

Efectos de un cambio de escenario

■
Se evidencia una disminución en la efectividad de los acuerdos de precios para controlar la inflación y se interviene el INDEC.

■
Comienzan a surgir señales de desgaste en la política económica actual que, en forma gradual, pueden resentir las expectativas.

■
Resulta aún prematuro pronosticar si se trata de una situación transitoria o punto de inflexión en la marcha de la economía mundial.

El inicio de año presenta datos relevantes que pueden afectar en forma sensible la marcha de la economía en los próximos meses, a partir de un cambio negativo en las expectativas de empresarios y consumidores. La sólida posición macroeconómica reflejada en el superávit fiscal y externo, permite vislumbrar una situación sin riesgos de crisis tanto en el corto como en el mediano plazo. La novedad principal es que comienzan a surgir señales de desgaste en la política económica actual que, en forma gradual, pueden resentir las expectativas de inversores y, por lo tanto, comenzar a afectar el ánimo de los consumidores. Esta posibilidad se desarrollaría en los meses previos a las elecciones presidenciales, en el que la mayoría de los pronósticos destacan un amplio margen de ventaja para los candidatos oficialistas, y por ello, abre nuevos interrogantes relacionados con el impacto que un cambio de situación económica pueda llegar a tener sobre las posibilidades de elección de los distintos candidatos.

¹ Para más información sobre los resultados correspondientes a Febrero, consultar en el sitio de la UTDT: www.utdt.edu.

Un indicador interesante para seguir el ánimo de la población es el índice de confianza en el gobierno (ICG) elaborado por la Escuela de Gobierno de la Universidad Di Tella (UTDT)¹. Los resultados de este estudio revelan que el gobierno mantiene la imagen de su gestión en la población. El nivel alcanzado en Febrero se ubica por encima del promedio desde la asunción de las autoridades actuales. En este mismo mes se advierte un fuerte deterioro del índice -caída del 4% en relación a enero- que, en buena medida, se podría asociar a la escalada de precios de fin de año y a la forma del procedimiento de remoción de funcionarios de carrera en el INDEC. El aspecto de la gestión que más contribuiría a cimentar la imagen del gobierno es la percepción de una gran capacidad para la resolución de problemas. En el otro extremo, apenas el 38% de la muestra cree que las decisiones de gobierno se adopten a partir del interés general. También resulta llamativo que la mitad de los consultados no creen que el Estado esté integrado en su mayoría por gente honesta. Por último, los menores índices de confianza corresponden al estrato de población con mayor nivel de educación. Este segmento sería uno de los que más habría impulsado a la baja, los niveles de confianza registrados en febrero.

Más allá de estos detalles sobre el grado de respaldo del gobierno, una observación puntual con caídas en la confianza de la población es insuficiente para perfilar una nueva tendencia, pero aumenta las posibilidades de un cambio de trayectoria del indicador en los próximos meses.

La evolución de la situación económica durante el primer bimestre del año ha presentado novedades significativas como para replantear posibles escenarios hasta las elecciones. En el plano interno, se acelera la tasa de inflación. En el plano externo, los mercados financieros internacionales exhiben una brusca caída de cotizaciones, seguida de un comportamiento extremadamente volátil. Se advierte una más acentuada polarización de opiniones de analistas

destacados a nivel internacional² sobre las perspectivas económicas mundiales. El efecto de estos nuevos factores resta certidumbre a las proyecciones macroeconómicas que anticipaban una situación similar a la del año anterior, con fuerte ritmo de crecimiento en la producción y una inflación promedio mensual rondando el 1%. A partir de las novedades del primer bimestre, la primera certeza es los pronósticos macroeconómicos resultan menos fiables, aumentando la incertidumbre en torno a la marcha de la situación económica general y resintiendo las expectativas optimistas de la población.

² Por ejemplo, el disenso entre A. Greenspan y B. Bernanke sobre las perspectivas de recesión en la economía norteamericana, después de la caída de la Bolsa de Shangai.

La intervención del INDEC

La intervención del INDEC por la difusión de índices de precios supuestos erróneos, no hizo más que confirmar al público en general que el gobierno tiene series inconvenientes para controlar la inflación. Esta situación abrió la peligrosa puerta al riesgo de un rebrote de expectativas de inflación creciente, que hasta el presente el gobierno contuvo a través de controles de precios y subsidios a la oferta de servicios con alto impacto en el costo de vida.

La falta de un índice creíble agrava el problema de la inflación. Ante la incertidumbre sobre sus reales niveles, las firmas optan por cubrirse con niveles de precios más elevados. La incertidumbre se extiende a sindicatos que en pleno proceso de renegociación salarial dilatarán acuerdos con el propósito de revisar sus metas. La confusión se extiende a inversores en títulos de deuda oficial ajustados por CER por cuanto el nuevo índice oficial es percibido como una clara subestimación del índice correcto, y además desconocido. El efecto es una menor demanda de títulos ante la pérdida de atractivo que supone un menor rendimiento en términos reales.

En este marco, las expectativas inflacionarias tenderían a instalarse en un escalón más alto con respecto al año anterior. Entre sus posibles efectos, cabría anticipar: aumento de las presiones salariales de sindicatos de trabajadores; clima de mayor inestabilidad social por la pérdida de poder adquisitivo en los segmentos de menor ingreso; intensificación por parte del gobierno de los controles de precios y subsidios a servicios privatizados y actividades con aumento de costos; dificultades en las administraciones provinciales por el aumento de presiones para aumentar el gasto en remuneraciones del personal, disminución de márgenes y planes de inversión de las empresas por el aumento de la incertidumbre y los mayores costos. Esta conjunción de elementos podría verse reflejado en deterioro de las expectativas de la población, moderando el crecimiento del gasto de consumo.

Incertidumbre en la economía internacional

El segundo factor de incertidumbre es el eventual impacto que podría tener el inicio de la fase recesiva en el ciclo de la economía internacional. La idea se ha instalado en los mercados internacionales de capitales provocando una baja generalizada de índices bursátiles. El cambio se fundamenta en nueva información que pone en duda la sustentabilidad del crecimiento en China y la evidencia de una desaceleración en el crecimiento del mercado inmobiliario norteamericano, reflejado por una desaceleración de las cotizaciones de propiedades. La posibilidad del inicio de un periodo recesivo en la economía norteamericana aumenta su probabilidad de ocurrencia, aunque todavía no resulte muy elevada en el corto plazo. Resulta aún prematuro pronosticar si se trata de una situación transitoria o punto de inflexión en la marcha de la economía mundial. La preocupación esta instalada y lleva a reflexionar sobre la marcha de la situación económica del país y la región en un contexto internacional sustancialmente distinto.

La Argentina presenta una débil integración con el resto del mundo. El principal canal transmisor de los efectos negativos de una crisis internacional sería una fuerte caída del precio de productos primarios (la soja en particular). Esta situación tendría un doble efecto. Por un lado, disminuiría la recaudación impositiva y pondría al gobierno frente a la perspectiva de una importante caída en el superávit fiscal, excepto que logre imponer una baja equivalente en el gasto público. El segundo efecto sería sobre la economía real. La disminución de los ingresos del sector agropecuario generaría una importante disminución de demanda sobre el resto de la actividad económica. Además de otras actividades que integran la cadena de valor agropecuaria, se podría resentir la demanda de bienes de consumo durable como autos y propiedades inmobiliarias.

Una segunda canal transmisor de efectos de una eventual desaceleración del crecimiento internacional sería a través de una retracción en el nivel de actividad en los principales socios comerciales como Brasil y China. Cuando se desacelera o disminuye el gasto interno en estos países, disminuye la demanda de exportaciones argentinas. En contrapartida, el aumento de saldos exportables en el resto de los países, generaría más competencia externa para la industria local a través de una disminución en el precio de productos importados.

Frente a esta situación, cabría esperar una disminución del superávit comercial, y por lo tanto, un menor ingreso de divisas. De mantenerse la estrategia monetaria, el BCRA vería disminuida las necesidades de emisión de moneda local para sostener la cotización del dólar. Una desaceleración de la demanda interna sumada a un menor crecimiento de la emisión monetaria y la disminución de los precios de los productos transables en el mercado internacional, contribuirían a descomprimir las expectativas de inflación. En este contexto, el problema sería el deterioro del superávit tanto fiscal como externo, en un marco de desaceleración del crecimiento de la actividad y menor ritmo de creación de empleos. Una disminución del superávit comercial contribuiría a restar presión sobre la inflación, que de acuerdo, a los resultados del índice de costo de vida en los primeros meses del año, tiende a acelerarse.

El fuerte superávit fiscal y comercial acumulado en los últimos años, deja con altos niveles de ahorro al gobierno y de divisas al Banco Central. Este dato diluye el riesgo de corridas sobre el tipo de cambio y depósitos bancarios, en el corto y mediano plazo. Sin embargo, al interrumpirse el flujo de ingresos, deteriora las expectativas por que deja irresuelto la sustentabilidad del financiamiento público para un país que no pueda darse el lujo de una nueva cesación de pagos de sus compromisos de deuda.

Sin cambios en la estrategia económica

Además de los cambios señalados, un análisis prospectivo debería contemplar un dato adicional. El gobierno tendería a profundizar su estrategia económica de impulsar la demanda interna y control de precios, aún cuando la misma cada vez presenta costos cada vez mayores. Por el lado de la demanda, se aumenta el mínimo no imponible por el impuesto a las ganancias para empleados en relación de dependencia, lo que permitiría un aumento de su ingreso disponible para gastos de consumo, acompañados de aumentos salariales y mayor ritmo de ejecución de obras públicas. Estas últimas medidas se reflejan en un fuerte crecimiento del gasto en el primer bimestre del año, muy por encima de los niveles presupuestados.

El efecto negativo sobre el ahorro público se vería compensado con ingresos extraordinarios generado por la reforma provisional que permite a trabajadores volver al sistema de reparto y las retenciones a la exportación de soja. En relación a la inflación, se intenta instrumentar nuevos subsidios a productores de granos a través de mecanismos complejos, con el propósito de contener el impacto sobre el costo de la industria alimenticia generado por el aumento del

precio internacional del trigo y el maíz. En forma paralela, se establece una prohibición para las exportaciones de trigo de duración indefinida a efectos de incrementar la oferta interna de granos.

Los costos de estas intervenciones son cada vez más evidentes. Se pueden destacar dos tipos de costos, uno directo y otro indirecto. El primero consiste en el deterioro del fuerte superávit fiscal, pese a que la presión tributaria nacional y provincial esta por alcanzar niveles récord (28% del PBI en el último año frente a un peso del 20% una década atrás). El segundo costo importante se relaciona con la distorsión de precios relativos y su efecto negativo sobre la inversión. Tal como se observa en los primeros meses del año en curso, a medida que aumenta la presión inflacionaria, la política de ingresos deja al descubierto su ineficacia y sus costos de instrumentación, tanto en términos de pérdida de ahorro público como de desaliento a la inversión, son cada vez mayores. Un claro ejemplo en este sentido es el recurso del gobierno para introducir cambios discrecionales en la metodología de elaboración de la información pública, primero con el índice de costo de vida del INDEC, al que se agrega la eliminación de partidas entre las erogaciones del Estado, que antes se computaban como gasto público. Este tipo de decisiones revela la preponderancia absoluta del corto plazo por sobre los intereses del largo plazo. Para el ejemplo antes señalado, prevalece la importancia de una subestimación del costo de vida y del gasto público, aún a costo de perder la credibilidad de la información oficial y el capital humano formado durante años en los organismos técnicos encargados de su elaboración. ■

Negativo impacto de la política económica en la región

■
La política económica implementada actualmente genera importantes costos que recaen con particular intensidad sobre la economía regional.

■
Por el momento, la fuerte expansión general se traslada al ámbito local y facilita que estos costos no se perciban en su justa medida.

■
Cuando el país converja a tasas de crecimiento menores, se podrá apreciar el negativo impacto de la estrategia de intervención en los mercados.

Reiterando lo señalado en análisis anteriores, la política de intervenciones en el mercado genera un grave problema a la economía de la región sudoeste de la provincia de Buenos Aires, principalmente por sus efectos negativos sobre la actividad agropecuaria. Este efecto se intensifica en los primeros meses del año con las medidas adoptadas por el gobierno. Al prohibirse las declaraciones juradas de ventas de trigo al exterior por parte de las empresas exportadoras, en forma anticipada a la compra del cereal en el mercado interno; se genera una nueva interferencia en el funcionamiento del mercado de trigo; se acentúa la incertidumbre en torno a la determinación de precios del trigo y por lo tanto, del nivel de ingresos futuro del productor. De modo similar, la complejidad y falta de transparencia del mecanismo de subsidios a productores a efectos de compensar la pérdida de ingresos por la fijación de precios máximos al trigo para el sector industrial molinero, financiado con retenciones a las exportaciones de soja, contribuye a acrecentar los interrogantes de los productores con respecto a las ventas futuras y sus márgenes proyectados de rentabilidad.

Las medidas comentadas se suman a otras ya tomadas el último año para contener el alza del precio de la carne, forzando un aumento de la oferta interna a precios bajos a través de la prohibición de exportaciones y rígidos controles en el principal mercado de la actividad, el mercado de Liniers. En el plano regional, como efecto del repentino e inesperado cambio de reglas, se paralizó la inversión en la actividad ganadera y esto hace prever disminuciones de productividad como de existencias; a lo que ahora se sumaría, una perspectiva comprometida e incierta para la producción de trigo.

Transcurrido más de un año de controles y pese a la amenazas de sanciones por incumplimiento, el precio de la carne al consumidor mantiene su curso ascendente, abriendo un brecha cada vez mayor con el precio que recibe el productor. Se agrega como problema la falta de transparencia en la determinación del precio de referencia por la fuerte caída de las operaciones en el mercado de Liniers generada por la fijación de precios máximos. Al respecto, el Gráfico 1 muestra la brecha entre el precio por kilo vivo en Liniers y la entrada de vacunos al mercado. Esta situación determinó un aumento de los costos de transacción, el crecimiento del mercado informal en la venta de carnes y por lo tanto, una importante pérdida de recaudación impositiva. Además de estos efectos generales, en el plano regional, la sucesión de intervenciones en el funcionamiento de los mercados ha generado pérdidas por disminución de ingresos y depreciación del stock bovino, estimadas en torno a los 275 millones de pesos. Esta estimación corresponde a los doce partidos del sudoeste bonaerense. El monto resultante presenta dos componentes. El primero (\$200 millones) refleja la pérdida de valor del ganado, estimado a través de la disminución de precios para vacas y terneros en un stock del orden de los 3 millones de cabezas. La diferencia con el total (\$75 millones) se explicaría por la pérdida de

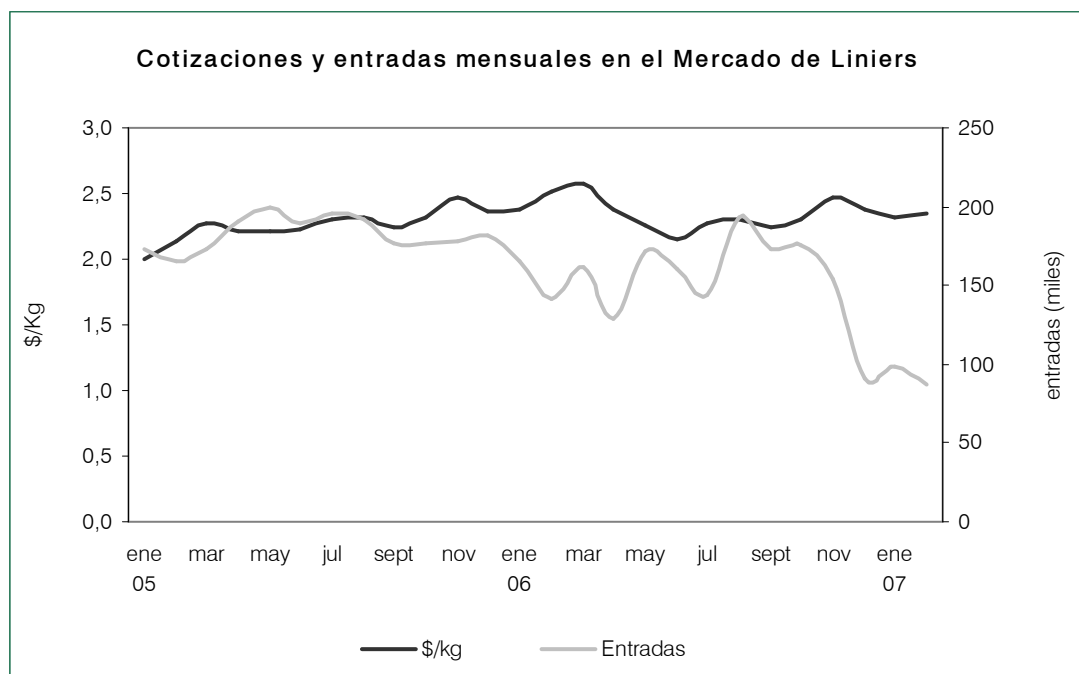


Gráfico 1

Fuente: Mercado de Liniers

ingresos que surge de la diferencia entre el precio antes y después de las intervenciones para los niveles de comercialización normales en la región bajo análisis.

En el caso del trigo, en trabajos anteriores se cuantificó la pérdida para productores por el establecimiento de topes a los precios del orden de los \$150 millones. La situación se ha visto agravada por la caída de rendimientos debido a la escasez de precipitaciones, con un costo adicional en la región del orden de los \$350 millones¹. El comienzo del año no suma datos alentadores dado que se mantiene el rígido esquema de intervenciones, añadiendo nuevas regulaciones que incrementan el alto nivel de incertidumbre en la actividad. El efecto inmediato sería un menor ritmo de comercialización del cereal en tanto que cabe pronosticar una fuerte reducción en la intención de siembra del cultivo. Por otro lado, las características de suelo y clima en la zona agropecuaria próxima a Bahía Blanca, restan posibilidades de eludir el problema a través del desarrollo de otros cultivos.

¹ Ver IAE 90, enero 2007, Situación y perspectivas de la economía regional, páginas 16-17.

El Cuadro 1 detalla el concepto y monto de la pérdida regional en el caso del trigo y de la actividad ganadera, en atención a los comentarios vertidos anteriormente.

Pese al aumento del riesgo, el precio de los campos se mantiene por el reconocimiento generalizado entre inversores de representar una opción destacada como alternativa de conservación del valor de los ahorros en el largo plazo. No obstante, la perspectiva para el resto del año es desalentadora para el sector agropecuario, sostén principal de la economía regional, por cuanto estas medidas acentúan las dificultades para los productores, entre las que cabe destacar: la escasez de precipitaciones, la creciente presión impositiva, la tendencia ascendente de los costos y los problemas de abastecimiento del gas oil. En forma paradójica, la crisis de los productores agropecuarios se da en un muy buen contexto internacional, con precios en niveles cercanos a los máximos históricos y mercados que reabren sus puertas a la oferta de carne argentina por la recuperación de la condición de país libre de aftosa.

Como se puede advertir, el impacto sobre la economía regional se traduce en pérdidas de ingresos para una parte importante de la cadena de producción y comercialización de carne y trigo, generada por la disminución de la producción, pérdida de valor del capital y la transferencia

Cuadro 1

ACTIVIDAD	PERDIDA REGIONAL	
	Millones \$	Concepto
Ganadería	200	Caída en el valor del stock bovino
	75	Menores ingresos por disminución de precios
Trigo	150	Transferencia por intervención
	350	Menores rendimientos por sequía

de ingresos al sector molinero / exportador de otras regiones del país. A ello se suma el freno a la inversión por el continuó e impredecible cambio de reglas en el funcionamiento de los mercados.

Complejo Petroquímico: pérdida de oportunidades

El efecto de la política frente a la inflación también alcanza al complejo petroquímico. El sector se caracteriza por una fuerte orientación exportadora. En líneas generales, la situación en el mercado internacional de los últimos años ha sido muy buena, impulsados por una demanda creciente. En el plano interno, sus márgenes de rentabilidad presentaron una sustancial mejora con respecto a la década pasada, por la apreciación real del tipo de cambio². Pese al resurgimiento de dudas en el plano internacional con respecto a la continuidad del proceso de crecimiento, las perspectivas siguen siendo alentadoras. En la actualidad, las plantas trabajan a plena capacidad y realizan importantes inversiones para mejorar la infraestructura existente. Su actividad genera un importante efecto expansivo sobre el resto de la economía local a través de la contratación de personal, pago de tasas y contratación de empresas locales para la provisión de bienes y servicios.

El actual contexto internacional presenta una muy buena oportunidad de crecimiento. La tecnología de producción para la industria petroquímica impone la necesidad de inversiones a gran escala para alcanzar umbrales de productividad que permitan competir con eficacia en el mercado internacional. Se trata de decisiones que involucran grandes montos de dinero y por su alta especificidad en la tecnología, no son reversibles. Por ello, requieren horizontes de largo plazo en el que se puedan identificar y ponderar las principales fuentes de riesgo, así como planificar estrategias para su cobertura. En el caso particular del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca, las empresas han dado a conocer sus planes en relación a una nueva fase de ampliación a gran escala.

Tal como lo revela la experiencia reciente de Bahía Blanca, con la ampliación del complejo a principio de la década actual, la concreción de estos proyectos tendría un gran impacto local tanto en la fase de inversión como de operación. No obstante, por el momento resulta baja la probabilidad de que esto se concrete en un futuro cercano por cuanto no se cuenta con la seguridad de suministro de la materia prima básica, el gas. El congelamiento de las tarifas impuesto por el gobierno nacional, ha generado un aumento del consumo y una fuerte retracción de la oferta por falta de inversiones.

Las reservas de gas del país, que en los años 80 alcanzaban para 35 años, en la actualidad han disminuido a nueve años. La incertidumbre con respecto al abastecimiento energético es suficiente para posponer inversiones de gran escala, aún cuando el contexto de mercado presente una oportunidad casi inmejorable.

² Resultado de la brecha entre la apreciación del dólar (depreciación del peso) y el crecimiento del precio de insumos (gas) y mano de obra.

El velo de la reactivación

Dado que la economía regional ha acompañado el proceso de fuerte crecimiento económico del país, el impacto económico generado por las dificultades actuales de la actividad agropecuaria derivadas de la estrategia oficial para contener los índices de inflación, quedan por el momento relegadas en un segundo plano. La política gubernamental consistente en alentar el crecimiento del gasto en consumo, con la monetización del superávit generado por los positivos términos de intercambio parece encontrar un límite con la aceleración de la inflación en el plano interno y la amenaza latente de una desaceleración en la economía internacional.

Con mayores riesgos que en años anteriores, la economía mantiene su curso de crecimiento pero a tasas menores, y en la medida que esto suceda, nuevamente se comenzarán a revalorizar los “ventajas competitivas regionales” como factores de crecimiento sostenido. Es en este momento, cuando comience a menguar el impulso externo al gasto local, que la economía notará el costo de la descapitalización de una sus principales actividades y el no haber podido aprovechar las oportunidades de expansión en el sector industrial.

En resumen, la política económica actual genera importantes costos que recaen con gran intensidad sobre la economía regional. Por el momento, la fuerte expansión general se traslada al ámbito de la ciudad y facilita que estos costos no se perciban en su justa medida. No obstante, cuando el país converja a tasas de crecimiento menores, y la región redescubra la necesidad de desarrollar actividad competitiva, se podrá apreciar con mayor claridad el negativo impacto de una estrategia de intervención en los mercados de comprobada ineficacia en el largo plazo. ■

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

Índice de precios minoristas: aspectos metodológicos

■ El IPC es un indicador de la marcha de los precios minoristas y, como tal, tiene sus alcances y limitaciones.

■ Es fundamental tener presente la metodología que subyace a la estimación del IPC, a fin de interpretarlo con criterio.

■ La encuesta de gasto de los hogares sirve de base para elaborar la estructura de ponderadores con que se calcula el IPC.

Los acontecimientos recientes en torno a la difusión de las últimas mediciones inflacionarias oficiales, cuestionadas por su alejamiento de la percepción general del avance efectivo de los precios y los retoques de cálculo incorporados, han renovado el interés por el alcance y representatividad de los índices de precios y las cuestiones metodológicas que subyacen a los mismos.

El CREEBBA, desde el año 1994 y siguiendo la misma metodología del INDEC, calcula el índice de precios al consumidor para Bahía Blanca, con el propósito de contar con una referencia local de la marcha de la inflación minorista y habilitar comparaciones con respecto a la coyuntura nacional. En términos generales, la tendencia histórica de los precios ha evidenciado un paralelismo entre la ciudad y el país, registrándose en cada observación puntual pequeñas diferencias cuantitativas que tienen que ver con las características particulares de cada ámbito, características que justamente pretenden captarse a través del indicador local y que son las que en última instancia motivan su elaboración. En los últimos meses, las diferencias entre ambas mediciones han cobrado mayor significatividad, hecho que profundizó las dudas acerca del eventual manejo político de cifras claves como lo son la tasa de inflación y el índice de desempleo, entre otros, y que van más allá del sustento puramente técnico de los indicadores.

El propósito de esta nota es echar luz sobre algunos puntos, al margen de toda la discusión política en torno a la elaboración y difusión de índices económicos. En el actual contexto, caracterizado por una inflación contenida y con expectativas alcistas, resulta oportuno recordar aspectos metodológicos fundamentales sobre los que descansa el índice de precios al consumidor, clarificar sobre procedimientos aplicados para su cálculo y comentar los resultados preliminares de la última encuesta de gasto de los hogares¹ que constituye la materia prima a partir de la cual se elabora la estructura sobre la que se estima el indicador inflacionario.

El índice de precios al consumidor (IPC)

El IPC mide la evolución de los precios de un conjunto de bienes y servicios representativos del gasto de consumo de los hogares. En particular, el índice general que elabora el INDEC considera datos correspondientes a la Ciudad de Buenos Aires y los veinticuatro partidos del Gran Buenos Aires. En definitiva, el IPC mide cómo varían, en promedio, los precios de esa canasta, pero no cuánto vale la misma en un momento del tiempo. Es claro que, cuando el índice sube, refleja una disminución en el poder de compra del dinero, en función de los precios medios de ese conjunto de bienes y servicios de consumo. De igual modo, cuando baja, refleja un aumento del poder de compra del dinero en esos mismos términos.

¹ Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGH) 2004-2005. La misma, que es elaborada por el INDEC, constituye una actualización del trabajo correspondiente al período 1996-1997.

Para calcular el incremento en el IPC se ponderan las variaciones según participación de cada tipo de bien o servicio en el gasto familiar.

En sus aspectos operativos el IPC es un indicador que busca reducir grandes cantidades de datos a proporciones manejables para llegar a mediciones útiles y lo más precisas posible, con una idea clara de cuáles son sus limitaciones. Su diseño responde al objetivo de obtener un indicador confiable, preciso y representativo de la marcha de los precios minoristas. En términos generales, y sin pretender ahondar en detalles matemáticos-metodológicos, el IPC es un número índice que representa el promedio de los precios de los bienes y servicios incluidos en la muestra. Es un número índice porque asigna, de manera *ad hoc*, un valor 100 al promedio obtenido en un determinado año elegido como base o período de referencia. De este modo, será más fácil el seguimiento del índice a lo largo del tiempo: si en el año base el índice asume un valor igual a 100 y al año siguiente, un valor igual a 120, significa que en el período se ha registrado una inflación minorista del 20%. Si el promedio de precios de cada período no se indicara, las cifras carecerían de significación y no serían fácilmente legibles o asimilables.

Para arribar al promedio general de cada nuevo período, se evalúa qué variación ha sufrido cada uno de los ítems del IPC. No obstante, lo que se computa no es la variación absoluta, sino la variación ponderada, con el objetivo de conferir a cada suba o descenso, la verdadera importancia que tiene, según la participación del producto o servicio en cuestión dentro de la canasta familiar. Es claro que, aquellos bienes con alto peso en el presupuesto familiar incidirán más fuertemente con sus variaciones que aquellos con participación marginal. Un ejemplo sencillo ayudará a comprender mejor el procedimiento: supóngase que la carne vacuna ha experimentado en el período un aumento del 5%, en tanto que los artículos de ferretería registraron una suba del 50%. Teniendo en cuenta que la carne tiene una participación del 4,5% en la canasta familiar y los artículos de ferretería, un peso del 0,09%, la primera variación tendrá una incidencia final sobre el índice del 0,23% ($5\% \times 4,5\%$), en tanto que los segundos incidirán sólo en un 0,045% ($50\% \times 0,09\%$), pese a haber verificado un aumento absoluto mucho mayor.

Es claro entonces que el hecho de trabajar con variaciones ponderadas tiene el propósito de otorgar mayor representatividad y grado de explicación al índice, confiriendo a cada cambio de precios la importancia que efectivamente tiene para el consumidor estándar. A su vez, el procedimiento de ajuste de variaciones por participación del bien o servicio en el presupuesto familiar tiene el efecto de moderar los incrementos y descensos, por lo que el resultado final, esto es, la variación general de los precios en el período, resulta inferior a la percepción común del público de los cambios que se registran en el mercado. Esto significa que la variación porcentual del IPC aparenta ser menor que los cambios observados por los consumidores por un doble motivo: primero, por promediar el precio de una gran cantidad de bienes y servicios que eventualmente sufrieron variaciones de diferente magnitud, algunas de peso y otras muy leves y, en segundo término, por ponderar los cambios constatados. Esto explica los cuestionamientos que con frecuencia enfrenta el indicador, acerca de su alejamiento o distorsión de las subas "reales". En rigor, tal distorsión no es tal sino que la propia forma de cálculo tiende naturalmente a moderar las variaciones. En la medida en que las variaciones son desagregadas en los diferentes componentes del índice -capítulos, grupos, subgrupos y variedades- es posible apreciar la magnitud absoluta de los cambios en los precios y la aparente dicotomía entre indicador y datos de la realidad desaparece. Lo más aconsejable es interpretar y observar la trayectoria del indicador en su propio contexto, sin intentar aplicar comparaciones simplistas y directas con los precios observados en la práctica. Lógicamente hay una conexión entre ambos pero de carácter más bien indirecto y de cierta complejidad, en función de la metodología de cálculo aplicada.

¿Cómo se establece la estructura de ponderaciones?

Las participaciones porcentuales de los diferentes bienes y servicios que componen el índice no se establecen de manera arbitraria, sino que surgen de pautas de consumo de las familias

observadas en la realidad. Estas pautas son captadas a través de la Encuesta de Gasto de los Hogares, que se realiza con una frecuencia aproximada de diez años y que tiene por objeto caracterizar las condiciones de vida de los hogares, fundamentalmente en términos de su acceso a los bienes y servicios, y de los ingresos monetarios y en especie. La última encuesta corresponde al período 2004 y 2005 y sus principales aspectos, como así también la comparación con respecto al relevamiento anterior, serán comentados en la sección siguiente.

Según el INDEC, la evolución observada en las ponderaciones del IPC ha sido un reflejo de tres hechos: los cambios verificados en la composición de los gastos de consumo de los hogares resultantes de variaciones en las cantidades consumidas y en los precios relativos de los bienes y servicios; las diferentes decisiones en cuanto a la población de referencia más conveniente para el indicador de precios y las actualizaciones de los sistemas clasificatorios como resultado de la aplicación de recomendaciones internacionales adoptadas por la Organización Internacional del Trabajo y por la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas².

El Cuadro 1 ofrece un ejemplo parcial de cómo se aplican los ponderadores en los diferentes niveles que conforman el IPC y que luego servirán para ajustar las variaciones de precios observadas en cada uno de ellos.

² En particular, Conferencias Internacionales de Estadísticos del Trabajo celebradas en los años 1947, 1962 y 1987 por la OIT y Manuales del Sistema de Cuentas Nacionales elaborados por las Naciones Unidas.

Sistema de ponderación del IPC - Ejemplo		
CATEGORIA	DESCRIPCION	PONDERADOR
CAPITULO	Alimentos y Bebidas	31,286%
Grupo	Productos de panificación, cereales y pastas	4,545%
Subgrupo	- Productos de panificación	3,073%
Producto	Pan fresco	1,592%
	Pan envasado	0,252%
	Facturas	0,287%
	Galletitas dulces	0,448%
	Otras galletas y galletitas	0,312%
	Productos de pastelería	0,183%
Subgrupo	- Harina, arroz y otros cereales	0,444%
Producto	Harina de trigo	0,088%
	Otras harinas	0,040%
	Arroz	0,242%
	Otros cereales	0,074%
Subgrupo	- Fideos, pastas y masas crudas	1,028%
Producto	Fideos secos	0,335%
	Pastas frescas	0,432%
	Tapas de masa	0,151%
	Semipreparados en base a pastas	0,104%

Cuadro 1

Fuente: INDEC -
Serie
Metodología N°
13, IPC-GBA.

¿Es el IPC un indicador de la inflación?

En rigor, el concepto de inflación es amplio, ya que se refiere a la suba sostenida en el nivel general de precios de los bienes y servicios de una economía. Cuando se habla aquí de bienes y servicios, no solamente se incluye a los bienes y servicios de consumo de los hogares, sino

también a los bienes y servicios exportados, a aquellos utilizados como consumo intermedio de las industrias y a los activos destinados a la acumulación como inversión bruta fija o variación de existencias. Además, la evolución de los precios que pagan los consumidores no siempre tiene una correspondencia con la de los precios que reciben los productores, dado que las variaciones en los impuestos y subsidios sobre los productos modifican las proporciones en las que el estado y los hogares se hacen cargo de los pagos por esos bienes y servicios. El IPC hace referencia a los precios minoristas, de manera que reviste un carácter más acotado. No obstante, debido a la importancia de los bienes y servicios de consumo dentro del total de los bienes y servicios comercializados en el mercado, el IPC es frecuentemente utilizado como medida de la inflación.

Paralelamente hay otros indicadores que suelen utilizarse como medidas inflacionarias, tal como:

- Índice de Precios al por Mayor (IPM): mide la evolución de los precios en la etapa de las ventas mayoristas o de fábrica e incluye, además de los bienes de consumo, las materias primas, insumos, construcciones y maquinarias.
- Índice del Costo de la Construcción (ICC): mide la evolución del costo de los materiales de construcción, mano de obra y gastos generales de edificación.
- Índice de Precios Implícitos en el Producto Interno Bruto (IPIPIB): se calcula como cociente entre el Producto Interno Bruto (PIB) a precios corrientes y el PIB a precios del año base.

En definitiva, no existe un único indicador que refleje en forma acabada la inflación de una economía, sino que son varias las medidas que se complementan para delinear un cuadro general de la tendencia inflacionaria. En particular, el IPC, por su amplia cobertura y representatividad, constituye uno de los indicadores más adecuados y tenidos en cuenta para monitorear la marcha general de los precios.

¿Es el IPC un indicador del costo de vida?

El IPC no es un índice del costo de vida, aunque habitualmente reciba esta denominación. Un índice del costo de la vida es un concepto teórico que busca reflejar los cambios en el monto de gastos que un consumidor promedio destina para mantener constante su nivel de satisfacción, utilidad o nivel de vida, aceptando, entre otras cosas, que pueda intercambiar permanentemente su consumo entre bienes y servicios que le brindan la misma satisfacción por unidad de gasto.

El IPC no considera a todos los gastos de los consumidores que tienen que ver con el mantenimiento de su nivel de vida. Concretamente, quedan excluidos los pagos de intereses y amortizaciones de préstamos, el impuesto inmobiliario y otros impuestos no incluidos en los precios de los bienes y servicios de consumo, así como el valor locativo imputable por el uso de la vivienda propia.

Cuando se pretende elaborar un índice del costo de la vida debe captarse otro tipo de comportamiento. En efecto, si cambian los precios relativos de los bienes o servicios, el consumidor puede desplazar sus compras de dos maneras. Por un lado, puede trasladarlas hacia los productos cuyo precio relativo ha bajado y reducir así su costo de vida. Por otro, aunque no cambien los precios relativos, el consumidor puede reducir el costo de algunas de

sus compras sin cambiar el volumen ni las características de los bienes o servicios, si logra acceder a comercios o artículos de menor precio que le brinden la misma satisfacción, lo que no implica que se hayan modificado los precios de la economía. En un índice de costo de vida las ponderaciones de los bienes y servicios pueden ser, en teoría, permanentemente cambiantes porque reflejan las preferencias actuales de los consumidores. Sin embargo, en la práctica no existen métodos para captar oportunamente estas variaciones en el comportamiento de los consumidores, por lo que el índice de costo de vida no se puede calcular. En tal sentido, el IPC sólo indica cómo evolucionan los precios minoristas, factor que eventualmente podría modificar el costo de vida, según el comportamiento que en consecuencia adopten los consumidores.

En los índices de precios al consumidor, las ponderaciones se calculan como proporciones del gasto de consumo dedicado a cada una de las clases de bienes y servicios, estimadas sobre la base de la información disponible. En la mayoría de los países, estas ponderaciones se calculan a partir de una encuesta a los hogares y se actualizan, mediante la realización de una nueva encuesta, cuando dejan de reflejar adecuadamente la estructura de consumo de la población de referencia. En otros, la información básica para calcular las ponderaciones se obtiene directamente de las cuentas nacionales a nivel de capítulo o grupo de gastos y se desagrega en subgrupos y productos a partir de encuestas a los hogares. También es frecuente que se utilice como fuente de información complementaria las estadísticas de venta al por menor suministradas por el comercio.

¿Cómo se asegura la representatividad del IPC?

Dado que el IPC es un indicador de la inflación minorista, es indispensable que el mismo revista representatividad estadística, tanto en lo que se refiere a cobertura -cantidad y variedad de productos, comercios- como a alcance geográfico y consideración temporal.

Para la elaboración del IPC el INDEC releva una cantidad aproximada de 115 mil precios en alrededor de 8 mil negocios informantes distribuidos en la Ciudad de Buenos Aires y los partidos del Conurbano Bonaerense. Esto asegura cobertura en todos los aspectos antes mencionados. El marco muestral utilizado para la selección de los negocios informantes es elaborado a partir de los datos del Censo Nacional Económico y de información complementaria sobre aparición de nuevos centros comerciales. A su vez, los grandes comercios, tales como supermercados e hipermercados, son seleccionados a partir de listados directos.

Por otra parte, los precios son tomados todos los días hábiles del mes y a partir de ellos se efectúan comparaciones inter-semanales. Luego estas variaciones son promediadas y, de este modo, se asegura el hecho de no perder información producida a lo largo del período. Si la variación general de los precios se calculara en base a tomas realizadas entre puntas -al inicio y al final del mes-, se omitirían cambios verificados en el transcurso del período. Esto cobra mayor importancia en el actual contexto, en el que la dinámica de los precios se acelera en virtud de las ofertas y promociones por tiempo limitado que caracterizan a la intensa competencia comercial. De esta manera, durante todas las semanas se registran variaciones significativas de los precios que deben ser captadas a fin de que el indicador sea fidedigno.

El CREEBBA, por su parte, para la elaboración del IPC Bahía Blanca releva los precios de más de 1.600 productos en alrededor de 150 comercios representativos del medio. El relevamiento también es realizado todos los días hábiles del mes y el resultado final surge de la media geométrica de las variaciones semanales registradas.

Se asegura la representatividad estadística del IPC, a través de un correcto diseño muestral en lo que a productos, comercios informantes y frecuencia de los relevamientos se refiere.

Visite el website del CREEBBA: www.creebba.org.ar

Encuesta de gasto de los hogares

Como se dijo anteriormente, la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGH) desempeña un rol clave en la elaboración de índices de precios, particularmente en la estructuración del IPC, pues de la misma surgen los ponderadores con que luego se ajustarán las variaciones de precios relevadas. Dado el inminente recálculo de los ponderadores del IPC, por haberse actualizado la ENGH 96/97 al período 04/05, resulta oportuno conocer algunos aspectos de su elaboración, como así también el cambio que ha experimentado la participación de los diferentes componentes del gasto de consumo promedio de los hogares, lo que en definitiva refleja modificaciones en los hábitos de consumo de la población y necesariamente debe ser incorporado en el cálculo de la inflación minorista.

Aspectos fundamentales

La encuesta de gasto de los hogares busca caracterizar las condiciones de acceso de los hogares a bienes y servicios, como así también, su situación de ingresos.

La ENGH permite caracterizar las condiciones de vida de los hogares, fundamentalmente en términos de su acceso a los bienes y servicios, y de los ingresos monetarios y en especie. Asimismo, proporciona información para el cálculo de las ponderaciones del IPC, la actualización de la estructura de las canastas de bienes y servicios utilizadas en la estimación de las líneas de pobreza e indigencia y para las estimaciones de las Cuentas Nacionales, así como para el diseño de políticas públicas.

- **Características generales del relevamiento.** La encuesta última se realizó en todo el país, entre los meses de octubre de 2004 y diciembre de 2005, a través de una muestra probabilística, en varias etapas y estratificada de más de 45 mil viviendas.
 - **Unidades de observación.** Son los hogares particulares del país. Se considera "hogar particular" a aquel constituido por toda persona o grupo de personas, parientes o no, que conviven en una misma vivienda bajo un régimen de tipo familiar y consumen alimentos con cargo al mismo presupuesto. Asimismo, se considera "miembros del hogar" a las personas que habitan en una misma vivienda bajo un régimen de tipo familiar, comparten sus gastos de alimentación, habitan la vivienda desde hace seis o más meses o que, si viven en ella hace menos de seis meses, han fijado o piensan fijar allí su residencia.
 - **Principales variables investigadas.** Las principales variables de estudio de la encuesta son el gasto y el ingreso de los hogares. Con el fin de definir y analizar diferentes dominios y caracterizar a los hogares que los componen, se releva también información sobre variables demográficas, ocupacionales y educacionales de sus miembros, así como sobre las características de la vivienda, transferencias en especie recibidas y equipamiento del hogar.
1. **GASTO.** En la encuesta 2005-2006 se relevó información sobre los gastos corrientes, la acumulación neta de activos y otros usos de recursos de los hogares, excluidos los gastos relativos a sus actividades económicas.

El criterio para el registro de los gastos es el de adquirido, por lo tanto, se registra el valor de los bienes y servicios de los cuales el hogar toma posesión, o adquiere el derecho a recibir, durante el período de referencia, con independencia del momento en que el hogar cancela la compra y del período durante el cual los consume. Los gastos corrientes comprenden los gastos de consumo final y los gastos de no consumo.

El gasto de consumo es el valor de mercado de todas las adquisiciones de bienes y servicios, ya sean al contado o a crédito, que realizan los hogares para satisfacer sus necesidades. Se incluyen las adquisiciones de bienes y servicios realizadas por los miembros del hogar para consumo individual, colectivo y para regalar; los bienes y servicios que el hogar retira de algún negocio o empresa de su propiedad; los bienes y servicios que alguno de sus miembros recibe como remuneración en especie por su trabajo; y los bienes primarios producidos por el hogar para su propio consumo.

Los gastos de consumo se clasifican de acuerdo a su finalidad en nueve divisiones: alimentos y bebidas, indumentaria y calzado, propiedades, combustibles, agua y electricidad, equipamiento y mantenimiento del hogar, salud, transporte y comunicaciones, esparcimiento, enseñanza y bienes y servicios varios.

Las erogaciones denominadas gastos de no consumo son transferencias que realizan los hogares sin que medie contraprestación alguna en beneficio de los mismos, como regalos o ayudas en dinero a otros hogares dentro o fuera del país, donaciones en dinero a instituciones sin fines de lucro, cooperadoras escolares, impuestos y multas de inmuebles y automotores, impuestos y multas sobre contratos, legalizaciones, ganancias, bienes personales, pérdidas en dinero por extravío o robo, etc.

La acumulación neta de activos comprende la compra neta de inmuebles, maquinaria y equipos para la actividad económica del hogar, parte de sucesiones a no miembros del hogar, joyas, oro y obras de arte, etc.

Otros usos de recursos son las compras de bonos y títulos públicos y privados, compras de acciones y participaciones en sociedades, compras de moneda extranjera, préstamos realizados a no miembros del hogar, dinero depositado en garantía, pagos de cuotas, anticipos y deudas.

La ENGH clasifica a los gastos de consumo según su finalidad y también incorpora gastos de no consumo, como transferencias y donaciones.

2. INGRESO. La encuesta relevó información sobre todos los ingresos corrientes y no corrientes percibidos por los miembros del hogar.

Los ingresos corrientes de los hogares están constituidos por el conjunto de ingresos que perciben los miembros del hogar por su participación en el proceso productivo al realizar alguna actividad económica, por la percepción de transferencias corrientes o rentas de la propiedad. Se incluye la valorización de los ingresos laborales y por jubilaciones o pensiones recibidos en especie y la valorización de los bienes primarios producidos por el hogar para su propio consumo. Entre los ingresos no corrientes se cuentan los ingresos provenientes de indemnizaciones, cobro de herencias, ventas de bienes del hogar, ayudas no permanentes recibidas de otros hogares, cobro de premios en juegos de azar, préstamos obtenidos de terceros, reintegros por préstamos otorgados.

El criterio para registrar el ingreso es el de percibido. Este concepto incluye todas las percepciones que se cobraron durante el período de referencia, independientemente del período durante el cual se devengaron.

Resultados de la encuesta

Uno de los aspectos que más interesa, sobre todo por servir de base a la estructura de ponderadores del IPC, es la proporción que sobre el gasto total de los hogares representa cada

uno de los principales capítulos del consumo de las familias. Tal como describe el Cuadro 2, los alimentos constituyen el capítulo de mayor participación, con un peso sobre el gasto total del 33,4% a nivel país y 34% en el caso particular de la Región Pampeana. Le siguen en importancia, transporte y comunicaciones, vivienda e indumentaria, con participaciones respectivas del 15,2%, 10,8% y 8,3% a nivel país y del 14,5%, 11,1% y 8,7% para la Región Pampeana, en donde se ubica a Bahía Blanca.

Cuadro 2

Fuente:
INDEC, ENGH
2004-2005

Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares				
Estructura porcentual básica según jurisdicción - Comparación 96-97 / 04-05				
FINALIDAD	TOTAL PAIS		REGION PAMPEANA	
	1996-1997	2004-2005	1996-1997	2004-2005
Alimentos y bebidas	34,0	33,4	35,3	34,0
Indumentaria	7,2	8,3	8,2	8,7
Vivienda	12,8	10,8	12,9	11,1
Equipamiento del hogar	6,8	7,2	6,0	7,1
Salud	8,6	7,6	7,9	7,9
Transporte y comunicaciones	13,9	15,2	13,6	14,5
Esparcimiento	8,0	8,2	7,8	8,1
Enseñanza	3,7	3,1	3,1	2,5
Bienes y servicios varios	5,0	6,1	5,3	6,1

Entre los mencionados capítulos de mayor peso dentro del gasto familiar, es posible observar que en el patrón de consumo de la Región Pampeana, adquieren mayor importancia los alimentos, la vivienda y la indumentaria, en detrimento del transporte, que tiene un peso considerablemente mayor en el promedio nacional, posiblemente por la elevada incidencia de la Capital, en donde las erogaciones en concepto de transporte asumen magnitudes significativas. Otras categorías que adquieren menor importancia en la región versus el ámbito nacional son la enseñanza, el esparcimiento y el equipamiento del hogar.

Más allá de las comparaciones aplicables entre zonas geográficas, interesa en particular saber cómo han variado las participaciones entre encuestas, para anticipar el modo en que van a ser ajustados los ponderadores que se emplean en el cálculo del IPC. Como puede observarse también en el Cuadro 2, los capítulos que han perdido importancia relativa son: vivienda, salud, enseñanza y alimentos y bebidas. En contrapartida, las categorías que han avanzado con respecto al relevamiento de 1996-1997 son: transporte y comunicaciones, indumentaria, bienes y servicios varios, equipamiento del hogar y esparcimiento.

Otra lectura interesante de los resultados de la encuesta tiene que ver con cómo se modifica la distribución del gasto entre los diferentes capítulos, según la cantidad de miembros en el hogar. El Cuadro 3 muestra la estructura de gastos promedio a nivel país y el detalle de las participaciones porcentuales de los diferentes capítulos para hogares que varían entre uno y cinco miembros. Así por ejemplo se observa claramente el aumento progresivo de la participación de los alimentos, a medida que se incrementa el tamaño de la familia: la participación del capítulo avanza del 29% al 38%. El mismo comportamiento se aprecia con claridad en los capítulos enseñanza e indumentaria, en los cuales, el peso relativo aumenta de 1,8% a 4,1% y de 8% a 9,2% respectivamente. En contrapartida, categorías tales como vivienda o esparcimiento, ceden importancia a favor de otras en hogares más grandes. En el primer caso, la proporción de gastos cae de 16% a 8,5% y, en el segundo, de 9,4% a 7%.

Gastos de consumo según cantidad de miembros

Cuadro 3

Estructura porcentual

FINALIDAD	Promedio hogares	CANTIDAD DE MIEMBROS EN EL HOGAR				
		Uno	Dos	Tres	Cuatro	Cinco
Alimentos y bebidas	33,4	29,4	30,7	32,6	33,2	37,7
Indumentaria	8,3	8,0	7,1	8,4	8,4	9,2
Vivienda	10,8	15,8	12,6	11,1	9,5	8,5
Equipamiento del hogar	7,2	7,9	7,5	7,3	7,3	6,5
Salud	7,6	9,5	11,0	7,5	6,4	5,6
Transporte y comunicaciones	15,2	12,4	15,0	15,8	16,5	14,8
Esparcimiento	8,2	9,4	8,7	8,3	8,4	7,3
Enseñanza	3,1	1,8	1,6	2,8	4,2	4,1
Bienes y servicios varios	6,1	5,8	5,7	6,2	6,2	6,3

Fuente: INDEC , ENGH 2004-2005

El régimen de tenencia de la vivienda también es un elemento fundamental de la configuración familiar del gasto. El Cuadro 4 detalla las proporciones en que se modifica la distribución promedio de erogaciones de un hogar que alquila vivienda versus uno que reviste calidad de propietario. Como es lógico, la fracción de gasto asignada al capítulo vivienda asciende de 8% a 25%, siendo el promedio general para todos los tipos de hogar de 11%. Esta mayor utilización de recursos en vivienda ocurre en detrimento de componentes tales como alimentos y bebidas, en donde el peso relativo cae de 34% a 28%, transporte y salud, cuyas participaciones descienden del 16% al 12% y del 9% al 5% respectivamente, por mencionar algunos ejemplos ilustrativos. Con respecto a este punto, vale la pena resaltar que la estructura de ponderaciones del IPC se elabora asumiendo que se trata de un hogar con vivienda propia.

Gastos de consumo según régimen de tenencia de la vivienda

Estructura porcentual

FINALIDAD	Promedio hogares	Propietario	Inquilino
Alimentos y bebidas	33,4	33,7	28,0
Indumentaria	8,3	8,2	8,1
Vivienda	10,8	7,7	24,8
Equipamiento del hogar	7,2	7,6	5,7
Salud	7,6	8,6	4,8
Transporte y comunicaciones	15,2	16,2	12,4
Esparcimiento	8,2	8,7	7,5
Enseñanza	3,1	3,2	2,8
Bienes y servicios varios	6,1	6,0	5,7

Cuadro 4

Fuente: INDEC , ENGH 2004-2005

Los resultados puntuales de la ENGH 2004-2005, esto es, el gasto promedio de consumo de los hogares en valores corrientes indican que, al momento del relevamiento, cada miembro de un hogar promedio del país realizaba mensualmente una erogación total de 365,3 pesos. La cifra varía sustancialmente según la región geográfica que se considere. Por ejemplo, el gasto per cápita asciende a 490,9 pesos en Gran Buenos Aires y a 812,9 en Capital Federal. En el caso de Bahía Blanca, que se encuadra dentro de la Región Pampeana, el resultado es prácticamente el mismo que a nivel país: 363 pesos por integrante del hogar. Asumiendo que estos resultados corresponden a finales de 2005, aunque el relevamiento fue hecho en dos etapas, en octubre 2004 y diciembre 2005, habría que incorporar al menos la inflación acumulada durante 2006 y primer bimestre de 2007 para actualizar las cifras: 13,4% a nivel local y 11,4% en el país. En el caso puntual de Bahía Blanca el gasto promedio per cápita sería de unos 415 pesos, lo que arrojaría un gasto promedio para una familia tipo de aproximadamente 1.660 pesos y de unos 2.100 pesos para un hogar de cinco integrantes. Si se supone que las cifras de gastos corresponden a octubre 2004, primera fase del relevamiento, el ajuste total sería del 28%, lo que daría un gasto individual de 465 pesos y un gasto familiar de alrededor de 1.860 o 2.330 pesos, según se considere un grupo familiar de cuatro o cinco integrantes.

Comentarios finales

La realidad económica intenta captarse, en su aspecto cuantitativo, a través de estadísticas, registros e indicadores elaborados con el fin de ordenar, sistematizar y complementar la información primaria. La correcta interpretación y utilización de estos últimos requiere tener en cuenta, en primer lugar, que constituyen una simplificación de la realidad y que por lo tanto contienen una limitación intrínseca. Por otra parte, es necesario conocer los aspectos metodológicos básicos que rigen la elaboración dichos indicadores, a fin de realizar una acertada lectura de los mismos y aplicarlos con criterio y en forma oportuna.

En particular, los indicadores que se emplean para medir la tasa de inflación revisten especial interés y poseen múltiples aplicaciones prácticas. En el caso específico de Argentina, la preocupación por los mismos se ha visto renovada en los últimos años, tras la salida de la convertibilidad, la devaluación cambiaria y la reinstalación de las presiones inflacionarias. El propósito de esta nota ha sido refrescar algunos conceptos básicos y cuestiones metodológicas fundamentales que subyacen a la elaboración del índice de precios al consumidor, el indicador más seguido de cerca en los últimos meses, a fin de tener presente su alcance y limitaciones, su grado de representatividad y las consideraciones que interesan para su correcta interpretación y aplicación. Asimismo, el repaso de la estructura y últimos resultados de la encuesta de gasto de los hogares pretendió anticipar las actualizaciones que se aplicarán al sistema de ponderadores del índice de precios, pues éste será el que en definitiva dará mayor o menor peso a las variaciones de precios que se produzcan en los diferentes rubros, según el peso relativo asignado a cada uno de ellos. ■

Situación y perspectivas del cultivo de cebolla

■ En razón de la importancia del sector de la cebolla se actualizan los principales indicadores, contemplando asimismo otros relacionados con la actividad en el orden del país y del resto del mundo.

■ A nivel internacional Argentina ocupa una posición importante en la producción, y levemente menor en la exportación. El Valle Bonaerense del Río Colorado es la principal zona cebollera del país.

■ La exigencia de los mercados externos es cada vez mayor, ya que se basan en protocolos y certificaciones para asegurar no sólo la calidad e inocuidad de los productos sino también el cuidado del medioambiente.

El sudoeste bonaerense cuenta con una economía regional de gran importancia, como es la horticultura. El CREEBBA ha realizado estudios sobre el sector¹, y permanentemente monitorea sus principales indicadores a fin de conocer su evolución y perspectivas.

En razón de la importancia de este sector se actualizarán los principales indicadores, contemplando asimismo otros relacionados con la actividad en el orden del país y del resto del mundo. Las fuentes de información² son diversas y muchas veces poseen información desactualizada, sobre todo a nivel internacional; de cualquier modo, resultan de utilidad al menos para trazar tendencias.

El objetivo de este estudio es presentar los principales indicadores y algunos aspectos productivos, económicos y comerciales de la actividad cebollera, a fin de conocer su situación actual y las perspectivas del sector.

Contexto internacional

La cebolla es una hortaliza con dos características importantes en su comercialización. Primero, es una de las pocas especies que cuenta con un período de almacenamiento relativamente prolongado sin grandes costos, y segundo, su comercialización en el mercado mundial no solamente se concreta entre países limítrofes sino que también el intercambio se realiza entre los distintos hemisferios.

A pesar de que las estadísticas mundiales no se encuentran muy actualizadas, los informes disponibles dan cuenta de un constante incremento en la producción mundial, habiendo pasado de 32 millones de toneladas a principios de la década de los noventa a más de 53 millones en el año 2004. Esta variación se debería, según los especialistas, en mayor medida al incremento de las áreas cosechadas y no tanto a la mejora en los rendimientos. El rinde promedio mundial se ubica en 17,5 toneladas por hectárea, lo que representa la mitad de los niveles normales en la región, aunque cabe recordar que ésta se desarrolla en un valle bajo riego.

Casi la mitad de la producción mundial se encuentra concentrada en tres países: China, India y EEUU. Según datos de la FAO, la producción del MERCOSUR se ubica en el 4,06 % del total, siendo Brasil el mayor productor (1,1 millones de toneladas y el 2,11% de participación) seguido por Argentina que participa solamente con el 1,2 % de la producción mundial (algo más de 600 mil toneladas).

¹ “La cebolla en el Valle Bonaerense del Río Colorado” - IAE 47 - noviembre 1999, “Nuevas perspectivas para la horticultura regional” - IAE 63 - julio 2002, “Cebolla: alternativas de producción y comercialización” - IAE 64 - septiembre 2002, “La situación actual de las producciones regionales” - IAE 82 - septiembre 2005, y “Agroindustria: cadenas de valor en la región” - IAE 83 - noviembre 2005.

² Las fuentes de información consultadas fueron las siguientes: SAGPyA, Dirección Nacional de Alimentos, FunBaPa, CORFO Río Colorado, SENASA, FAO, INTA EEA Hilario Ascasubi e IDR (Mendoza).

El comercio mundial de cebolla en la última década se ha ido incrementando llegando en el año 2003 a aproximadamente 5,2 millones de toneladas.

Las exportaciones también se encuentran relativamente concentradas. Las dos terceras partes de las exportaciones internacionales corresponden a ocho países, siendo India, los Países Bajos y China los principales exportadores. Dentro del contexto mundial, las exportaciones argentinas se ubican en el octavo lugar con una participación aproximada del 4% sobre el total, según datos de 2003 (últimos disponibles).

Es necesario destacar que si bien, como se mencionó anteriormente, las transacciones se realizan entre los distintos hemisferios, los mayores volúmenes se intercambian entre países muy cercanos.

En relación a las importaciones, éstas se encuentran menos concentradas que las exportaciones. El 50% de las compras mundiales son realizadas por ocho países, siendo los principales compradores la Federación Rusa, Bangladesh y Estados Unidos.

Estados Unidos, al igual que Brasil, forman parte del lote de principales productores y a su vez, de principales importadores, lo que evidencia que no alcanzan a autoabastecerse. Justamente, las exportaciones argentinas se destinan en gran medida al mercado brasileño, el cual tiene una participación dentro del contexto mundial de las importaciones del orden del 3,3%

Comercio internacional de cebolla: resumen						Cuadro 1
	Producción		Exportación		Importación	
	País	Mill tn	País	Mill tn	País	Mill tn
Principales actores mundiales	China	18,0	India	0,86	Fed. Rusa	0,59
	India	5,5	Países Bajos	0,84	Bangladesh	0,33
	EE. UU.	3,2	China	0,46	EE. UU.	0,29
	Turquía	1,8	EE. UU.	0,33	Malasia	0,29
	Pakistán	1,7	Egipto	0,32	Alemania	0,28
Participación conjunta	56%		53%		34%	
Mercosur Argentina	2,2 mill tn (4%)		0,27 mill tn (5%)		0,18 mill. tn (3,5%)	
	0,6 mill (1,2%)		0,25 mill tn (2006)		-	

Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.

EL MERCADO DE BRASIL

La demanda brasileña no mantiene un nivel constante ya que sus necesidades se basan en la disminución de su oferta interna por problemas puntuales que ha sufrido su producción.

Las estadísticas de producción reflejan tasas interanuales tanto positivas como negativas, y algunas de gran magnitud (+18% en 1999, -8% en 2001, por ejemplo). Los éxitos o fracasos de sus cosechas impactan sensiblemente en la necesidad de importaciones, y esto genera importantes diferenciales de precios tanto internos como externos.

Brasil como destino de la cebolla argentina no se caracteriza por altas exigencias de calidad, sino más bien por absorber grandes volúmenes. En la sección que analiza las exportaciones argentinas se podrán conocer otros aspectos del comercio con este país.

El sector cebollero en Argentina

Como se pudo apreciar en la sección precedente, a nivel internacional Argentina ocupa una posición importante en la producción, y levemente menor en la exportación. En esta sección se pretenden exponer los principales aspectos del sector a nivel nacional.

La cebolla se destaca dentro del sector hortícola nacional por dos características principales. Por un lado es la hortaliza que se exporta en mayor volumen, y además, es una de las especies que ha desarrollado un aceptable nivel de calidad, lo que le permite incursionar en los mercados mundiales más exigentes.

Analizando por provincias, se encuentra que Buenos Aires produce el 65% de la cebolla argentina, San Juan el 14%, Mendoza el 9% y Santiago del Estero el 8%. El resto corresponde a provincias del NOA.

El país puede dividirse en tres regiones productoras claramente identificadas. La zona norte (Santiago del Estero, Catamarca, Salta y Córdoba), la oeste (Mendoza y San Juan) y la sur. Esta última comprende el sudoeste de la provincia de Buenos Aires, Alto Valle, Valle Medio e Inferior del Río Negro, totalizando alrededor de 13 mil hectáreas. La variedad predominante es la Valcatorce INTA (98% del total producido), y se destina tanto al consumo en fresco en el mercado interno como externo, principalmente a Brasil y Europa. En la próxima sección se hará foco sobre esta zona de particular interés para la economía regional.

El principal destino de la producción de cebolla es el mercado interno de consumo en fresco, siguiéndole el mercado de exportación también en fresco. Este último se ha desarrollado principalmente sobre las necesidades del mercado brasileño el cual participa con alrededor del 80% del total de las exportaciones, siendo el segundo destino la Unión Europea.

La cebolla se destaca dentro del sector hortícola nacional por ser la que se exporta en mayor volumen y por haber desarrollado un nivel de calidad aceptado en los mercados internacionales más exigentes.

Precios internos

La referencia del valor de la cebolla comercializada internamente se obtiene del principal mercado concentrador del país: el Mercado Central de Buenos Aires. En el trazado superior del Gráfico 1 se pueden observar los promedios de cada año, lo cual permite inferir en qué temporadas hubo mejores precios.

El trazado inferior permite analizar la estacionalidad, dado que presenta los precios mensuales para los últimos dos años. No se observa, sin embargo, un patrón claro de comportamiento estacional.

No se observa un patrón claro de comportamiento estacional en el precio interno de comercialización de la cebolla.

Exportaciones argentinas

Las exportaciones argentinas de cebolla han seguido una tendencia creciente en los últimos años, tanto en volumen como en valor. Se destaca el año 2006 debido a que el volumen se incrementó un 48% respecto del promedio de los tres años anteriores.

Como se explicó antes, Brasil es el principal cliente de Argentina. En orden de importancia le siguen la Unión Europea, Chile y Paraguay. Los países europeos son un mercado atractivo por los mayores precios que pagan, pero a su vez más exigentes, razón por la cual se canalizan volúmenes menores.

Evolución de los precios internos

Gráfico 1

Fuente: elaboración propia en base a datos del Mercado Central de Buenos Aires.

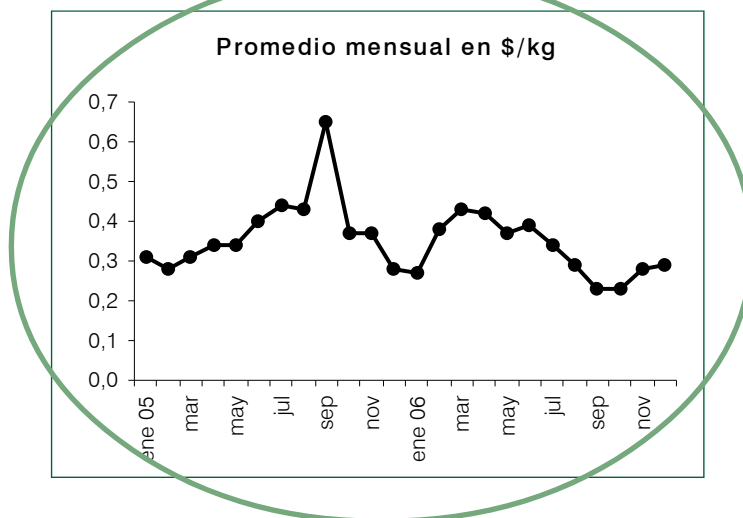
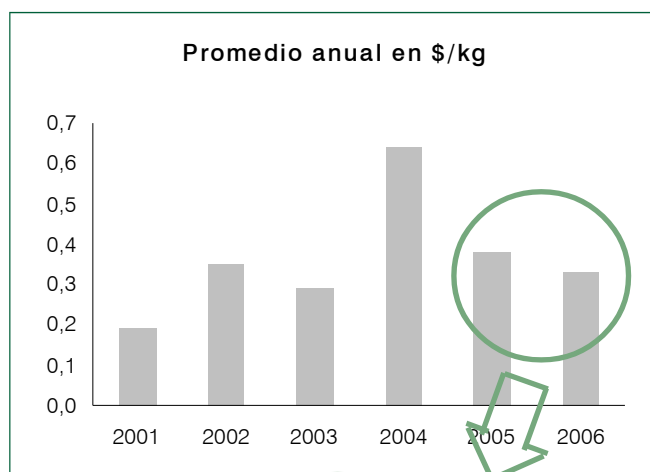
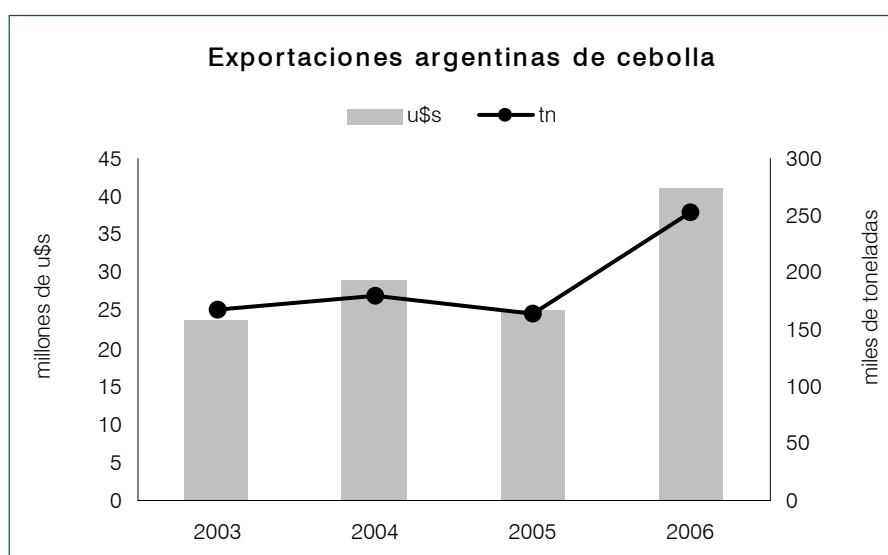


Gráfico 2

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y SENASA.



Los precios FOB difieren según destino, y esto se relaciona con el modo de transporte utilizado y los requerimientos de calidad de cada mercado. Por ejemplo, el FOB implícito (también denominado en estudios anteriores relación valor/volumen) de los envíos por camión

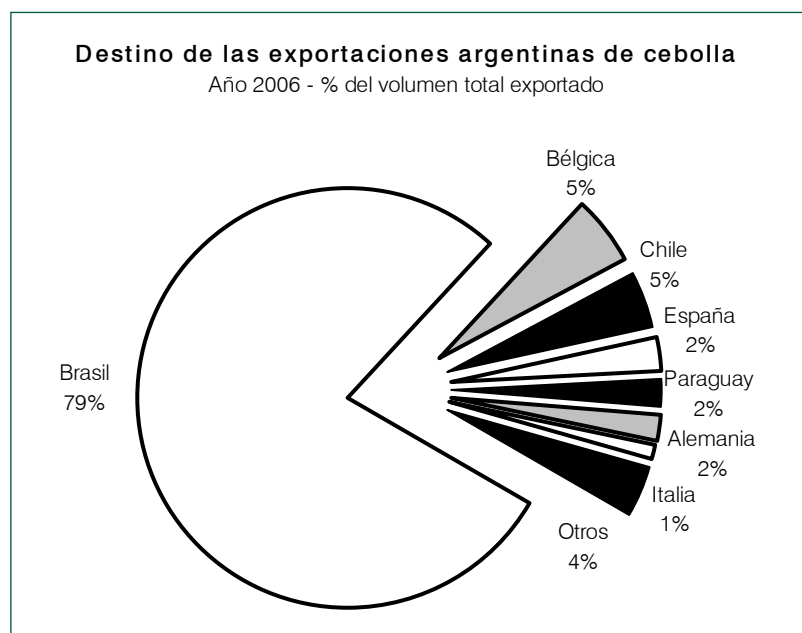


Gráfico 3

Fuente: elaboración propia en base a datos de SENASA.

(principalmente con destino a Brasil) arroja entre 120 y 130 dólares por tonelada. Por su parte, los envíos de ultramar involucran un volumen sustancialmente menor, dirigido principalmente a la Unión Europea, y su FOB implícito supera los 240 dólares en promedio en los últimos años. Aún así, dentro de este segmento de mayor relación valor/volumen, se distinguen mercados de distintos valores. En el Gráfico 4 se puede observar las diferencias.

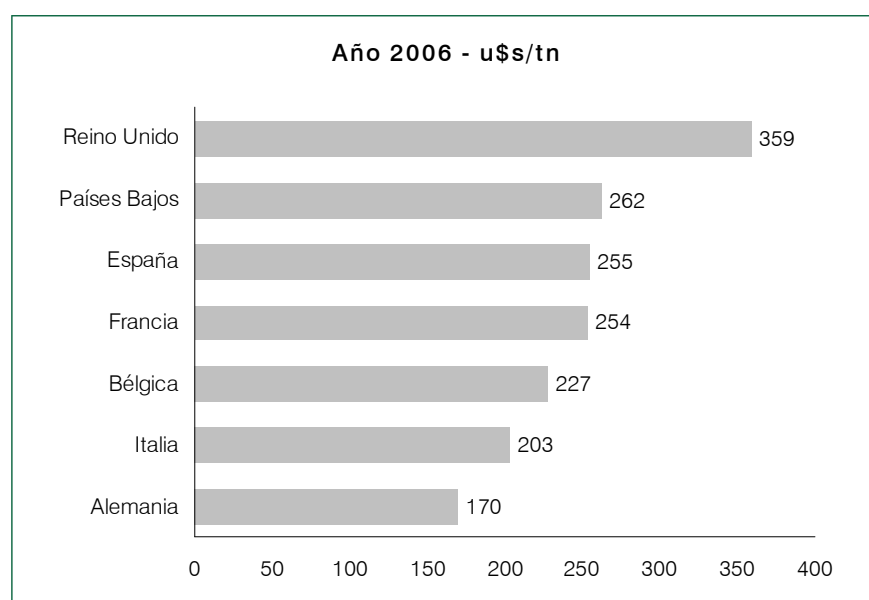


Gráfico 4

Fuente: elaboración propia en base a datos de SENASA

Los puntos de salida de las exportaciones de cebolla están directamente relacionados con los destinos y los modos de transporte. Las aduanas de salida más importantes en el comercio de ultramar son las correspondientes a los puertos de Buenos Aires y San Antonio, mientras que para el comercio con Brasil, son los pasos fronterizos de San Javier, Bernardo de Irigoyen, Iguazú y Paso de los libres.

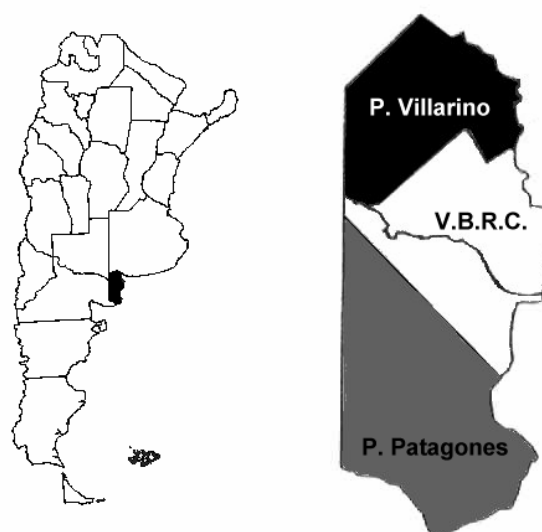
Caracterización de la actividad en el sur bonaerense

Siguiendo el análisis precedente, es decir, yendo de lo más general a lo más particular, el objetivo de esta sección es enfocar la zona del sur bonaerense (partidos de Villarino y Patagones), principal región cebollera del país y pieza importante en la economía regional.

Esta zona es atravesada por el Río Colorado, que oficia de límite entre ambos partidos, y del cual se derivan los canales de riego. Allí se encuentra ubicado el Valle Bonaerense del Río Colorado. Si bien la actividad objeto de estudio en este trabajo se encuentra presente a lo largo de ambos partidos, no caben dudas que en esta sub-región se concentra más fuertemente que en el resto de la superficie.

Delimitación del VBRC en los partidos de Villarino y Patagones

Mapa 1



A lo largo de todo el VBRC se realizan actividades agropecuarias de diferente índole, desde agricultura y ganadería hasta fruticultura y horticultura, sin dejar de mencionar la producción de miel. El clima y suelo local con el complemento del riego elevan el potencial productivo de la zona, admitiendo una amplia variedad de cultivos extensivos e intensivos, con buenos rendimientos y calidad; aptos para competir con otras áreas del país o el exterior.

Las explotaciones difieren en su tamaño, y se pueden caracterizar no sólo de acuerdo a la superficie sino también a las actividades que realizan. Un informe consultado³ también compara la situación entre las explotaciones pertenecientes a las áreas de riego y secano. Los autores destacan además de su diferente caracterización, los distintos usos y valorización del suelo. Por ejemplo, en la zona de riego se observa una mayor concentración de explotaciones más pequeñas, y un uso más intensivo del suelo respecto al área de secano.

En el Cuadro 2 se pueden observar las localidades más importantes de los partidos de Villarino y Patagones en lo que a producción y comercialización de cebolla se refiere.

Observando la diferencia de magnitudes entre las cinco primeras localidades, todas ellas ubicadas dentro del valle de riego, respecto de las restantes, se aprecia claramente la

³ Pezzola, A., Ramos, B. y C. Winschel. Organización espacial del partido de Villarino. INTA EEA Hilario Ascasubi. Enero de 2005.

Producción y comercialización en los partidos de Villarino y Patagones			
Localidad	Exportación (tn)	Mercado interno (tn)	Total (tn)
Hilario Ascasubi	68.563	51.129	119.693
Pedro Luro	54.793	52.150	106.943
Villalonga	39.543	29.735	69.279
Juan A. Pradere	28.318	32.875	61.194
Mayor Buratovich	20.733	15.879	36.612
Médanos	168	1.196	1.364
Carmen de Patagones	24	1.201	1.225
Stroeder	0	25	25
Total	212.143	184.191	396.334

Cuadro 2

Fuente: Funbapa

concentración de la actividad cebollera en el VBRC, convirtiéndose en marginal en cuanto al uso de la tierra en el resto de la región.

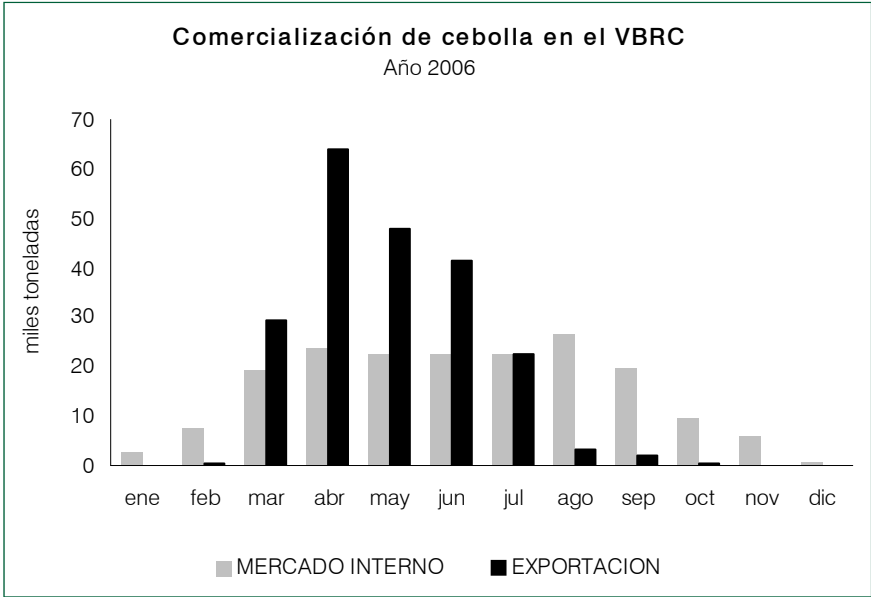


Gráfico 5

Fuente: elaboración propia en base a datos de Funbapa.

Los datos de la temporada 2006 permiten obtener algunas conclusiones interesantes respecto a la comercialización. En primer lugar, los volúmenes exportados superan a los dirigidos al mercado interno, hecho que no siempre sucede. Por otra parte, los envíos al mercado externo se concentran fuertemente en el período marzo-julio, para luego casi desaparecer, mientras que el remanente del producto tiene salidas más estables.

Una de las causas de esta diferencia es la posibilidad de llegar en contraestación al mercado europeo, a lo que se suman envíos más asiduos para no extender el tiempo de almacenamiento y no desmejorar la calidad del producto.

Indicadores de superficie ⁴					Cuadro 3
Indicadores	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Total de superficie dedicada a cultivos agrícolas (en hectáreas)	146.248	158.299	165.981	180.854	196.627
% horticultura	6,5%	6,1%	7,5%	6,7%	7,2%
Total de superficie regada (en hectáreas)	97.216	103.757	108.021	106.249	130.133
% de hectáreas hortícolas regadas	9,7%	9,4%	11,5%	11,4%	10,8%
Superficie sembrada (en hectáreas)	8.525	8.649	10.903	10.214	11.875
Superficie cosechada, en hectáreas	8.192	7.974	10.576	9.796	11.751
Participación porcentual de la cebolla en el área total sembrada del VBRC	90%	89%	87%	85%	85%

⁴ Cada campaña considera un periodo que se extiende desde el 1 de julio de un año hasta el 30 de junio del año siguiente.

Fuente: elaboración propia en base a datos de CORFO Río Colorado.

Tal como se puede observar en el Cuadro 3, se destaca el incremento de la superficie cultivada con cebolla en los últimos años y su participación en el total del área sembrada del VBRC. Esto constituye el primer indicio de la preponderancia de la actividad en la economía regional.

Como en casi todas las producciones agrícolas, existen temporadas en que el área sembrada disminuye, y se debe a que una variable importante al momento de determinar cuánto se desea cultivar es el éxito o fracaso de la temporada anterior, que influye no sólo en la disponibilidad de capital para afrontar la siembra sino también en las expectativas de los empresarios. Tal es el caso de la temporada 2003/2004.

Indicadores de producción					Cuadro 4
Fuente: elaboración propia en base a datos de CORFO Río Colorado					
Indicador	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Producción (tn)	272.400	280.697	404.344	331.977	421.009
Superficie cosechada (has)	8.192	7.974	10.576	9.796	11.751
Rendimiento (tn / ha)	33,3	35,2	38,2	33,9	35,8
Superficie cosechada: variación % entre puntas	43%				
Rendimientos: variación % entre puntas	8%				

En los últimos años, la producción de cebolla se incrementó sustancialmente, pasando de 272 mil toneladas en 2001 a 420 mil en 2005. Observando los indicadores de área cosechada y rendimiento por hectárea, se puede concluir que el salto en la producción fue generado principalmente por la incorporación de tierras a la actividad, más que por cambios tecnológicos

Indicadores económicos ⁵					Cuadro 5
Indicador	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Valor Bruto de Producción (\$)	39.583.125	87.103.788	94.009.980	150.796.241	125.513.308
Costo de Mano de Obra (\$)	20.375.520	44.841.030	44.250.498	70.979.791	59.079.114
Utilidad Bruta (\$)	6.214.125	9.155.653	23.728.119	66.184.470	42.285.434
Valor Agregado (\$)	27.161.685	59.770.619	71.814.224	139.275.408	104.728.304
PBI agrícola sobre el PBI agropecuario total (%)	70,7	80,4	76,8	81,1	76,1
PBI hortícola sobre el PBI agrícola total (%)	77,3	86,3	72,9	79,6	72,8

⁵ Los valores monetarios están expresados en pesos corrientes al final de cada período (junio)

Fuente: elaboración propia en base a datos de CORFO Río Colorado

en busca de mayores rendimientos. No obstante, cabe recordar que los rindes son muy superiores al promedio mundial (17,5 toneladas por hectárea).

La importancia del cultivo de cebolla en la economía regional se corrobora al observar que la actividad hortícola es la que realiza el mayor aporte hace al producto bruto agropecuario de la zona.

Comentarios finales

Como se planteó en la introducción, el propósito de este estudio fue exponer los principales indicadores y aspectos más importantes del sector cebollero, uno de los puntales de la economía regional del sur bonaerense.

El análisis del contexto internacional en que se desarrolla la actividad parece indicar que continuará la tendencia en cuanto al crecimiento de la producción y el intercambio. Sin embargo, cada vez se está notando más que determinados mercados demandan principalmente cantidad (por falta de abastecimiento interno) mientras que otros se orientan a productos de alta calidad, obviamente con un mayor poder adquisitivo para exigir.

La exigencia de los mercados externos es cada vez mayor, ya que se basan en protocolos y certificaciones para asegurar no sólo la calidad e inocuidad de los productos sino también el cuidado del medioambiente. Actualmente sólo algunos países compradores los exigen, pero la lógica indica que estas reglamentaciones se irán extendiendo paulatinamente a todas las producciones y todos los mercados.

En la zona, los productores más capitalizados han comenzado a adoptar estas normas, realizando ciertas inversiones y cambios en sus sistemas productivos tradicionales. No sucede lo mismo con las explotaciones más pequeñas, muchas veces por falta de capital y otras por escasa visión empresarial.

Siendo actualmente el tipo de cambio favorable para la exportación, es un momento propicio para alinear al sector en pos de cambios productivos que tengan impacto directo en la riqueza de la región a mediano y largo plazo. ■

Perfil de los proveedores del Complejo Petroquímico

■ La actividad petroquímica local tiene un notable impacto cualitativo sobre sus contratistas y proveedores.

■ Influyen en la actividad del Polo la dinámica empresarial, su efecto sobre el empleo e inversión, y el estímulo a la competitividad.

■ Los efectos sobre el empleo y la inversión son fundamentales para el desarrollo del sector industrial y de servicios local.

La actividad del Complejo Petroquímico local tiene un impacto demostrado sobre la actividad económica de la región. De acuerdo a las últimas estimaciones, la actividad del núcleo de empresas que conforman AIQBB¹ tiene un impacto total sobre la economía de la región de \$268 millones al año. De ese total \$80 millones anuales corresponden a remuneraciones al trabajo, \$8 millones a pagos de tasas al municipio de Bahía Blanca, y en concepto de compras a proveedores y contratistas locales \$180 millones.

Adicionalmente, hay que considerar el impacto indirecto medido a través del vínculo que tienen las empresas del Complejo con contratistas y proveedores de insumos. Esto representa la demanda de bienes y servicios que el Polo genera a proveedores locales como consecuencia de su actividad. En este caso, la demanda sobre contratistas locales ronda los \$180 millones anuales.

Más allá del gasto en proveedores y contratistas que realizan las empresas de AIQBB, es importante destacar la importancia de otros aspectos del vínculo comercial que se genera a partir de la actividad petroquímica. A modo de ejemplo puede mencionarse la calidad del vínculo contractual, el efecto dinamizador de ventas y generador de inversiones, o el impacto sobre el empleo.

Para tener un diagnóstico más acertado acerca de estas cuestiones se realizó un relevamiento entre los principales proveedores y contratistas locales de las empresas que forman AIQBB. En esta edición del IAE se exponen los resultados preliminares del mismo.

¹ Asociación de Industrias Químicas de Bahía Blanca, núcleo conformado por Compañía Mega, PBB Polisor, Profertil y Solvay Indupa.

Caracterización general

Las empresas contratistas del Complejo Petroquímico acompañaron los distintos procesos de creación y ampliación del Polo local, observándose un grupo con mucha antigüedad y otro segmento que surge a partir de la década del noventa.

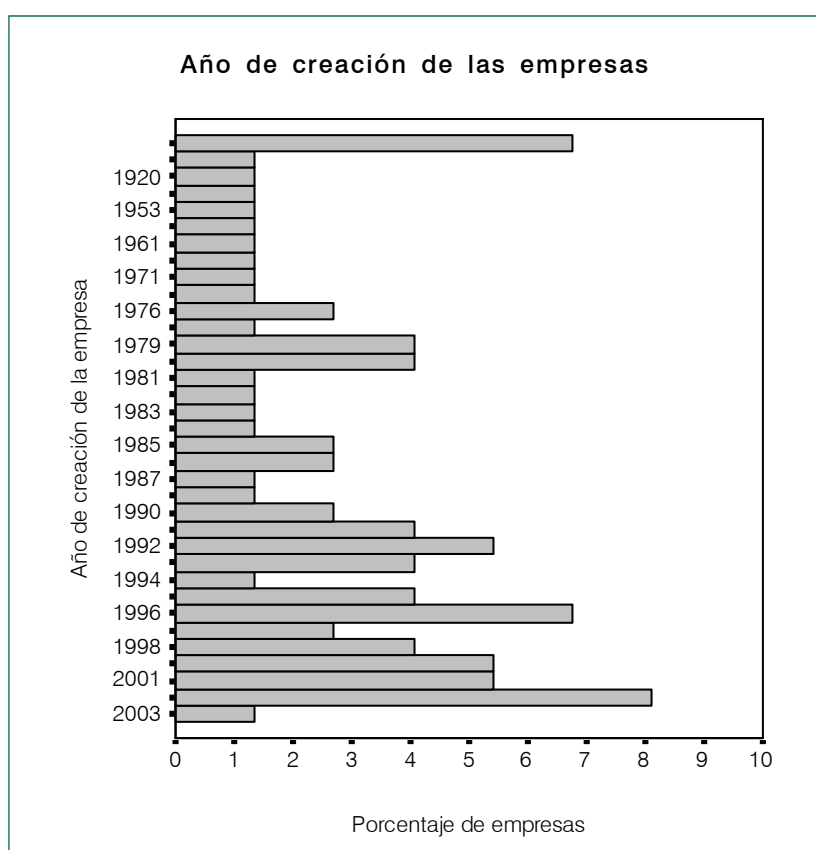
Esta característica demuestra la importancia del Complejo como dinamizador del sector industrial y de servicios, el que se adapta a los requerimientos del Polo en un intento por encontrar nuevos espacios para la prestación de servicios.

A partir de la década del noventa se observa un importante efecto creador de empresas que se acentúa entre los años 2000 y 2002, momento de gran crisis macroeconómica. La industria petroquímica, caracterizada por poseer gran escala de producción, procesos continuos y tercerización, requiere provisión de bienes y servicios constante por parte de sus contratistas y

proveedores. Por ello, aún cuando la actividad económica nacional se encuentra en bajos niveles, la industria petroquímica sostiene su nivel de producción imprimiendo de ese modo el mismo ritmo a sus contratistas.

Teniendo en cuenta que en la mayoría de los casos los proveedores y contratistas son pequeñas empresas, este efecto es altamente positivo para la economía regional. La evidencia demuestra que el impacto de la actividad petroquímica local sobre la creación de empresas trasciende las actividades de construcción y ampliación de las plantas, y fomenta la formación de pequeñas empresas que perduran en el tiempo, cuya actividad estará vinculada a la actividad misma del Polo. En el Gráfico 1 puede apreciarse la distribución de las empresas encuestadas de acuerdo a su antigüedad. Con respecto al tipo de actividad, más del 60% son proveedoras de servicios mientras que el resto abastece de bienes al Complejo, tratándose en general de empresas especializadas.

Gráfico 1



Empleo

El impacto de la actividad petroquímica sobre el empleo es de gran magnitud para la economía local. De acuerdo a lo informado por las empresas del Complejo, en la actualidad la cantidad de empleados que trabajan bajo relación de dependencia es cercana a las 1.130 personas.

Otra forma de calcular el efecto sobre el empleo consiste en estimar el empleo indirecto generado por la industria petroquímica. Cuando se habla de empleo indirecto se tiene en cuenta la cantidad de personas que están trabajando fuera de las empresas del Complejo (es decir que no son empleados de las mismas), pero en actividades vinculadas a empresas petroquímicas. Existen coeficientes indicativos que se utilizan para realizar estimaciones de

este tipo. Si bien son válidos, estos coeficientes tienen en cuenta todos los encadenamientos que surgen a partir de la actividad petroquímica, cuestión que es muy difícil de contrastar con mediciones reales. Esto apunta a cuantificar el empleo indirecto dentro y fuera del cerco.

En este estudio se propone otra forma de llegar a estimaciones de empleo indirecto, y es a través del cálculo de horas hombre dentro del Complejo. Para ello se pregunta a cada una de las empresas de AIQBB, la cantidad de tiempo (medido en horas hombre anuales) que los contratistas pasan dentro del Polo desempeñando tareas. Este es un indicador de la cantidad de “empleados” externos que trabajan dentro del Complejo local. Luego, el registro de horas hombre anuales se transforma en “puestos de trabajo”.

De acuerdo a esta metodología, las empresas petroquímicas generarían aproximadamente 1.950 puestos de trabajo indirecto, que sumados a los empleos directos mencionados anteriormente totalizan casi 3.100 personas. Adicionalmente, los contratistas también tienen empleados que realizan tareas “fuera del cerco”, pero que derivan de la demanda de las empresas petroquímicas.

En la encuesta realizada a contratistas se intenta avanzar en la caracterización cualitativa del empleo, profundizando cuestiones relacionadas con la permanencia de los empleados, la evolución de los planteles y las perspectivas para los próximos años.

De acuerdo a los resultados, aproximadamente uno de cada cinco empleados de los contratistas está asignado a actividades relacionadas con el Complejo Petroquímico. En promedio, los proveedores tienen 40 empleados, mientras que el efecto de creación de empleo en dichas empresas se explicaría en gran medida por las demandas del Polo, manteniéndose esta perspectiva para el 2007. La mayor proporción de los empleados es de carácter permanente, siendo el grupo de empleo transitorio el menos representativo.

Con respecto al perfil de los empleados, del total de personas que realizan actividades para las petroquímica, aproximadamente el 22% es Técnico y el 14% Profesional. En el Cuadro 1 pueden apreciarse las principales especialidades detectadas en el relevamiento.

Profesiones y tecnicaturas predominantes

PROFESIONES

Ing. Industrial
Ing. en Seguridad Industrial
Ing. Mecánico
Contador Público
Ing. en Seguridad e Higiene en el Trabajo
Ing. Civil
Ing. Electricista
Ing. Electrónico
Ing. Químico
Lic. en Computación

TECNICATURAS

Técnico Mecánico
Técnico en Seguridad e Higiene
Técnico Electricista
Técnico Electrónico
Maestro Mayor de Obras
Técnico Electromecánico
Inspector en Soldadura
Técnico en Seguridad Industrial
Técnico en Adm. de empresas
Técnico en Calidad

Cuadro 1

En cuanto a la evolución de empleo, se trata de empresas que han incrementado o mantenido constante su nivel de empleo, tanto el plantel general como el asignado al Complejo. Las perspectivas son alentadoras, con planteles de personal iguales o mayores a los actuales en el corto plazo (ver Gráficos 2 y 3).

Gráfico 2

¿Cómo evolucionó su plantel de personal en los dos últimos años?

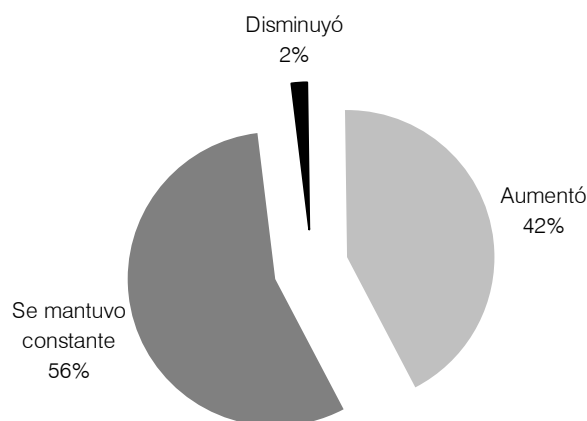
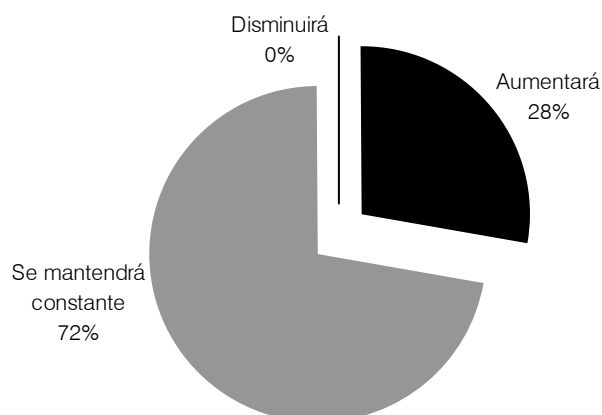


Gráfico 3

En el próximo año, usted piensa que su plantel de personal...



Relación comercial

Se pretende identificar y caracterizar el vínculo comercial que existe entre los contratistas y las empresas del Complejo. El objetivo es observar si puede haber algún grado de previsibilidad para los contratistas en relación con las demandas que recibirán del Polo y con la estabilidad del vínculo contractual. En la medida en que exista mayor certidumbre para los proveedores, estos podrán prever más adecuadamente sus perspectivas y niveles de actividad futuros.

Los resultados indican claramente que predomina el vínculo contractual mayor a 1 año, lo que confiere previsibilidad y estabilidad para los contratistas. En particular, la forma específica del contrato se relaciona con las circunstancias, es decir que no hay nada predeterminado. No siempre se realizan concursos de precios e incluso cuando se plantean, de parte de las petroquímicas, demandas puntuales que requieren celeridad suele utilizarse la contratación directa. En estos casos los antecedentes de los contratistas en experiencias previas adquieren un peso relevante.

Un aspecto interesante para indagar es si existe o no exclusividad de los contratistas con alguna de las empresas de AIQBB. La evidencia demuestra que los proveedores tienden a no ser exclusivos y que sus servicios se encuentran distribuidos entre la mayoría de las empresas del Complejo. En el Gráfico 4 puede observarse que son muy pocas las empresas que proveen sólo a una o dos de las petroquímicas.

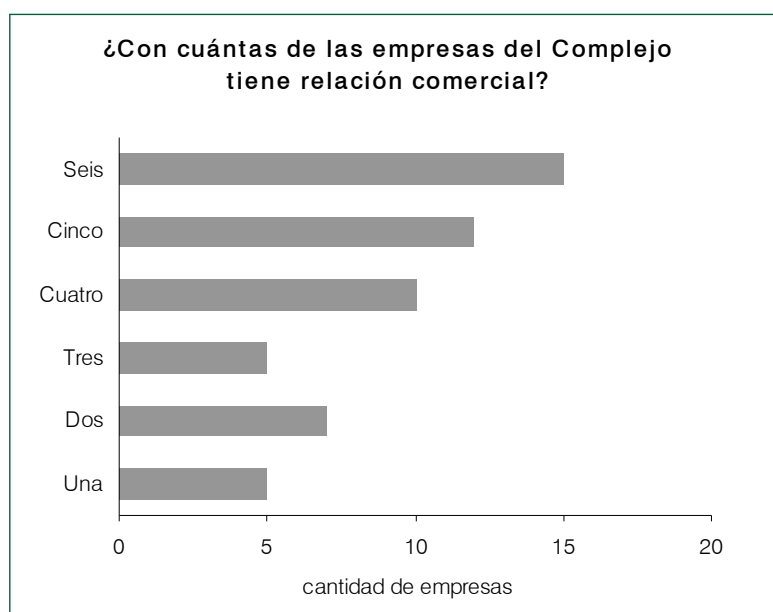


Gráfico 4

La relación entre los contratistas y las empresas del Complejo es estable, es decir que si existe conformidad con el desempeño y cumplimiento de los contratos de parte de los proveedores tienen altas posibilidades de obtener nuevos contratos. Más del 80% de las empresas que en 2006 fueron proveedoras tuvieron contactos comerciales en los años anteriores. Esta es una característica generalmente observada entre las empresas nucleadas en AIQBB.

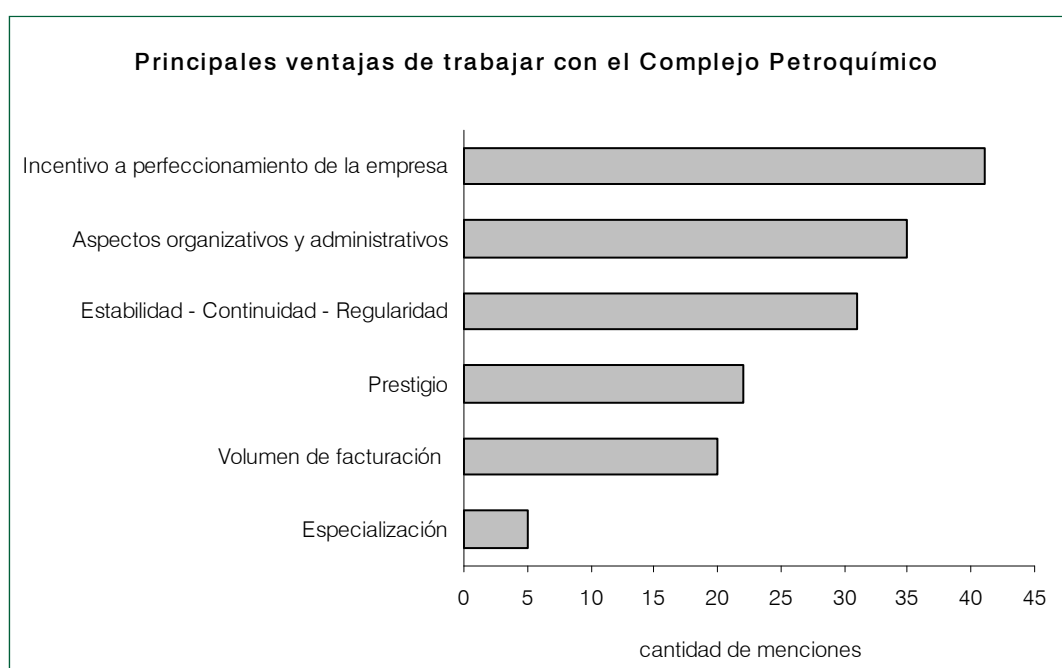
La permanencia de los contratos es un rasgo altamente positivo para las empresas locales que, como se menciona anteriormente, son más bien pequeñas. Se pone de relieve cierta relación de complementariedad entre las empresas del Complejo y sus proveedores, lo que estimula el desarrollo de estos últimos.

Los contratistas tienen, en términos generales, una muy buena evaluación de su relación comercial con el Complejo. Se sondean aspectos como los procesos y tiempos para la efectivización de los pagos, los tiempos de aprobación o certificación de los trabajos encomendados, la regularidad en el vínculo comercial y los requisitos exigidos por las empresas petroquímicas a sus proveedores.

En este sentido, las valoraciones más satisfactorias se relacionan con la regularidad y con la velocidad y forma de pago, mientras que los aspectos más observados por los proveedores se relacionan con los requisitos exigidos para la realización de los trabajos contratados. De hecho, más de un tercio de los proveedores tuvo la necesidad de certificar ciertos procesos. Si bien es cierto que los contratistas encuentran un alto grado de exigencia en este aspecto, los empresarios destacan este factor como un importante incentivo al perfeccionamiento e innovación constante, lo que los posiciona mucho mejor frente a los competidores que no se encuentran entrenados para este tipo de prácticas. Dicho de otro modo, los directivos de las empresas consultadas sienten que el cumplimiento de los requisitos impuestos por el Complejo incentiva su propia competitividad.

Adicionalmente, los contratistas señalan como ventajas del vínculo comercial con el Complejo Petroquímico las mejoras inducidas en aspectos organizativos y administrativos, la estabilidad y regularidad del vínculo comercial, el prestigio que les da el antecedente de haber realizado trabajos a este tipo de empresas, el nivel de facturación que esta clase de contratos les permite y el estímulo a la especialización de sus empresas. Como puede apreciarse en el Gráfico 5, la gama de ventajas señaladas por los proveedores es muy amplia y el volumen de facturación no es la más mencionada, contrariamente a lo que podría intuirse a priori.

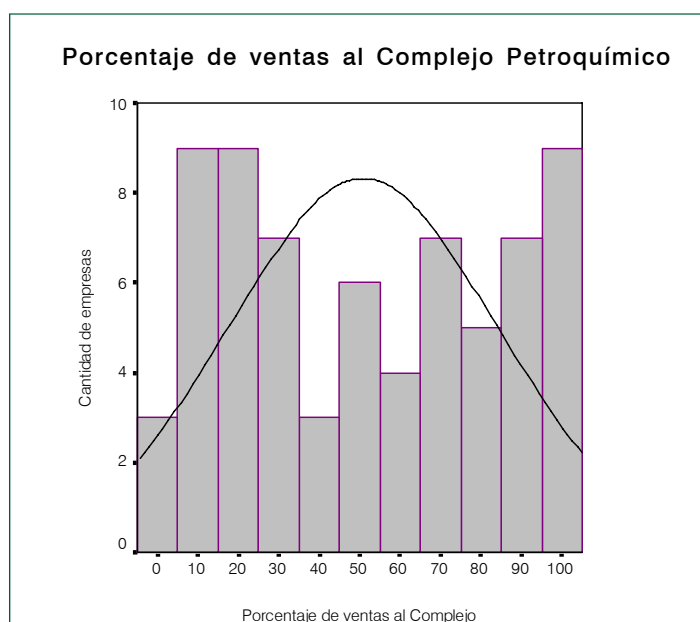
Gráfico 5



Ventas

Interrogando a los empresarios acerca de la evolución de sus ventas en los dos últimos años se concluye que se trata de empresas en expansión. Casi un 70% informa incrementos mientras que sólo un 5% declara un monto de facturación inferior.

Gráfico 6



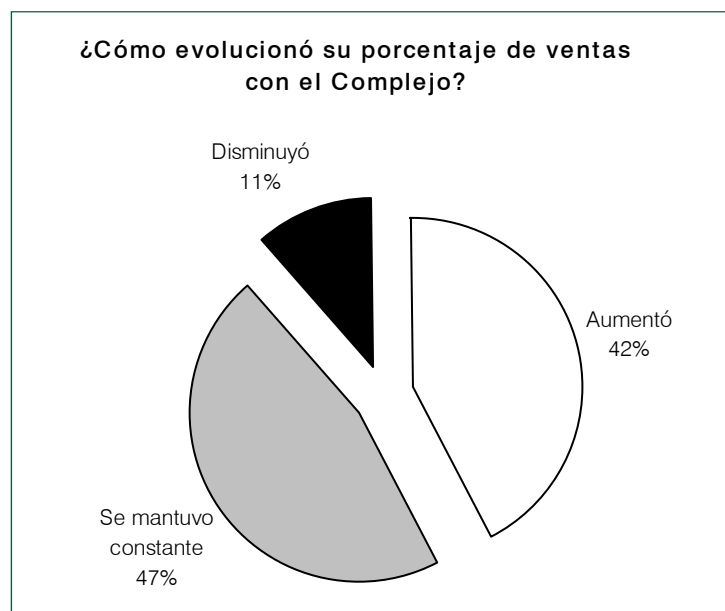


Gráfico 7

Con respecto al porcentaje de facturación de los contratistas que corresponde a transacciones con el Complejo, se observan dos grupos bien diferenciados (Gráfico 6), uno con alta dependencia y otro con menores porcentajes de contratación con el Polo. Cuando se analiza la evolución de dicho porcentaje puede observarse que cuando las empresas comienzan a realizar trabajos al Complejo, la relación comercial tiende a crecer en términos de facturación, incluso en el caso de las de baja dependencia (Gráfico 7). Más aún, los contratistas prevén un vínculo comercial creciente con el Polo y una mayor participación sobre las ventas.

Con referencia a la proyección regional de las empresas contratistas locales, más del 70% de las mismas presta servicios o vende bienes en otras ciudades, entre las que principalmente se mencionan Punta Alta, Ciudad de Buenos Aires, Tres Arroyos, Neuquén, Puerto Madryn, Comodoro Rivadavia, Mar del Plata, San Antonio Oeste, San Nicolás y Bariloche.

Inversiones

Un aspecto fundamental al momento de medir el impacto de la actividad petroquímica local, consiste en el incentivo a la inversión de empresas proveedoras y contratistas.

Casi el 90% de las empresas encuestadas realizó inversiones en los años 2004-2005, porcentaje altamente significativo para la actividad económica local. De dicho porcentaje, el 64% de las empresas informa que sus inversiones se relacionan con el vínculo comercial que poseen con el Polo local, es decir que se trata de empresas que invierten, al mismo tiempo la mayor parte de esa inversión se relaciona con su actividad en el Complejo.

El monto de inversión total declarado por los empresarios es superior a los \$12 millones, lo que representa un piso de inversión dado que el relevamiento no se realizó al total de empresas proveedoras sino sólo a una muestra que incluye a las principales. La inversión se canaliza en primer orden de importancia a Maquinarias y Herramientas, lo cual es completamente lógico por el perfil de las empresas. No obstante esto, en segundo término los encuestados mencionan los recursos destinados a Capacitación de Personal, en consonancia con el perfil competitivo que necesariamente deben adquirir los contratistas. Luego siguen en orden de importancia la inversión en Infraestructura y en Renovación Tecnológica (Gráfico 8).

Gráfico 8



Los planes de inversión indican una buena dinámica para 2007, con un 70% de los empresarios que declaran proyectos para este año, involucrando un monto superior a los \$5 millones diversificado en los mismos rubros mencionados anteriormente.

Síntesis de aspectos principales

Tal como se refleja a lo largo de esta nota es innegable el impacto que tiene sobre los contratistas y proveedores locales la actividad del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca. Es decir que, no solamente hay que considerar los aspectos cuantitativos del impacto directo e indirecto a los que se hace referencia en forma permanente, sino que es necesario contemplar también factores cualitativos que se relacionan con la dinámica empresarial que imprime la actividad petroquímica a sus proveedores, su efecto sobre el empleo e inversión, junto con el estímulo a la competitividad. A modo de síntesis pueden mencionarse las siguientes ideas:

- Se observan "olas" de creación de empresas proveedoras. El surgimiento de contratistas guarda relación con procesos de construcción y/o ampliación Complejo, observándose un efecto "persistente" desde la última ampliación.
- Hay aproximadamente 300 empresas proveedoras locales, donde cerca de uno de cada cinco empleados está asignado a tareas relacionadas con el Complejo Petroquímico. La creación de empleo en proveedores se vincula directamente con las demandas del Complejo.
- El vínculo contractual es superior al año, la forma de contrato depende de las circunstancias particulares, los proveedores diversifican su atención entre todas las empresas del Complejo y tienen una valoración muy positiva de su relación comercial con las mismas.
- Se trata de empresas en expansión, donde hay dos grupos definidos: uno con alta dependencia de sus transacciones con el Polo y otro con baja dependencia. La facturación es creciente.
- Los contratistas tienen propensión a invertir, fundamentalmente como consecuencia de su vínculo comercial con la industria petroquímica local. Se invierte mucho en recursos humanos y en tecnología. ■

Contrastes regionales en los tipos de cambio

Al contrastar los diferentes tipos de cambio efectivos que existen en la actualidad, se verifica que en el caso de los granos y carne se encuentran en peor situación que en la década pasada.

La erosión que ha sufrido desde la salida de la Convertibilidad, hasta hoy el tipo de cambio efectivo refleja la existencia de una importante brecha entre los distintos complejos productivos analizados

La zona núcleo y el sector sudoeste bonaerense constituyen las regiones más perjudicadas en el escenario de caída progresiva en el tipo de cambio efectivo.

A partir de la salida de la Convertibilidad, el cambio en la política cambiaria y en la estructura impositiva nacional, determinaron variaciones en la competitividad de los distintos sectores productivos de la economía nacional. El sector agropecuario, la industria y algunas economías regionales, aprovecharon los beneficios de la política de tipo de cambio real alto, iniciando un proceso de crecimiento sostenido en sus exportaciones, alcanzando niveles record en el comercio exterior.

Detrás de esta política cambiaria e impositiva, aprovechada por el sector exportador de la economía nacional, subyacen importantes diferencias entre regiones y una gran transferencia de recursos del interior del país hacia los centros urbanos -principalmente CF y gran Buenos Aires-. La existencia de tipos de cambio efectivos múltiples, producto de diversos derechos de exportación y reintegros a la exportación, determina condiciones de competitividad disímiles en el contexto productivo nacional. A esta situación se agrega la erosión sobre el tipo de cambio real provocada por el acelerado incremento en el nivel de precios interno.

Síntesis teórica e implicancias en la producción de bienes

Definición Tipo de Cambio Efectivo: es aquel cobrado por el exportador o pagado por el importador de un producto específico *a*. Su expresión formal sería:

$$TCE_n^a : TCB_n (1 \pm A^a n \pm G^a n)$$

El Tipo de Cambio Efectivo del producto *a* en el período *n*, surge de adicionar o sustraer al tipo de cambio básico TCB_n los aranceles y gravámenes correspondientes. Para considerar esta definición se supone que todos los aranceles y gravámenes son *ad-valorem*, y por esta razón son proporcionales al tipo de cambio básico. Esto en la realidad no es totalmente así, ya que existen aranceles y gravámenes que son independientes del valor comercializado. Dado el predominio de los primeros y la simplicidad del razonamiento, se utilizará la relación de proporcionalidad.

Los aranceles de exportación pueden ser negativos (derechos de exportación) o positivos (reintegros a la exportación). Los aranceles de importación son normalmente derechos. El arancel o gravamen negativo para el exportador lo perjudica por cuanto le sustrae valor, en cambio el positivo lo beneficia. Lo contrario sucede con el importador, ya que un arancel o un gravamen positivo, determina un alza de los productos que importa.

La actual política cambiaria y la existencia de diversos derechos de exportación para la producción agropecuaria, describen un escenario con implicancias desiguales para las economías regionales más representativas del país.

En un contexto de profunda crisis económico- social, las retenciones a la exportación de los principales sectores productivos, fueron re-implantadas luego de la salida de la Convertibilidad en marzo del año 2002, bajo el siguiente esquema:

- Cereales (trigo y maíz) poseen una alícuota de 20%, los aceites y subproductos derivados de la soja abonan una alícuota de 24% (a partir de enero de 2007, antes era de 20%). La semilla de soja posee un 3,5% adicional, por lo que la soja debe tributar un derecho a la exportación del 27,5% (antes era de 23,5%).
- Carne bovina, tiene una alícuota de 15% (desde noviembre de 2005, antes era de 5%).
- En los productos regionales, la alícuota es de 10% (frutas, etc).
- En los demás productos, la alícuota es de 5% (industria).

Teniendo en cuenta dos aspectos importantes de la política económica actual, la estructura impositiva anterior, relacionada con los derechos a la exportación que recaen sobre los distintos sectores de la economía y la política de tipo de cambio alto, se pueden razonar algunas consecuencias importantes que tienen implicancias en la producción, el consumo y los ingresos fiscales:

- Se produce una disminución de los precios de los productos afectados por los derechos a la exportación. Esto genera que bajen sus precios relativos respecto del resto de los bienes.
- Como consecuencia de lo anterior, la cantidad física producida total de los productos afectados es menor a la que existiría en el caso de la ausencia de estos gravámenes, y en cambio, aumenta la cantidad física demandada internamente, producto de los menores precios internos.
- Se benefician los consumidores internos, ya que compran una cantidad mayor a un precio menor.
- Se perjudican los productores u oferentes ya que deben vender una menor cantidad, tanto interna como externamente, a un precio reducido.
- El Estado se apropia de una parte de la comercialización externa en forma de recursos tributarios.

Contexto actual

Considerando algunas de las producciones más representativas a nivel nacional y a partir de la existencia de diferentes derechos de exportación, se puede conformar un “mapa” de la política cambiaria actual, en base a las producciones regionales que caracterizan a determinadas zonas del país.

Producción	Soja y Maíz	Trigo y Carne Vacuna	Vinos	Manzanas y Peras
Región	Zona Núcleo	SO Bonaerense	Cuyo	Valle de Río Negro y Neuquén

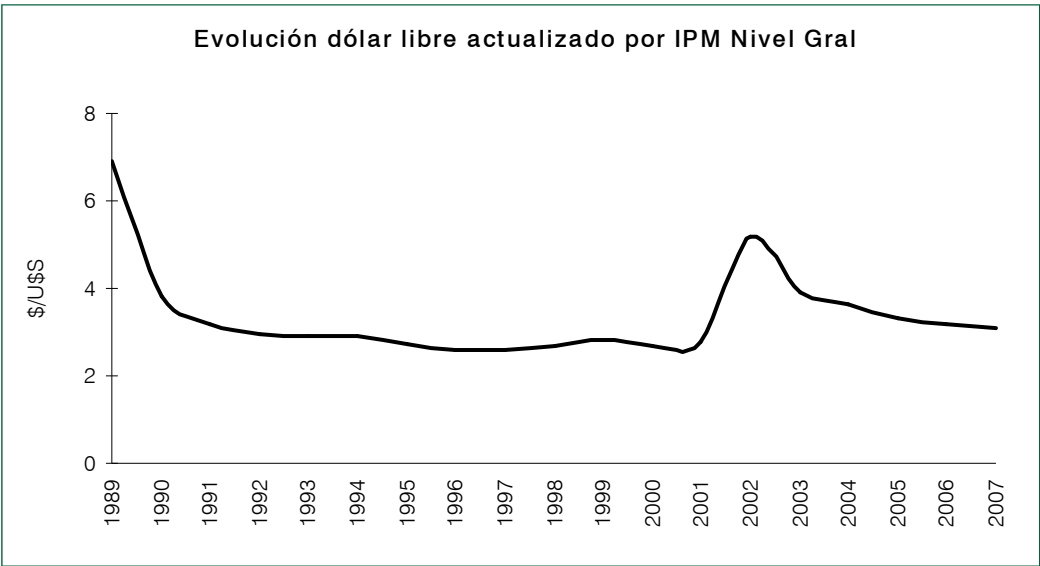
Esta situación, en la que se consideran diferentes niveles de retenciones a la exportación, permite la existencia de tipos de cambio efectivos múltiples, para algunos de los sectores

representativos de la estructura productiva nacional. A partir del valor corriente del dólar (\$/U\$S 3,1 marzo de 2007) y las alícuotas de los derechos a la exportación y los reintegros a la exportación que rigen actualmente, se pueden obtener las relaciones de cambio efectivas actuales para cada uno de los productos analizados:

Producto	Soja	Trigo y Maíz	Carne Vacuna	Vinos	Manzanas	Peras
TCE \$/U\$S	2,25	2,48	2,64	3,13	2,90	2,87

Lo anterior refleja un marcado contraste, si se analiza a partir de la incidencia regional que determina la existencia de distintos TC efectivos.

Para poder hacer una comparación real entre la evolución del tipo de cambio antes de la devaluación y posterior a ella, es necesario mostrar la evolución del valor del dólar libre actualizado (promedio anual) por el Índice de Precios Mayoristas nivel General. El progreso de este indicador, muestra el impacto de los precios sobre el tipo de cambio, en todo el período. Su tendencia refleja una clara pérdida de competitividad para los bienes que se comercializan en el mercado internacional (transables), tendencia que refleja un acercamiento a la situación experimentada en la década del '90. El valor promedio del dólar actualizado para este periodo oscila en torno a \$/U\$S 2,8. Al contrastar este valor con los diferentes tipos de cambio efectivos que existen en la actualidad para los productos considerados en el análisis, se verifica que en el caso de los granos y carne se encuentran en peor situación que en la década pasada, mientras que en el caso de las frutas y los vinos se mantienen en una mejor posición, aunque en el caso de las frutas la diferencia es mínima. Lo anterior demuestra una clara diferenciación de políticas económicas según regiones con efectos desiguales.



Evolución post-devaluación

A partir de lo anterior, se puede agregar al análisis el progreso del tipo de cambio efectivo de las distintas actividades, para mostrar la erosión que han sufrido desde la salida de la Convertibilidad, hasta la actualidad. De esta manera se puede observar la existencia de una importante brecha

entre los distintos complejos productivos analizados. Mientras la industria vitivinícola posee un tipo de cambio efectivo cercano a los \$/US\$ 3,1 en el caso de la soja y los cereales el tipo de cambio efectivo cayó a \$/US\$ 2,25 y \$/US\$ 2,48 respectivamente. Si se tiene en cuenta que a partir de la salida de la Convertibilidad, el tipo de cambio efectivo para los cereales y la soja era cercano a los \$/US\$ 4, se puede afirmar que este indicador verificó en promedio una disminución cercana al 40%.

Año	Tipo de Cambio Efectivo						Dólar libre actualizado por IPM Nivel Gral
	Soja	Trigo y Maíz	Carne Bovina ¹	Manzanas	Peras	Vinos	
2002	3,95	4,13	4,90	4,82	4,78	5,21	5,16
2003	2,98	3,12	3,71	3,64	3,62	3,94	3,9
2004	2,77	2,90	3,44	3,38	3,36	3,66	3,62
2005	2,54	2,66	3,15	3,10	3,08	3,35	3,32
2006	2,43	2,54	2,69	2,96	2,94	3,20	3,17
2007 ²	2,25	2,48	2,64	2,90	2,87	3,13	3,1

Valores expresados en \$/US\$.

¹ El incremento en los derechos de exportación al 15% que se produjo en noviembre de 2005, se considera a partir de 2006.

² Enero y Febrero. Se considera el aumento en los derechos a la exportación de soja a partir de enero de 2007.

Para el caso de la carne vacuna se puede apreciar una considerable disminución en el tipo de cambio efectivo, desde la devaluación hasta la actualidad, cercano al 50%. Las frutas y los vinos son los productos que todavía mantienen un tipo de cambio efectivo superior al que existía previo a la convertibilidad, aunque la erosión en este indicador también sufrió una fuerte disminución del 40%.

A nivel regional se puede apreciar una pérdida relativa en cuanto a otras regiones, ya que los productos representativos, el trigo y la carne vacuna, se encuentran en un nivel inferior por soportar mayores derechos de exportación y no poseer reintegros a la exportación. Es el caso de las frutas y la industria del vino, que poseen un derecho de exportación reducido y reciben reintegros a la exportación.

La zona núcleo y el SO bonaerense son las regiones más afectadas en este escenario de caída del tipo de cambio efectivo. Las medidas implementadas para controlar el incremento en el nivel de precios, entre ellas la eliminación de reintegros a la exportación de algunos productos como la carne vacuna y el incremento en los derechos a la exportación de este producto, impactaron de manera considerable en la relación de cambio efectivo de este sector. No sucedió lo mismo en Cuyo y en el Valle donde las frutas y los vinos mantuvieron los mismos reintegros y derechos a la exportación desde el año 2002.

Consideraciones finales

El análisis refleja una considerable disminución en los distintos tipos de cambio efectivos de algunas producciones representativas de nuestro país. Esta caída no es pareja, producto de las políticas implementadas en cuanto a los derechos de exportación vigentes para cada actividad y a la posibilidad de acceder o no a los reintegros a la exportación. La zona núcleo, verificó un importante aumento en la productividad en el periodo post devaluación producto de

la incorporación de tecnología, probablemente este factor y la existencia de precios agrícolas elevados ocultan la importante caída del tipo de cambio efectivo que experimentó este sector. Esto seguramente tiene mayor incidencia en las regiones donde los rendimientos son menores y la posibilidad de incrementarlos se ve limitada. La región del SO bonaerense se encuentra del lado de las zonas limitadas en cuanto a la posibilidad de incrementar la productividad, por lo que el impacto de este menor tipo de cambio es más apreciable.

Mientras que en otros países la producción primaria recibe subsidios, en nuestro país se castiga con impuestos la exportación de estos productos. Esta distorsión en la competitividad está generando un impacto diferencial en el mapa productivo nacional. Las regiones menos favorecidas en cuanto a la productividad de la tierra, son las que más están sufriendo esta situación. ■



**Asociación Industrial Química
Bahía Blanca**

Compañía Mega • PBBPolisur • Profertil • Solvay Indupa

**Respaldando las investigaciones
sobre la economía regional**

Beneficiése

con las Oportunidades que
brinda el Mercado de Capitales



Asesoramiento profesional para invertir en forma más rentable sus ahorros... para financiar mejor sus proyectos...

- Compra y venta de títulos públicos y privados
- Cauciones bursátiles, colocación y/o tomador
- Fideicomisos financieros como inversión o financiamiento
- Negociación cheque pago diferido
- Compra y venta de certificados Cedear's
- Índice Merval o Índice Indol
- Compra y venta de certificados Ceva-Macc



**Bahía Blanca
Sociedad de Bolsa S.A.**

■ Bahía Blanca - Avda. Colón 2
0291-4596100 (B8000FTN)

■ Ciudad Autónoma de Buenos Aires
25 de Mayo 267 - Piso 4
Telfax: 011-4342-0629/4965
(C1002ABE)

■ www.bolsacombblanca.com.ar
■ info@bolsacombblanca.com.ar



PUERTO DE BAHIA BLANCA

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



de una empresa
diferente



CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

Av. Colón 2 Bahía Blanca - Tel: (0291) 459-6100

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



IAE DIGITAL

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



REPORTES IPC Y EMI

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



BANCO DE DATOS

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



CREEBBA ON LINE

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



INFORMES DE COYUNTURA

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



SOPORTE INFORMATICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

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



JORNADAS DE DIFUSION

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



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

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

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

En febrero se produjo una desaceleración de la tasa inflacionaria: el índice de precios al consumidor local cerró con un incremento del 0,85%, inferior al 1,3% registrado en enero.

Con respecto a febrero del año pasado se estima un aumento del orden del 12%. En tanto, la inflación acumulada en el primer bimestre de 2007 asciende a 2,2%. De consolidarse esta tendencia, no sería esperable, en el caso de Bahía Blanca, finalizar el año con una inflación de un dígito, como figura en los planes del gobierno.

El INDEC, por su parte, en medio de la gran polémica en torno a la confiabilidad de sus últimas mediciones, informó para los meses de enero y febrero subas del 1,1% y 0,3%, basada en relevamientos de precios llevados a cabo en Capital Federal y Gran Buenos Aires. Estos guarismos arrojan, a nivel nacional, una inflación acumulada del 1,5% en lo que va del año.

En el ámbito local, el capítulo con mayor

nivel de incremento fue "Alimentos y Bebidas", que avanzó casi un 2% con respecto a enero. Las principales variaciones a nivel rubros tuvieron lugar en: frutas (4,5%), verduras (3%), carnes (2,9%), aceites y grasas (2,7%), alimentos listos para consumir (2,1%), lácteos (1,4%) y cereales y derivados (1,4%). En tanto, los descensos fueron más puntuales y escasos, destacándose los producidos en infusiones y bebidas sin alcohol, que cayeron 1,7% y 0,3% respectivamente. Los alimentos han sido uno de los componentes con mayor suba en los últimos meses, amén de los de mayor ponderación en la canasta familiar. A lo largo del último año, los alimentos y bebidas acumularon un alza superior al 13%.

"Educación" ocupó la segunda posición en el ranking de variaciones, al sufrir un ajuste del 1,8% con respecto a enero. Ya en el período anterior habían comenzado a aplicarse los primeros aumentos en artículos de la canasta escolar. En esta oportunidad, los textos y útiles escolares registraron una suba del 3,2%, aunque fueron los servicios educativos complementarios -cursos de idioma y computación- los que acusaron la mayor incidencia: 6,5%. Por el momento no se han informado modificaciones en el valor de las cuotas

de establecimientos educativos privados, aunque es esperable que en los próximos meses comiencen a aplicarse ajustes en los servicios de educación formal.

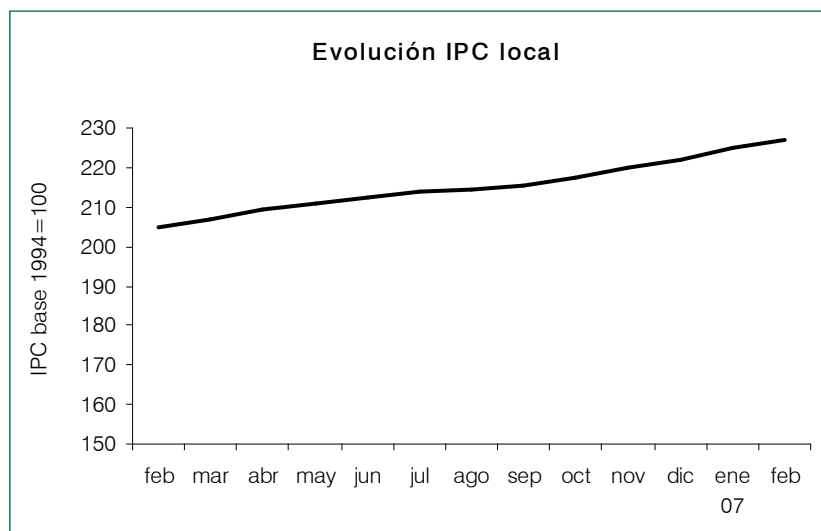
"Esparcimiento" verificó una actualización del 1,75%. Si bien no operaron en esta ocasión los servicios turísticos que, de hecho, comenzarán ya a exhibir descensos por fin de temporada alta, sí incidieron otros componentes del capítulo que acusaron aumentos. Se trata de los rubros libros, diarios y revistas y clubes y espectáculos deportivos, que avanzaron 2,6% y 2,3% durante febrero respectivamente.

"Bienes y servicios varios" concluyeron con un alza general del 0,4%. En particular, los artículos descartables subieron un 1,24% y los productos de tocador lo hicieron en un 0,4%.

"Salud" presentó una variación general del 0,2%. Luego de los ajustes implementados en los servicios de medicina prepaga durante enero, el índice correspondiente a este capítulo quedó prácticamente estabilizado. Pese a que en febrero los planes médicos con coseguros verificaron una anulación en el aumento del 2% aplicado a comienzos del año, esto no incidió en la medición del CREEBBA, que releva los planes sin adicionales -que sufrieron un aumento del 22% el mes pasado-. Lo que explicó el resultado del capítulo esta vez fue la suba del 0,4% en el valor de los medicamentos, contrarrestada parcialmente por la baja del 0,7% en elementos de primeros auxilios.

"Vivienda" tuvo un avance del 0,12% en el segundo mes del año, explicado por el aumento en el gas envasado, que incidió un 0,7% sobre el nivel del índice. En menor medida operaron los materiales de construcción, con un leve ajuste, estimado en 0,1%. Los alquileres permanecieron sin cambios en esta oportunidad.

"Indumentaria" cerró febrero con variación prácticamente nula: 0,09%. El resultado obedece a la combinación de dos factores: las liquidaciones remanentes de fin de temporada por un lado y los incipientes



Costo mínimo mensual de la canasta de ALIMENTOS

por grupos - datos de febrero 2007

ALIMENTOS Y BEBIDAS	COSTO (\$)	PESO*
Total	824,4	42,2%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	329,3	16,9%
Frutas y verduras	138,7	7,1%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	105,9	5,4%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	98,0	5,0%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	73,9	3,8%
Infusiones	28,2	1,4%
Azúcar, dulces, cacao	23,5	1,2%
Aceites y margarinas	16,2	0,8%
Condimentos, aderezos, sal y especias	10,6	0,5%

*Participación en el costo mensual de la canasta familiar

aumentos en artículos invernales por el otro. En definitiva, alzas y bajas se contrarrestaron dejando casi inalterado el índice correspondiente al capítulo. A nivel rubros hubo incrementos en artículos de marroquinería (1,2%), ropa exterior (0,6%) y telas (0,3%) y mermas en calzado (-0,85%) y ropa interior (-0,4%).

“Equipamiento del hogar” fue uno de los dos capítulos con resultado negativo en febrero (-0,3%). Aunque los rubros menaje, servicios para el hogar y productos de limpieza concluyeron con subas respectivas del 1%, 0,2% y 0,1%, respectivamente, hubo otros en baja que contrarrestaron los aumentos. Se trata de artículos de ferretería, accesorios de decoración y artefactos domésticos, que exhibieron descensos del 2%, 0,7% y 0,6% en forma respectiva.

El otro capítulo con variación negativa fue “Transporte y Comunicaciones”, que cayó un 0,2% con respecto a enero. El resultado se atribuye a la merma en los rubros automóviles y mantenimiento de vehículos, que presentaron descensos del 0,3% y 0,2% respectivamente.

Costo de vida

De acuerdo a los precios relevados en febrero, se estima que una familia de hasta cinco integrantes necesita no menos de 824 pesos por mes para adquirir alimentos y bebidas. Esto representa un aumento del 1,8% con respecto a la canasta estimada para el mes de enero y una suba del 11% en relación a igual período de 2006.

Comercio, industria y servicios

Como era de esperar, el ritmo de la actividad económica en la ciudad disminuyó en los meses de verano. El indicador de situación general de las empresas cayó desde la categoría Buena a Normal, y la composición del saldo indica que el 29% de los encuestados reveló encontrarse en una situación buena y sólo el 6% en una mala situación. Cabe destacar que la caída estacional de enero y febrero de 2007 ha sido levemente más pronunciada que la ocurrida en enero y febrero de 2006.

En cuanto a las ventas, los tres sectores por igual han informado disminuciones generalizadas, aunque la caída ha sido más notable en Servicios. Más allá de algunas subas puntuales, la gran mayoría de las empresas vio reducida su cantidad de operaciones. La causa es estacional y responde a la escasa permanencia de habitantes en la ciudad y su traslado hacia los centros turísticos durante las vacaciones.

Respecto a la situación general respecto a igual período del año anterior, es interesante analizar dos aspectos de este indicador. Por un lado, el saldo de respuesta sigue siendo positivo, lo que significa que la proporción de empresas que se encuentra mejor que hace un año supera a las que se encuentran peor. Pero por otro lado, analizando en detalle dicho saldo, y comparándolo con el mismo hace exactamente un año, se verificó un menor porcentaje de firmas que se encuentran mejor y una mayor proporción que se encuentra peor. Aunque estos cambios no fueron de gran magnitud, reflejan algún grado de deterioro en la situación de las empresas.

La merma en la actividad trajo aparejada un menor ritmo de incorporación de personal respecto al bimestre anterior, aunque cabe destacar que muchas de las altas de noviembre-diciembre fueron puntuales y temporarias. Como dato positivo se rescata que también disminuyó el porcentual de empresas que despidió personal, aunque claramente a una tasa menor que la que disminuyeron las incorporaciones.

Las expectativas también tienen su dinámica habitual. El rasgo característico del último bimestre del año en cuanto para los meses venideros es de cautela y un leve pesimismo, mientras que aquellas correspondientes al primer bimestre el año se muestran más optimistas. Por este motivo, en el presente relevamiento, las perspectivas para los próximos meses mejoraron, dado que la actividad económica retoma su ritmo habitual. Sólo un 5% de las firmas relevadas se mostró

SITUACION GENERAL	Buena 29%	Normal 65%	Mala 6%
TENDENCIA DE VENTAS¹	Mejor 15%	Igual 68%	Peor 17%
SITUACION GENERAL²	Mejor 18%	Igual 75%	Peor 7%
EXPECTATIVAS SECTORIALES	Alentadoras 21%	Normales 74%	Desalent. 5%
EXPECTATIVAS GENERALES	Alentadoras 14%	Normales 82%	Desalent. 4%
PLATEL DE PERSONAL¹	Mayor 11%	Igual 83%	Menor 6%

¹ En relación al bimestre nov-dic ² Con respecto a igual bimestre de 2006

pesimista. De todos modos este indicador sigue reflejando una alta dosis de cautela.

Comentarios sectoriales

Librería y papelería. Los encuestados informan inconvenientes en la reposición de mercaderías. Los proveedores del sector están en su mayoría al límite de su capacidad, y por ello atrasan las entregas. La demanda es sostenida, fundamentalmente por el comienzo del año escolar. Los precios se incrementaron levemente

Vehículos. Enero fue un mes récord en patentamientos de cero kilómetro en la ciudad. La actividad creció en forma ininterrumpida desde 2003 pasando, según datos de ACARA, de un promedio de menos de 100 vehículos mensuales a más de 300.

Textiles e Indumentaria. Los empresarios textiles y de indumentaria perciben que las cosechas en la zona no han sido buenas porque hay menos efectivo, menos demanda y se están generando algunos problemas en la cadena de pagos. A pesar de que es normal que durante enero y febrero las ventas disminuyan, la actividad bajó más de lo habitual. Sobre fines de

febrero comienzan a aumentar stocks para meses posteriores.

Construcción. Para las empresas de la construcción que trabajan mayormente con organismos públicos y que se orientan a licitaciones de obra pública, se percibieron problemas en la cadena de pagos. Las expectativas son buenas dado que es un año electoral. Por su parte, las empresas orientadas a obras privadas, ya sean edificios o casas, enfrentan una demanda alentadora y están trabajando a máxima capacidad. A pesar de estar en temporada alta, se notó una leve disminución de actividad con respecto al bimestre pasado. El nivel se mantuvo en enero pero bajó en febrero. Los precios continúan la tendencia alcista que traen desde años anteriores. Los encuestados informan aumentos promedio de entre un 5 a un 10% en materiales e insumos. Finalmente, las firmas constructoras que prestan servicios de mantenimiento en las empresas del polo industrial, presentaron un nivel de actividad estable, ya que no presentan estacionalidad, sino fuerte incremento del nivel de actividad en las paradas de plantas.

Repuestos. La situación respecto a la oferta es estable y no hay faltantes de entrega. La demanda, por cuestiones

estacionales, es históricamente 10% más baja que el promedio del año. Las perspectivas para marzo son muy altas, ya que es un mes que estacionalmente está 15% arriba del promedio con motivo de la vuelta a la actividad de la gente.

Industrias petroquímicas. La situación general de las empresas del sector es buena. La capacidad instalada se está utilizando casi en su totalidad y se enfrentan a una demanda sostenida con mercado en crecimiento. Las expectativas para los próximos meses son consistentes con la estabilidad que caracteriza al sector.

Turismo. Las agencias de viajes y turismo vieron disminuida su demanda en este bimestre ya que en enero y febrero se concretan los viajes vendidos en noviembre y diciembre. Los principales destinos fueron playas de Brasil, México u otros lugares del caribe. En el próximo bimestre se comienzan a recibir consultas sobre otros destinos al exterior (más variados) y sobre turismo interno (Calafate, Cataratas, Ushuaia, Bariloche, entre los principales). Las formas de cobro que predominan en este mercado es de contado, en menor medida reciben tarjetas.

Mercado inmobiliario

Durante enero y febrero se registró un incremento en el nivel de actividad inmobiliaria local. Tanto el mercado de compraventa como el segmento de alquiler mejoraron su performance, si bien el indicador de desempeño de ambos permaneció dentro de la franja definida como normal.

Se destaca especialmente el avance de la actividad locativa, impulsado por el muy buen desempeño de varios rubros, entre los que sobresalen casas, departamentos y locales. Al respecto, varias inmobiliarias han informado no disponer ya de propiedades para la oferta, ante el fuerte impulso de la demanda, todo pese al significativo ajuste experimentado por los valores de alquiler. Este comportamiento,

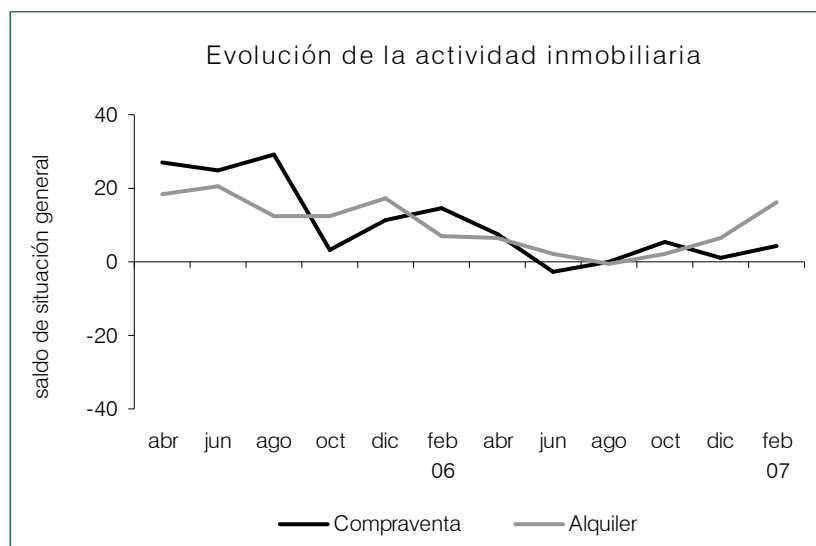
en cierto modo, despeja algunas dudas con respecto a la capacidad del mercado bahiense para absorber la gran cantidad de nuevas unidades edilicias volcadas a la plaza inmobiliaria, a partir del boom de la construcción de los últimos dos años, principalmente en el segmento de departamentos de uno y dos dormitorios. Incluso se preveía algún grado de saturación en el rubro, por representar el mayor porcentaje dentro de la nueva construcción. Al menos por el momento, las tendencias observadas en el mercado, particularmente en lo que a demanda de alquileres se refiere, parece al menos relativizar las apreciaciones iniciales.

Entre los factores estacionales característicos del primer bimestre del año, el de mayor peso corresponde a la demanda de departamentos por parte de estudiantes de nivel superior que arriban de la región a realizar su formación.

En el análisis por rubros del segmento de compraventa sobresalen los departamentos de dos dormitorios, cuyo saldo de demanda pasó de normal a bueno durante el primer bimestre. También los departamentos de un dormitorio y funcionales tuvieron una buena performance ya que, pese a permanecer en situación normal, registraron mayor volumen de operaciones que en noviembre-diciembre. Las demás categorías se mantuvieron dentro de la franja normal y no evidenciaron cambios en el nivel de transacciones.

Con respecto a igual período del año pasado, se observa un nivel similar de actividad en todos los rubros, excepto en cocheras, que declinaron su ritmo de ventas. En tanto, los precios en pesos resultan superiores sin excepción.

En el mercado de alquileres, los desempeños más salientes correspondieron a chalets, casas y departamentos de más de dos dormitorios, que mejoraron su indicador de demanda de normal a bueno. Los locales y departamentos de un dormitorio también se destacaron, al mantener la tendencia buena del período anterior. Los departamentos de dos



dormitorios, pese a permanecer en situación normal incrementaron la cantidad de contratos locativos celebrados. Finalmente, los locales y los depósitos no presentaron variaciones en el volumen de operaciones y continuaron con una performance normal.

En la comparación interanual, se concluye que sólo los departamentos de dos dormitorios y los locales comerciales sobrepasaron la marca de 2006, mientras que el resto de las categorías permanecieron estables. Los valores locativos promedio, en cambio, se elevaron en todos los casos.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios se hallan claramente diferenciadas en lo que respecta a compraventa y alquiler. En el primer caso, referentes consultados han expresado en un 25% de los casos que en los próximos meses aguardan una situación peor a la actual. El resto de las respuestas se divide exactamente entre los que esperan mejoras y los que anticipan estabilidad. En el caso de las locaciones, se advierte mayor optimismo: 38% de los agentes prevé una mejor situación y el 62% restante considera que se mantendrán las condiciones actuales. ■