembre de 2001 mantenía con el municipio local una deuda que ascendía a los 3,5 millones de pesos sobre un total de 22,5 que se habían calculado.

Por el lado de los gastos, los corrientes llegan casi hasta los 35 millones durante el primer semestre. La partida principal corresponde a los gastos en bienes y servicios cercanos a los 20

¹ **Resultado corriente:**
ingresos corrientes menos
gastos corrientes. Para el
cálculo se toman en cuenta
las cifras gastadas y no los
pagos efectivamente
realizados, con lo cual se
calcula el déficit devengado
y no efectivo.

² **Resultado primario:**
ingresos corrientes menos
gastos totales (excepto los
pagos de intereses). Para
su cálculo se tienen en
cuenta las cifras gastadas
y no las pagadas, con lo
cual se calcula el déficit
devengado y no el déficit
efectivo.

Gráfico 1

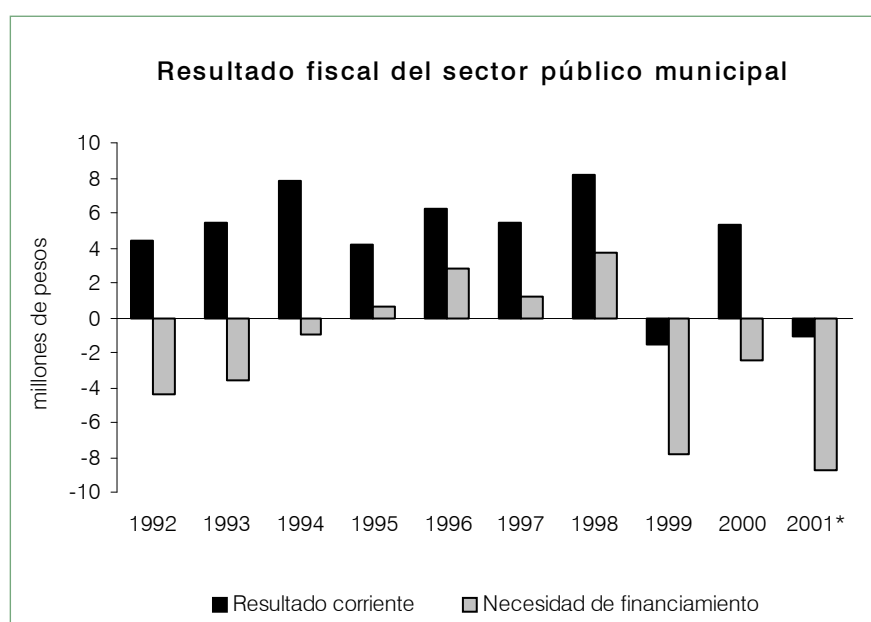
Fuente: elaboración propia en
 base a datos de la MBB.

millones. Luego sigue en orden de importancia el gasto en personal municipal con un monto superior a los 13 millones y en tercer término aunque con mucha diferencia en magnitud se encuentran los gastos por transferencias del orden de los 1,3 millones de pesos.

De hacer la relación entre los ingresos corrientes y los gastos corrientes surge un déficit corriente¹ superior al millón de pesos, lo que significa que, al menos hasta mediados del ejercicio 2001, se financiaron gastos corrientes del municipio con endeudamiento, es decir que los ingresos corrientes no fueron suficientes para financiar el funcionamiento habitual de la administración pública, y que la diferencia debe ser cubierta con recursos provenientes del endeudamiento o de la venta de activos del sector público municipal. En el Gráfico 1 se observa la evolución del resultado corriente desde 1992, donde puede notarse que generalmente fue superavitario con excepción del ejercicio 1999 donde se registró un déficit que fue corregido en el ejercicio 2000.

Los gastos de capital al 30 de junio de 2001 fueron de 7,6 millones aproximadamente, siendo la mayor parte destinada a trabajos públicos (más de 5 millones), mientras que los ingresos de capital no fueron muy significativos. Con referencia a la obra pública, cabe aclarar que en el presupuesto original elevado al Concejo Deliberante a fines de 2000, el monto aprobado para esta partida era de 3 millones aproximadamente los que se financiarían con recursos correspondientes al ejercicio. Con la emisión de bonos de 15 millones, una vez que se saldó el crédito puente que se había obtenido por 5 millones, la diferencia (10 millones) se destinó también a obras públicas con lo cual el monto total presupuestado en trabajos públicos para 2001 alcanzó a los 13 millones aproximadamente. Teóricamente, debido a que el dinero obtenido por la colocación de bonos se destinará totalmente a la realización de obras públicas sin existir la posibilidad de desviarlos hacia otros fines, el financiamiento de las mismas estaría estar garantizado.

El cálculo del resultado primario² indica un déficit superior a los 8 millones de pesos de acuerdo a las cifras correspondientes a la ejecución al 30 de junio de 2001. Si a este concepto se suman los pagos de intereses realizados hasta ese momento se obtiene la necesidad de financiamiento del municipio que se ubica alrededor de los 9 millones de pesos, parte de la cual será cubierta por los ingresos percibidos por el municipio como consecuencia de la emisión de bonos en el mes de febrero. La evolución en el tiempo de las necesidades de financiamiento para cada período también puede apreciarse en el Gráfico 1.



El pasivo de la Municipalidad de Bahía Blanca

Como puede observarse en el Gráfico 2, el nivel de endeudamiento del sector público municipal se incrementó notablemente en el año 1999, debido a la existencia de una importante necesidad de financiamiento, y también en el período 2001 como consecuencia de la emisión de títulos municipales en febrero de ese año.

En el IAE 55 se analiza el impacto sobre las finanzas públicas locales a partir de la emisión de estas nuevas obligaciones. Allí se anticipa que para poder enfrentar los compromisos generados es necesario que el municipio tenga superávit primario hasta la cancelación de los títulos ya que, de lo contrario, sería necesaria una refinanciación de los pasivos con el incremento en el costo financiero que esto significaría. En función del esquema de vencimientos que surge de las condiciones de emisión, el superávit requerido debería ser cercano a los 3 millones de pesos mientras dure el período de cancelación, es decir hasta el año 2006.

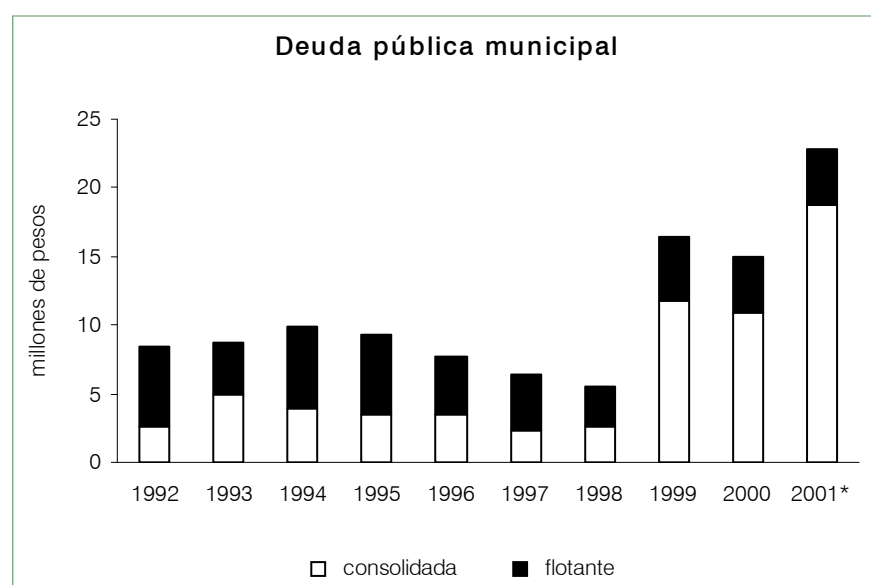


Gráfico 2


*Estimado

Fuente: elaboración propia en base a datos de la MBB.

De acuerdo a la ejecución presentada a mediados de 2001 existe un déficit aunque se trata de cifras a mitad del ejercicio, de modo tal que una muy buena evolución de los ingresos corrientes del municipio y una importante racionalización en los gastos en la segunda mitad del año podría mejorar la perspectiva. Sin embargo, la crítica situación fiscal de la provincia de Buenos Aires que ocasiona diferimientos en las transferencias hacia los municipios y la profunda recesión a la que no escapa la economía local no permiten ser muy optimista respecto de la evolución de los ingresos municipales en el segundo semestre de 2001. Por otra parte, ante la posibilidad de una devaluación, es necesario recordar el importante porcentaje de compromisos del municipio que se encuentra en dólares frente a los recursos que se recaudan en pesos.

El presupuesto 2002

A fines de diciembre de 2001 el Concejo Deliberante declaró al municipio de Bahía Blanca en estado de emergencia administrativa, económica y financiera. Se argumenta la existencia de alta incertidumbre y falta de previsibilidad del escenario futuro con lo cual se impone adoptar medidas con dirección a restringir el gasto del municipio.

En vistas del escenario actual se han tomado medidas por parte del ejecutivo para salvar esta situación. Se estima para el presupuesto 2002 una disminución en los gastos del orden de los 9 millones aproximadamente con respecto al monto aprobado para 2001 de 75,8 millones, lo que significa una reducción aproximada al 13%. Según declaraciones de funcionarios comunales las reducciones se aplicarían en recortes en el pago a la prestataria del servicio de recolección de residuos, disminución de horas extra y otros conceptos relacionados con los gastos en personal, entre los gastos corrientes. En caso de no ser suficiente se afectarían las actividades bajo la órbita de la Secretaría de Obras Públicas mientras que se mantendrían los gastos de la cartera de Salud y Acción Social. No obstante estos comentarios, no se cuenta aún con información precisa acerca de las acciones concretas del sector público municipal durante el ejercicio 2002 en materia presupuestaria. La difícil situación nacional y provincial no permiten tener un horizonte claro acerca de cuáles podrían ser los ingresos estimados para el ejercicio, así como tampoco puede tenerse un cálculo muy preciso de la recaudación por ingresos municipales. 

Ejercicio fiscal 2001		Ejecución al 30/06/2001 - En pesos	
INGRESOS TRIBUTARIOS	TOTAL GASTADO A JUNIO (a)	PRESUPUESTO ANUAL (b)	(a) / (b)
Municipales	23.531.794	53.183.400	44,2%
Otras jurisdicciones	10.262.461	22.538.700	45,5%
Devoluciones	6.538	31.000	21,1%
Total ingresos corrientes	33.800.793	75.753.100	44,6%
GASTOS CORRIENTES			
Personal	13.804.765	29.862.094	46,2%
Bienes y servicios	19.293.765	34.996.760	55,1%
Intereses y servicio de la deuda	971.216	1.372.709	70,8%
Transferencias corrientes	1.296.875	2.495.236	52,0%
Total gastos corrientes	35.366.620	68.726.799	51,5%
RECURSOS DE CAPITAL			
Venta de bienes	37.599	162.000	23,2%
GASTOS DE CAPITAL			
Bienes	708.760	1.477.629	48,0%
Trabajos públicos	5.162.322	13.031.242	39,6%
Inversión financiera	1.818.061	1.317.430	138,0%
Total gastos de capital	7.689.143	15.826.301	48,6%
TOTAL GASTOS	43.055.763		
Gastos operativos ¹	33.098.530	64.858.854	51,0%
Gastos primarios ²	42.084.548	83.180.391	50,6%
Gastos corrientes	35.366.620	68.726.799	51,5%
RESULTADOS			
Corriente (ahorro público)	-1.565.827	7.026.301	-22,3%
Primario	-8.283.755	-7.427.291	111,5%
Necesidad de financiamiento³	-9.254.970	-8.800.000	105,2%

¹De funcionamiento: Personal más Bienes y Servicios.

² Gastos totales menos intereses de la deuda.

³ Ingresos corrientes menos Gastos totales



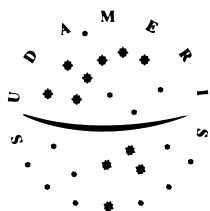
PUERTO DE BAHIA BLANCA

AV. DR. MARIO M. GUIDO S/N - (8103) INGENIERO WHITE - BAHIA BLANCA - ARGENTINA
TEL/FAX: (0291) 457-3213 / 457-3215 / 457-3246 / 457-3247 - e-mail: cgpbba@bblanca.com.ar



Sumemos nuestro compromiso solidario
y juntos seremos capaces de cambiar
la historia.

¡Feliz 2002!



**BANCO
SUDAMERIS
ARGENTINA**

G R U P O I N T E S A

Un banco en quien confiar sus negocios

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

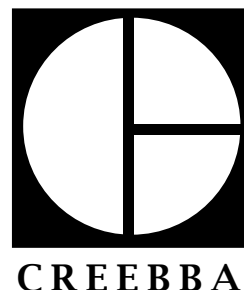


CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

Av. Colón 2 Bahía Blanca

Tel: (0291) 459-6100

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



IAE DIGITAL

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



REPORTES IPC Y EMI

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



BANCO DE DATOS

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



CREEBBA ON LINE

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



INFORMES DE COYUNTURA

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



SOPORTE INFORMATICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

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

Índice de precios al consumidor y costo de la canasta familiar

En el año se registró una deflación del 1,5% en los precios al consumidor. Sobre fines de diciembre surgieron algunas presiones alcistas relacionadas con el abandono de la convertibilidad, pero no llegaron a plasmarse en la medición general del IPC.

Panorama general

Con los resultados de noviembre y diciembre se cierra un año signado por la deflación y la recesión económica. De acuerdo a los valores del IPC local, entre enero y diciembre se registró una caída de precios del 1,5%. Asimismo, comparando el índice promedio anual con el correspondiente al período 2000, se calcula una variación del -1,3%.

En Bahía Blanca, el índice general de los precios minoristas se mantuvo sin cambios durante noviembre y cayó un 0,2% en diciembre. En tanto, según la estimación del INDEC para el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, en noviembre los precios cayeron un 0,3%¹.

Sobre finales del último mes comenzaron a vislumbrarse ajustes relacionados con una posible devaluación cambiaria. No obstante, se trató de remarcaciones aisladas en ciertos productos específicos o de acciones anticipadas que se anularon ante la falta de definiciones. De esta manera, los movimientos observados no alcanzaron a incidir sobre la medición de diciembre. En cambio es muy probable que en enero haya variaciones de consideración en los diversos capítulos que conforman el relevamiento.

Panorama local

Mes de noviembre

Prácticamente sin cambios concluyó el Índice de Precios al Consumidor del mes de noviembre. Si bien "Alimentos y Bebidas" fue el único capítulo que presentó aumentos, éstos fueron lo suficientemente importantes como para contrarrestar las bajas registradas en el resto de las categorías. En definitiva, la variación general con respecto a octubre fue del 0,04%.

En comparación con igual período de 2000, se calcula una caída superior al 2%, lo que da cuenta del proceso deflacionario que atraviesa la economía, en el marco de la profunda recesión económica.

EN SINTESIS

Variación noviembre
0,04%

Variación diciembre
-0,21%

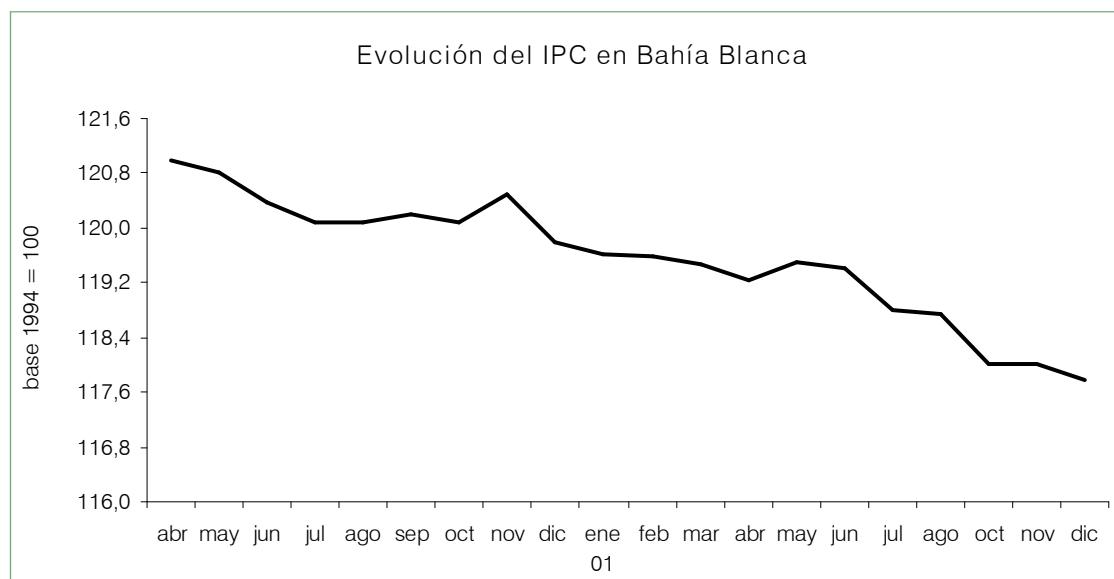
Capítulo con mayor suba
Alimentos y Bebidas

Capítulo con mayor baja
Indumentaria

Variación anual acum.
-1,5%

Costo canasta familiar
1.299,9 pesos

¹ Al cierre de la edición de IAE, no se habían publicado las cifras de diciembre.



Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de precios.

El incremento producido en "Alimentos y Bebidas" respondió fundamentalmente al alza estacional en el precio de las frutas y verduras frescas que, en promedio, exhibió un aumento del orden del 8%. En menor grado de importancia repercutieron las infusiones (1,6%) y los alimentos semipreparados (0,6%). También hubo bajas, aunque no lo suficientemente importantes como para neutralizar el aumento de las frutas y verduras. Las más importantes recayeron en carnes y bebidas no alcohólicas, que descendieron alrededor de 2%, y en productos lácteos que declinaron un 1,1% en relación a octubre.

Entre las categorías con resultado negativo sobresalió "Indumentaria" que, por quinto mes consecutivo, cosechó bajas de precios. En esta oportunidad el índice correspondiente cedió un 0,76% que, sumado a los descensos anteriores, determinó una caída de aproximadamente 7% en el año. El escaso volumen de ventas ha impulsado ofertas importantes, incluso fuera de la época de liquidación. Además se observa un fenómeno de proliferación de segundas marcas y productos de calidad inferior, que contribuye a la caída del precio promedio en los artículos de vestir. En noviembre, los resultados por rubros fueron los siguientes: ropa interior -3,3%, artículos de marroquinería y joyería -2,9%, calzado -0,94% y ropa exterior -0,24%.

En segundo lugar se posicionó "Vivienda", que presentó una baja general del 0,61%. El único rubro que explicó el resultado fue *Servicios*, como consecuencia del ajuste estacional en la tarifa del gas para la categoría residencial. Ésta cayó en 3,5% respecto a la vigente hasta octubre.

"Esparcimiento" cerró noviembre con una merma del 0,35%. Es la cuarta baja consecutiva del capítulo y en esta oportunidad no se relacionó con el rubro turístico, sino que se concentró exclusivamente en la categoría *Cines y teatros*. En particular, las promociones lanzadas a nivel país en el marco de la iniciativa denominada "Vamos al cine", con el propósito de reactivar la concurrencia a espectáculos cinematográficos, incidieron en el capítulo con un descenso del 2%.

"Educación" declinó un 0,27%, en respuesta a las rebajas operadas en textos y útiles escolares, que descendieron un 0,84%. Probablemente en el último mes del año se presenten variaciones en el rubro de servicios educativos complementarios, ya que son habituales las ofertas de cursos de idioma y computación durante el verano.

“Bienes y servicios varios” tuvo una baja del 0,26% que prácticamente revirtió el aumento registrado durante octubre. Concretamente, los artículos de tocador cayeron un 0,52%, en especial en el ámbito de los grandes centros de compra.

El índice de “Equipamiento del hogar” cedió un 0,16% pero en esta oportunidad no fueron los electrodomésticos los que incidieron en la baja. Por el contrario, éstos aumentaron un 0,9%, en tanto que los descensos se concentraron en artículos de limpieza (-1,4%) y menaje (-1,2%).

“Salud” quedó posicionado con un resultado neto del -0,06%. Aquí intervinieron las alzas registradas en medicamentos (0,4%) y las disminuciones producidas en servicios prepagos (-2,4%).

Finalmente se encuentra “Transporte y Comunicaciones” que, a pesar de haber exhibido una variación general nula, presentó movimientos a nivel de rubros. En concreto, por el lado de las alzas incidió *Mantenimiento de vehículos*, que cerró con un cambio del 0,01%, por el efecto combinado del aumento en cubiertas, repuestos y reparaciones (0,95%) y la caída en combustibles y lubricantes (-0,5%). Dentro de las mermas, nuevamente repercutió *Automóviles* (-0,07) que, a pesar de las continuas rebajas, no ha logrado una recuperación de sus deprimidos niveles de ventas.

Mes de diciembre

Diciembre fue un mes particular en materia de precios. Las primeras semanas transcurrieron con variaciones normales en todos los capítulos que componen el relevamiento. Recién sobre finales del mes se intensificaron las presiones alcistas relacionadas con las especulaciones en torno al abandono de la convertibilidad, luego de la dimisión del presidente Fernando De la Rúa. No obstante, la variación mensual del IPC fue negativa por tres factores principales: 1) la medición se realiza durante las cuatro semanas del mes y sólo en los últimos días de la cuarta hubo algún incremento de consideración; 2) varios aumentos anticipados quedaron sin efecto ante la no concreción de una devaluación cambiaria; 3) se registraron importantes ofertas, en especial en alimentos e indumentaria, en una iniciativa de los comercios por incentivar la exigua demanda antes de las fiestas. Se espera, por lo tanto, que en la estimación de enero se materialicen las alzas que recién ahora comienzan a vislumbrarse y que haya novedades, en especial en aquellos rubros más directamente relacionados con la importación y con el consumo durable.

La variación general correspondiente al mes de diciembre fue del -0,21%. Con este resultado, se calcula para 2001 una caída de precios superior al 1,5%. Así se cierra el tercer año consecutivo con deflación. En 1999, el año de ingreso en la fase recesiva, la variación anual del Índice del Precios fue del -0,5% y en 2000, del -1%. Las cifras muestran con elocuencia la aceleración en la caída de precios en consonancia con la profundización de la crisis económica.

Las expectativas en materia de precios para los próximos meses están sujetas a una eventual depreciación de la moneda local y a la receptividad por parte del mercado de la creciente masa de bonos adoptados como medio de pago.

Del análisis por capítulos correspondiente al mes de diciembre se desprende que la mayor baja corresponde a “Alimentos y Bebidas”, con una merma del 0,73% en relación a noviembre. Los rubros con mayor incidencia en el resultado general fueron verduras frescas (-4%), carnes (-3,4%), infusiones (-1,8%) y bebidas alcohólicas (-0,7%). En particular, dentro del grupo de

En los últimos días del mes hubo mayores presiones alcistas de los precios.

las carnes se destacaron los pescados y mariscos frescos (-8%) y los cortes vacunos (-5%). Entre los aumentos del mes, los más importantes se registraron en frutas (7%), aceites y grasas y bebidas no alcohólicas (1,4%).

"Indumentaria" cerró con la sexta baja consecutiva, estimada en 0,6%. En diciembre se multiplicaron las ofertas, en un intento de los comercios por frenar la caída de actividad, sobre todo en el contexto de las fiestas de fin de año. El calzado bajó un 1%, la ropa exterior un 0,76%, las telas un 0,18% y la ropa interior un 0,11%.

"Transporte y Comunicaciones" presentó una caída del 0,1%, atribuida en su totalidad al rubro automóviles, que declinó un 2% con respecto a noviembre.

"Educación" finalizó el mes con una baja del 0,1%, explicada por el rubro textos y útiles escolares, que declinó un 0,31% durante el período. Hasta el momento no hubo novedades en la categoría de los servicios educativos, aunque se esperan menores precios en los cursos de formación complementaria que se dictan durante el verano.

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de diciembre 2001

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	436,8	34%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	64,4	5%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	149,5	11%
Aceites y margarinas	8,7	1%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	57,9	4%
Frutas y verduras	65,7	5%
Azúcar, dulces, cacao	13,9	1%
Infusiones	17,6	1%
Condimentos, aderezos, sal y especias	6,9	1%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	52,2	4%
INDUMENTARIA	183,2	14%
VIVIENDA	111,7	9%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	29,1	2%
Artefactos de consumo durable	10,7	1%
Blanco y mantelería	8,4	1%
Menaje	1,5	0%
Artículos de limpieza y ferretería	8,5	1%
SALUD	24,6	2%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	202,7	16%
ESPARCIMIENTO	168,3	13%
EDUCACION	89,1	7%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	54,5	4%
COSTO TOTAL (\$)	1.299,9	100%

La canasta familiar que se emplea para la estimación mensual es básica, en el sentido de que no incluye bienes de lujo, pero amplía ya que abarca todas las categorías de bienes relevantes.

Por último se encuentra el capítulo "Vivienda", que registró una pequeña baja (-0,06%), provocada únicamente por el rubro alquiler, que descendió un 0,78% en diciembre. Durante el año, los valores locativos experimentaron caídas en siete oportunidades, lo que da cuenta del deprimido nivel de actividad sectorial y se condice con los informes de las inmobiliarias locales, que indican menores precios de alquiler en relación a 2000 para todos los tipos de inmuebles.

En el caso de las alzas lideró el capítulo "Esparcimiento", cuyo índice se incrementó un 0,78%. Concretamente hubo aumentos significativos en el rubro turismo (2,8%), y más específicamente en las categorías transporte (4,7%) y hotelería y excursiones (1,2%). Las variaciones registradas son de índole estacional, ya que responden a la mayor demanda con motivo de las vacaciones estivales. Otro punto a destacar es que las subas de precios más importantes corresponden a destinos locales o de países limítrofes, por ser los más demandados por el público este año.

"Equipamiento del hogar" aumentó un 0,42%, como consecuencia de los ajustes registrados en artículos de limpieza (1,4%), menaje (0,84%) y artículos de decoración (0,3%). Los electrodomésticos descendieron un 0,22% pero esta baja no tuvo suficiente peso como para contrarrestar las alzas producidas.

"Salud" finalizó el mes con un leve incremento (0,02%). Sin embargo, durante algunos días rigieron aumentos del orden del 50% en los medicamentos, como respuesta anticipada a una probable devaluación. No obstante, ante la falta de novedades, los valores se normalizaron, aunque es probable que haya nuevos ajustes en enero.

Costo de la canasta familiar

El costo promedio de la canasta familiar bajó un 0,35% en el último mes. El valor de la canasta básica de consumo² se calcula en base a la información recabada de precios y corresponde a una familia de cinco integrantes. A fin de arribar a un valor representativo de la misma, se consultan semanalmente los precios de más de 1.600 variedades de productos. Teniendo en cuenta los precios y además, datos de cantidades consumidas provenientes de encuestas de gastos de los hogares, estimaciones propias y relevamientos de diversos organismos y consultoras, se obtiene el valor estimado de la canasta de referencia.

La medición correspondiente al mes de diciembre arrojó un total de 1.299,9 pesos, que representa lo que en promedio debería ingresar en la familia para acceder a la canasta. De ese monto total, 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-servicios varios.

En forma paralela se calculó el valor de la misma canasta pero tomando en consideración los artículos en promoción y aquellos de marcas propias de supermercados o de segunda línea. Como resultado, se estimó un costo mínimo de 1.024 pesos, aproximadamente un 0,5% menos que en octubre.

Por último se seleccionaron de entre la lista de artículos relevados, los productos de más alto valor relativo, o bien, aquellos de primera marca. Esto determinó un monto máximo de 1.603 pesos para la canasta de referencia. ■

² Las precisiones metodológicas sobre el indicador se encuentran en Indicadores de Actividad Económica N° 44, mayo 1999, "Un nuevo indicador del costo de vida de Bahía Blanca".

Sector financiero

El corralito impuesto a principios de diciembre salvó al sistema financiero argentino de un colapso total. El retiro de los depósitos y la disminución de las reservas observados durante noviembre obligó a imponer restricciones a los depósitos de los ahorristas, quienes ante las señales que emitía el gobierno, acababan la poca confianza que aún mantenían y retiraban sus depósitos del sistema bancario.

EN SINTESIS

■ **Nivel de depósitos**
\$ 61 mil millones en dic.

■ **Créditos al sector privado**
\$ 52 millones en diciembre

■ **Reservas internacionales**
cayeron 4.170 mill. en nov.

■ **Tasa de interés activa**
Mayor

■ **Tasa de interés pasiva**
Mayor

La evolución del sistema financiero nacional en el último bimestre del año se encuentra inevitablemente signada por los acontecimientos político-económicos ocurridos durante el mes de diciembre.

En el análisis del IAE 59 se hace referencia a la fragilidad del sistema financiero como consecuencia del retiro de los depósitos por parte de los agentes económicos, situación que se profundiza hasta el punto en que el 3 de diciembre se establece el "corralito" que limita el retiro de fondos del sistema financiero como medida extrema para evitar su quiebra definitiva.

Las cifras correspondientes al bimestre noviembre diciembre reflejan claramente la fragilidad del sistema bancario en este período.

El promedio de depósitos totales en el sistema durante el mes de diciembre apenas supera los 61 mil millones, cifra que se ubica un 4% por debajo del nivel promedio de noviembre y significa una caída superior al 8% con respecto al mes de octubre, cuando el nivel se ubicaba en torno a los 73 mil millones. En definitiva, aún con las medidas adoptadas por el gobierno de turno durante el mes de diciembre, puede observarse que permanece el drenaje de depósitos en el sistema bancario lo que da una idea de las dificultades a las que se enfrenta el gobierno toda vez que intenta establecer controles estrictos en un contexto de altísima movilidad de capitales.

Con respecto a la composición se mantiene la tendencia a traspasar fondos desde colocaciones a plazo hacia caja de ahorro y a disminuir los plazos, ya que la mayoría se encuentra depositada entre 30 y 59 días. También puede mencionarse que más del 70% de las colocaciones está nominada en dólares y que a partir del 3 de diciembre, hay un porcentaje de traspaso de depósitos en moneda nacional a dólares, debido a la desconfianza que estas medidas generaron en los ahorristas y también como consecuencia del establecimiento de límites a las tasas en pesos que las entidades podían pagar a los depositantes, lo que disminuyó el atractivo de asumir algún tipo de riesgo por mantenerse en moneda local.

En cuanto a las tasas pasivas, si se comparan los niveles entre octubre y noviembre puede decirse que se mantiene la tendencia alcista registrada en los últimos meses como reflejo de la situación reinante. De hecho, en todas las operaciones de depósitos se observan incrementos en las tasas ofrecidas por las entidades bancarias durante el mes de octubre. A partir del mes de diciembre se estableció un límite máximo a las tasas que las entidades bancarias

pueden pagar por los depósitos. Este límite es variable y las entidades financieras tienen la posibilidad de ofrecer pagos superiores, aunque en este caso tienen la condición de inmovilizar el monto total de la colocación que cobra estas tasas superiores con la finalidad de evitar la especulación y salida posterior del sistema. Como consecuencia de esta regulación, la comparación en los niveles de tasas pasivas pagados durante diciembre exhibe una disminución muy importante.

Las reservas internacionales del sistema financiero cayeron entre principios de noviembre y fines de diciembre aproximadamente un 13%, fundamentalmente por una pronunciada caída en las tenencias de oro y divisas del BCRA que disminuyeron casi un 20% durante el período. En contrapartida se observa un aumento en los títulos públicos como reserva líquida del BCRA del orden del 150%.

Las tasas activas registran un incremento entre octubre y noviembre en todos los tramos y también se observan aumentos al comparar los niveles alcanzados durante diciembre en comparación con el mes de octubre. Los mayores aumentos se observan en las tasas para préstamos en pesos con una amplia variabilidad entre entidades. En el caso de los préstamos en dólares también se observan aumentos aunque son de menor magnitud. Durante el mes de diciembre se suspenden las líneas en moneda nacional quedando vigentes únicamente las líneas en dólares.

En el caso de los préstamos el promedio registrado para el mes de diciembre se ubica en torno a los 52 mil millones, es decir que, confirmando la tendencia anticipada en el bimestre anterior, sigue cayendo el stock total ya que entre diciembre y octubre la disminución fue superior al 4%. Esta situación se da, no solamente por una limitación en las líneas de crédito disponibles en las entidades, sino también porque frente al escenario de gran incertidumbre no hay incentivos a tomar créditos en empresas ni particulares a menos que sean refinanciaciones de obligaciones contraídas con anterioridad o créditos de muy corto plazo tendientes a resolver problemas de liquidez transitoria. Esto se confirma observando las cifras del Banco Central, que indican que entre diciembre y octubre las únicas variaciones positivas en préstamos se encuentran en adelantos en cuentas corrientes en dólares y en créditos a titulares de tarjetas de créditos.

Los únicos incrementos en préstamos correspondieron a adelantos en cuentas corrientes en dólares y a titulares de tarjetas de créditos.


Panorama local

La bancarización forzada impulsada desde el gobierno a principios de diciembre, obligó a los bancos a atender una gran cantidad de público. Tal situación complicó la recolección de información para la encuesta bimestral de tasas activas y pasivas que se presenta en cada número del IAE.

Sobre 15 entidades consultadas, tan sólo 5 respondieron en tiempo y forma la encuesta. Por esta razón, los datos de tasas bancarias por préstamos y depósitos correspondientes al bimestre noviembre – diciembre no serán presentados en esta oportunidad.

Los relevamientos efectuados entre oficiales de créditos de distintas entidades de créditos, permiten confirmar la casi total inexistencia de líneas crediticias para particulares, mientras que en el caso de empresas, sólo se consiguen refinanciaciones para operaciones pactadas con anterioridad. Inclusive también se observan limitaciones para las empresas por el lado de los acuerdos para girar en descubierto, operación en la que se reducen fuertemente los límites acordados, aún en aquellos clientes que no han presentado problemas.

Las restricciones impuestas a los retiros de depósitos y los límites a las tasas de interés para los

depósitos a plazo fijo, hicieron que los inversores se vean prácticamente cautivos de unas pocas opciones de inversión. Entre las más usuales, según las consultadas efectuadas, figura la colocación de fondos en cajas de ahorro, a la espera de una liberación de las restricciones. También las acciones se convirtieron en refugio de aquellos ahorristas que buscaban refugiarse de los efectos de la devaluación, situación que provocó una fuerte suba del índice Merval durante diciembre, de casi el 30%. 

Producción industrial:

EMI-CREEBBA

En noviembre el principal impulso del EMI-CREEBBA correspondió a Materias Químicas Básicas y Plásticos Primarios. Si se omiten los resultados de los sectores del Polo Petroquímico, la industria local se encuentra por debajo de los niveles de producción de 2000.

El Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA calculado para el mes de noviembre de 2001 alcanza un valor de 170 puntos lo que significa una disminución superior al 7% con respecto a la medición de octubre. Si bien la variación con respecto al año anterior es positiva, esto se debe principalmente a la ampliación del Polo y a la puesta en marcha de la planta de fertilizantes de Profertil.

Si se excluye la influencia del Polo Petroquímico en el cálculo del índice, se observa que la producción del resto de la industria local se encuentra más de un 15% por debajo de los niveles registrados en noviembre de 2000. Si se hace la comparación con meses anteriores puede notarse que el indicador permanece en niveles constantes entre octubre y noviembre. A nivel nacional, de acuerdo con cifras anticipadas de INDEC, la actividad de noviembre con respecto a octubre tuvo una caída de 5,6%. Si se compara la producción nacional con noviembre del año pasado la disminución en el nivel de actividad fue superior al 11%.

Resultados sectoriales

Con referencia a la evolución de los distintos sectores que componen a la industria, puede decirse que Materias Químicas Básicas, Plásticos Primarios, Refinación de Petróleo y Pastas Secas son los únicos rubros que informan niveles de producción superiores a los registrados en el mismo mes del año anterior.

En el caso de Materias Químicas Básicas el aumento en la producción con respecto al año anterior es muy significativo (123%) porque en noviembre del año pasado aún no se había realizado la ampliación de la planta de etileno. Sin embargo, cuando se compara la producción del sector con respecto al mes anterior puede observarse una disminución superior al 5%, asociada totalmente a la disminución de la producción de una de las plantas de etileno como consecuencia de problemas eléctricos.

Con referencia a Plásticos Primarios, el incremento con respecto a noviembre de 2000 es cercano al 90% y dada la característica de encadenamiento en estas industrias, también se asocia a la mayor disponibilidad de materia prima a partir de la ampliación de PBB Polisur. La variación entre noviembre y octubre de 2001 es negativa superior al 5%, y se relaciona con disminuciones en los niveles de producción tanto de polietilenos (-4%) como de PVC (-5%). A nivel nacional, los sectores Materias Primas Plásticas y Productos Químicos Básicos fueron los que tuvieron un mejor desempeño.

EN SINTESIS

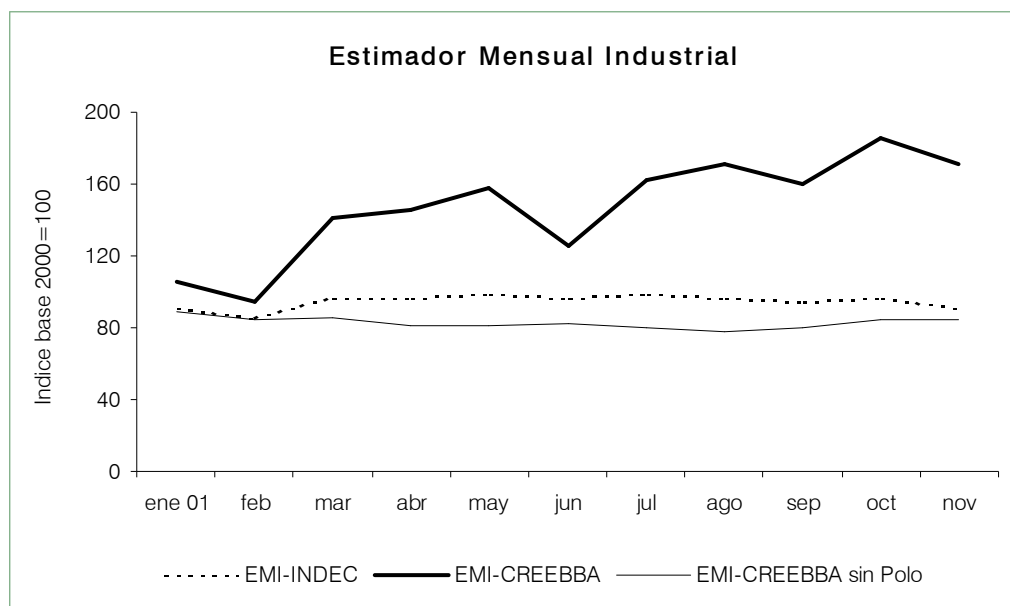
Variac. mensual EMI
-7%

Variación interanual
-15% (sin Polo)

Subsector líder
Materias quím. básicas

Subs. con mayor baja
Abonos y comp. nitrógeno

Variación EMI INDEC
-5,6%



Fuente: elaboración propia e INDEC.

Refinación de Petróleo y Gas es el único rubro del EMI-CREEBBA que observa un incremento contra el año pasado (24%) y al mismo tiempo contra el mes anterior (2%). Analizando por productos, por un lado se encuentran aquellos que presentan importantes variaciones positivas con respecto al año anterior a partir de la puesta en marcha de Compañía Mega, lo que permitió incrementar sustancialmente la capacidad de producción del sector. Tal es el caso de etano, LPG y gasolina natural. Por otra parte puede mencionarse a los destilados medios, cuya producción es inferior a la del año anterior y a las naftas intermedias que tienen un nivel de producto un 20% superior al de noviembre de 2000 y cerca de un 2% mayor que en el mes de octubre.

El otro sector que informa una producción superior a la del año 2000 es Pastas Secas, que aún con niveles inferiores a los de octubre (-11%) alcanza un índice superior a los 95 puntos.

El resto de los sectores que componen la industria local poseen niveles de producción inferiores a los del año pasado. Por esta razón, el índice que se estima excluyendo a los sectores vinculados a la industria petroquímica tiene niveles un 15% inferiores al año base. No obstante, pueden distinguirse aquellos rubros que incrementaron su producción con respecto al mes anterior. Tal es el caso de Fiambres y Embutidos, Agua y Soda, Lácteos e Impresión de Publicaciones Periódicas.

Con respecto a Fiambres y Embutidos el incremento con respecto a octubre es de 13%, principalmente como consecuencia del aumento en la producción de fiambres, dado que en el caso de embutidos la producción resultó inferior al mes anterior.

Agua y Soda es un sector que estacionalmente tiene un aumento en la producción con la llegada de los meses de verano. En esta oportunidad el incremento entre noviembre y octubre es de 7%, principalmente impulsado por un mayor consumo de agua mineral. Sin embargo, el nivel del índice del sector se encuentra por debajo del promedio alcanzado durante el año 2000. Para hacer consideraciones al respecto es necesario tener en cuenta que el año pasado el consumo de agua envasada fue muy superior al promedio de los últimos años como consecuencia de los problemas suscitados con el agua de red.

En el caso de la producción de Lácteos, el volumen de noviembre es un 5% superior al informado en el mes de octubre. En el gráfico correspondiente a la tendencia del sector durante este año puede observarse que a partir de septiembre comienza a incrementarse la producción de lácteos, tanto en el caso de la leche fluida como en el de la lecha en polvo y crema de leche especialmente en el caso de las cremas heladas como consecuencia de la llegada del verano. A nivel nacional sin embargo, las cifras anticipadas publicadas por INDEC indican que los niveles de producción registrados son inferiores a los del mes y año anterior.

Impresión de Publicaciones Periódicas también registra un incremento con respecto al mes anterior con un índice de producción superior a los 85 puntos.

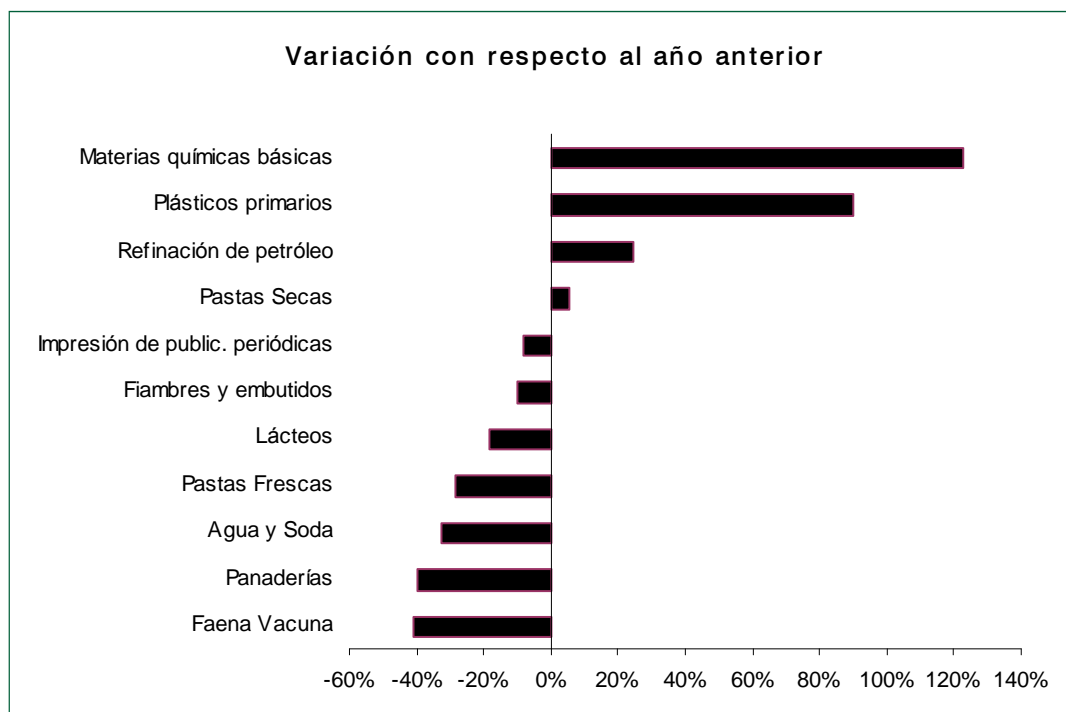
Tal como se mencionó anteriormente, el resto de los sectores de la industria local tiene índices inferiores a los del mes anterior.

Como puede observarse en el gráfico correspondiente, Faena Vacuna informa un incremento en la producción a partir del mes de octubre aunque luego en noviembre disminuye un 5% aproximadamente. A nivel nacional, la producción de carnes rojas experimenta una caída tanto con respecto al mes como al año anterior.

El sector Panaderías mantiene relativamente estable su nivel de producción con respecto al mes anterior informando una leve variación negativa del 2% aproximadamente aunque siempre considerando los bajos volúmenes de los que se trata.

Pastas Frescas disminuye su producción con relación a octubre con un índice que cae cerca de 6% y se ubica en torno a los 75%.

Por último, dado que Profertil no se encontraba operando en noviembre del año anterior no es posible calcular la variación interanual en la producción de Abonos y Compuestos de Nitrógeno, en tanto que el índice calculado para noviembre resulta más de un 15% inferior a la estimación de octubre. □



Fuente: elaboración propia en base a encuesta a industrias.

Sector inmobiliario

La situación de la plaza inmobiliaria local fue regular en el último bimestre del año. No obstante, hubo alguna dinámica adicional introducida por las especulaciones en torno al futuro de los depósitos bancarios inmovilizados.

EN SINTESIS

■ **Compra-venta**
Saldo regular

■ **Alquileres**
Saldo regular

■ **Rubro líder**
Deptos. 1 dorm. y Funcionales

■ **Rubro con peor desempeño**
Pisos-Deptos. 3/4 dormitorios

■ **Precios en relación a 2000**
Más bajos

■ **Actividad en relación a 2000**
Menor

■ **Expectativas**
Conservadoras

Antes de presentar el análisis de coyuntura del mercado inmobiliario local es preciso aclarar que, durante el último bimestre, se han introducido algunas modificaciones en la estructura de la encuesta sectorial. En primer término, se amplió la gama de posibilidades para definir a la situación de la demanda, de manera que los agentes inmobiliarios pueden ahora calificar el nivel de actividad como alentador, bueno, normal, regular o desalentador. En consecuencia, las series de tiempo que a partir del próximo bimestre se presenten seguirán esta apertura.

También se reformuló el cuestionario referido a financiamiento. Lo que se pretende es conocer aproximadamente el porcentaje de operaciones que recibe algún tipo de financiación y, en particular, estimar qué proporción del valor del inmueble cubren en promedio los bancos, que constituyen la principal modalidad de financiamiento.

Por último se incorporó una sección tendiente a recoger las expectativas de los agentes del sector, tanto con respecto al desenvolvimiento próximo del mercado inmobiliario como de la economía en su conjunto.

Panorama general

En el último bimestre del año la situación del mercado inmobiliario fue regular, tanto para el segmento de compra-venta como para las operaciones de alquiler. Así lo pusieron de manifiesto las inmobiliarias consultadas en la última encuesta de coyuntura.

Aunque la actividad se encuentra en niveles muy bajos, puede decirse que mejoró con respecto al período anterior, como consecuencia de la definición de operaciones, en virtud del impacto de las medidas de inmovilización de los depósitos y las posteriores versiones de "pesificación" de los plazos fijos en dólares.

Los propietarios se han visto alentados en algunos casos a tomar plazos fijos como parte de pago por los inmuebles. Existen dos tipos de plazo fijo: el transferible y el intransferible. Si el plazo fijo es transferible, se endosa como un cheque que puede ser cobrado por el vendedor a su vencimiento. Si no lo es, se consigna en la escritura el número del plazo fijo y se aclara que, a su vencimiento, el tomador recibirá el monto que liquide el banco. De esta manera, ante una eventual devaluación, el vendedor acepta correr los riesgos.

La incertidumbre acerca del futuro de los depósitos bancarios, sumada a los valores mínimos que alcanzaron los precios de inmuebles este año, motivaron un crecimiento de las consultas y agilizaron en algunos casos la definición de operaciones. Sin embargo, también es cierto que en las últimas semanas hubo un considerable retiro de oferta, en espera de mayores

definiciones respecto a la política cambiaria. En general, salvo en aquellas situaciones de necesidad urgente de venta, los propietarios prefirieron suspender sus ofertas antes que exponerse a una pérdida en dólares por una venta apresurada previa a una devaluación. En otros casos, se procedió a la transacción pero sólo si ésta se realizaba en efectivo y en dólares.

El resultado neto del incremento de la demanda y contracción de la oferta fue una situación regular para la plaza inmobiliaria local, que probablemente hubiera exhibido un resultado desalentador en ausencia de estos movimientos. Asimismo, las expectativas de algunos agentes inmobiliarios para los próximos meses, señalan mejoras en atención a las nuevas condiciones de contexto.

Existen algunas expectativas de mejora entre los agentes del sector inmobiliario.

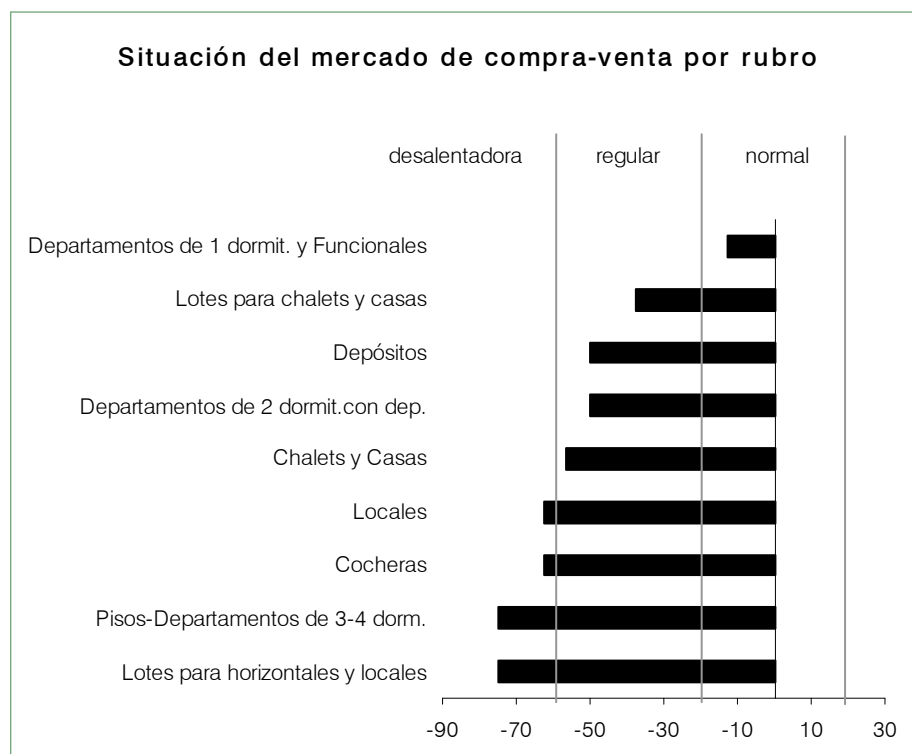
Análisis por rubros de las operaciones de compra-venta

El mercado de compra-venta exhibió un resultado regular, a pesar de lo cual el dinamismo fue mayor al del bimestre septiembre-octubre.

El rubro mejor posicionado fue *Departamentos de un dormitorio y Funcionales*, cuyo indicador resultó normal. Los departamentos chicos fueron algunos de los inmuebles que motivaron mayor interés en la búsqueda de concreción de operaciones como forma de resguardo de los ahorros. Probablemente su accesibilidad y relativa facilidad para la posterior venta jugaron a favor de los mismos.

Le siguieron los lotes para chalets y casas, depósitos, departamentos de dos dormitorios y casas, todos con saldo de demanda regular.

Las categorías con menor volumen de operaciones fueron las conformadas por pisos y



departamentos de más de tres dormitorios, lotes para horizontales y locales, cocheras y locales. Estas finalizaron el bimestre con un cuadro desalentador.

En comparación con igual bimestre de 2000, se registra una caída en la cantidad de operaciones y en la cotización de todos los tipos de inmueble. Si se tiene en cuenta que el año pasado el mercado inmobiliario ya se encontraba en una delicada situación, las bajas producidas sugieren que el nivel de actividad actual es crítico. Evidentemente, el principio de dinamización surgido a partir de las últimas medidas con respecto a las colocaciones en plazo fijo resultó insignificante dentro del actual contexto.

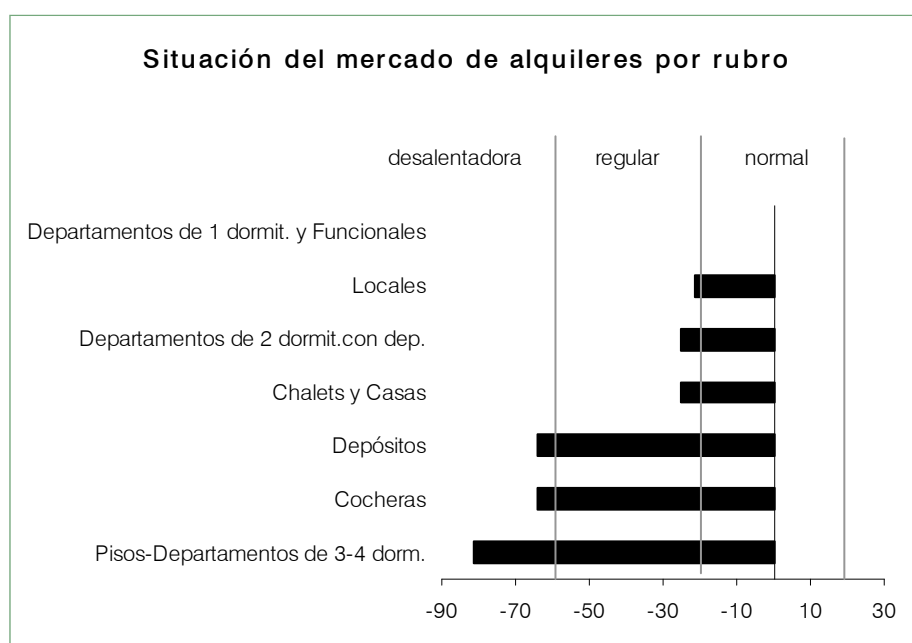
Según las estimaciones de los agentes inmobiliarios, del total de transacciones que se llevan a cabo, un 53,6% conlleva alguna forma de financiamiento. En el caso de aquellas que son financiadas vía bancos, la modalidad más frecuente hasta el momento, el porcentaje de cobertura que en promedio se pacta es del 54% del valor de la propiedad.

Con referencia a las expectativas para los próximos meses, el 57% de las inmobiliarias informantes opina que la situación del mercado de compra-venta seguirá igual. En tanto, el 29% sostiene que mejorará, mientras que el 14% restante piensa que será peor.

Análisis por rubros de las operaciones de alquiler

Al igual que lo ocurrido en el mercado de compra-venta, el segmento locativo presentó una situación regular.


El segmento locativo se posicionó mejor que el de compra-venta pero de todos modos concluyó con un saldo de demanda regular. Seguramente esta situación se acentuará durante el verano, donde se producen caídas estacionales de actividad, y se recuperará parcialmente en el segundo bimestre de 2002, cuando se reinicie la firma de contratos de alquiler, en especial en rubros como departamentos, que son los más solicitados por estudiantes universitarios y profesionales jóvenes.



Fuente: elaboración propia en base a resultados de la encuesta de coyuntura.

En coincidencia con lo ocurrido en el mercado de compra-venta, los departamentos de un dormitorio y funcionales fueron los inmuebles con mejor performance durante noviembre y diciembre, alcanzando un indicador de demanda normal.

Los locales, departamentos de dos dormitorios y casas presentaron una situación regular. En tanto, los depósitos, cocheras y pisos cerraron el bimestre con un desenvolvimiento desalentador. En los dos primeros casos, es razonable que así ocurra porque se trata de inmuebles estrechamente ligados a la actividad comercial. En cuanto a los pisos y departamentos grandes, el desempeño se atribuye a los elevados valores locativos que presentan.

Las expectativas para los próximos meses se encuentran divididas: un 43% de las inmobiliarias consultadas estima que la situación del mercado locativo será mejor y otro 43%, que se mantendrá sin cambios. Sólo el 14% de los encuestados especula con que el desenvolvimiento del subsector sea peor que el actual. 

¿Cómo esperan los agentes inmobiliarios que sea la situación en los próximos meses?

CALIFICACION	Mercado de compra-venta	Mercado de alquileres	Economía en general
mucho mejor	0%	0%	0%
mejor	29%	43%	0%
igual	57%	43%	71%
peor	14%	14%	29%
mucho peor	0%	0%	0%

Fuente: elaboración propia en base a resultados de la encuesta de coyuntura.

VISITE

www.creebba.org.ar

el sitio del CREEBBA

Análisis sectoriales

Estudios especiales

Informes de coyuntura

Estadísticas

Actualidad económica

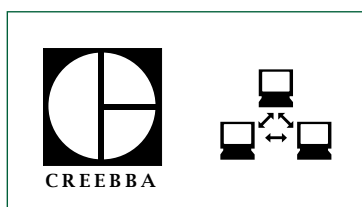
Links a sitios de interés

Novedades

Accesos para consultas *on line*

Motor de búsqueda

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



Principales resultados agregados

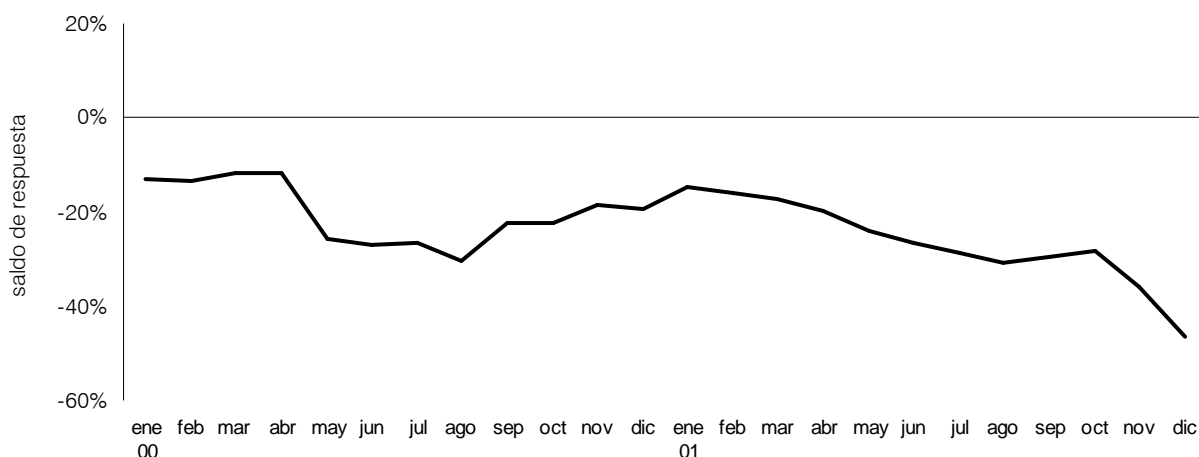
Últimamente, en los comentarios de la sección *Coyuntura*, se hace gran hincapié en la volatilidad de los acontecimientos económicos y políticos. Esto se potenció sobremanera en el bimestre noviembre-diciembre, con la bancarización de los pagos, el control de cambios y a nivel político ya que se modificaron variables económicas claves tales como el grado de bancarización y el esquema cambiario (caída de hecho de la Convertibilidad) y, a nivel político, una sucesión de asunciones y renuncias sin un programa político y económico sustentable.

Si bien el relevamiento llegó hasta mediados de diciembre -previo al desenlace traumático del Gobierno de De la Rúa- los encuestados dejaron entrever que la situación se estaba haciendo insostenible y que el punto de quiebre no estaba lejos. De hecho, esto fue lo que sucedió, haciendo uso el pueblo de una nueva forma de protesta, el *cacerolazo*, matizado con jornadas violentas.

El deterioro de la situación económica y social se produjo de manera gradual y persistente desde hace varios meses. Sin embargo, desde las medidas implementadas por Cavallo a principios de diciembre, tendientes a proteger la salud del sistema financiero, la circulación se restringió de tal modo que afectó sustancialmente la operatoria de las empresas. A esto se sumó el factor incertidumbre, que presionó notablemente hacia abajo la demanda. Por esta razón, los indicadores de situación general para cada uno de los sectores confluye en diciembre a un mismo nivel, lo que evidencia que más allá de pequeños matices, no hubo sectores que escaparan de la crisis generalizada.

BIMESTRE BAJO ANALISIS noviembre-diciembre

Situación general del comercio, la industria y el sector servicios



Las expectativas para los primeros meses de 2002 continúan con un marcado pesimismo. Prácticamente no hubo empresarios que visualizaran, hasta mediados de diciembre, perspectivas de mejoras en la situación actual. Cabe aclarar que dado que el relevamiento finalizó antes del nuevo gobierno nacional, las expectativas no reflejan el grado de acuerdo con las medidas propuestas por el presidente Rodríguez Saá y su gabinete en su breve paso por la presidencia, tanto en materia económica como social.

¡Invierta bien!

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

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

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

Rápida y sencilla operatoria.

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

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

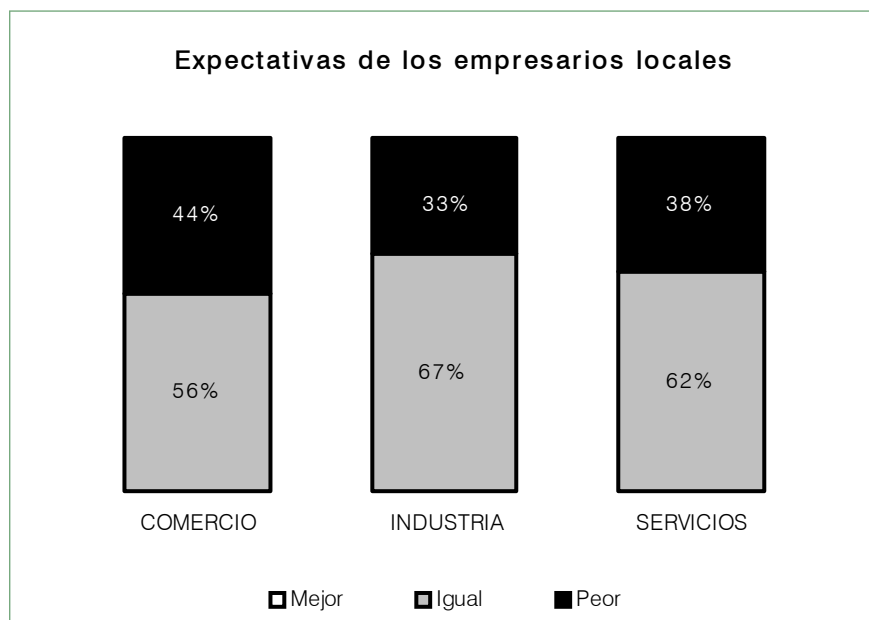
Consúltenos sin compromiso,
gustosamente le brindaremos toda la información que Ud. nos requiere.



**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**

Av. Colón 2 - Tel. 459-6100 - Bahía Blanca

El sector más escéptico en cuanto a un cambio en su situación general fue el Comercio: un 56% estima que la situación continuará igual y el 44% restante pronostica meses más duros aún. Esta percepción tiene su lógica. La parálisis generalizada de consumo no ha podido ser revertida siquiera con la introducción de los bonos provinciales (patacones), que agregaron un problema más a la cadena de pagos: la colocación de los mismos entre los proveedores.



Al igual que el indicador de expectativas, la situación general con respecto al año anterior ha tenido una performance que evidencia el deterioro de las firmas. En el agregado, más de la mitad de las empresas encuestadas desmejoró, y las restantes se han mantenido en igual situación, que de por sí denotaba bajos niveles de actividad.

En cuanto a los rubros en particular, las más afectadas han sido las firmas de servicio, y las menos afectadas las industriales. Cabe aclarar que la categorización de “menos afectadas” dista mucho de reflejar una buena situación actual: sólo el 3% ha mejorado y el 46% se mantuvo en los mismos niveles de noviembre-diciembre de 2000.


A manera de comparación, es interesante recordar los resultados de la misma variable, pero referente a la medición de diciembre de 2000. La misma indicaba para el agregado un 9% de firmas que mejoraron con respecto a 1999, un 59% que mantuvo el nivel de actividad y un 32% que empeoró. A nivel de sectores, contrariamente a la situación actual, la mejor performance de ese período fue de las firmas comerciales: casi un 11% mejoró y un 52% se mantuvo.

Una comparación de los últimos dos años

Desde enero de 2000, el indicador de situación general que aglutina al comercio, la industria y los servicios fluctuó entre niveles normales, regulares y malos, siempre con un saldo de respuesta negativo, lo que indica que fue mayor el porcentaje de empresas con respuestas desalentadoras.

Se puede distinguir claramente dos patrones diferentes entre el año 2000 y el 2001. En el primero de estos períodos, la situación general evidenció una caída hasta el mes de agosto,

período en que se revirtió la tendencia y el indicador volvió a los niveles de enero. Contrariamente, en 2001, la situación general de la economía bahiense descendió en forma sostenida desde enero hasta diciembre, con lo que se puede afirmar que no hubo recuperación de fin de año.

La economía del país se encuentra virtualmente paralizada, incertidumbre cambiaria, con remarcaciones de precios y un riesgo cada vez mayor de desabastecimiento, particularmente en productos e insumos importados. La profundización de la crisis es casi inevitable. En este marco, la perspectiva para el primer bimestre del próximo año es ciertamente desalentadora e incierta. 

¹ En relación al bimestre pasado.

² En relación a igual período del año pasado.

SITUACION GENERAL	Buena 4%	Normal 46%	Mala 50%
TENDENCIA DE VENTAS ¹	Mejor 6%	Igual 53%	Peor 41%
SITUACION GENERAL ²	Mejor 2%	Igual 43%	Peor 55%
EXPECTATIVAS	Alentadoras 0%	Normales 60%	Desalentadoras 40%
MEJORA EN COBRANZAS	Sí 2%		No 98%
PLANTEL DE PERSONAL ¹	Mayor 3%	Igual 78%	Menor 19%

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 cayó a niveles más bajos luego de dos bimestres de estabilidad en la categoría “regular”. Los empresarios perciben serias dificultades para la operación de sus firmas.

Tal como la performance de la industria a nivel nacional, en la economía bahiense esta actividad se encuentra atravesando una crisis aguda, que parece no encontrar piso. El al como la performance de la industria a nivel nacional, en la economía bahiense esta actividad se encuentra atravesando una crisis aguda, que parece no encontrar piso. El 50% de las empresas encuestadas califican su situación actual como mala, y no hay expectativas alentadoras para el corto plazo. Aun comparando contra igual período del año 2000 –que fue de baja actividad– el balance es negativo, lo que indica la gravedad de la situación.

Imprentas con mayor actividad. Los establecimientos gráficos indicaron en la encuesta algún tipo de mejora en sus ventas como consecuencia de los trabajos de fin de año, fundamentalmente en la confección de almanaques y tarjetas de salutación. Sin embargo, siguen atravesando serias dificultades, como las complicaciones para cobrar. Por otro lado, este aumento de actividad se compensa con la merma estacional de enero y febrero, que mantiene al sector trabajando a niveles bastante más bajos.

La construcción, estancada. Las empresas constructoras no logran mejorar su performance, a pesar de que se encuentran en temporada alta. La paralización de los planes de obra pública y la falta de inversión privada han repercutido seriamente en el nivel de actividad de este rubro. Adicionalmente, los empresarios informaron que los costos financieros se elevaron sustancialmente este bimestre.

Fábricas a media máquina. El promedio de utilización de la capacidad instalada de las firmas relevadas se ubicó en un 52%, dos puntos porcentuales menos que el bimestre anterior. Este indicador revela la dura realidad que está atravesando la industria local: se encuentra ociosa la mitad de la capacidad productiva. Este hecho es más grave en rubros tales como Textiles, Construcción y Productos Químicos, que superan el 60% de recursos ociosos. La presión de los costos fijos incide notablemente en la ecuación económico-financiera de estas empresas.

Petroquímicas estables. Las firmas del ramo petroquímico han mantenido en el bimestre bajo análisis prácticamente los mismos indicadores que en el período anterior. Cabe aclarar que denotan el impacto de la crisis en el mes de diciembre, ya que informan una leve caída de la situación general, posiblemente producto de las restricciones bancarias. La cadena de pagos de estas firmas continúa deteriorada y no tienen perspectivas de aumentar la producción en el corto plazo, a pesar de estar trabajando, en conjunto, al 80% de su plena capacidad instalada. 

EN SINTESIS

Situación general
Mala

Tendencia de ventas
En baja

Expectativas
Desalentadoras

Nivel de cobranzas
Bajo

Nivel de stocks
Bajo

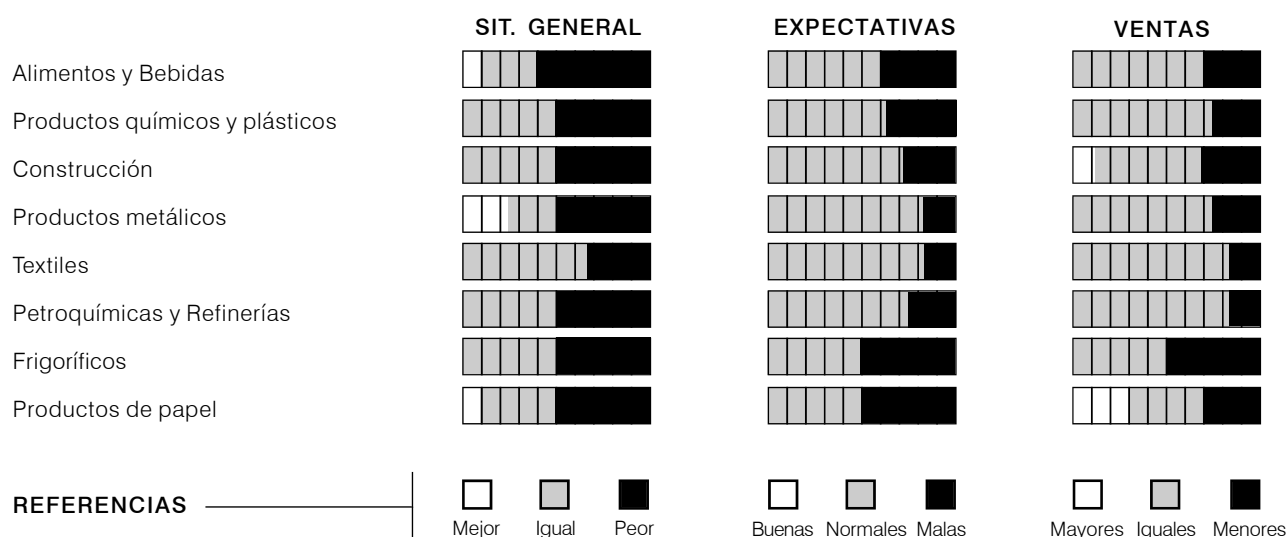
Costos financieros
Elevados

Planteles de personal
Menores

Utilización capacidad
52%

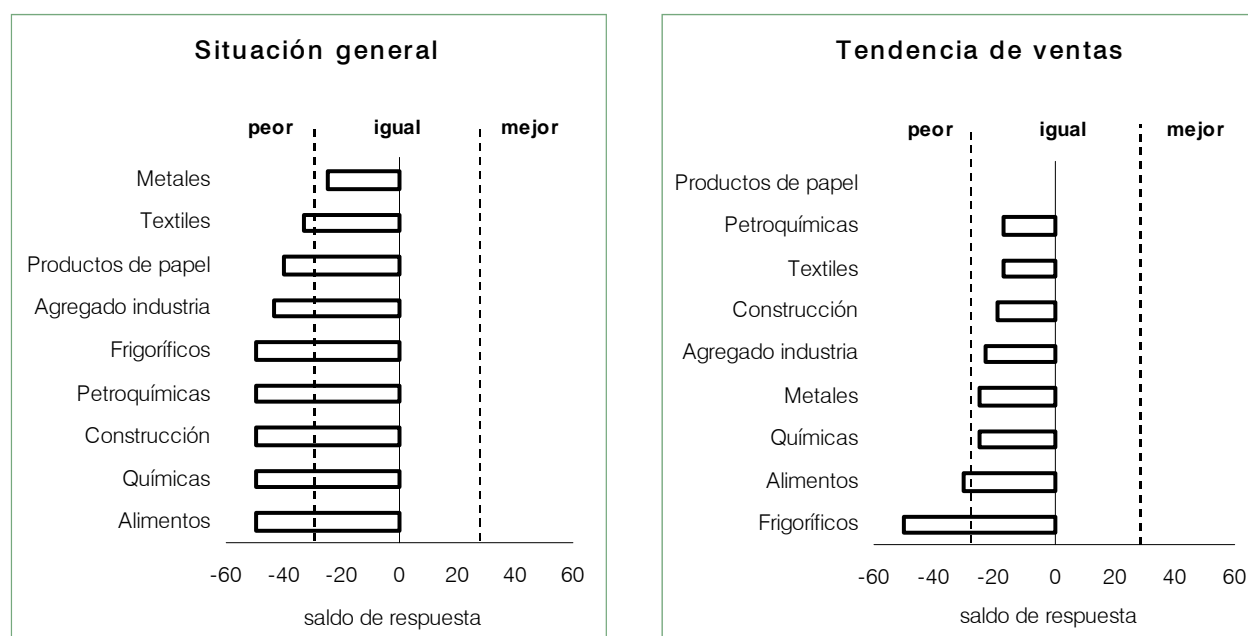
Subsector líder
Productos de papel

Resultados por rubros - diciembre 2001



Las respuestas referidas a Situación general comparan el bimestre bajo análisis con igual período del año anterior y las correspondientes a Ventas, con el bimestre inmediato anterior.

Posición relativa de los rubros



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

Comercio

En el cierre de un año muy complicado para el comercio nacional, las firmas bahienses no escaparon a la crisis y finalizaron en niveles bajos de actividad, presas de numerosos problemas, algunos de ellos recientes, como la restricción del efectivo.

La Cámara Argentina de Comercio emitió a fin de año un comunicado en el que expresa las dificultades por las que atravesó su sector durante 2001. El documento se titula "Un año perdido" y señala que el último gobierno "desaprovechó la oportunidad de realizar reformas demoradas y requeridas". El presidente de la entidad, Jorge Di Fiore, expresó que 2001 registró caídas superiores al 50% en los comercios. "Hemos retrocedido quizá 30 años. Estamos viviendo los problemas que existían hace tres décadas, y algunos son nuevos, como la imposibilidad de disponer de las cuentas corrientes", dijo el directivo.

Con semejante panorama a nivel nacional, difícilmente el empresariado local pueda diferenciarse mucho de esta situación. A juzgar por los indicadores de la encuesta de coyuntura, el panorama es similar en la ciudad. El 48% de las firmas identifica su situación general como mala, y más de la mitad de los empresarios afirma encontrarse peor que el año anterior.

Expectativas más pesimistas. En cuanto a las expectativas, lo notable de este bimestre en el sector comercial es el marcado pesimismo para los próximos meses. No sólo es llamativo que el 56% pronostique que la situación del sector continuará como hasta ahora –en bajísimos niveles de actividad– sino que el restante 44% piensa que la crisis actual se empeorará.

¿Temporada alta? Algunos rubros ingresan, en los meses previos a las vacaciones, en el pico máximo de su actividad. Tal es el caso de Repuestos y Materiales de Construcción, cuya estacionalidad se extiende también a los meses de verano. Sin embargo, la temporada alta parece no notarse en las ventas de estos comercios. Por el lado de Repuestos, el clima de incertidumbre abortó planes de vacaciones de las familias, que redujeron sus gastos. Y además, los problemas relacionados con la importación y el temor a una devaluación provocaron un aumento de precios y, en algunos casos, falta de precios al público. Similar es el caso de las pinturerías y casas de materiales de construcción. Las escasas ventas no se condicen con el movimiento que usualmente tienen este tipo de negocios en el verano.

Farmacias con más dificultades. Estacionalmente, diciembre y julio son los meses de mayor venta. Sin embargo, la restricción de efectivo los afectó bastante, por las menores compras de los consumidores y por los trastornos ocasionados para adaptarse a las nuevas formas de pago. Sobre fin de año, al igual que en el rubro Repuestos, surgieron dificultades por el desabastecimiento por la menor entrada de medicamentos importados, a lo que se suma el corte en la atención de algunas obras sociales por las demoras en los pagos.

Sigue el ajuste en personal. Un 27% de las empresas encuestadas ha disminuido su plantel de empleados, mientras que solamente un 3% lo ha aumentado. Esta notable baja completó un año entero de ajustes en el personal, y es una de las más fuertes registradas. Desde enero de 2001, el porcentaje de despidos ha ido aumentando, sumando además otras formas de ajuste como son la baja de sueldos y la reducción de horas de trabajo. □

EN SINTESIS

Situación general
Mala

Tendencia de ventas
En baja

Expectativas
Desalentadoras

Nivel de cobranzas
Bajo

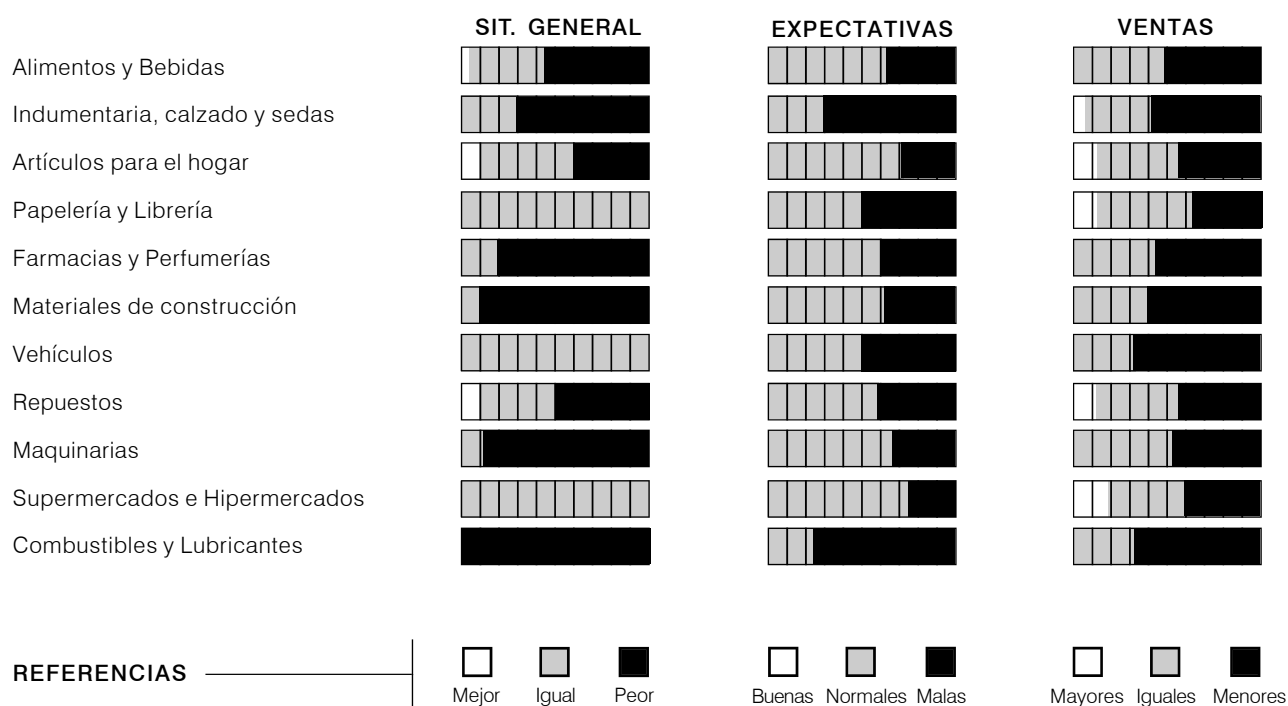
Nivel de stocks
Normal

Costos financieros
Normales

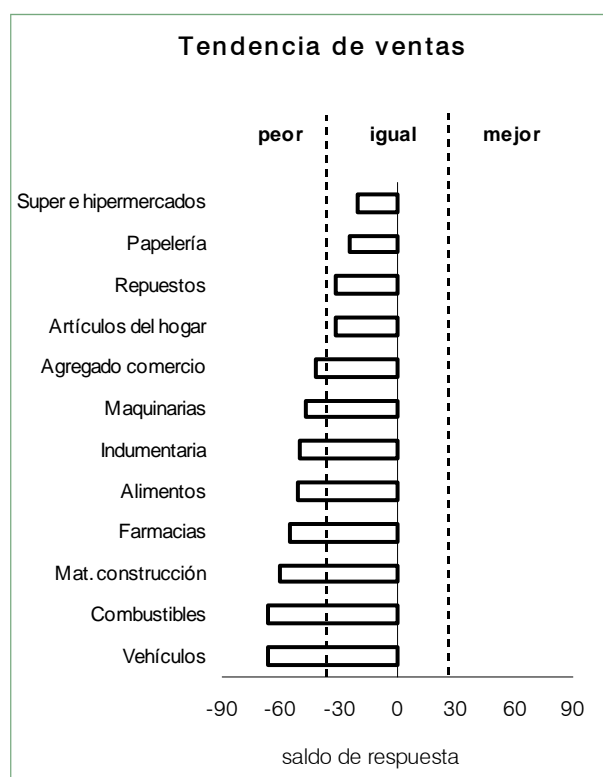
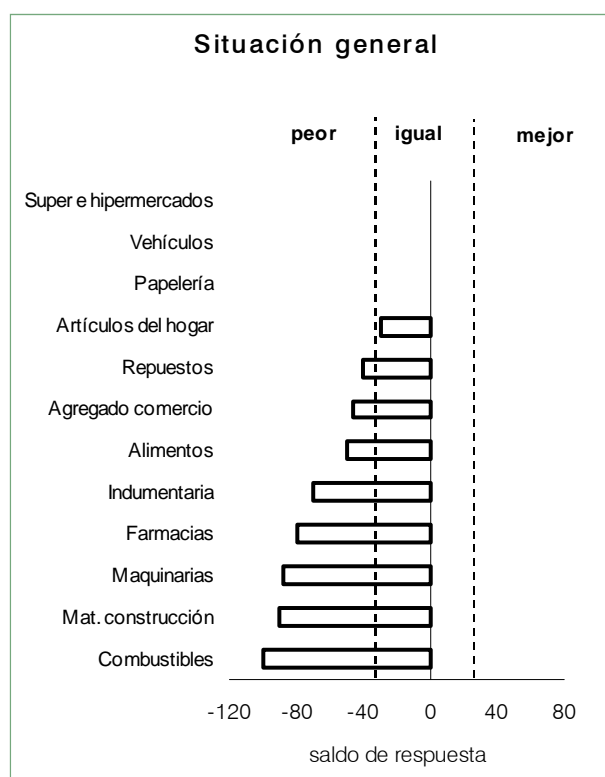
Planteles de personal
Menores

Subsector líder
Super e Hipermercados

Resultados por rubros - diciembre 2001



Las respuestas referidas a Situación general comparan el bimestre bajo análisis con igual período del año anterior y las correspondientes a Ventas, con el bimestre inmediato anterior.



Servicios

Las firmas de servicios sufrieron un fuerte impacto sobre fin de año. Un 35% de las firmas indicó que la demanda cayó y casi un 60% se encuentra en peor situación que en diciembre de 2000.

Mientras que en otros periodos las firmas de servicios no acusaban tanto el impacto de la crisis como los sectores comercial e industrial, los últimos meses del año 2001 han equiparado al sector con el resto de la economía, ubicándose sus indicadores en niveles regulares y malos y sumándose los empresarios al pesimismo generalizado para los meses venideros.

Agencias de viajes con serias dificultades. Los acontecimientos del bimestre afectaron seriamente a las agencias turísticas. Por un lado, las firmas arrastraban problemas de demanda en los meses anteriores a fin de año, y esperaban que noviembre-diciembre mejorara su performance. No sólo no sucedió esto, sino que las medidas bancarias hicieron que muchos clientes anularan viajes y reservaciones. La imposibilidad de extraer dinero de los bancos se sumó a la incertidumbre reinante y al miedo por una devaluación. Por su parte, las agencias dedicadas al comercio de pasajes aéreos indicaron que la demanda de los mismos cayó sensiblemente, tanto en el segmento internacional como de cabotaje.

Hoteles con baja ocupación. Los indicadores de ocupación descendieron fuertemente en el último bimestre del año, especialmente en diciembre. Cabe aclarar que diciembre, enero y febrero son considerados temporada baja en el rubro hotelería, con lo que se espera que este indicador caiga a niveles más bajos. Los empresarios perciben además una disminución de las frecuencias de alojamiento y la retracción de los gastos de los pasajeros, lo que en su conjunto indica que los meses venideros serán complicados para este rubro.

Seguros en baja. Uno de los rubros con mayor dinamismo dentro de Servicios ha sido durante varios meses Compañías de Seguros. Durante noviembre y diciembre los empresarios encuestados informaron que el sector atraviesa una crisis de importancia, y el mercado se encuentra desequilibrado por la salida de algunas compañías fuertes y con una gran cartera de clientes. Es prácticamente unánime la caída en las pólizas y las expectativas para los próximos meses no auguran un mejoramiento de la situación.

Problemas por el efectivo. El bimestre anterior informábamos que la reducción al mínimo de todo gasto que exceda el consumo básico mantiene en jaque a varios rubros de servicios, uno de los cuales es el gastronómico. A esta reducción se sumó la restricción en la disponibilidad de efectivo, lo que sumergió a rubros tales como Restaurantes y Esparcimiento en niveles de actividad aún menores. Esto se debió a que, además de la poca difusión de las prácticas relacionadas con tarjetas de débito, la gente inmovilizó su dinero por la incertidumbre reinante. □

EN SINTESIS

Situación general
Regular

Situac. en relac. a 2000
Peor

Tendencia de demanda
En baja

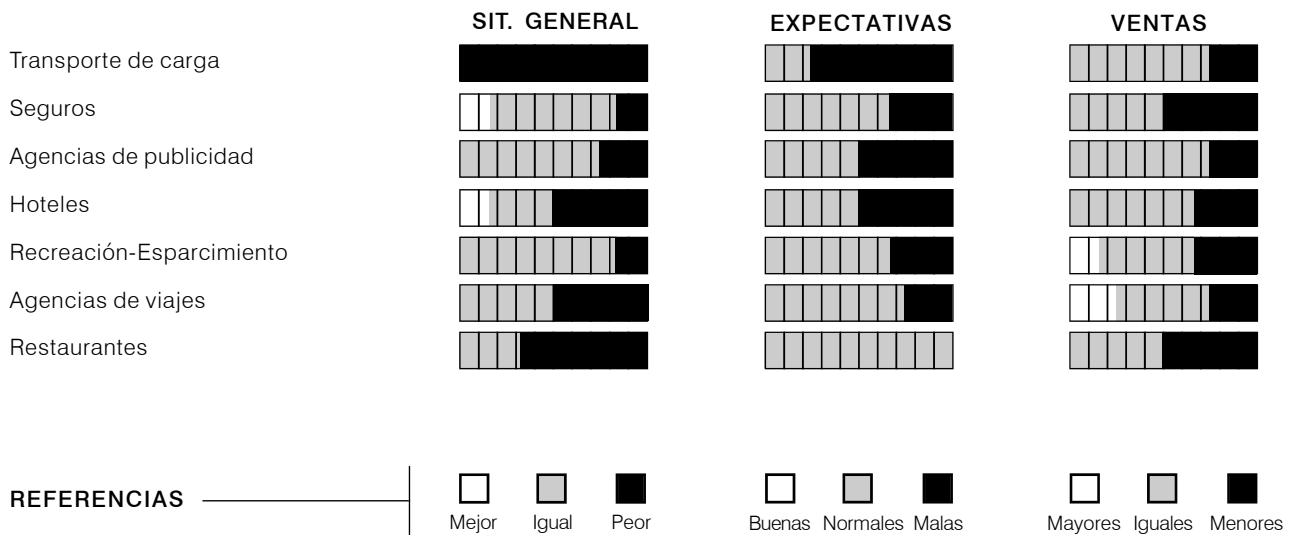
Expectativas
Desalentadoras

Nivel de cobranzas
Bajo

Planteles de personal
Sin cambios

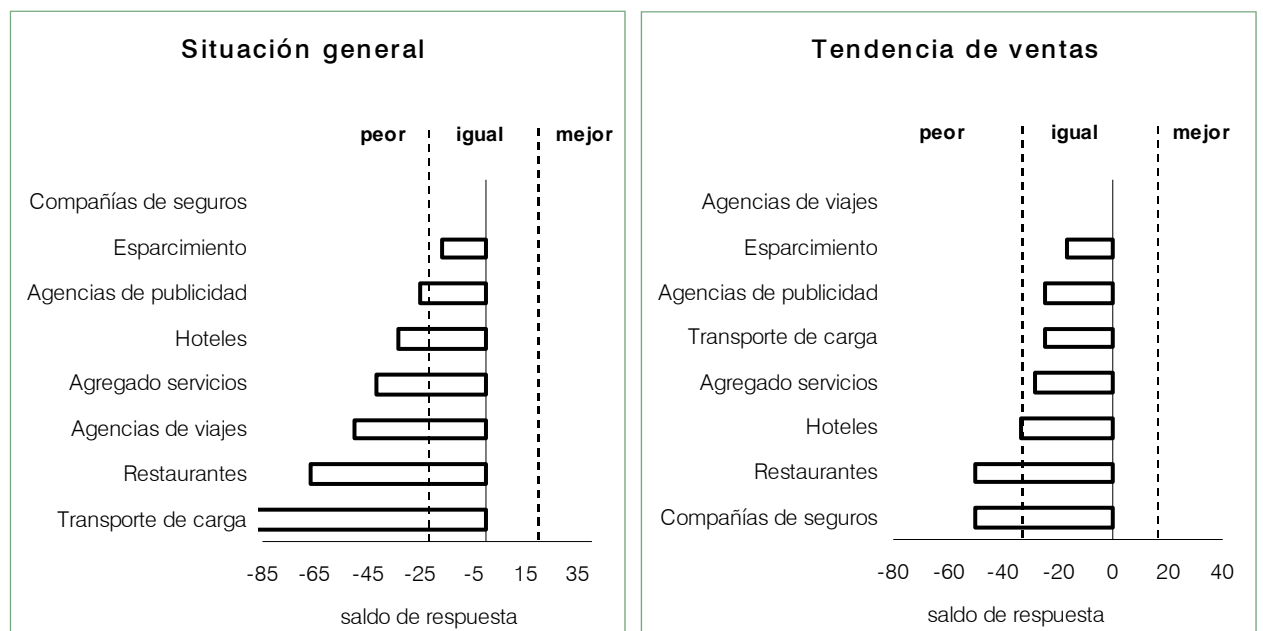
Subsector líder
Compañías de seguros

Resultados por rubros - diciembre 2001



Las respuestas referidas a Situación general comparan el bimestre bajo análisis con igual período del año anterior y las correspondientes a Ventas, con el bimestre inmediato anterior.

Posición relativa de los rubros



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

Panorama económico

El último bimestre del año estuvo caracterizado por una profunda crisis institucional, que exacerbó la grave situación económica en todos sus aspectos.

Complejo panorama político-económico. Muchos fueron los acontecimientos políticos y económicos sucedidos en el último bimestre del año, especialmente en las últimas semanas de diciembre, tras la dimisión del presidente Fernando De la Rúa. En realidad fueron la consecuencia de un año signado por sucesivos fracasos: el incumplimiento de las metas fiscales del primer trimestre, que quebrantó las expectativas generadas por la obtención del "blindaje"; las dificultades políticas para reducir el gasto público plasmadas en la breve gestión de López Murphy, la ineficacia del Plan de Competitividad de Cavallo para reactivar la economía debido a la necesidad de implementar la regla de déficit cero ante el grave desequilibrio fiscal.

La profundización de la crisis recesiva resintió aún más la recaudación, impidiendo el logro del déficit cero. De esta manera, la economía ingresó en un círculo vicioso caracterizado por crecientes tasas de interés, contracción del crédito, caída de la actividad, baja en la recaudación, divergencia con la meta de déficit cero y subas en el índice de riesgo país, que en el último bimestre llegó a superar los 5.500 puntos básicos.

La última operación de canje de deuda, lanzada con el objetivo de descomprimir los importantes compromisos del fisco en los años siguientes, finalizó en diciembre con éxito para el tramo local: sumó unos 56.000 millones, significando un ahorro en concepto de intereses del orden de los 4.000 millones para 2002. No obstante, esta acción llegó a destiempo, en virtud de la negativa del FMI para concretar los desembolsos por 1.260 millones de dólares comprometidos para el mes de diciembre, ante un nuevo incumplimiento de las metas fiscales. Aunque el gobierno pudo evitar en un primer momento la cesación de pagos, recurriendo a fondos de plazos fijos de las AFJP canjeados por Letes, la situación se agravó por la falta de giros del organismo internacional, sumada a la fuga masiva de depósitos y la drástica caída de reservas en un jaque a la convertibilidad.

La respuesta del entonces gobierno para frenar las corridas y preservar los ya decaídos niveles de reservas fue la instrumentación repentina de una inmovilización temporal de los depósitos, la bancarización de la economía y el control de capitales. Las medidas acarrearán dificultades de instrumentación, por la gran masa de público que debió ingresar al circuito bancario en forma drástica. Por otra parte, la escasez de circulante y la falta de adecuación de muchos comercios a las nuevas formas de pago electrónicas, acentuaron aún más la recesión, incluso en la antesala de las compras por las fiestas de fin de año.

Toda la suma de hechos desencadenó en una fuerte reacción social, que culminó con la renuncia de De la Rúa y la asunción de Rodríguez Saá. Inmediatamente se declaró la cesación de pagos de la deuda externa, se anunció el mantenimiento por un tiempo de la convertibilidad y se previó la creación de una tercera moneda -"el argentino"- entre las disposiciones más importantes. La falta de apoyo político al nuevo gobierno y el rechazo social a medidas tales como una probable "pesificación" o "argentinización" de los plazos fijos determinaron la renuncia de Rodríguez Saá y abrieron paso a la gestión de Duhalde, proclive a una devaluación de la moneda nacional como eje de su política.

EN SINTESIS

■
Recaudación noviembre
Baja interanual del 11,6%

■
Nivel de reservas
Caída de 4.470 mill. en nov.

■
Nivel de depósitos
Caída de \$3.070 mill. en nov.

■
Tasa de desempleo
18,3%

■
Producción industrial
Caída interanual del 11,6%

■
Balanza comercial
Superávit de \$770 mill

■
Índice de desempleo
Caída del 0,7%

■
Índice de riesgo país
Superior a los 5.500 ptos.

Nueva caída en la recaudación. Los ingresos tributarios de noviembre disminuyeron un 11,6% en relación a igual mes del año pasado. En particular, los recursos originados por la DGI declinaron un 3,1% y los provenientes del Sistema de Seguridad Social un 11,8%. La mayor contracción tuvo lugar en la Aduana, donde la recaudación cayó un 39,3%, como consecuencia de la merma en el flujo de importaciones. Aún no se han difundido los resultados del mes de diciembre pero los resultados parciales ya arrojaban caídas respecto a noviembre.

Fuga de depósitos y pérdida de reservas. Nuevamente la negativa situación del mercado financiero se convirtió en centro de la crisis económica. En noviembre, los depósitos totales disminuyeron en promedio 3.070 millones de pesos, es decir un 4%. Aproximadamente tres cuartas partes de la caída correspondió a colocaciones en plazo fijo. Por su parte, los depósitos al sector privado se redujeron en promedio 2.580 millones de pesos. No obstante, si se consideran los saldos a fin de mes, la baja de estos últimos asciende a 4.470 millones, de los cuales 40% se estima retirado del sistema en los dos últimos días del mes y corresponde tanto a colocaciones a la vista como a plazo. El último día de noviembre, cuando se produjo el masivo retiro de depósitos, las reservas internacionales cayeron 1.129 millones de dólares, mientras que en todo el mes, la baja total fue de 4.170 millones.

Negativo desempeño de la economía real. De acuerdo a los datos del Estimador Mensual Industrial, la producción manufacturera cayó en noviembre un 2% en términos desestacionalizados y un 5% con estacionalidad, en relación a octubre. Respecto a igual mes de 2000, las bajas fueron del 11,6% y 11,1% con y sin estacionalidad respectivamente. En tanto, el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción presentó una variación mensual del -0,8% y declinó un 21% respecto a noviembre del año pasado. Esto resulta del descenso en la solicitud de permisos para edificar y en las ventas de insumos básicos para la construcción.

Deflación y desplome de ventas. Las ventas minoristas continuaron en baja durante el último bimestre. Uno de los indicadores que permite apreciar esta tendencia surge de la encuesta de supermercados que realiza el INDEC. Las estimaciones del mes de noviembre indicaban un monto total de ventas 1.037,4 millones de pesos, es decir, un 2,3% menos que en octubre y un 9% por debajo de los niveles de igual mes de 2000. En consonancia con esta situación, el Índice de Precios al Consumidor cerró con una merma mensual del 0,3% e interanual del 1,6%, definiendo así un año signado por la deflación. También los precios mayoristas bajaron y lo hicieron en un 1,4% en relación a octubre y 7% respecto a noviembre del año pasado.

Grave situación en el mercado de trabajo. Durante el bimestre se dieron a conocer las cifras de la última Encuesta Permanente de Hogares. La tasa de desocupación pasó de 14,7% a 18,3%, en tanto que los subocupados demandantes pasaron de conformar de 9,3% a 10,7% de la población económicamente activa. El índice de los subocupados no demandantes aumentó de 5,3% a 5,6%. Estas cifras dan cuenta, no sólo de la destrucción neta de puestos de trabajo, sino también de la precarización del empleo existente.

Menor actividad en el comercio internacional. En noviembre las exportaciones totalizaron 2.103 millones de dólares, lo que significa una caída del 2% respecto a igual mes del año 2000. Por su parte, las importaciones sumaron 1.333 millones, definiendo una baja interanual del 39%. En consecuencia, la balanza comercial presentó un superávit de 770 millones de dólares frente al déficit de 30 millones obtenido en noviembre del año precedente.

Perspectivas. La situación de los próximos meses, que sin duda será extremadamente delicada, está sujeta a la política económica que lleve adelante el nuevo gobierno. Hay puntos clave como la implementación de la salida de la convertibilidad, las disposiciones respecto a las colocaciones en el sistema financiero y la definición de un presupuesto para 2002, que irán perfilando el desenvolvimiento de la economía en el nuevo año. □

Apéndice estadístico

CUENTAS NACIONALES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 (p)
PBI nominal (mill. U\$S corrientes)	258.032	272.082	292.859	298.948	283.260	285.045	286.712
PBI per cápita (\$/habitante)	7.421	7.725	8.210	8.275	7.744	7.697	7.650
Consumo	82,4%	82,5%	82,8%	81,5%	83,4%	83,1%	83,1%
Inversión Bruta Interna	17,9%	18,1%	19,4%	19,9%	17,9%	16,0%	15,6%
Exportaciones Bs. y Serv. Reales	9,7%	10,5%	10,6%	10,4%	9,8%	10,8%	11,0%
Importaciones Bs. y Serv. Reales	10,1%	11,1%	12,7%	12,9%	11,5%	11,4%	11,3%
Ahorro Externo	1,9%	2,4%	4,1%	4,9%	4,4%	3,2%	3,4%
Ahorro Doméstico	16,0%	15,7%	15,3%	15,0%	13,5%	12,8%	12,2%

PRECIOS	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Indice Minorista - CREEBBA	119,4	118,8	118,7	118,4	118,0	118,0	117,8
Variación mensual	-0,1%	-0,5%	-0,1%	-0,3%	-0,3%	0,0%	-0,2%
Indice Minorista - INDEC (miles)	99,2	98,9	98,5	98,4	98,0	97,7	s/d
Variación mensual	-0,7%	-0,3%	-0,4%	-0,1%	-0,4%	-0,3%	s/d
Costo Canasta Familiar (\$)	1.135,5	1.321,3	1.325,4	1.315,4	1.307,0	1.304,5	1.299,9
Indice de Precios Mayoristas	104,8	104,3	103,8	103,4	101,9	100,4	s/d
Variación mensual	-0,4%	-0,4%	-0,5%	-0,4%	-1,4%	-1,5%	s/d

FINANZAS PUBLICAS	I-00	II-00	III-00	IV-00	I-01	II-01	III-01
Ingresos totales (mill \$)	13.820	15.154	14.336	13.261	13.480	14.534	13.256
Gastos totales (mill \$)	15.855	15.452	15.910	16.146	16.495	16.114	14.058

MONEDA Y CREDITO	abr	may	jul	ago	sep	oct	nov
Billetes y monedas	11.361,1	11.199,8	11.169,5	10.006,8	9.413,6	11.204,0	10.521,0
Depósitos a la vista	13.180,7	13.465,7	12.149,9	11.557,9	11.249,0	8.196,0	7.351,0
Caja de ahorro	6.938,3	6.613,3	6.443,3	5.882,2	5.683,1	5.119,0	5.002,0
Plazo fijo	11.512,6	11.087,0	10.497,6	9.441,3	9.301,5	8.516,0	7.542,0
M1	24.541,8	24.665,5	23.319,4	21.564,7	20.662,6	19.400,0	17.872,0
M2	31.480,1	31.278,8	29.762,7	27.446,9	26.345,7	24.519,0	22.874,0
M3	42.992,7	42.365,8	40.260,3	36.888,2	35.647,2	33.035,0	30.416,0

Los montos anteriores se encuentran expresados en millones de pesos corrientes

Tasa activa 30 días (\$)	23,94%	22,25%	35,85%	38,63%	32,79%	32,62%	49,95%
Tasa activa 30 días (U\$S)	14,82%	15,72%	19,65%	24,10%	21,70%	19,79%	27,14%
Tasa pasiva plazo fijo 30 días (\$)	13,81%	12,58%	20,19%	25,31%	19,35%	21,72%	30,55%
Tasa pasiva plazo fijo 30 d (U\$S)	8,20%	8,47%	9,83%	12,25%	11,65%	12,09%	13,78%

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