

Explorando los límites del impuesto inflacionario

■
La política de financiamiento del gasto público con emisión comienza a encontrar sus límites.

■
Se agudiza la dificultad de las provincias para equilibrar sus finanzas a medida que se acelera la inflación.

■
El gobierno debe dar una respuesta drástica, que puede implicar una reformulación amplia de la política actual.

Novedades del primer bimestre

Transcurrido el primer bimestre del año, surgen nuevos elementos para revisar las perspectivas trazadas en el informe de diciembre pasado. En el mismo se destacaba un repunte leve de la tasa de crecimiento de la economía impulsado por mejoras en el contexto externo, particularmente, por una mejor demanda de importaciones desde Brasil y buenos rendimientos en la campaña agrícola. Adicionalmente, se planteaba alguna duda con respecto a los precios a partir de la tendencia declinante en el precio de la soja en los últimos meses del 2012. Si bien el principal determinante del desempeño de la economía argentina en los últimos años fueron factores externos, también se advertía sobre un mayor peso de los factores relacionados con la situación interna del país y que podrían llegar a contrarrestar el impacto positivo asociados al contexto exterior.

Comenzando por la situación de la economía internacional, cabe destacar ciertos hechos significativos. En líneas generales, algunos indicadores comienzan a reflejar una mejora de la actividad económica en Estados Unidos y en Brasil. Por el lado de Estados Unidos, se informó una caída de los niveles de desempleo durante el primer bimestre. La tasa de desempleo de febrero del 7,7% fue la menor desde el inicio de la crisis financiera en 2008. No obstante, esta mejoría podría verse contrarrestada por el fuerte ajuste fiscal que deberá implementar el gobierno debido a la ausencia de acuerdos políticos para limitar el déficit. En segundo lugar, la economía de Brasil presentó señales de recuperación en el nivel de producción del sector industrial a partir de enero. A ello se suma la posibilidad de que el Banco Central decida aumentar las tasas de interés para contener la inflación dentro de las metas fijadas por la política monetaria, lo que propiciaría una tendencia a la apreciación del real. En síntesis, el balance del contexto externo ha arrojado algunos indicios con impacto positivo en la marcha de la economía del país.

Las principales novedades surgen en el plano interno. El objetivo prioritario del gobierno se podría resumir en llegar a las elecciones legislativas de octubre con un alto nivel de consumo, impulsado por el gasto público y el crédito, una tasa de inflación estable pero elevada, en torno a los niveles del año anterior, y niveles de reservas con tendencia al alza. Para alcanzar esta meta, resulta fundamental contener las expectativas de inflación a través de un cierre rápido de acuerdos salariales en niveles cercanos al 22% anual y mantener un tipo de cambio marginal estable. Hasta

mediados de marzo, no hubo avances significativos y por el contrario, en un contexto de fuerte aumento de expectativas de inflación, se presentaban grandes dificultades para cerrar negociaciones por ajustes de salarios y sostener el nivel de reservas de divisas.

Uno de los obstáculos para avanzar en las negociaciones salariales fue la insatisfacción de la dirigencia sindical en torno a la disminución de la presión tributaria sobre salarios generada por el anuncio del aumento de los niveles mínimos de ingresos no gravados con impuesto a las ganancias. Desde hacía tiempo, había una gran expectativa en torno a la posibilidad de recomponer el ingreso disponible de los asalariados a través de esta medida pero la decisión final se encontró distante de lo esperado por la dirigencia sindical. Más allá de esto, el factor que más deterioro las posibilidades de acelerar el cierre de negociaciones por ajustes de salarios fue, durante diciembre y enero, la aceleración de la tasa de inflación y el salto en la cotización del tipo de cambio marginal, impulsado por la fuerte emisión monetaria del Banco Central en diciembre para cubrir los elevados requerimientos de financiamiento del gobierno nacional¹.

La dificultades para avanzar en la definición de acuerdos salariales presenta un doble efecto negativo sobre la economía; por un lado, genera incertidumbre en torno a la tasa de inflación esperada para el 2013 y por lo tanto suma nuevos obstáculos al escaso ritmo de inversión, y por otro lado, retrasa la recuperación del consumo debido a la demora para recomponer el poder adquisitivo de los salarios.

Por el lado de las reservas, las expectativas de mayor devaluación del peso disminuyeron el ritmo de liquidación de divisas por exportaciones de granos en tanto que la prohibición de transferir fondos al exterior y el creciente atraso cambiario frenó el ingreso de dólares por financiamiento externo. A ello se agregó la continuidad en el retiro de depósitos bancarios en moneda extranjera. En resumen, pese al cepo cambiario, disminuyó la oferta de divisas al Banco Central en tanto que se mantuvo un alto nivel de demanda por retiro de dólares. El resultado fue y continúa siendo la gran dificultad del Banco Central para sostener el nivel de reservas internacionales.

Dado que el ritmo de emisión de moneda continuó la tendencia alcista y, pese a los estrictos controles dirigidos a restringir la compra de moneda extranjera, el nivel de reservas se mantuvo estancado, los ahorristas percibieron un creciente deterioro del respaldo en divisas del dinero en circulación y por ello, un mayor riesgo de devaluación del peso. Finalmente esta expectativa resulta convalidada por el aumento de la demanda y la retracción de la oferta en el mercado de cambios no oficial. En líneas generales, esta situación fue lo que se observó en el primer bimestre del año con un gran salto en la cotización del dólar marginal hasta niveles cercanos a los \$8 generando un importante desequilibrio que alimentó expectativas en torno a un posible cambio de régimen con la introducción de tipos de cambios múltiples. De esta forma, la expectativa de devaluación e inflación, sumaba más incertidumbre a la negociación salarial y por lo tanto alejaba la posibilidad de acuerdos y de recuperación del consumo. Por ello, una vez más, como medida estabilizadora, el gobierno optó por imponer un congelamiento transitorio de precios en principio hasta el mes de abril. La medida logró forzar una disminución temporaria en la tasa de crecimiento de los precios (confirmado por las estimaciones privadas de inflación del mes de febrero). Sin embargo, la medida no logró despejar las expectativas de mayor inflación al no tener efecto sobre factores que explican el aumento creciente de los precios (principalmente el aumento de la emisión de moneda para financiar un creciente déficit fiscal). Se trata de una herramienta para ganar tiempo, mientras se idean salidas a otros desequilibrios o con suerte, se espera que tiendan a estabilizarse.

¹Si bien en los meses posteriores, el BCRA neutralizó en parte el aumento de la emisión con colocación de deuda, el saldo continuó resultando expansivo.

A principios de marzo, la cotización del dólar paralelo pareció haber encontrado un equilibrio momentáneo. Igualmente, esto no resulta suficiente para descomprimir las expectativas de devaluación por cuanto se espera que el gobierno difícilmente tome medidas para corregir el déficit, al menos hasta que lleguen las elecciones de octubre y por lo tanto, cabe esperar que en los próximos meses se acentúe su dependencia del financiamiento a través de la emisión de moneda del Banco Central.

Debido a las dificultades antes señaladas para aumentar el nivel de reservas, cabe esperar que se mantengan las restricciones a las operaciones con divisas y por ello, no se encuentran razones para proyectar mejoras sustanciales en el mercado inmobiliario y el sector de la construcción, excepto por el impulso que pueda significar una mayor obra pública y las políticas de expansión del crédito.

En cuanto al nivel de actividad, de acuerdo el EMI, la industria habría exhibido una mejora en enero aunque muy leve y por debajo de lo esperado. El freno a la desaceleración se advierte en la tendencia en los últimos meses de las variaciones con respecto a igual mes del año anterior (noviembre: -1.4%, diciembre: -3.4% y enero: 0.2%) y de la variación mensual sin efectos estacionales (noviembre: -2.1%, diciembre: -0.1% y enero: 0.6%). En cuanto a las exportaciones, comparando enero con respecto a igual del año anterior, pese a la mejora de los precios, la caída de volúmenes determina un menor ingreso de divisas. El mayor retroceso de cantidades en términos interanuales se observa en manufacturas de origen agropecuario (-20%) y energía (-28%).

Perspectivas

Más allá de que se concuerde o no con el diagnóstico oficial, la marcha de la economía dependerá de la lectura que haga el gobierno y de las medidas que finalmente decida tomar. Para ello resulta útil intentar clarificar sus metas. El objetivo prioritario consistiría en llegar a las elecciones con un nivel de actividad elevado, aunque con baja tasa de crecimiento del PBI, y una tasa de inflación estable pero elevada.

A la luz de la creciente inestabilidad de precios y dificultad para reactivar la economía, este objetivo plantea dilemas. Una de estas disyuntivas se encuentra entre el propósito de impulsar el consumo de los próximos meses a través de un mayor crecimiento del gasto público financiado con aumentos de emisión monetaria y el riesgo de aceleración de la tasa de inflación que esta medida conlleva.

En los últimos años, la principal herramienta para contener el alza de los precios resultaba la estabilización del tipo de cambio oficial pero al costo de un creciente atraso cambiario y pérdida de competitividad de exportaciones. A partir de este año, el último recurso para financiar el gasto público, el impuesto inflacionario, comienza a encontrar límites. En una economía estancada, el nivel actual de inflación frena inversiones, y amenaza con afectar el consumo debido a la dificultad para acordar subas de salarios de una magnitud similar al incremento esperado de los precios. Y aún en el caso que se impusiesen aumentos salariales superiores a la inflación, el impacto sobre el gasto igual llegaría por una reducción de la demanda de empleo. De modo que lo que limita la continuidad de la política de financiamiento con aumento de la emisión monetaria es su efecto negativo sobre los tres impulsores de la actividad económica: consumo (a través de un menor salario real o demanda de empleo), inversión (a través de la incertidumbre sobre la rentabilidad esperada por

la inestabilidad de los precios) y exportaciones (a través del atraso cambiario). A ello se suma la evidente dificultad de los gobiernos provinciales (en modo particular, la provincia de Buenos Aires) para equilibrar sus finanzas porque al aumentar la tasa de inflación, se observa que el crecimiento de sus gastos (básicamente remuneración de empleados públicos) sobrepasa el de los recursos propios; generando un clima con claras repercusiones negativas sobre el nivel de actividad.

Por otra parte, al aumentar la inflación, la expectativa creciente de devaluación, alimentada por las restricciones para operar en el mercado de divisas (cepo cambiario), facilita que el exceso de moneda en circulación se canalice al mercado marginal convalidando tipos de cambios cada vez mayores. Al aumentar la diferencia entre el tipo de cambio oficial y el marginal, se vuelve a acrecentar la expectativa de un peso más devaluado. Por esta realimentación entre brecha cambiaria, aumento de la emisión y expectativas de devaluación, crece la amenaza de precios cada vez más inestables. En este contexto, puede entenderse la reaparición de debates sobre planes de estabilización.

Uno de las alternativas para contener las subas del tipo de cambio marginal podría ser el aumento de la tasa de interés de los depósitos bancarios. Este camino plantea una nueva disyuntiva, dado que significaría un encarecimiento del crédito y por lo tanto, interferiría con el objetivo de sostener el ritmo de crecimiento de la actividad económica.

Otra opción sería aumentar la tasa de devaluación del peso en el mercado oficial. El problema es que en la medida que no se contenga la emisión de moneda, se mantiene la creencia de que la brecha se mantenga e inclusive crezca, por lo que esta devaluación se traslada a la cotización del mercado de cambios paralelo y a los precios, neutralizando la mejora de competitividad buscada para los sectores exportadores.

En adelante, la duda se centra en la posible agudización de desequilibrios (tipo de cambio e inflación) que obliguen a una respuesta drástica por parte del gobierno; significando esto último una reformulación amplia de la política actual. Si la situación pudiera mantenerse – es decir, el dólar marginal se estabiliza y la inflación no supera el umbral del 30% anual –, la mayor posibilidad consistiría en que el gobierno mantenga los lineamientos actuales (cepo cambiario, controles de precios, aumento del gasto público financiado con emisión, créditos a tasas subsidiadas), y en la medida que se presenten complicaciones, ensaye algunos ajustes marginales y graduales del modo más desapercibido posible (suba de tarifas energéticas, absorción de la expansión monetaria, aumento de tasa de interés, flexibilización parcial de restricciones para importar o transferir beneficios al exterior).

Si los desequilibrios se agudizarán y resultará necesaria una intervención drástica para estabilizar las expectativas (es decir, adoptar medidas que signifiquen una reformulación amplia de la política actual), se plantea un segundo interrogante sobre el tipo de decisiones que finalmente se adopten para contener los desbordes inflacionarios. En este caso, el gobierno no tendría margen para evitar la eliminación del financiamiento del déficit con emisión monetaria y frente a esta necesidad, enfrentaría las siguientes opciones: (1) generar nuevo financiamiento, por ejemplo a través de mayor deuda o nuevas expropiaciones, (2) reducir el déficit a través de una fuerte reducción en la tasa de crecimiento del gasto público con o sin aumentos de la presión tributaria. En cualquier caso, y recordando las respuesta de política económica de los últimos años, cabría esperar una intensificación de controles sobre precios y tipo de cambio.

En este planteo de posibles salidas, una devaluación importante (incluyendo la comentada implementación de cambios múltiples) y/o un ajuste fuerte de tarifas de servicios sin un plan creíble en torno al control de la emisión que posibilite contener las expectativas de inflación representarían medidas insuficientes.

Por lo señalado hasta este punto, en la configuración de los posibles escenarios para los próximos meses el punto crítico consistirá en monitorear el riesgo de que se acentúen los desequilibrios de precios. Por ello, habrá que prestar atención a variables críticas como la tasa de inflación privada, la relación entre base monetaria y reservas del Banco Central, la evolución del tipo de cambio paralelo, la marcha de las negociaciones por ajustes de salarios, la evolución del déficit fiscal y la evolución del nivel de actividad.

Por último, un elemento que determinara un agravamiento o mejora con respecto a la situación actual será la resolución de la Justicia de Estados Unidos de América con respecto a la demanda planteada por tenedores de títulos públicos que no accedieron a las reestructuraciones de deuda propuestas por la Argentina. Hasta el momento, la Corte ha dado pocos indicios sobre la resolución final más allá de ordenar la presentación de un plan de pagos, para lo cual el gobierno argentino elabora una propuesta de canje de títulos. Si la misma fuera aceptada, significaría un avance en dirección a revertir el aislamiento del país en el mercado internacional de capitales aunque por ello no cabe esperar que se revierta la falta de financiamiento externo en el corto y mediano plazo. Por el contrario, si se rechaza el planteo, será necesario buscar una rápida salida para cumplir con los próximos vencimientos de deuda pública a pagar en Estados Unidos para no incurrir en una nueva cesación de pagos y colocar al país en una situación muy comprometida no solo por los pagos que deberá hacerse a las partes demandantes sino por el riesgo de nuevas demandas de los tenedores de títulos que aceptaron ingresar al canje de 2005 y 2010. ■

Poder adquisitivo de los salarios y bienes raíces

Pese a al proceso de recomposición salarial experimentado al cabo de la última década, el esfuerzo de adquirir un inmueble se incrementó sustancialmente, sobre todo desde 2011.

En 2001, un metro cuadrado de departamento costaba \$670 pesos y en 2012 pasó a valer más de \$8.400. El metro cuadrado de casa pasó de \$650 a \$7.250.

La cantidad de salarios promedio para adquirir una propiedad estandarizada se elevó de 103 a 133 respecto a casas y de 41 a 59 en el caso de los departamentos.

Los contextos inflacionarios se caracterizan, entre otras cosas, por generar importantes cambios en los precios relativos y distorsiones en los valores de referencia de la economía. Estos fenómenos introducen, en alguna medida, situaciones denominadas “de ilusión monetaria”, en las que ajustes meramente nominales pueden ser interpretados, al menos parcialmente, como mejoras en el poder adquisitivo. Aunque en países como Argentina, con vasta historia inflacionaria y procesos de aprendizaje por parte de los agentes, los fenómenos de ilusión monetaria se reducen, las deficiencias en las señales de mercado, alteradas por las subas dispares dificultan la toma de decisiones en base a una correcta información. En el caso particular argentino, a los cambios de precios relativos propios de la inflación se suman los sesgos de información introducidos por las restricciones en el tipo de cambio en la búsqueda por parte del gobierno de un “ancla” nominal, la creciente brecha entre el dólar oficial y el paralelo, la regulación de tarifas, los acuerdos de congelamientos de precios, los cuestionados cálculos oficiales de la inflación, la falta de valores de referencia en determinados mercados como el inmobiliario, etc.

En tal contexto como el descrito, los agentes económicos encuentran crecientes dificultades para una correcta apreciación de su situación en términos reales con respecto a diversos parámetros. En particular, un mercado que se ha visto particularmente afectado por las restricciones cambiarias, el desdoblamiento del dólar, las distorsiones de los precios y los comportamientos especulativos de referencia es el inmobiliario, en donde buena parte de la oferta se ha retirado y la demanda se ha visto sensiblemente afectada.

¿Cómo ha cambiado la situación de los potenciales demandantes de inmuebles en términos reales? ¿Cómo ha evolucionado el poder adquisitivo de los salarios frente a la escalada de precios de los bienes raíces? ¿En qué medida se ha incrementado el esfuerzo necesario de la clase media para acceder a una vivienda propia? El presente artículo intenta, a través del repaso de las variables críticas del sector, responder a estos planteos. Para ello comparará salarios y cotizaciones de propiedades estandarizadas antes de la salida de la convertibilidad y en la actualidad, a fin de esclarecer el cuadro de situación.

Un repaso de la evolución salarial

Un breve repaso de la tendencia seguida por los salarios nominales del sector formal permite observar que, desde el final del régimen de convertibilidad hasta la actualidad, las remuneraciones han sido objeto de un proceso de recomposición, especialmente importante en los dos últimos años. No obstante esto y, como se analizará luego, esto no ha sido suficiente para asegurar el poder adquisitivo de los ingresos con respecto a determinados bienes y servicios cruciales en el nivel de vida de los sectores de ingresos medios como es por ejemplo, el caso de la vivienda propia.

El Cuadro 1 muestra el detalle de los salarios bonaerenses promedio con SAC devengado al segundo trimestre de cada año¹. Como puede observarse, el incremento fue insignificante en los primeros años luego del abandono del tipo de cambio fijo y, de hecho, el salario cayó en términos reales, tal como lo indica la última columna del cuadro, que exhibe la serie salarial deflactada, esto es, descontada la inflación. Pasado ese primer período, el ajuste nominal de los salarios adquirió una magnitud mayor, de modo que el salario real siguió una tendencia positiva, que se acentuó en 2006. Posteriormente la evolución fue moderada, aunque acompañando la pauta inflacionaria y, en 2011 y 2012, en virtud de ajustes nominales por encima del 30%, los ingresos en valores constantes tuvieron un impulso mayor.

¹Se toma el segundo trimestre de cada período para que las cifras resulten comparables, ya que la información de salarios disponible más actualizada corresponde al segundo trimestre de 2012.

Salario promedio bruto con SAC devengado

En pesos al segundo trimestre de cada año

Año	Salario nominal(\$)	Variación %	IPC privado	Variación %	Salario real (\$)	Variación %
2001	820	-	100	-	818	-
2002	857	5%	118	18%	727	-11%
2003	935	9%	144	22%	648	-11%
2004	1.124	20%	146	1%	769	19%
2005	1.277	14%	159	9%	805	5%
2006	1.763	38%	176	11%	1.003	25%
2007	2.102	19%	195	11%	1.076	7%
2008	2.716	29%	232	19%	1.172	9%
2009	3.280	21%	272	18%	1.204	3%
2010	4.098	25%	325	19%	1.262	5%
2011	5.467	33%	394	21%	1.388	10%
2012	7.101	30%	491	25%	1.445	4%

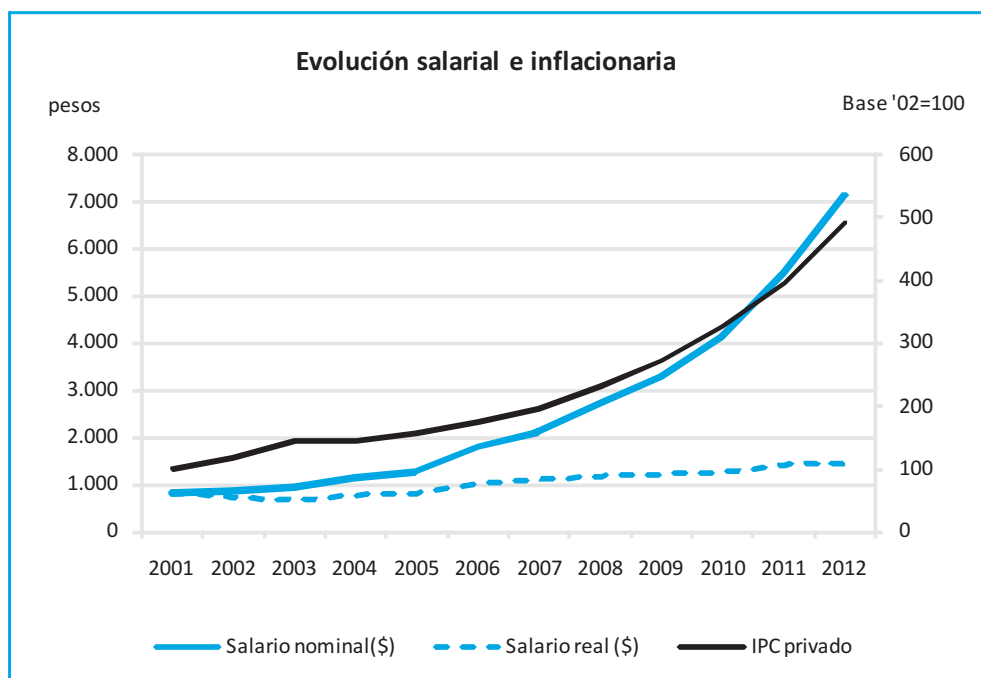
Cuadro 1

Fuente: Sistema Previsional Argentino y CREEBBA

En definitiva, a lo largo de los doce años considerados en el análisis, la remuneración formal promedio tuvo una mejora real del 76%. El Gráfico 1 ilustra las tendencias seguidas por las variables relevantes. Así puede verse la evolución acompasada del

salario nominal y del índice de precios, que entre puntas acumuló un alza del 390%, y la mayor tasa de crecimiento de los primeros en forma más reciente. También se observa la trayectoria del salario real, mayormente estable en una primera fase y con tendencia moderadamente positiva en forma posterior.

Gráfico 1



Fuente: Sistema Previsional Argentino y CREEBBA

Salarios y bienes raíces

A pesar del acompañamiento salarial de la inflación y de la mejora en términos reales de los ingresos al cabo de una década, determinadas metas de los sectores medios, como el acceso a una vivienda propia, se han alejado sensiblemente. Esto tiene que ver con el impacto diferencial de la inflación, las distorsiones en los precios relativos y las brechas introducidas por restricciones económicas, como es el caso del cepo cambiario y el creciente desdoblamiento de la divisa estadounidense, en un contexto de desconfianza en aumento sobre el valor del peso.

Para visualizar con claridad la abrupta caída del poder adquisitivo de las remuneraciones con respecto a los inmuebles, basta con observar la cotización promedio en dólares y en pesos de dos tipos estandarizados de propiedad en Bahía Blanca a lo largo de los años posteriores a la salida de la convertibilidad y el comportamiento de los salarios en igual período.

Tomando el salario promedio del sector formal al segundo trimestre de cada año, se tiene que en 2001 el mismo alcanzaba los 820 pesos mensuales, cifra que se elevó a poco más de 7 mil pesos en 2012. Pese a este fuerte incremento, incluso superior a la inflación que fue algo menor al 400% en el período considerado, los inmuebles acumularon una suba sustancialmente superior. En efecto, hacia fines de 2001, el

metro cuadrado de un departamento de entre 2 y 3 ambientes se ubicaba en torno a los 670 dólares o pesos, ya que en ese momento regía la paridad cambiaria uno a uno. Asimismo, el valor promedio del metro cuadrado de una casa estándar alcanzaba los 650 dólares o pesos. En 2012, las mencionadas cotizaciones en dólares se duplicaron, a grandes rasgos: el metro cuadrado de departamento pasó a costar 1.450 dólares en promedio, es decir, un 116% más y el metro cuadrado de casa se elevó a 1.250 dólares, un 92% por encima del valor de base en 2001. Pero lo más significativo fue el avance de las cotizaciones en pesos, especialmente a partir de 2012, luego del desdoblamiento del tipo de cambio y la creciente brecha entre el dólar oficial y el paralelo. En este contexto, el reducido volumen operado en la plaza inmobiliaria local se concretó, o bien en dólares, en el caso de aquellos oferentes que no aceptaban efectuarlas ventas en pesos, o bien en pesos, a un tipo de cambio intermedio entre el oficial y el “blue”. Concretamente, el metro cuadrado de departamento trepó a 8.410 pesos, en promedio y el valor correspondiente a casas, a 7.250, lo que significó, en ambos casos, variaciones por encima del mil por ciento con respecto a los parámetros de 2001. El Cuadro 2 resume las cifras comentadas.

Cotizaciones inmobiliarias

En dólares por metro cuadrado

Cuadro 2

Año	Ingreso promedio (\$)	Departamento		Casa		Relación ingreso/m ²	
		u\$s/m ²	\$/m ²	u\$s/m ²	\$/m ²	depto	casa
2001	820	670	670	650	650	1,22	1,26
2010	4.098	1.180	4.660	950	3.750	0,88	1,09
2012	7.101	1.450	8.410	1.250	7.250	0,84	0,98
variación	766%	116%	1155%	92%	1015%	-31%	-22%

Fuente: IBB Grupo Inmobiliario, Sistema Previsional Argentino, Ministerio de Economía y CREEBBA

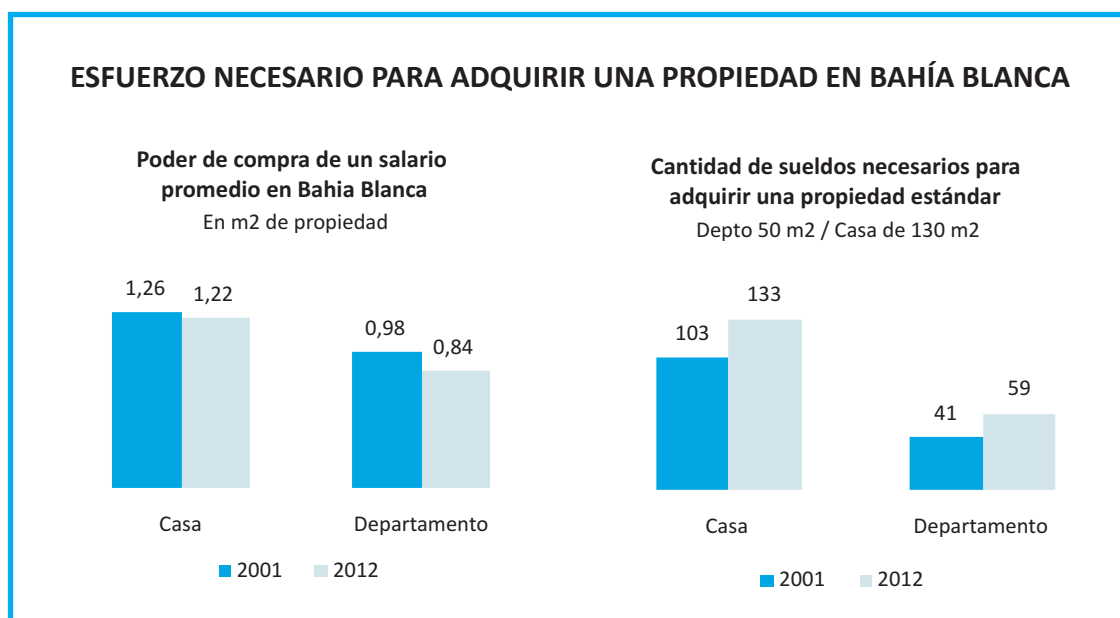
Un avance significativo del valor de las propiedades tuvo lugar especialmente en los dos últimos años, a partir del progresivo alejamiento del dólar paralelo. En efecto, las cotizaciones en dólares se elevaron más de un 20% y, en pesos, más de un 80%.

El efecto neto de la inflación, la suba del tipo de cambio y la evolución de los salarios nominales sobre el esfuerzo de adquirir una propiedad puede apreciarse con claridad en el siguiente cálculo: hacia fines de 2001, con un salario promedio podían comprarse en Bahía Blanca 1,22 metros cuadrados de departamento y 1,26 metros de casa. En 2012, el poder de compra de los ingresos se redujo de modo tal que un salario promedio resultó capaz de adquirir menos de un metro cuadrado de propiedad (0,84 de departamento y 0,98 de casa). Vale decir que el esfuerzo de llegar a la vivienda propia se incrementó entre un 22% y un 30% aproximadamente.

En otros términos, la cantidad de sueldos necesaria para acceder a una propiedad estándar se incrementó entre un 30% y un 44%. Tomando como casos testigos un departamento de 50 metros cuadrados y una casa de 120, a los valores promedio

de marcado, se tiene que en 2001 se requerían 103 salarios para adquirir una casa, mientras que en 2012 resultaron necesarios 133 sueldos promedio. En tanto, la cantidad de sueldos necesaria para comprar un departamento se elevó de 41 a 59. El Gráfico 2 sintetiza estas conclusiones.

Gráfico 2



Fuente: IBB Grupo Inmobiliario, Sistema Previsional Argenitno, Ministerio de Economía y CREEBBA

Conclusiones

El repaso de variables económicas críticas como lo son la evolución del índice de precios, las estadísticas salariales, la cotización del dólar y los valores de la plaza inmobiliaria local permite reafirmar el carácter altamente distorsivo de la inflación, exacerbado por medidas de política económica restrictivas, fuente de distorsiones adicionales. En efecto, aun cuando los procesos de negociación salarial han sido exitosos, si se tiene en cuenta que las remuneraciones nominales han crecido en la última década más que la inflación minorista, lo cierto es que el valor de determinados bienes fundamentales para la población, como es el caso de la propiedad inmueble, han sufrido una escalada que resultó no sólo superior a la suba del costo de vida sino excesiva comparada con la recomposición salarial. La caída del poder de compra de los salarios, puesta de manifiesto en la relación sueldo/superficie y en el fuerte incremento de la cantidad de sueldos completos requeridos para acceder a una propiedad estándar da cuenta del mayor esfuerzo que la clase media debe afrontar para llegar al objetivo de la vivienda propia.

La ampliación de la brecha entre el dólar oficial y el paralelo, la inflación sostenida, las distorsiones de los precios relativos, las mayores dificultades de acceso a la propiedad por insuficiencia de los ingresos, el estancamiento especulativo de las operaciones inmobiliarias, tanto por parte de la oferta como de la demanda con reserva de dólares, la reducción del mercado crediticio y la incertidumbre general son elementos que con claridad ilustran la delicada situación actual de la plaza inmobiliaria y las crecientes dificultades de las familias para planificar la adquisición de una vivienda. ■

Situación del mercado de combustibles en Bahía Blanca

■ En los últimos diez años se produjo en Argentina el cierre de más de 2.250 estaciones de servicio, sobre un total de alrededor de 6.500.

■ En Bahía Blanca había 3 mil vehículos por estación de servicio en 2005. En 2012 la relación pasó a 5 mil vehículos por estación.

■ Entre enero y octubre 2012, las 33 estaciones de servicio locales generaron unos \$770 millones por ventas de combustibles.

En este informe se mencionarán puntos salientes del mercado de combustibles, partiendo de un análisis a nivel país y llegando a datos de la ciudad de Bahía Blanca. El estudio de mercado desarrollado para la ciudad presenta datos de localización, marcas, volumen de combustible comercializado, número de bocas de expendio, evolución de precios y salarios relacionado con la actividad del sector.

Las fuentes principales utilizadas son la Secretaría de Energía, la Asociación de Estaciones de Servicio del Sur (ADESS), la Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República (FECAC), la Federación de Empresarios de Combustibles de la República Argentina (FECRA), la Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina (CECHA), la Asociación de Estaciones de Servicio (AES), el Sindicato de Obreros de Estaciones de Servicio, GNC, Garages, Playas de Estacionamiento y Lavaderos de Autos de la Capital Federal y Provincia de Buenos Aires (SOESGyPE), la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), sitios webs especializados como enernews.com, surtidores.com e inversorenergético.com, y notas periodísticas elaboradas por consultoras o diarios del país.

Análisis del mercado de combustibles a nivel país

En primera instancia se hará una mención de la estructura de mercado de los combustibles a nivel país, mencionando marcas, evolución en bocas de expendio, tipo de comercialización, aspectos vinculados a la estructura de costos de las empresas, entre otras cuestiones.

Marcas. El mercado de venta de combustibles a nivel país se encuentra representado por menos de una decena de empresas, con un gran predominio de 4 de ellas. Esto presenta un contraste con lo que acontecía en años anteriores, momento en el cual unas 12 firmas se encontraban participando en las actividades de venta de combustibles al por menor. Rhasa, Dapsa, Petrolera del Plata, Puma, Eg3, Enarsa, San Lorenzo y Astra, son algunas de las compañías que dejaron de operar durante los últimos años, quedando en la actualidad YPF, Esso (Axion), Shell, Oil Combustibles, Petrobras, PDVsur y Refinor. A esto se adicionan las que se denominan marca blanca,

tipo de empresa que será analizada con mayor profundidad posteriormente. Dadas las reestructuraciones recientes en el mercado de combustibles, debido a la compra de Petrobrás por parte de Oil Combustibles y de las bocas de expendio de Esso por la compañía Axion Energía, el mercado petrolero argentino quedará conformado casi exclusivamente por empresas nacionales, a diferencia de lo que ocurría pocos años atrás, ya que solo permanecen Shell y PDVSA.

Bocas de expendio. Tomando como fuente de información a la Secretaría de energía y según sitios relacionados al sector, en los últimos 10 años cerraron más de 2.250 estaciones de servicio sobre un total de 6.500 que existían, por lo que actualmente quedan en pie unas 4.250 aproximadamente. Autoridades del sector reconocen al año 2011 como el más crítico en cuanto al cierre de estaciones de servicio, situación que se desaceleró levemente en el año 2012. Cabe destacar que más del 60% de las bocas de expendio que cesaron su actividad en la última década estaban ubicadas en zonas rurales, con un menor movimiento de ventas respecto de otras instaladas en zonas urbanas. Estos cierres afectan principalmente a las provincias de Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fe y Córdoba.

Concentración de mercado. Del total de estaciones de servicio vigentes, la marca que lidera el mercado en cuanto a puntos de venta es YPF con más del 32% de participación, seguida de las que se reconocen como marca blanca, las cuales participan con más del 22%. A ellas les siguen los establecimientos despachantes del combustible Shell con algo más del 15% del mercado, mientras que Petrobrás más Oil Combustibles cuentan con un 13% de las estaciones de servicio, precediendo a las bocas de expendio de Esso, que participa con un 11% aproximadamente. Luego se ubican las restantes marcas pero con participaciones muy inferiores, ya que sumando todas ellas solo poseen el 6% de las estaciones de servicio distribuidas en el país.

Pasando a considerar las participaciones de mercado según el volumen de combustible vendido, y según datos de la Secretaría de Energía, el mayor vendedor de combustibles, obviamente, es YPF. La petrolera recientemente estatizada lidera en la venta de gasoil (57% de participación del mercado), en naftas súper (56%) y en las premium (59%). Desde que Repsol dejó de gerenciar la compañía, YPF decidió abstenerse de vender nafta común. Este último segmento fue ocupado principalmente por Esso (55% de las ventas) y Shell (28%). Si se consideran las ventas en volumen por boca de expendio de las diferentes marcas, la compañía estatal YPF lidera el ranking.

Tamaño de las empresas. Tomando como referencia un informe sectorial de la Administración Federal de Ingresos Públicos con datos al 2010, más del 80% de las empresas que venden combustible en el país son micro o pequeñas empresas, representando el 35% de las ventas en pesos. Por su parte, las empresas medianas son el 17% del total, mientras que las grandes sólo representan el 0,4% de las estaciones de servicio del país. Las ventas de ambos grupos son el 50% y el 14% del total de dinero obtenido por comercialización de combustibles en el país. Los parámetros empleados para la clasificación, son los de la Resolución de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional N° 24/2001. En conjunto, se estima que el empleo generado superaría las 50.000 personas.

Localización. En cuanto a su distribución geográfica, la provincia de Buenos Aires, el mayor distrito del país, concentra más de 1.570 bocas expendedoras. En orden decreciente, aparecen después Santa Fe, con aproximadamente 500 estaciones de servicio; Córdoba, donde funcionan unas 485 y la Capital Federal, que posee puntos de venta de combustibles por encima de los 260. En la otra punta figura Tierra del Fuego, ya que en la isla los puntos de despacho de combustibles alcanzan la decena.

Tipo de comercialización. Del total de bocas de expendio, entre un 15% y un 20% son propiedad de las petroleras y el resto son franquicias de bandera o marcas blancas. Dentro de las que pertenecen a las propias empresas refinadoras, YPF cuenta con una red de más de 190 estaciones de servicio gestionada por la compañía subsidiaria Operadora de Estaciones S.A. (OPESSA). Las denominadas estaciones de bandera, son aquellas que operan con marcas de las refinadoras y petroleras, siendo éstas la mayoría de las que desarrollan actividades en el mercado. A pesar de ser superiores en número, las franquicias y las estaciones de servicio de marcas blancas despachan menor volumen de combustible que las estaciones de servicio de las propietarias. Como referencia, se estima que en los últimos años una estación de servicio dependiente de una refinadora despachaba, en promedio, el doble de combustible que una boca de expendio funcionando bajo el sistema de franquicia.

Por otra parte se encuentran las que comercializan el combustible como “marcas blancas”. Según autoridades del sector, la mayoría de las estaciones blancas que existen en la actualidad no operan bajo esta modalidad por propia voluntad, sino porque las refinadoras fueron rescindiéndoles los contratos por causas diversas. Esto las vuelve más vulnerables y con mayor riesgo de cerrar por varios motivos. El primero es el suministro debido a que no cuentan con un contrato de abastecimiento firmado con alguna refinería en particular, y por ello las estaciones blancas deben comprar combustible a distintos mayoristas, cuyos precios pueden ser hasta un 20% más caro, y sin obligación de entrega. El otro gran problema de las “blancas” es su menor volumen de ventas. Al no tener el respaldo de una marca, los usuarios ponen en duda no sólo la calidad del combustible, sino también la atención y la seguridad. En contraposición, la única ventaja de las marcas blancas es que, a diferencia de las de bandera, pueden fijar sus propios precios, aunque el límite está dado por los valores que maneje la competencia.

Variedad en la comercialización. Del total de las expendedoras, un 60% distribuyen únicamente combustibles líquidos. El resto operan en forma mixta, lo que significa que venden tanto naftas y gasoil como gas natural comprimido (GNC), y algo más de 500 se constituyeron exclusivamente como centros de recarga de GNC.

Otro rubro importante en muchas estaciones de servicio son las ventas del autoservicio que representan un 30% de los ingresos totales. El GNC, para aquellas que lo incorporan junto con combustibles líquidos, representa el 25%, aproximadamente y en promedio, de los ingresos totales. Por ende, estos rubros aportan la mitad de los ingresos porque la totalidad de la facturación que generan (descontando algunos cánones para las refinadoras) es para el estacionero, mientras que por los combustibles les queda sólo el margen que dependiendo el contrato con los proveedores se ubica entre el 8% y el 12% aproximadamente.

El GNC, a diferencia de los combustibles líquidos, cuenta con la ventaja de la ausencia de cupos de abastecimiento porque no lo reciben de las refinadoras, sino de las distribuidoras de gas. Esta actividad cuenta, generalmente, con un volumen de ventas mayor al de las naftas y el gasoil. La principal barrera ante la decisión de ofrecer GNC es que la inversión inicial resulta muy elevada.

Por su parte, debido a que los combustibles líquidos comenzaron a brindar un margen menor y el desabastecimiento se presentaba como una barrera para las ventas, muchas estaciones desarrollaron las actividades de kiosco o en algunos casos minimercados, sumando en algunos casos locutorio, hielo, leña y carbón, alimentos balanceados para mascotas y la oferta de acceso a Internet.

Por último, dentro de la variedad de comercialización pueden mencionarse los diversos canales de comercialización a los que llegan las bocas de expendio, con base en la clasificación realizada por la secretaría de energía. De esta manera, los segmentos de mercado serían: Agro, al público, otros sectores, reventa a otras estaciones de servicio, transporte de cargas, transporte público de pasajeros y vehículos con placa identificatoria extranjera. Estos canales no son excluyentes, aunque en su mayoría, las estaciones de servicio trabajan con venta “al público”.

Problemáticas del sector. Con un parque automotor creciendo a tasas récord en los últimos años, uno de los inconvenientes principales del sector son los cuellos de botella que se presentan en las estaciones de servicio por falta de abastecimiento. Cuando hay escasez de combustibles las estaciones de bandera pueden tener su suministro racionado mediante el otorgamiento de un cupo mensual. Como no pueden comprarlos a otros proveedores, si aumenta la demanda, estacionalmente o no, no están en condiciones de vender todo lo que se les demanda. La entrega de combustibles por parte de las refinadoras resultó fraccionada a partir de la resolución oficial 25/2006, que estableció cupos a la entrega de combustibles: cada estación quedó restringida a recibir el mismo volumen vendido el año anterior, más un porcentaje atado al PBI. Más allá de que se efectúe un cálculo de ajuste anual, igualmente se termina limitando el suministro, por lo que según los representantes del sector, las cantidades provistas no responden ni cubren una demanda cada vez más relevante de un parque automotor que suma más unidades a las calles.

Además de los cupos de entrega, que afectan la rentabilidad, otro factor de gran importancia en la estructura de costos de las estaciones de servicio son los salarios. Estos representan entre el 60% y el 70% de los costos y han manifestado incrementos por encima de lo que se han podido ajustar los precios de los combustibles. Si a esto se le suma que muchas de las estaciones de bandera trabajan en consignación sin poder aumentar los precios libremente, se observa que su margen de rentabilidad se achica de forma permanente ubicándose en un elevado número de casos en el 8%. Estos inconvenientes vienen padeciéndose desde hace un par de años. Como dato de referencia, desde el 2005 al 2010 el precio de la nafta se duplicó, pero el de los salarios de cuadruplicó. A pesar que en los últimos meses los precios de los combustibles han registrado incrementos, las comisiones que las empresas refinadoras otorgan a las bocas de expendio de bandera se han ido reduciendo, por lo cual los problemas financieros de algunas estaciones de servicio están lejos de terminarse por la continua presión de los costos, en particular aquellos vinculados con los salarios.

A pesar de que los aumentos de precios recientes han sido de magnitud considerable, la Argentina cuenta con uno de los combustibles más económicos, medidos en dólares, dentro de los países de la región. Venezuela, Ecuador y Bolivia poseen valores muy inferiores al registrado en nuestro país, el cual se ubica con cifras similares a Colombia. Y para algunos casos, como Uruguay o Perú, el valor del combustible argentino es un 45% menor.

Junto con las problemáticas de cupos y tope de precios, estacioneros del país mencionan que se les recortaron beneficios adicionales, como compartir gastos de mantenimiento de los tanques subterráneos y los surtidores, que pertenecen a las refinadoras, o que les paguen el Impuesto al cheque, como sucedía anteriormente. A esto puede sumarse las nuevas exigencias sobre los pagos del combustible, tanto en los que respecta a las garantías (a la clásica hipoteca sobre la estación se sumó la inmovilización de fondos, que en algunos casos superan los \$300.000) como en los plazos (se revisan los estados contables del estacionero para ver su capacidad de pago).

La problemática se agudiza para quienes venden combustibles de la petrolera estatal. YPF ha decidido mantener el sistema de comercialización utilizado por la gestión anterior, lo cual impide a los titulares de las estaciones de servicio que llevan su bandera trasladar el incremento de los costos al precio final, como sí lo pueden hacer quienes operan en reventa, dentro de las limitaciones del mercado. La crítica presentada por los estacioneros es en referencia a la modalidad contractual denominada Red XXI, una creación de la época de José Estenssoro que aún sobrevive. Por esos acuerdos, los combustibles que venden las estaciones con bandera YPF no pertenecen a esos establecimientos sino que están en consignación. De esa manera, los empresarios pymes no pueden establecer el precio, algo que sí ocurre con quienes tienen contratos por ejemplo con Esso, Shell o Petrobras.

Dada esta situación, en sus diversos matices, representantes del sector estiman que el punto de equilibrio de una estación de servicio se ubica entre los 200 y 250 mil litros de combustible mensuales como para poder afrontar con mayor tranquilidad las erogaciones. Este punto de equilibrio es el equivalente a unos 4.500 tanques de combustibles de 45 litros. Esto genera que un 43% de los despachantes del país se encuentre en una situación de riesgo por eventual cierre. Cabe destacar que la buena ubicación de algunos predios y el aumento del precio del metro cuadrado han estimulado a algunos empresarios al negocio inmobiliario, situación que podría repetirse de continuar el panorama actual.

Perspectivas. Respecto a las negociaciones salariales próximas, el principal sindicato que nuclea a los trabajadores, SOESGYPE, deslizó que espera un ajuste del 30% en los ingresos de sus afiliados, algo que, según los dueños de estaciones, no está a su alcance. Por su parte, se estima que el ajuste de precios rondará el 25% anual.

Por consultas a dueños de estaciones de servicio, se determinó que los salarios y la rentabilidad son los temas que actualmente más los preocupan. Según se observa, en 2013 el abastecimiento no se estaría presentando como una problemática, aunque desean negociar con las empresas petroleras para mejorar las comisiones.

A pesar del entorno relativamente desfavorable que hay en el mercado de combustibles, siempre se registran interesados en ingresar o extenderse en el negocio en localidades que florecieron por el agro y en rutas en las que no hay puestos de venta disponibles. Un motivo por el cual se muestran con interés en ingresar es el cepo cambiario junto con la suba del dólar. Estos factores externos que pueden alentar la iniciativa de apertura de bocas de expendio por contar con inmuebles bien ubicados que resultan difícil de vender por la imposibilidad de hacerse de dólares y su cotización, sumado a la voluntad de inversores de volcar en una actividad comercial los ahorros, hasta que pase el actual contexto económico.

Según comentan referentes del sector, la clave que determina la realización del proyecto es la posibilidad de conseguir una bandera y contrato de suministro de combustible, ya que sin el respaldo de alguna petrolera importante, como YPF, Esso, Shell u Oil Combustibles, no cabría contar con expectativas comerciales favorables.

Por último, puede mencionarse un pronóstico con base en el INDEC, el cual considera que en 2013 seguirá aumentando la demanda de combustibles. El organismo estadístico dio a conocer las conclusiones anuales del Indicador Sintético de Energía (ISE) el cual mide el desempeño del sector energético. Con base en ese informe, se confirma la suba de la producción de combustibles y se pronostica que este año 2013 el consumo seguirá en alza.

Análisis del mercado de combustibles en Bahía Blanca

Para la ciudad de Bahía Blanca se hará un análisis específico, detallando aún más aspectos centrales como volumen de combustible comercializado, evolución de precios locales de principales combustibles y datos centrales en relación al abastecimiento y la estructura de costos, a lo que se le adicionan comentarios generales similares a los desarrollados para el país en su conjunto.

Marcas. En la ciudad de Bahía Blanca y con datos al 2012, 5 marcas desarrollaban la actividad de comercialización de combustibles, a lo que se adicionan las denominadas estaciones de marca blanca. De manera más específica, se encuentran en la ciudad YPF, Shell, Esso, Sol Petróleo y Petrobras. La marca Oil Combustibles, si bien se encuentra en el país desde hace un tiempo al adquirir estaciones de servicio de la firma Petrobras, aún no contaba con bocas de expendio en Bahía Blanca según los registros consultados.

Bocas de expendio. Evolución. Esparcidas por la ciudad se encuentran 33 estaciones de servicio. 11 son vendedoras de combustibles YPF, 9 representan a la brasilera Petrobras, Esso cuenta con 5 establecimientos, 4 son marcas blancas, 3 son despachantes de la firma Shell y 1 trabaja con combustibles de la compañía Sol Petróleo. Se estima que las mismas emplearían a más de 500 personas en la ciudad.

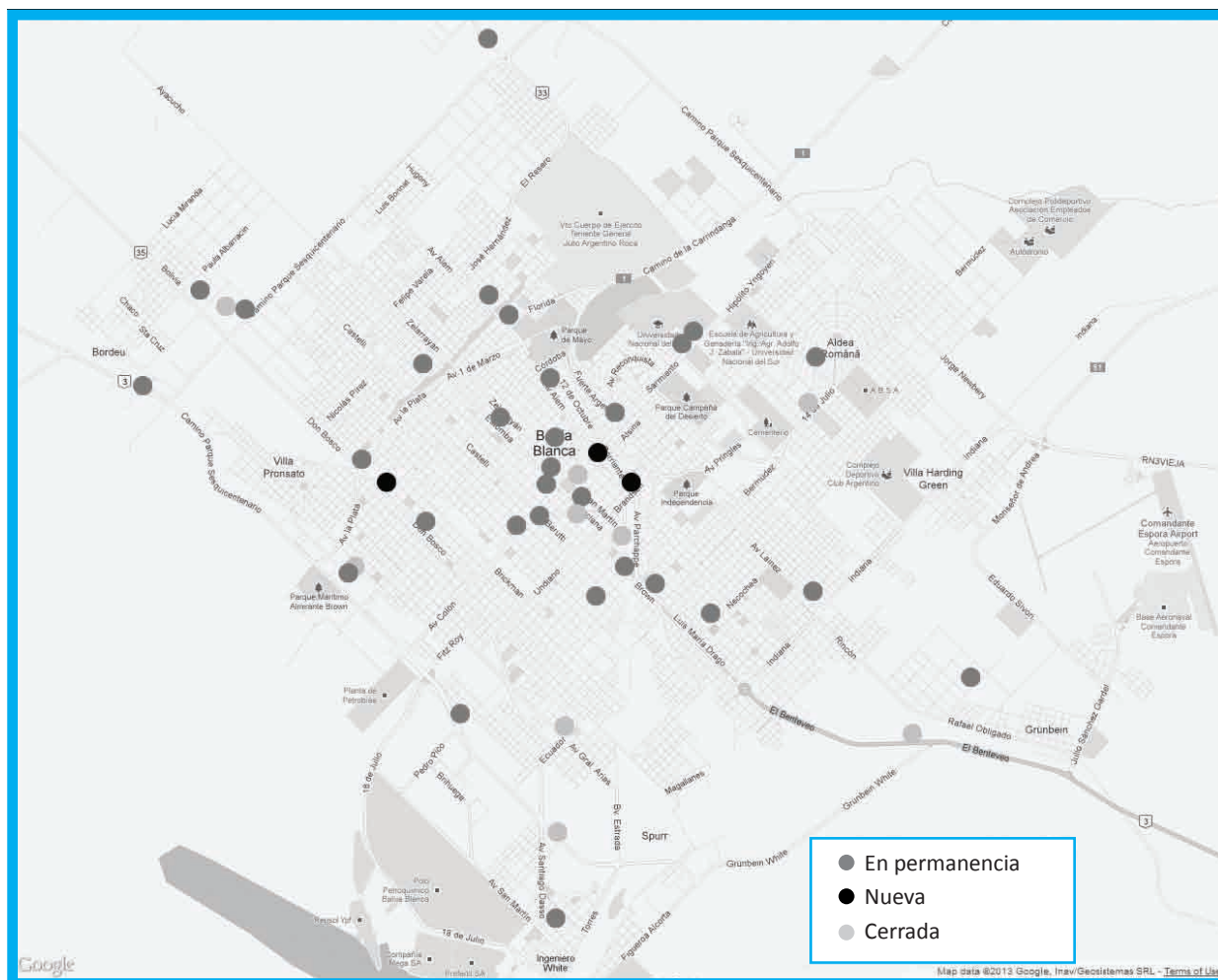
Respecto a la evolución en el número de estaciones de servicio en la ciudad, con datos al 2004 se identificaban 39 domicilios diferentes con movimiento por ventas de combustibles. Desde allí al año 2012, 9 bocas de expendio dejaron la actividad mientras que se sumaron 3, por lo que el saldo ha sido de 6 puntos de venta menos. De las 3 estaciones de servicio incorporadas recientemente, 2 son representantes de Petrobras y 1 es marca blanca. Por su parte, las estaciones de servicio que se han dado de baja desde el año 2004 al 2012 son principalmente las vinculadas a la compañía Shell, con 5 establecimientos cerrados. Le siguen en número 3 expendedoras de marca blanca y 1 de Esso. De lo mencionado puede destacarse que las empresas vinculadas a Repsol – YPF se han mantenido durante este lapso de tiempo sin altas ni bajas, siendo la compañía Shell la que mayor participación relegó en términos de estaciones en la ciudad de Bahía Blanca en los últimos 9 años.

Sólo como una medida de saturación del mercado, puede relacionarse el número de autos de la ciudad en dos momentos distintos del tiempo y la cantidad de estaciones de servicio para abastecerlos. Con base en datos de la secretaría de energía y la Dirección Nacional de los Registros Nacionales de la Propiedad del Automotor y de Créditos Prendarios (DNRPA), se obtuvo que al año 2005 se encontraban en funcionamiento unas 40 estaciones de servicio en Bahía Blanca para atender un parque automotor levemente superior a los 121 mil vehículos. Para el año 2012, las 33 estaciones de servicio vigentes debían atender unos 163 vehículos aproximadamente, por lo cual la relación pasó de 1 estación de servicio por cada 3.000 autos en 2005 a 1 estación de servicio por cada 5.000 autos en 2012. Este incremento del 64% para cada estación de servicio en funcionamiento es lo que genera cuellos de botella, “colas” y, en algunos casos, desabastecimiento de combustibles en la ciudad.

Los accesos, las avenidas de mayor importancia de la ciudad (como Alem y Colón) y las calles de gran fluidez vehicular o con cercanías al macro y microcentro son los puntos seleccionados para el desarrollo de emprendimientos de este tipo. Sin embargo, y tal como se mencionó a nivel agregado del país, algunos lugares que

eran utilizados como puntos de venta de combustibles, se convirtieron en cocheras, lavaderos y en algunos casos, en locales comerciales. A esto pueden sumarse otros sectores de la ciudad que aún no han sido ocupados a pesar de que la estación de servicio ha dejado de funcionar. Cabe destacar aquí que el costo de recuperar el suelo de un establecimiento que funcionó como boca de expendio de combustibles es elevado. Para ello, la tierra debe ser retirada y depositada en terrenos habilitados para recibirla. En estos casos, luego de que los organismos ambientales del Estado se aseguran que los terrenos están libres de toda contaminación originada por los combustibles, se permite habilitarlos para otros rubros.

Combinando la localización en la ciudad junto con la evolución de las estaciones de servicio, se presenta un mapa en el cual puede observarse las bocas de expendio que desde el 2004 al 2012 han permanecido dentro de la actividad. Por otra parte, se muestran las estaciones que tuvieron actividad en 2012 y no así en el 2004 (denominadas como “nuevas”), mientras que las cerradas son bocas de expendio sin actividad al año 2012, lo cual significaría que en algún año intermedio al 2004 y 2012 cesaron la actividad.



Segmentos de mercado atendidos. Con base en datos de la Secretaría de Energía, pudo determinarse que el principal canal de comercialización de la ciudad es el dirigido al público. Del total de bocas de expendio en Bahía Blanca, sólo una no realiza ventas al público en general y declara vender a otros sectores, funcionando adicionalmente como reventa a otras estaciones de servicio. Una estación de servicio declara vender

de manera exclusiva al agro, junto con otros canales de comercialización, mientras que 3 estaciones de servicio mencionan como segmento la venta a empresas de transporte de cargas.

Esta clasificación respecto a los segmentos atendidos se complementa con la denominación según el tipo de negocio con el que se presentan las bocas de expendio ante la secretaría de energía. En el caso de Bahía Blanca se encuentra 1 distribuidor, 31 estaciones de servicio propiamente dichas y 1 tipo de negocio denominado como “otros”, el cual está vinculado a las actividades de Automóvil Club Argentino.

Volumen de combustible comercializado. El volumen de combustibles líquidos vendidos en la ciudad de Bahía Blanca en el período enero octubre del año 2012 fue de 130 millones de litros, aproximadamente. Esto representa una caída del 6% respecto al volumen comercializado en el mismo período del año 2011. Para el caso del GNC, también se dio una retracción en el volumen de ventas del 12%, al venderse unos 13 millones de metros cúbicos, frente a los casi 15 millones de metros cúbicos, ambos para el período comprendido entre enero y octubre del 2012 y el 2011 respectivamente.

Según los datos para el período enero octubre del año 2012, el 48% de las ventas de combustibles líquidos en Bahía Blanca se llevaron a cabo en estaciones de servicio de bandera estatal YPF. Luego de ello, le sigue en importancia las ventas de Petrobrás, en sus 9 bocas de expendio, con el 23% del volumen total. Con menor participación se encuentran Esso y Shell, con el 18% y el 10%, seguidas de Sol Petróleo y las marcas blancas con el 1,3% del mercado cada una.

Para el caso del GNC, la participación de YPF aumenta al 58% de los metros cúbicos vendidos en el período considerado del 2012. Aquí le siguen las marcas blancas con el 22% del volumen local. Shell y Petrobrás participan con un 10% y un 8% respectivamente, finalizando con Sol Petróleo con el 1,5% de las ventas de GNC en volumen. Las estaciones despachantes de Esso no poseen venta de gas natural comprimido en Bahía Blanca.

Precios. El precio de los principales combustibles comercializados en Bahía Blanca ha demostrado incrementos diversos, observando la variación desde octubre del 2011 hasta octubre del 2012. Para el caso de la nafta súper el aumento fue de un 25%, cifra similar al Índice de Precios al Consumidor del año 2012. La nafta premium subió un 15% y el GNC tuvo un aumento más moderado, del 12%. El mayor impacto se dio en el gas oil ya que en el mismo período la variación fue de un 35%. Para los 4 combustibles se tomó el promedio simple de precios en las distintas estaciones de servicio, independientemente de su bandera.

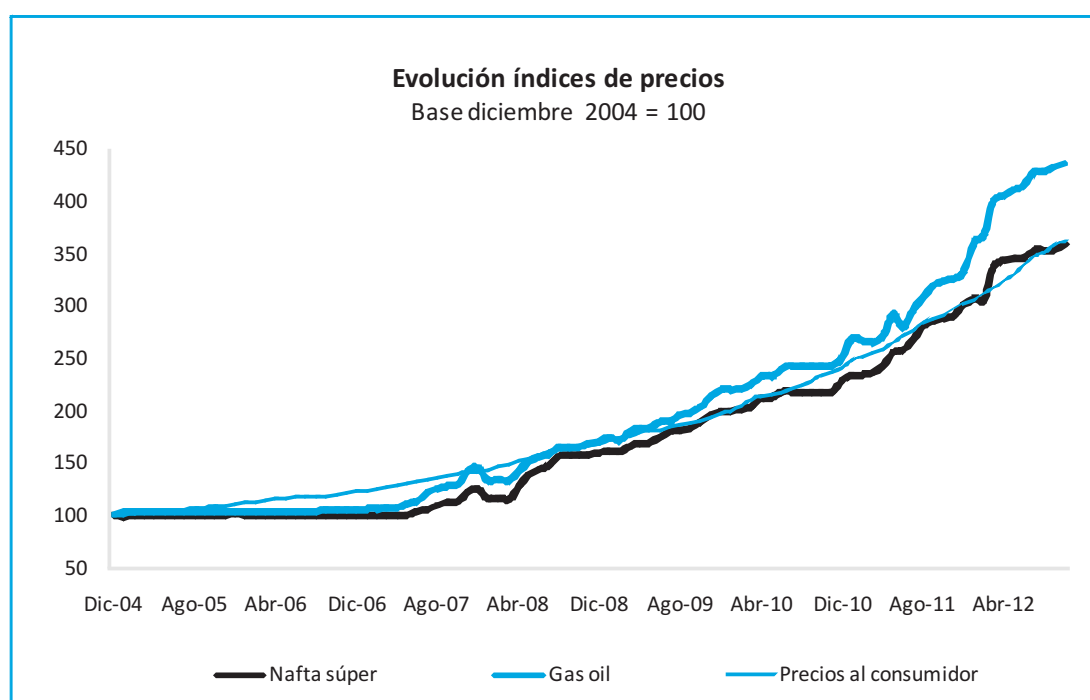
Con una visión de largo plazo y considerando los 4 combustibles mencionados, se compara el incremento desde octubre del año 2005 hasta octubre del año 2012. El mayor aumento corresponde al gas oil, con un crecimiento en precios del 319%. A ello le sigue la nafta premium con un incremento del 275% y la nafta súper con un aumento del 258%, mientras que el GNC se incrementó en 164% para el mismo período considerado. Como referencia, puede mencionarse que mediciones privadas de inflación determinaron un aumento del 236% en ese lapso de tiempo.

Respecto de los precios según localización geográfica, las provincias del norte en general cuentan con valores más elevados respecto a las ubicadas al sur. Analizando el precio del gas oil a octubre del 2012, las localidades de las provincias de Tierra del Fuego, Santa Cruz y Chubut son las que generalmente se ubican en valores bajos¹.

¹Las localidades ubicadas al sur del paralelo 42 cuentan con un subsidio al combustible, desde el año 1991, lo que determina esta posición en el ranking.

Para los casos de Neuquén, Río Negro y Buenos Aires se dan valores muy disímiles de una localidad a otra. La Capital Federal se encuentra dentro de valores relativamente bajos, mientras que las localidades del norte del país, encabezan el listado de mayores precios. Para el caso de Bahía Blanca, la ciudad se encuentra en la posición 191 respecto de las 327 localidades de la provincia de Buenos Aires, ordenando las mismas de mayor a menor precio promedio del litro de gas oil a octubre del 2012.

Para el caso de la nafta súper, el análisis es similar, repitiéndose la misma situación que la expresada para el caso del gas oil. En el caso de Bahía Blanca, y comparando a la misma dentro de la provincia de Buenos Aires con otras localidades de allí, se ubica en la posición 260 aproximadamente, de un total de 325 localidades que vendían nafta súper a octubre del 2012. El criterio de ordenación es de mayor a menor precio promedio por litro de nafta, lo que establece un orden aceptable para Bahía Blanca.



Monto de ventas. Considerando el volumen comercializado en la ciudad y precios en surtidor, se estimó el monto de ventas del sector en la ciudad de Bahía Blanca. En el período enero octubre del año 2012 se estima que las ventas en términos monetarios de las 33 estaciones de servicio de Bahía Blanca superaron los 772 millones de pesos, por encima de los casi 610 millones de pesos del período enero octubre del año 2011, lo que significaría un incremento del 27%. Para el cálculo se tomaron los precios en surtidor para cada uno de los combustibles y el volumen declarado de ventas de cada una de las estaciones de servicio de Bahía Blanca, según datos de la Secretaría de Energía para el período comprendido entre enero y octubre del 2011 y del 2012. Dado el menor volumen comercializado en el período 2012, el aumento en monto de ventas respondió principalmente a incremento de precios. Expresando las participaciones en monto de ventas por bandera, la mitad de las mismas se realizaron desde bocas de expendio vinculadas a YPF. Luego le siguen en importancia Petrobras y Esso con un 21% y un 19% del mercado, respectivamente. El aporte de Shell es del 9% de las ventas totales, quedando el 4% restante repartido entre Sol Petróleo y las estaciones de marca blanca de igual manera.

Estructura de costos. El principal costo que poseen las estaciones de servicio es el personal. El mismo representa entre un 60% y un 70% de los costos totales, según sea el caso. A esto se suman algunos costos adicionales como impuestos, mantenimiento y seguros, entre los principales. Cabe destacar aquí que aquellas estaciones de servicio que trabajan en consignación con los combustibles de su bandera, abonan el costo de la mercadería vendida, por lo que en estos casos, dado el movimiento que generan, la compra de los combustibles sería el costo principal.

Sólo a los efectos de contar con un indicador de referencia, se hará la relación entre litros de nafta súper necesarios para cubrir el salario básico de un operario de playa a fines del 2005 versus fines del 2012. Los datos de precio de nafta súper se toman de la secretaría de energía para la localidad de Bahía Blanca y como promedio de los precios establecidos por los diferentes despachantes según sea su bandera. Por su parte, el salario básico del operario de playa se tomó de las escalas salariales determinadas por el SOESGYPE. Con estos datos, se obtuvo que a fines de 2005 se necesitaban unos 500 litros de nafta súper para pagar el salario básico de un empleado de playa, mientras que a fines de 2012 se necesitaban unos 685 litros aproximadamente del mismo combustible para cubrir el salario básico. Esto implica que la relación de litros de nafta para pagar un empleado se incrementó en un 37%. A esto puede sumarse que en la actualidad el gremio que nuclea a los empleados expendedores de combustibles estaría solicitando, según medios especializados, un 30% de aumento en sueldos para este 2013, siendo que el precio al público en muchos casos no es determinado por el estacionero.

MERCADO DE COMBUSTIBLES BAHIA BLANCA

Marcas	6	2012
Estaciones de servicio	33	2012
Autos por cada estación de servicio	5.000	2012
Combustibles líquidos vendidos (mill l)	130	ene-oct 2012
GNC vendido (mill m ³)	13	ene-oct 2012
Monto ventas combustibles (mill \$)	770	ene-oct 2012
Variación precio nafta súper	25%	oct 2012 vs oct 2011
Variación precio nafta premuim	15%	oct 2012 vs oct 2011
Variación precio gas oil (grado 2)	35%	oct 2012 vs oct 2011
Variación precio GNC	12%	oct 2012 vs oct 2011

Fuente: CREEBBA en base en Secretaría de Energía y DNRPA

Comentarios finales

El sector de ventas de combustibles presenta inconvenientes tanto a nivel país como en la ciudad de Bahía Blanca. La presión de la estructura de costos, impulsada principalmente por salarios, mantenimiento e impuestos, la baja posibilidad de trasladar aumentos de precios al público y el menor abastecimiento frente a un parque

automotor creciente redujeron el margen de rentabilidad por lo que la actividad está dejando de ser lo atractiva que en algún momento resultaba.

El mercado quedó casi exclusivamente en manos de empresas nacionales, notándose una importante reducción en el número de bocas de expendio. Ante un parque automotor creciente se presentan problemas para cubrir esa demanda. En el caso de Bahía Blanca, mientras que en el año 2005 a cada estación de servicio le correspondían unos 3.000 vehículos, al año 2012 esa relación se incrementó en un 64% ya que por cada despachante de combustibles existían 5.000 automóviles.

La comercialización en la ciudad de Bahía Blanca demostró incrementos en montos de ventas al comprar el período que va desde enero hasta octubre del 2012 respecto al mismo período del año anterior. Ante caídas en el volumen despachado, la respuesta en la variación positiva de montos de ventas está en los aumentos de precios, que si bien se han acentuado en los últimos años, aún se encuentran dentro de niveles promedio al compararlo con otros países de la región.

Las perspectivas para este 2013 se equilibran entre mantenimiento, o incluso aumento, del consumo de combustibles en el país, y los incrementos salariales y el margen de rentabilidad, cuestiones que los estacioneros deberán resolver frente al sindicato y las refinadoras, respectivamente. ■

Remuneraciones docentes en la provincia de Buenos Aires

■ Durante la década del 90 las remuneraciones docentes presentan niveles virtualmente estancados medidos en términos constantes.

■ En 2008 se observa una fuerte recomposición con ajustes nominales que van por encima de la evolución de los precios.

■ Después de 2008, los salarios docentes quedaron rezagados, hecho acentuado por el impacto del impuesto a las ganancias.

El inicio de 2013 se encuentra marcado por las dificultades para comenzar el ciclo lectivo en las escuelas de la mayoría de las provincias del país, siendo Buenos Aires uno de los territorios donde el reclamo adquiere mayor relevancia, no tanto por la legitimidad o no del mismo, sino por el impacto que tiene una medida de esta magnitud sobre los niños en edad escolar, dada la concentración poblacional que existe en la provincia.

En la provincia de Buenos Aires la cantidad de establecimientos educativos en todos los niveles y modalidades es de 21.400 aproximadamente, de los cuales el 67% es de gestión pública y el resto de gestión privada. Asisten, en total, algo de 4,5 millones de alumnos desde el nivel inicial hasta el nivel terciario. De acuerdo a las proyecciones de la Dirección de Estadística de la provincia esto representaría cerca del 30% de la población bonaerense.

El problema principal se origina en los establecimientos de enseñanza de gestión pública, pero también hay repercusiones en algunos que corresponden a la gestión privada, en virtud de la coincidencia en los reclamos de uno y otro sector. Del análisis se desprende que las remuneraciones no difieren sustancialmente entre sí.

El objetivo de este análisis es brindar una perspectiva de más largo plazo para evitar circunscribir el reclamo a lo ocurrido en los últimos meses o en el último año, tomando entonces datos disponibles desde 1993 hasta llegar a la propuesta de 2013.

Algunas cuestiones del contexto fiscal actual

La situación fiscal de la provincia de Buenos Aires y su relación con la Nación ha sido motivo de reiterados análisis en la revista Indicadores de Actividad Económica.

Las principales conclusiones ponen de manifiesto la delicada situación fiscal que la misma enfrenta, desde hace ya algunos períodos. La tendencia observada en el último período es preocupante, sobre todo teniendo en cuenta que la Nación tampoco cuenta con holgura como para financiar los desequilibrios en los que incurra la provincia. Sumado a esto, también debe tenerse presente que la dependencia fiscal de la provincia con respecto a la Nación de ninguna manera resulta positiva si se pretende una sana relación entre gobiernos de distinto nivel.

Del análisis de los números surge que, si bien se incrementan los ingresos provinciales, los gastos lo hacen a una tasa mayor comprometiéndose así los diferentes resultados fiscales. Mientras tanto, durante 2012 y lo que va de 2013, la Nación hace sentir cada vez más la discrecionalidad que ejerce cuando decide la cantidad de recursos que gira a la provincia y el momento en que lo hace. Todos los déficits son cuestionables, pero la provincia exhibe un exceso de gastos por encima de los ingresos aún en las definiciones más restringidas, por lo que la situación actual es sumamente comprometida.

Cómo se calcula la remuneración de un docente

Salario básico. Es la asignación mensual que corresponde por el cargo, las horas cátedra o módulos que tenga a su cargo el docente. El básico de preceptor tiene un índice=1 y sobre esa suma se calcula lo que corresponde liquidar al docente según la función que desempeñe, le nivel en que ejerza, la modalidad y cantidad de cargos que posea.

Básico conformado. Está formado por el sueldo básico al que se suman las bonificaciones remunerativas bonificables (es decir que bonifican por antigüedad).

Bonificaciones. Las bonificaciones remunerativas son aquellas sobre las que se practican los descuentos que indica la ley (jubilación y obra social) y las remunerativas bonificables son aquellas sobre las que se calcula el porcentaje de antigüedad correspondiente. Las bonificaciones no remunerativas no están alcanzadas por los descuentos de la seguridad social ni tampoco participan en el cálculo del monto que cobran los docentes por antigüedad. Además existe el fondo de incentivo docente que paga la Nación.

Comparación temporal

Para efectuar los ejercicios de comparación temporal se toma el caso de un maestro de grado, en el nivel primario, con dos cargos docentes activos. Se ensayan tres circunstancias posibles: una donde el docente recién inicia su actividad, por lo que carece de antigüedad, otra con un caso de 15 años de antigüedad y por último un ejemplo con máxima antigüedad posible.

La información salarial disponible permite realizar un análisis de las remuneraciones en el sector desde 1993, expresada en moneda constante de 2013 de modo de poder realizar comparaciones intertemporales excluyendo los efectos de la inflación. Se toman períodos de 5 años para ver cómo evolucionan los pagos al sector a lo largo del tiempo y los importes se deflactan utilizando las estimaciones de INDEC en los primeros años del período y de consultoras privadas en los más recientes.

Del análisis de los números surge que para un maestro de grado con dos cargos, entre agosto de 1993 y enero de 2013 el salario básico se incrementa, en términos constantes, un 27%. Observando la evolución en el tiempo se pone de manifiesto un incremento entre 1993 y 1998, luego una caída en 2003 seguida por una importante recomposición si se comparan esas cifras con las de 2008 (más del 100%). Esto significa que a lo largo de ese período operaron incrementos que, restándole el efecto

de la inflación, mejoraron la posición de los trabajadores del sector. Sin embargo, poniendo el énfasis en lo sucedido entre 2008 y la propuesta para 2013, se pone de relieve cuál es el motivo del actual conflicto docente ya que el salario básico cae un 17% en ese lapso. La evolución del salario básico en el tiempo puede apreciarse en el Gráfico 1.

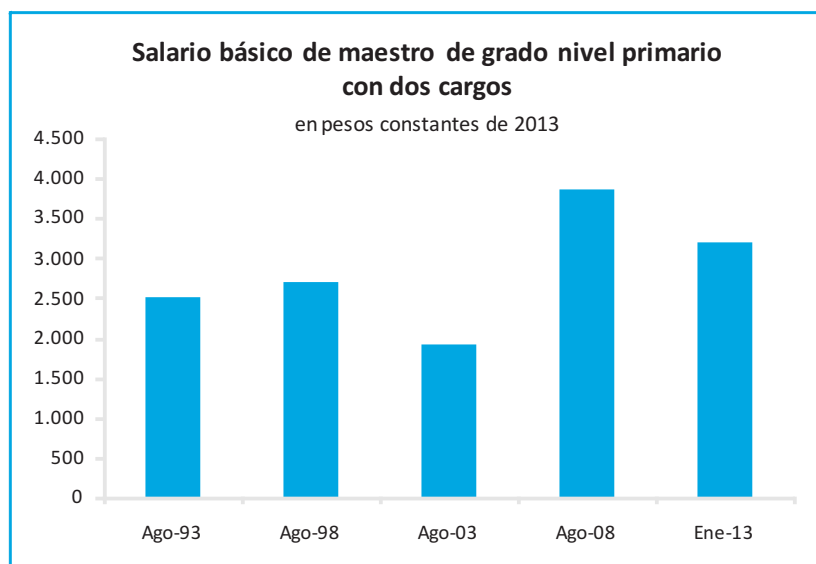


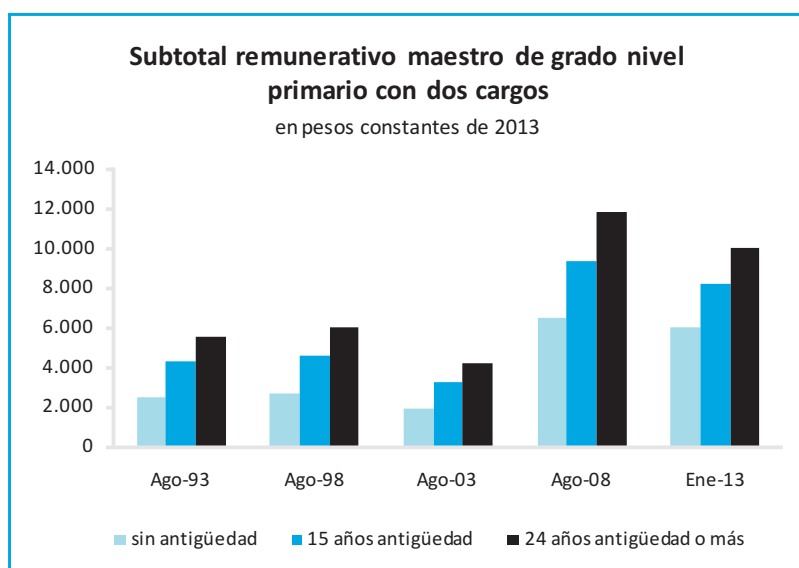
Gráfico 1

Tal como se describe anteriormente, al salario básico se le suman una serie de conceptos remunerativos como pueden ser el adicional por antigüedad y algunas bonificaciones, y sobre ese subtotal se realizan los descuentos correspondientes a la seguridad social (jubilación y obra social). Entre 1993 y 2013, se registran incrementos en el subtotal remunerativo para todos los docentes, independientemente de su cantidad de años de antigüedad. Considerando el ejemplo de un maestro que recién inicia su actividad, el aumento entre puntas ronda el 138%, en tanto que un docente con 15 años en la actividad percibe un incremento cercano al 90% y uno con la máxima antigüedad observa un 80%. Esta diferencia en los porcentajes de aumento según antigüedad se ve explicada por el carácter fijo de las bonificaciones remunerativas, lo que hace que las mismas vayan perdiendo peso a medida que el docente tiene mayor cantidad de años trabajando. Además, en los primeros años del período analizado un maestro que se iniciaba en la actividad no cobraba ningún importe en concepto de antigüedad, mientras que desde mediados de 2008, aún en el primer año de carrera se empieza a adicionar un 10% por antigüedad permaneciendo el resto de la escala constante.

Analizando con mayor detalle lo acontecido a lo largo del período, se aprecia un incremento entre 1993 y 1998, una caída en 2003 y una posterior y significativa recuperación entre 2003 y 2008, circunstancia que respalda la idea de recomposición salarial delineada al analizar el salario básico. Entre 2003 y 2008 el subtotal remunerativo de un docente que recién se inicia se incrementa más del 230%, de alguien con 15 años de antigüedad un 186% y de un docente con la máxima antigüedad un 178%. Al igual que lo observado en la evolución del salario básico, es notable el deterioro registrado entre 2008 y 2013 ya que los aumentos registrados en las cifras nominales no alcanzan a cubrir la erosión de la inflación, poniéndose de manifiesto una pérdida en el poder adquisitivo del subtotal remunerativo independientemente de los años de antigüedad docente. En dicho lapso, las reducciones observadas para

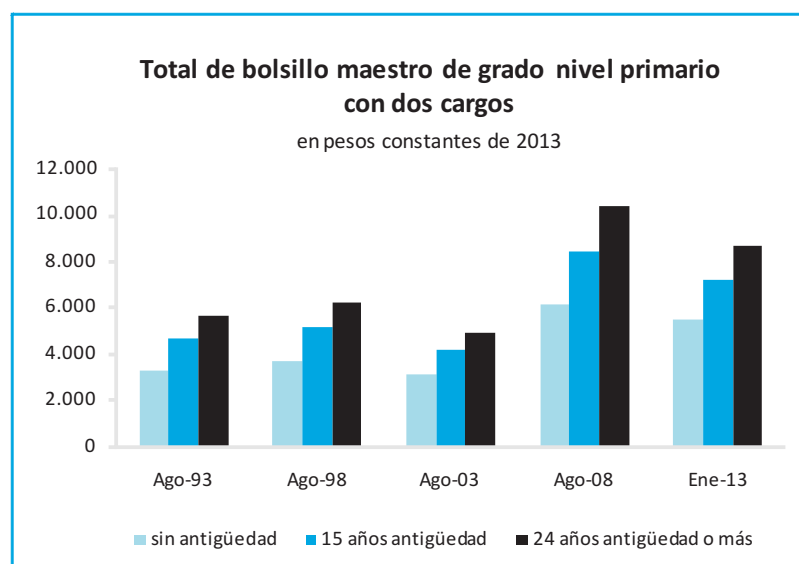
un maestro que recién comienza, uno con 15 años de antigüedad y otro con la máxima antigüedad son del 7%, 12% y 15% respectivamente (ver Gráfico 2).

Gráfico 2



Para calcular el total de bolsillo, al subtotal remunerativo se le practican los descuentos estipulados por la ley y se le suman las bonificaciones no remunerativas correspondientes y el fondo de incentivo docente. La variación entre puntas para un docente sin antigüedad es del 68%, con 15 años de antigüedad del 55% y con 24 años de experiencia docente es del 53%. Como puede apreciarse en el Gráfico 3, también se registra una caída en 2003, una fuerte recuperación entre 2003 y 2008 del orden del 100% en términos constantes y una posterior caída entre 2008 y 2013 que impacta con más intensidad en los docentes con mayor antigüedad. Nuevamente, la conclusión es que en ese último lapso, la recuperación nominal de los salarios docentes no resulta suficiente para compensar la caída en el poder adquisitivo como consecuencia de la inflación. Dicho de otro modo, en los últimos años, las recomposiciones salariales han quedado rezagadas en comparación con la evolución del nivel general de precios.

Gráfico 3



Puede realizarse una consideración adicional si se contempla el impacto del impuesto a las ganancias. La falta de actualización de las escalas del impuesto, del mínimo no imponible y de los descuentos que pueden realizarse se traduce también en una reducción de la remuneración después de impuestos que perciben los docentes. A medida que se incrementan los precios, esta desactualización hace que docentes que antes no se encontraban alcanzados por el impuesto comiencen a sufrir descuentos por dicho concepto. Si bien esta circunstancia afecta a todos los sectores de la economía, adquiere especial significado cuando se trata de asalariados con remuneraciones que no son las mayores de la economía. Si se tiene en cuenta que en los últimos años los docentes no logran equiparar la pérdida de poder de compra en relación con la inflación, la idea de comenzar a pagar impuesto a las ganancias se torna inaceptable para el sector. Dicho en otros términos, al deterioro del salario real se agrega una detracción en concepto de impuesto a las ganancias. Desde esta perspectiva, la situación de un docente soltero es peor que la de uno que se encuentra casado y tiene hijos, porque este último tiene la posibilidad de aplicar algunas deducciones al monto imponible sobre el que se aplica el impuesto. También, a medida que el docente tiene alguna función adicional o tiene mayor cantidad de cargos se ve más afectado por el tributo al tener una mayor base imponible. Con respecto a la antigüedad docente y el impuesto a las ganancias, lógicamente impacta más sobre aquellos docentes con mayor cantidad de años.

En el caso de los docentes que se desempeñan en establecimientos de gestión privada, las conclusiones generales acerca de este análisis se mantienen dado que las principales pautas salariales vigentes en cada momento son las mismas. No obstante, se registran diferencias menores como consecuencia de los descuentos a los que son sometidas las remuneraciones del sector privado. Concretamente, el descuento jubilatorio en el ámbito público es superior al observado en la gestión privada y el descuento por obra social también. Al mismo tiempo, los docentes de gestión privada tienen un descuento correspondiente a la ley 19.032 y una detracción para una caja complementaria, conceptos ambos que no están presentes en los maestros que se desempeñan en los establecimientos de gestión pública. Como resultado, quienes trabajan en el ámbito privado perciben remuneraciones levemente inferiores a las registradas en el sector público provincial.

Comentarios finales

Luego del análisis de los datos en el período comprendido entre agosto de 1993 y enero de 2013 puede concluirse que durante la década del 90 las remuneraciones docentes presentan niveles virtualmente estancados medidos en términos constantes, es decir que si bien las remuneraciones nominales no registran incrementos en el tiempo, la estabilidad en el nivel de precios durante el período no genera problemas importantes para el sector.

Se destaca una caída en el año 2003 que pone al sector en una situación desventajosa porque revela una pérdida en las posibilidades de compra de los maestros. La causa de esta situación es la combinación entre remuneraciones que permanecen fijas nominalmente a lo que se suma el efecto de la inflación que comienza a hacerse notar en esos tiempos, cada vez con mayor intensidad. Esto implica que hay un rezago en el ajuste por inflación, donde los salarios van por detrás de los precios. Luego se observa una fuerte recomposición con ajustes nominales que van por encima de la evolución de los precios. Esta situación se sostiene durante un tiempo, hasta que nuevamente

los sueldos docentes quedan por detrás, circunstancia que se acentúa por el impacto del impuesto a las ganancias en estos últimos años.

Del análisis de los números se desprende que se ven más afectados quienes tienen mayor antigüedad, quienes tienen funciones adicionales a su tarea docente, quienes tienen menos posibilidades de hacer deducciones del impuesto a las ganancias. Si bien el análisis se concentra en un caso básico y sencillo, se infiere que cuanta mayor dedicación tengan los docentes peores son los resultados.

NOTA: para la elaboración del presente análisis se utilizó información de SUTEBA, SADOP (Bahía Blanca), Dirección General de Cultura y Educación de la provincia de Buenos Aires e INDEC.

Al problema de desactualización del salario real docente se suman las gravísimas dificultades fiscales que actualmente enfrenta la provincia de Buenos Aires, lo que plantea una oscura perspectiva no solamente para el sector educativo sino para todos los empleados de la provincia, limitando las posibilidades de recomponer dignamente la situación salarial dado que el problema excede por completo la capacidad y la voluntad que pueda tener la provincia para hacerlo. Los actuales recursos públicos, con caída en los recursos propios y alta dependencia fiscal de un gobierno nacional que no gira los fondos, ponen un límite inamovible al conflicto aún en un año electoral en el que cualquier gobernante querría minimizar los conflictos con sus empleados. Estas últimas consideraciones se encuadran más en un análisis político que en el estudio de la evolución de las remuneraciones docentes. ■

Superficie media agropecuaria: un escenario actual inviable

El total de explotaciones que funcionan en el partido de Bahía Blanca alcanza aproximadamente las 260 y en términos de extensión un porcentaje muy alto funciona con menos de 1.200 hectáreas.

La importante pérdida de ingresos reales para el sector ganadero en el actual proceso inflacionario perjudica particularmente a la actividad por sus propias características de inercia productiva y comportamiento cíclico.

Uno de los principales factores explicativos del presente escenario de la ganadería reside en la política económica nacional de atraso cambiario y restricciones a las exportaciones en un momento del ciclo productivo actual.

La situación estable en términos de valores nominales que caracteriza a la ganadería bovina desde el año 2011 en un contexto de incremento en el nivel general de precios, plantea un interrogante relacionado a la viabilidad de la superficie media agropecuaria a nivel local. En este sentido, considerando el perfil productivo que caracteriza al partido de Bahía Blanca en donde predomina la ganadería bovina, los sistemas de producción existentes y las superficies operativas reales de cada explotación agropecuaria del partido mencionado, se pretende reflejar en el presente análisis la evolución referida a la superficie necesaria que permita generar los ingresos suficientes para adquirir la canasta de consumo familiar¹ y comparar este resultado con la situación real. El objetivo del informe radica en establecer la evolución de la superficie agropecuaria necesaria para cubrir las necesidades de una familia tipo de 4 personas y al mismo tiempo la evolución normal de la explotación como empresa.

En la actividad ganadera los componentes de la estructura de costos reflejan una tendencia creciente en términos de producto, principalmente a partir del año 2012. De esta manera el sector primario requirió de un mayor nivel de producto para cumplir con los gastos vinculados a la producción y por lo mencionado en el párrafo anterior también para la vida personal. La perspectiva no es alentadora dado que existe un sensible deterioro en los resultados sectoriales teniendo en cuenta los sistemas de producción representativos a nivel local, caracterizados por importantes limitantes productivas. En este estudio se consideraron los modelos utilizados por la oficina local del INTA, en los cuales predominan las prácticas de manejo tradicional carentes de intensificación tecnológica.

La importante pérdida de ingresos reales para el sector ganadero en el actual proceso inflacionario perjudica particularmente a la actividad por sus propias características de inercia productiva y comportamiento cíclico. Uno de los principales factores explicativos del escenario que presenta la ganadería, se encuentra en la política económica nacional de atraso cambiario y restricciones a las exportaciones en un momento del ciclo productivo actual donde se verifica una oferta creciente de carne vacuna. Esto determina que el volumen adicional de carne se comercialice en el mercado interno y dada la imposibilidad de reducir la producción instantánea por aspectos biológicos, la oferta excede a la demanda y las cotizaciones a nivel primario manifiestan una estabilidad respecto a los demás bienes y servicios de la economía. Las perspectivas a nivel sectorial en este contexto y ante una demanda interna que

¹Canasta de consumo familiar estándar estimada por el CREEBBA de manera mensual a partir del relevamiento general de precios.

comienza a mostrar síntomas de contracción producto del estancamiento económico observado, plantean un escenario altamente probable de menor inversión, aspecto que muy posiblemente termine afectando el nivel de producción global. La menor o mayor intensidad que presente este proceso, desencadenará en una fase de estancamiento o disminución productiva dentro del ciclo ganadero.

A principios del año actual se produjeron aumentos en las cotizaciones corrientes de la hacienda en pie hasta alcanzar los niveles nominales de marzo del año anterior, mostrando un comportamiento de actualización atrasada respecto a los precios. A pesar de esto se mantiene una pérdida en términos reales equivalente al incremento en el nivel general de precios y en base a la situación económica general, no existen argumentos que permitan anticipar nuevos aumentos en el corto plazo, por lo menos mientras se mantenga una oferta excedente como la observada actualmente. Estos factores describen un marco negativo respecto a la probable evolución de la superficie media agropecuaria requerida en el futuro, por lo que el análisis respecto a su trayectoria previa que se describa a continuación, adquiere el carácter de importante en el sentido de establecer la posición en la que se encuentra el sector a nivel local, en vistas de la proyección expresada anteriormente.

Síntesis metodológica y elementos de análisis

El análisis se concentra en el partido de Bahía Blanca dado que para el mismo se pudieron obtener las superficies reales que cada empresa agropecuaria explota a nivel local permitiendo comparar y establecer mejores conclusiones que las observadas a partir de la información aportada por las partidas catastrales, las que en su mayoría no coinciden con la superficie real explotada.

Con la definición de un modelo de producción representativo para el partido analizado a partir de los indicadores productivos predominantes definidos a nivel local por el INTA², se estimó por hectárea el margen bruto, los gastos de estructura aproximados y algunos impuestos (inmobiliario e impuestos a los débitos y créditos) para obtener así el resultado neto antes de impuestos. A partir de este resultado y utilizando el valor de la canasta familiar calculada por CREEBBA mensualmente, se pudo obtener el requerimiento en términos de superficie local para cubrir esta canasta de bienes y servicios definida para una familia promedio durante un año.

La referencia temporal abarca el periodo 2010-2013 dado que durante esos años es posible analizar el efecto del incremento en el nivel general de precios y su consecuencia respecto a los requerimientos de superficie productiva a nivel local. Precisamente por esta razón, representa uno de los elementos centrales para realizar el análisis dado que este indicador acumula una variación positiva superior al 80%, mientras que las cotizaciones ganaderas durante ese periodo se mantuvieron estables en términos nominales.

Resultados en términos de superficie requerida

Si bien los resultados a partir de lo expresado anteriormente se pueden predecir fácilmente en términos generales, el número preciso permite tener una idea certera respecto a la situación a nivel local. En el Cuadro 1 se puede observar la evolución

²Agencia de
extensión INTA
Bahía Blanca-EEA
Bordenave, Hoja
Técnica nº 35.
Octubre 2012.

durante el periodo considerado, donde se aprecia el importante incremento en términos de superficie requerida duplicando la extensión necesaria entre el año 2011 y el año actual. Esto se explica por diversas razones, aunque principalmente por el estancamiento en las cotizaciones ganaderas, el incremento en los costos y el aumento en el nivel general de precios reflejado en la evolución de la canasta de consumo familiar.

En la primera columna se presenta el margen neto de la explotación representativa para el partido a valores corrientes, elemento que muestra una reducción en términos nominales a partir del año 2011 donde alcanza el valor máximo. Justamente en ese periodo se alcanza la menor superficie requerida para adquirir la canasta de consumo familiar, año en el que se obtienen los más altos valores de la principal categoría comercializada a nivel local. A partir de ese momento comienza una tendencia creciente en las hectáreas necesarias para cubrir la canasta considerada y un estancamiento en las cotizaciones ganaderas como en el caso del ternero. A valores actuales los requerimientos superan las 1.200 hectáreas, como se puede apreciar en el mismo cuadro.

Cuadro 1

Período	Resultado neto (\$/ha en valores corrientes)	Canasta de consumo familiar (Índice base 2010 = 100 CREEBBA)	Has requeridas para cubrir la canasta familiar	Valor ternero remate feria (\$/kg vivo en valores corrientes)
2010	86	100	705	8,6
2011	126	125	595	11,8
2012	105	158	915	11,9
2013*	90	181	1225	12

* a valores de marzo

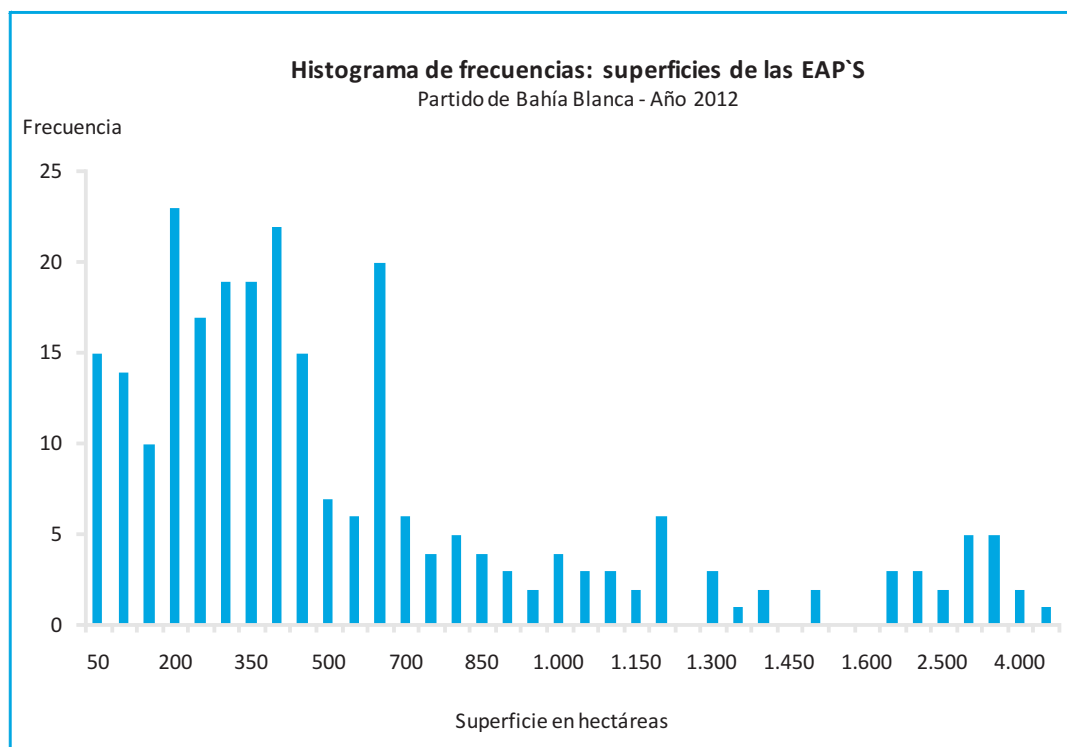
Fuente: estimaciones CREEBBA

Análisis comparativo

Para poder obtener conclusiones concretas respecto a la situación del sector a nivel local se requiere de información acorde a la superficie real por explotación que se encuentra en el partido analizado para de esta manera comparar con los resultados obtenidos anteriormente. En este sentido los datos aportados por FUBAROSA respecto a la superficie de cada establecimiento permiten tener con máxima precisión la cantidad y extensión de cada una de las empresas agropecuarias que funcionan en el partido analizado. De esta manera se relevaron todas las explotaciones que componen el partido de Bahía Blanca en base al funcionamiento unificado de las mismas. Es decir se agruparon las explotaciones que funcionan realmente como unidad económica en base a su dominio, en base a las superficies de cada una de ellas.

El total de explotaciones que funcionan en el partido de Bahía Blanca alcanza aproximadamente las 260 y en términos de extensión un porcentaje muy alto funciona con menos de 1200 hectáreas. Concretamente solo un 10% supera esta superficie

Gráfico 1



y representa a partir de lo expresado en el gráfico 1 un número cercano a los 30 establecimientos. Al comparar este dato con los resultados obtenidos en el apartado anterior se puede concluir que en el partido analizado el funcionamiento normal de la actividad agropecuaria, es decir considerando un retiro que permita cubrir los gastos normales de una familia promedio y al mismo tiempo cubrir los costos que permitan un funcionamiento sustentable de la empresa, solamente será posible en una cantidad reducida de explotaciones agropecuarias. En el resto, lo podrá cumplir de manera deficitaria y en muchos casos directamente será inviable a partir de su escala de producción, sobre todo considerando que la superficie modal es de 400 hectáreas.

La participación de las empresas que se encuentran por debajo de la superficie mínima requerida en el total es muy importante y describe el marco en el cual se encuentra el sector a nivel local. La baja productividad por hectárea que caracteriza al sector agropecuario regional, no permite evitar la necesidad de requerir mayor superficie para poder alcanzar este umbral mínimo. Desde esta perspectiva se espera que sea necesario incrementar la escala de cada explotación, es decir concentrar la superficie en menos cantidad de productores, algo que viene sucediendo desde hace más de 50 años cuando existían cerca de 500 explotaciones, el doble que las existentes en la actualidad.

Conclusiones

Al considerar los aspectos centrales del presente informe se pueden establecer algunas conclusiones de carácter estructural. La zona analizada manifiesta limitaciones productivas marcadas, dado que en promedio desde hace más de 30 años no se reflejan modificaciones sustanciales en este aspecto. Por esta razón su evolución es cíclica y

atada a condiciones macroeconómicas favorables o desfavorables, pero en promedio refleja una tendencia negativa. Al mismo tiempo y en cierta manera asociado a las restricciones expresadas precedentemente, las condiciones macroeconómicas que han imperado durante décadas posicionan al sector en un punto de fragilidad al no poder evitar las consecuencias a partir de un mayor nivel de productividad, como si sucede en otras regiones más fértiles y con mejores condiciones climáticas. Dejando de lado estas cuestiones estructurales, en el presente informe se puede observar que en el actual escenario la superficie media agropecuaria a nivel local se presenta como deficitaria para cubrir los requerimientos mínimos.

Las conclusiones serían aún más negativas en caso de incorporar completamente en el análisis las modificaciones impositivas que se han implementado en los últimos meses, en este caso los resultado por hectárea se reducirían sustancialmente y los requerimientos en términos de superficie se incrementarían.

En un contexto económico como el actual, en donde existe un importante deterioro de los ingresos en términos reales, al sector agropecuario local se le presenta un escenario acotado en términos de alternativas viables para mejorar los resultados. Mayor productividad en la misma superficie, incrementar la escala de superficie, una mejora en términos de cotizaciones o una modificación en la política económica nacional, son las alternativas posibles. Entre estas posibilidades la de mayor probabilidad y con algunas limitaciones en el corto plazo se asocia al incremento en la superficie media, las restantes presentan un alto grado de incertidumbre de concreción. No obstante no se puede descartar su ocurrencia, aunque no dependerán de factores asociados al dinamismo propio del sector.

Las perspectivas no presentan un marco favorable si continúa este escenario de precios relativos que perjudica crecientemente al sector en los últimos años. Se anticipa un nuevo proceso de descapitalización o endeudamiento para cubrir resultados negativos en las explotaciones que no tengan la escala suficiente para evitarlo. Menor inversión y un efecto directo sobre el nivel de productividad, seguramente serán denominadores comunes en la próxima campaña, elemento que repercutirá sobre toda la cadena de valor asociada al sector agropecuario regional. ■

Análisis de coyuntura

Industria, comercio y servicios

Durante los meses de verano la situación general de las empresas de la ciudad empeoró respecto al bimestre noviembre - diciembre, comportamiento que resulta normal para esta época del año. El saldo de respuesta del indicador de situación general pasó de +15 a +10, con un 22% de los consultados que calificó la situación general de su empresa como buena, un 64% como normal y un 12% como mala. Haciendo un análisis desagregado por sectores, el de Servicios presentó una baja importante en el saldo de respuesta del indicador de situación general pasando de +26 a +12, disminución que se manifestó en rubros como: Publicidad, Servicios Informáticos, Hoteles y Transporte de carga. Por el lado del Comercio el desenvolvimiento se mantuvo invariable. La Industria también mostró un desempeño levemente inferior al mes anterior principalmente sentido por la industria alimenticia, los frigoríficos y las químicas.

Consultados sobre la situación general de enero y febrero de 2013 comparando con el mismo bimestre de 2012, los empresarios respondieron lo siguiente: un 9% se vio mejor, un 16% peor la mayor parte se mantuvo normal. En consecuencia, el indicador de saldo de respuesta arrojó un resultado negativo lo cual significa una desmejora de las condiciones económicas generales de las empresas en el presente año.

En cuanto a las ventas, se registró una fuerte disminución del saldo de respuesta del indicador para el sector comercial (+13 a -14), para los Servicios (+13 a -10) y para la Industria

(+13 a -10). En el agregado, un 11% vendió más que el bimestre anterior, un 64% igual y un 22% menos. Esta caída resulta normal para ésta época de vacaciones, no obstante ello, algunos encuestados manifestaron haber tenido un febrero similar al de 2012, con bajos niveles de actividad que se explica en buena medida por la cantidad de feriados que hubo este año y que derivó en un incremento muy notorio del gasto en bienes y servicios vinculados al turismo, gasto que no recae en la ciudad. Los rubros que más la sintieron la merma fueron: Imprentas, Metalúrgicas, Indumentaria, Hoteles y Agencias de Publicidad.

A nivel nacional, de acuerdo a los informes de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), las cantidades vendidas por los comercios minoristas cayeron 3,2% en febrero frente a igual mes del año pasado. Así, febrero volvió a mostrar un consumidor muy cauto a la hora de tomar sus decisiones de gasto. La mayoría de los rubros relevados tuvieron retrocesos interanuales en sus volúmenes de ventas, registrándose las mayores bajas en la actividad Inmobiliaria, Electrodomésticos, Perfumería, Neumáticos y Muebles. De alguna manera, el fuerte movimiento turístico de la temporada desvió gastos a otros rubros (principalmente servicios), que derivó en un menor consumo de bienes, y el comercio minorista lo sintió. Con el resultado de febrero, las ventas minoristas medidas en cantidades iniciaron el primer bimestre del año con una caída de 1,5% frente al mismo periodo del año pasado.

Respecto a las expectativas para marzo y abril los empresarios esperan un repunte en las ventas, que sería

el habitual para estos meses del año. Los consultados coinciden en que el inicio de año presenta a los consumidores muy cautelosos al momento de realizar sus gastos. Es que si bien las expectativas generales sobre sus ingresos y empleo siguen siendo positivas, la incertidumbre sobre la evolución que tendrán en los próximos meses algunas variables macroeconómicas esenciales para la economía, como son los precios, el dólar, y el crecimiento, retrae la demanda en general.

En síntesis, podría decirse que los primeros meses del año se observó preocupación en torno a la desaceleración de la actividad económica en un año electoral. El tema recurrente de los empresarios bahienses fueron los feriados largos de febrero al igual que el año anterior, ya que como la ciudad no es un lugar de atracción turística, la gente se fue a otros lugares y gastó su dinero afuera, restando así capacidad de gasto en la ciudad al momento del regreso. A lo señalado se agrega una alta preocupación por el congelamiento de precios que consideran peligroso para una economía con expectativas tan cambiantes y a la vez dispares.

Comentarios sectoriales

Indumentaria. La venta se resintió por factores estacionales pero fue más intenso que años anteriores. Según los empresarios del sector, la clase media tiene menor poder adquisitivo y compran menos a lo que se les suma que los sueldos de los empleados del sector aumentaron en 2012 alrededor de un 30 % o más y la mercadería no aumentó más del 20% con lo cual tuvieron pérdida de rentabilidad.

Farmacias. Excepto algunas grandes firmas, la mayoría de las farmacias sufrieron una caída interanual de ventas a lo que se suma el atraso de pagos de las obras sociales.

Restaurantes. Los feriados de febrero impactaron negativamente en los restaurantes por la falta de gente en la ciudad. Los empresarios gastronómicos manifestaron tener alta presión impositiva sumado a elevados aportes patronales y precios de los insumos en continuo aumento lo cual no generan buenas perspectivas en el sector dado que aún manteniendo el número de cubiertos, los gastos son mayores en relación a los ingresos.

Electrodomésticos y Servicios informáticos. Los empresarios de ambos rubros siguen con faltantes de productos por los problemas para importar, problema que tuvieron a lo largo de todo el 2012.

Hoteles. Mayor competencia en el rubro a nivel local y menor cantidad de turistas que pasaron por la ciudad en los meses de verano fueron dos motivos que llevaron a que la ocupación hotelera este año fuera menor a la del año pasado.

Jugueterías. Las ventas de Navidad influyeron notablemente en noviembre y diciembre, mientras que en "Reyes" se perdieron muchas ventas por falta de productos agotados en diciembre, tanto nacionales como importados. Las expectativas son malas para las jugueterías tradicionales dado que la suba de los gastos relacionados a las importaciones del 7% al 35% implica un considerable aumento de precios que va a repercutir directamente sobre la demanda.

Agencias de publicidad. Los servicios publicitarios suelen ser considerados un "fusible" de la economía local dado que al menor deterioro de la actividad son los primeros en sentirlo. Al respecto los encuestados opinaron que notan mucho estancamiento en la ciudad y remarcaron que con los aumentos de los costos de publicidad en radio y medios gráficos la mayoría de los clientes han postergado sus campañas de publicidad para abril.

SITUACION GENERAL	Buena 22%	Normal 66%	Mala 12%
TENDENCIA DE VENTAS¹	Mejor 13%	Igual 65%	Peor 22%
SITUACION GENERAL²	Mejor 10%	Igual 74%	Peor 16%
EXPECTATIVAS SECTORIALES	Alentadoras 13%	Normales 77%	Desalent. 9%
EXPECTATIVAS GENERALES	Alentadoras 5%	Normales 79%	Desalent. 16%
PLANTEL DE PERSONAL¹	Mayor 9%	Igual 83%	Menor 8%

1- respecto a bimestre anterior

2- respecto a año anterior

Alimentos. Los comercios minoristas notaron que febrero fue peor que enero. Los feriados afectaron negativamente a las ventas. Sin embargo sobre fines de febrero, al término de las vacaciones tuvieron un repunte que les ayudó a compensar las pérdidas del bimestre. En el caso de la industria alimenticia, el congelamiento de precios disminuye la rentabilidad de los proveedores de los hipermercados debido a que sus costos mantienen una tendencia alcista.

Vehículos. Según datos de la Dirección Nacional de Registro de Propiedad del Automotor (DNRPA) en el país se patentó un 1% más que el mismo bimestre del año pasado, mientras que en Bahía Blanca el porcentaje fue mayor, de un 8%. Esta situación se explica por el aumento de la financiación de los autos 0 Km. Lo que manifestaron los empresarios bahienses fue que el 50% de las operaciones de venta de 0 km. son financiadas. Esto se debe a que ha crecido mucho la financiación de las terminales a tasas subsidiadas. Por eso se explica también que los autos usados no se puedan financiar

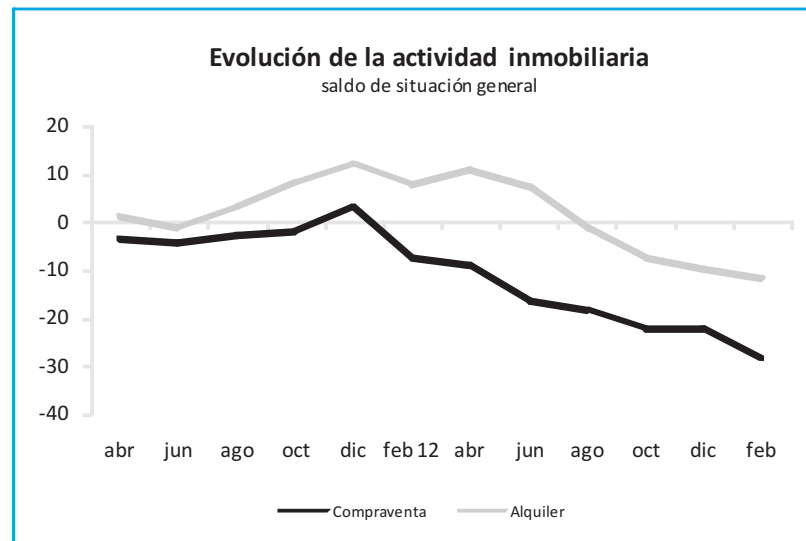
tanto, porque ahí ya no intervienen las terminales y entonces el costo financiero es mucho más alto.

Al respecto, según informes de la Asociación de Financieras de Marcas Automotrices (AFIMA), que funciona en el seno de la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA), el número de vehículos cero kilómetro vendidos mediante financiación representaron más del 40% del total de patentamientos registrados en 2012, lo que significa un incremento del 3,3% respecto al año anterior. En particular 2012 cerró con una participación de 40,2% sobre el total de los patentamientos. Las cifras dicen entonces que de cada 10 vehículos que se vendieron en el país en los últimos 12 meses 4 de ellos fueron en cuotas. En lo que respecta a los acreedores prendarios, los datos de AFIMA precisaron que los planes de ahorro alcanzan un 34,7% de participación; los bancos 30,1%; las financieras de marca de automotrices un 29,3%; las terminales 0,2% y los concesionarios 0,2%.

Mercado inmobiliario

La plaza inmobiliaria bahiense sufrió un descenso en su nivel de actividad durante el primer bimestre del año, tanto en operaciones de compraventa como de alquiler. La caída fue más pronunciada en el primer caso, a la vez que el segmento mantuvo su situación regular. En el caso de las locaciones, la merma tuvo lugar dentro de los rangos de actividad definidos como normales.

La actividad de compraventa se encuentra especialmente afectada por la incertidumbre y la falta de precios de referencia claros, producto del proceso de inflación y desdoblamiento del tipo de cambio, con creciente brecha entre el dólar oficial y el paralelo. Esta situación, sumada a la falta de alternativas rentables y seguras de resguardo de inversión y resguardo de ahorros, provoca de manera progresiva un retiro de propiedades de la venta, a la espera de un cuadro más claro de opciones más rentables para la colocación de fondos. A la vez, la demanda se encuentra deprimida por dos tipos de situación: una es el menor rendimiento de los salarios frente al avance de la inflación y la incertidumbre respecto del futuro cercano en torno al empleo y las remuneraciones, sumado al hecho de un mercado crediticio restringido. La segunda situación atañe al menor interés puesto de manifiesto por aquellos agentes con reservas de dólares, en un escenario de creciente alejamiento entre el dólar oficial y el blue y con alta probabilidad de devaluación abierta que, en este contexto, prefieren momentáneamente conservar sus divisas. Por otra parte, y tal como lo revela el estudio especial publicado en esta edición, el esfuerzo de adquirir una vivienda se ha duplicado en dólares desde la salida de la convertibilidad y se ha incrementado en pesos alrededor del mil por



ciento. De hecho, la depreciación de la moneda, exacerbada por el cepo cambiario, ha determinado que sólo en los dos últimos años, el valor de las propiedades en pesos se haya elevado en el orden del 80%. Sin dudas este panorama es el que se traduce con claridad en las encuestas de coyuntura.

En el caso de los alquileres, aunque el ajuste de los valores en concordancia de la inflación, el escaso rendimiento de los propietarios y la escasez de propiedades para locación condicionan la actividad del segmento, la situación es comparativamente mejor respecto del mercado de compraventa. De hecho, el mercado de alquiler se comporta parcialmente como segmento complementario, captando parte de la demanda que se retira de la operatoria de compraventa.

En el análisis por rubros para el segmento de compraventa, se tiene que solamente registraron situación normal las casas y los lotes para horizontales y locales. En el primer caso, asimismo, se verificó un volumen menor de operaciones que en el bimestre pasado. En cuanto a los terrenos, la actividad fue levemente mayor. El resto de las categorías presentó un saldo de demanda regular. Los departamentos funcionales, de uno

y dos dormitorios y las cocheras fueron los más afectados, al desmejorar la situación normal que presentaban hasta el período anterior. El resto, esto es, los pisos, los locales, los depósitos y los lotes para casas, prolongaron la situación normal ya exhibida en los meses anteriores, aunque con menor concreción de transacciones.

Con respecto a enero-febrero del año pasado, todos los rubros sin excepción registraron caídas en el nivel de actividad e incrementos de precios en dólares.

El comportamiento desagregado de los rubros que integran el mercado locativo semana que las casas, los pisos y departamentos de tres y más dormitorios y los departamentos de dos dormitorios continuaron con situación normal, registrando incrementos en la cantidad de contratos celebrados. En tanto, los funcionales y departamentos de uno y dos dormitorios mantuvieron su saldo de demanda normal pero sin variaciones en el volumen operado. Los locales y las cocheras evidenciaron mermas en la cantidad de alquileres, pasando su situación de normal a regular. Finalmente, los depósitos continuaron con performance regular, aunque con menor cantidad de contratos locativos cerrados.

En relación a igual período de 2012, todos los rubros redujeron su nivel de actividad en materia de alquileres, excepto departamentos funcionales, de uno y dos dormitorios, que presentaron guarismos similares. En cambio, los valores locativos experimentaron ajustes ascendentes en todos los casos.

Las expectativas de los operadores inmobiliarios de Bahía Blanca son, en esta oportunidad, idénticas con respecto a los dos segmentos de actividad del mercado inmobiliario (compraventa y alquiler). Lo que expresan, con respecto a la situación esperada para los próximos meses es cautela en el 67% de los casos y pesimismo en el 33% restante. Un dato saliente es que no se registraron respuestas optimistas en esta oportunidad. En síntesis, predomina la incertidumbre y, por el momento,

ningún agente aguarda que haya cambios positivos en las condiciones del sector en el corto y mediano plazo.

Coyuntura de Punta Alta

Durante el primer bimestre del año 2013 el ritmo de actividad económica de la ciudad de Punta Alta disminuyó como suele suceder en estos meses de verano. La mayor parte del personal de la Base Naval Puerto Belgrano salió de vacaciones motivo por el cual algunos comercios cerraron por varios días especialmente en el mes de enero.

Las ventas disminuyeron respecto al bimestre anterior especialmente a partir del 15 de enero con motivo de la menor cantidad de gente circulando por los comercios puntaltenses, luego

repuntaron en los últimos días de febrero después de los carnavales. El saldo de respuesta en este caso también pasó de la categoría Buena con la que se calificaba en noviembre-diciembre a Normal con tendencia regular (bajó de +29 a -18). De los consultados, apenas un 6% dijo haber vendido más, y un 24% menos. El resto mantuvo su nivel de ventas respecto al último bimestre del año 2012.

Por su parte, el indicador de situación económica mostró un saldo de respuesta similar al bimestre anterior, pasando de +20 a +23 y manteniéndose así en la categoría Buena. En este sentido, los comerciantes advirtieron que la baja registrada en los meses de verano fue la esperada y que por eso consideran que la situación se mantuvo como meses anteriores.

Haciendo una comparación desesta-

cionalizada respecto del mismo bimestre del año 2012, el saldo de respuesta también se mantuvo en niveles similares, con una mayoría que se encontró igual, un 16% mejor y un 18% peor. La diferencia con el mismo bimestre del año pasado fue que en 2012 la disminución de la actividad en los meses de verano fue mayor a la esperada, en cambio, en mismos meses de 2013 la disminución ya estaba prevista y los tomó mejor posicionados.

En cuanto a las expectativas, los empresarios son optimistas respecto a cada uno de los sectores y esperan que marzo y abril sean meses económicamente mejores producto del comienzo de clases y el retorno de las vacaciones de la mayor parte de la población, aunque temen que el feriado largo de semana santa les reste demanda.

Por otro lado, respecto a las perspectivas sobre la economía

general las expectativas son menos alentadoras ya que muchos aseguran que el aumento constante de precios, la falta de liquidez, y los problemas con los sueldos de los empleados estatales provocarán problemas sociales que sumado al año electoral dará como resultado un panorama de mucha incertidumbre.

Los planteles de personal permanecen iguales que meses anteriores y no hay intenciones de aumentarlos por el momento.

En síntesis, la situación económica general de las empresas puntaltenses ha mostrado la baja producida por el efecto estacional, sumándole el factor adicional como fueron los días de inactividad de febrero. Las expectativas generales son pesimistas aunque en el corto plazo se espera el repunte habitual de la actividad dado el comienzo del ciclo lectivo y que la gente ya está nuevamente circulando por la ciudad. ■