

¿Hacia dónde va la Argentina?

■
La mejor defensa de los intereses de la Nación consiste en normalizar la relación del país con la comunidad internacional en el menor tiempo posible.

■
La reactivación no asegura el crecimiento: pese al repunte de la demanda interna y las oportunidades de negocios generadas por la devaluación, hay ausencia de inversión.

■
La estrategia oficial no responde apropiadamente a los intereses de largo plazo de la nación, por cuanto aísla cada vez más al país de la comunidad internacional.

A lo largo de los últimos meses, los indicadores económicos refuerzan la evidencia de una muy importante recuperación en el nivel de actividad productiva del país. De mantenerse esta tendencia, el crecimiento del producto a lo largo del año podría acercarse al 8% anual; acompañado de una trayectoria descendente en los niveles de desocupación y estabilidad de precios. Esta situación permite descomprimir la tensión generada por el derrumbe económico de fines del 2001 y amplía los tiempos para la búsqueda a soluciones de fondo.

La tasa de crecimiento del Producto Bruto para el próximo año podría ubicarse entre el 4 o 5%. A primera vista, éste parecería un resultado satisfactorio. Desde una perspectiva de más largo plazo, la impresión resulta diferente por cuanto a este ritmo de expansión, la economía estaría alcanzando los niveles de ingreso previos al colapso (2001) en el transcurso del año próximo y su máximo nivel de ingreso histórico (registrado en 1998) recién transcurridos al menos tres años más.

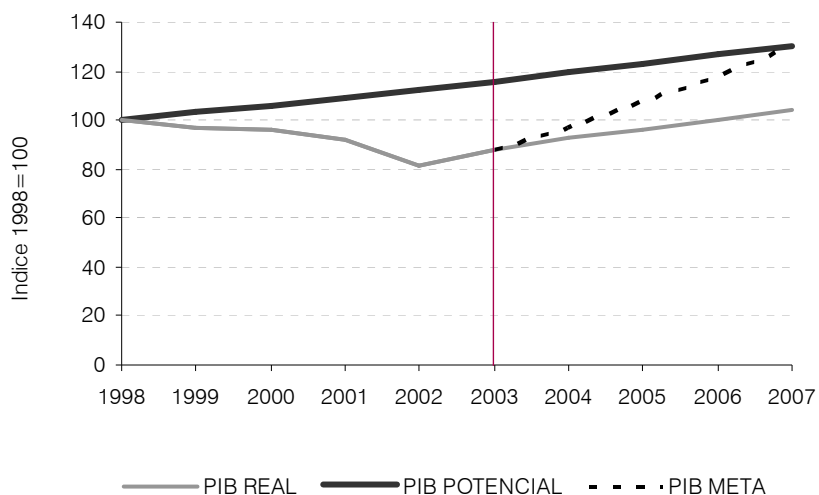
Esta trayectoria ubicaría al país en el 2006 en un nivel de ingreso equivalente al registrado en 1998. Bajo el supuesto de una tasa de crecimiento de largo plazo o promedio del 3% anual, al finalizar el mandato del actual del gobierno (2007), el Producto Bruto real representaría tan sólo el 80% del Producto Bruto Potencial. Las mencionadas proyecciones se representan en el Gráfico 1.

Para que esta diferencia resulte nula, el país debería crecer a tasas del 10% anual por el término de los próximos cuatro años. Alcanzar y mantener tasas de crecimiento de este orden resulta poco probable. Bajo la hipótesis más realista de tasas de crecimiento sostenido del 6% anual, se requeriría por lo menos una década para lograr la convergencia con el ingreso potencial. A partir de allí, recién podría fijarse metas más ambiciosas de acortar diferencias con respecto al nivel de ingreso de países más desarrollados.

Es interesante también formular algún análisis prospectivo del cuadro ocupacional, bajo la hipótesis oficial en torno al crecimiento esperado para los próximos años. A un ritmo de crecimiento del 4/5% anual, asumiendo una relación de dos puntos de aumento en el PBI por cada punto de disminución en el desempleo, se requerirían entre dos y tres años para alcanzar tasas de desempleo de un dígito. Los niveles de desocupación, tan elevados como persistentes, representarían un factor de riesgo importante en torno a la sustentabilidad de la política económica actual en el mediano plazo.

Bajo la hipótesis más realista de tasas de crecimiento sostenido del 6% anual, se requeriría por lo menos una década para lograr la convergencia con el ingreso potencial.

Argentina: dónde esta y dónde podría estar...



Reactivación no es crecimiento

La Argentina atraviesa un proceso de reactivación, una fase que antecede pero no asegura el crecimiento. La reactivación es un proceso transitorio impulsado por un mayor gasto interno en bienes de consumo a partir del aprovechamiento de alguna fuente de financiamiento, de carácter transitorio. En el país, estas fuentes han sido ingresos de capitales externos y /o precios inusualmente elevados de sus principales productos de exportación. Tan pronto se agotan o revierten estos factores de carácter extraordinario, la economía experimenta una fuerte contracción de la actividad. La experiencia económica del país de los últimos treinta años ilustra estos ciclos de violentas alzas y bajas en torno a una tendencia estable del ingreso por habitante.

A diferencia de la reactivación, el crecimiento es un proceso duradero a través del cual, el país aumenta en forma continua, la capacidad de producción y por lo tanto, de generación de ingresos de la población. Su principal impulso radica en un sostenido aumento del gasto en inversión, financiado por la acumulación de ahorro interno y la captación de fondos del exterior.

El proceso de reactivación de la economía argentina, iniciado durante el segundo semestre del año anterior, surge de una gradual recomposición de la demanda interna de bienes de consumo. Las vías principales de financiamiento del incremento del gasto han sido la monetización de parte del abultado superávit comercial y la reasignación de ahorros liberados del sistema bancario. El "rebote" del consumo ha generado efectos multiplicadores en el corto plazo. Recurriendo a viejas teorías, hay quienes señalan que sería el preludio del crecimiento dado que el mismo proceso de expansión induciría nuevas inversiones de capital.

Al observar la situación actual del país, el razonamiento anterior no parece brindar una explicación adecuada. Pese al fuerte crecimiento de la demanda interna y las oportunidades de negocios generadas por la depreciación de la moneda, las inversiones se destacan por su ausencia. Más aún, al no renovarse la infraestructura y equipos de producción, se agota el capital existente; al tiempo que crece el riesgo de enfrentar inesperados cortes en el suministro de servicios vitales para la producción.

A diferencia de la reactivación, el crecimiento es un proceso duradero a través del cual, el país aumenta en forma continua, la capacidad de producción y por lo tanto, de generación de ingresos de la población.

El problema de la falta de inversiones surge por la ausencia de un horizonte claro y por lo tanto, revela desconfianza e incertidumbre de los empresarios en sus percepciones sobre el largo plazo.

El verdadero problema: fuga de ahorros

La medida de la desconfianza en la gestión actual del gobierno está representada por los más de u\$s 3 mil millones que los ahorristas locales optan por “fugar” del sistema.

Pese a la reactivación, persiste la fuga de capitales a través de transferencias de fondos al exterior o por la sencilla vía de atesorar dólares en cajas de seguridad o en algún rincón de la propia casa. De acuerdo a la información del Banco Central, el ingreso de divisas al país en los primeros nueve meses del año ascendería a u\$s 10 mil millones, producto de liquidaciones de exportaciones de u\$s 18,6 mil millones e importaciones por u\$s 8,6 mil millones¹. La oferta de divisas del período se completó con ingresos de fondos del exterior (u\$s mil millones), principalmente destinadas a operaciones financieras de corto plazo. El total de dólares ingresados al país se dirigieron a la realización de pagos netos al exterior en concepto de intereses de deudas (\$ 1,8 mil millones), cancelación de préstamos (u\$s 900 millones), giro de utilidades (u\$s 650 millones) y contratación de diversos tipos de servicios a empresas del exterior (u\$s 250 millones). De los u\$s 7,5 mil millones restantes, unos u\$s 3,2 mil millones fueron demandados por el sector privado en tanto que la mayor parte de los dólares restantes fueron adquiridos por el Banco Central. En otros términos, la medida de la desconfianza en la gestión actual del gobierno está representada por los más de u\$s 3 mil millones que los ahorristas locales optan por “fugar” del sistema. Cabe tener presente que la interrupción de los pagos en divisas por parte del gobierno, determina que la demanda actual se ubique en niveles muy inferiores a los que resultarían una vez reestablecidos los mismos mediante un acuerdo con los acreedores.

Importancia de la renegociación de la deuda pública

El problema de la deuda debiera figurar entre la lista de prioridades en la agenda del gobierno. Entre los motivos que se citan para explicar su importancia, se suele hacer referencia a la necesidad de restablecer el crédito externo para abrir canales de financiamiento a futuras inversiones. Una vez agotado el actual proceso de reactivación, y sin acceso al mercado de crédito internacional, el país tendría dificultades para crecer en forma sostenida. También debería admitirse que sin crecimiento, el Estado difícilmente pueda honrar sus compromisos futuros en tiempo y forma.

La renegociación de la deuda pública trasciende la necesidad de reestablecer el crédito externo; representa una instancia ineludible para reinsertar al país en la comunidad internacional. Además de la posibilidad de contar con financiamiento, la participación en el competitivo mercado internacional generará fuertes incentivos a las empresas locales en la búsqueda de mayor productividad y capacidad innovadora.

Revertir la imagen de inseguridad jurídica resulta indispensable. La renegociación de la deuda es una buena oportunidad.

Por otro lado, también debe resaltarse las señales del Gobierno a la Sociedad en torno a la importancia de respetar los derechos de propiedad y la letra de los contratos. Los gestos o señales que transmita el Estado a través de su “actitud” frente al problema de la deuda impaga, resultarán muy relevantes para reconstruir las instituciones básicas requeridas por una sociedad bien organizada. Si el Estado procede discrecionalmente, la Justicia no está en condiciones de asegurar derechos. Revertir la imagen de inseguridad jurídica resulta indispensable. La renegociación de la deuda es una buena oportunidad.

Las señales del gobierno

Las acciones del Gobierno en torno a esta cuestión reflejan otro punto de vista. La primera oferta oficial revela escasa voluntad de pago al plantear, tras sucesivas postergaciones, condiciones inaceptables para los acreedores privados. El ofrecimiento del gobierno no hace más que revelar las escasas posibilidades de cobro a partir del exiguu margen de recursos generados por la meta de superávit fiscal primario (3% sobre PBI), una vez atendidos los compromisos con los organismos multilaterales y los tenedores de títulos emitidos después de la cesación de pagos.

Demorando la resolución del problema y extendiendo la negociación, el Gobierno prioriza el corto plazo intentando aprovechar las ventajas de evitar pagos de divisas al exterior. Otra prueba de la visión de corto plazo es el desaprovechamiento de la recaudación extra generada por las retenciones sobre los principales productos de exportación, que coyunturalmente enfrentan altos precios internacionales. En vez de consolidar el superávit primario, los ocasionales recursos extras han sido asignados a un aumento del gasto corriente.

La estrategia oficial no representa una respuesta apropiada para los intereses de la Nación, centrados en el largo plazo, por cuanto tiende a aislar cada vez más al país de la comunidad internacional. Otra consecuencia negativa derivada de la actitud del Gobierno es la transmisión al resto de la comunidad, de un valor negativo en la conducta de los deudores privados que dificultará la reconstrucción del crédito. A la luz de estas consideraciones, el tratamiento del tema por parte del Gobierno resulta preocupante. Si la meta es reinsertar a la Argentina en el mundo, entonces debería acordarse que el objetivo de la negociación no consiste en pagar lo menos posible, sino en intentar ofrecer un plan de pagos que procure cumplir con los compromisos asumidos de la mejor manera posible.

Es una opción similar a la que se presenta a empresas privadas en concurso de acreedores. La posibilidad de fracaso cabe a cualquier empresa. Lo que diferencia a los directivos es su actitud ante una eventual quiebra. Si su interés es rehabilitar la empresa, se esforzarán y buscarán una salida que dañe lo menos posible los intereses de sus acreedores. El camino del sacrificio puede transformar el problema en una gran oportunidad de construir buena reputación y ganar confiabilidad, a través del mensaje que se trasmite al resto de la comunidad empresaria.

El gobierno prioriza el corto plazo intentando aprovechar las ventajas de evitar pagos de divisas al exterior.

Perspectivas

Las perspectivas para los próximos meses presentan un horizonte despejado aunque con cierta intranquilidad reciente, producto del resurgimiento de protestas callejeras y una creciente sensación de inseguridad. La economía seguirá su curso de reactivación, sustentada en la estabilidad temporaria del tipo de cambio, la expansión monetaria, el elevado margen de capacidad ociosa y los altos precios de los principales productos de exportación.

La certeza de los pronósticos a corto plazo exhibe un marcado contraste con las perspectivas a largo plazo. La mayor preocupación es la aparente falta de preocupación por el largo plazo. Volviendo al párrafo inicial, la situación actual facilita un valioso tiempo para la búsqueda de soluciones. Frente a la cantidad, magnitud y complejidad de los problemas por resolver, esta ventaja luce escasa. Por el momento, no se observan señales claras sobre el rumbo a tomar. Entre tantas dudas, emergen pocas certezas. En algún punto del camino, nos estarán aguardando las fieles consecuencias de nuestras decisiones de hoy, una lección que los argentinos ya debiéramos haber aprendido. ■

Las perspectivas para los próximos meses presentan un horizonte despejado aunque con cierta intranquilidad reciente, producto del resurgimiento de protestas callejeras y una creciente sensación de inseguridad.

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

Reestructuración de la deuda pública e impacto en las AFJP

El Sistema integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP) cuenta actualmente con 11,7 millones de afiliados, de los cuales, 9,3 millones, es decir el 79%, se encuentran adheridos al régimen privado de capitalización.

Luego de la crisis económica desencadenada en 2001, el gobierno dispuso una reestructuración de la deuda pública que provocó que el valor nominal de las AFJP cayera de 41 mil a 28,4 mil millones de pesos.

Más allá del problema puntual de las AFJP, el sistema previsional en su conjunto está en crisis: se estima que en 20104 de cada 10 personas mayores de 65 años no tendrán jubilación y el 80% de ellas vivirá en hogares pobres.

El propósito de esta nota es presentar un panorama del cuadro de situación que se plantea a las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones, como consecuencia del plan de reestructuración de deuda anunciado recientemente por el gobierno. En primera instancia se ofrece una recapitulación sintética de las sucesivas etapas del proceso de quita sufrido por las AFJP a partir de la crisis económica de 2001. En segundo lugar se exponen los resultados de algunos estudios, tendientes a obtener proyecciones acerca del impacto de la reestructuración en el valor de los activos de las aseguradoras sobre las prestaciones para los afiliados al sistema. Luego se presenta una comparación entre los beneficios estimados del sistema de reparto y el régimen de capitalización individual para distintos escenarios de edad de los afiliados y porcentajes de pérdida supuestos en el valor del fondo. Finalmente se puntualizan los aspectos que definen el cuadro de crisis del sistema previsional en su conjunto, más allá del problema puntual de las AFJP, y algunas posibles alternativas de reforma para lograr la viabilidad y mayor transparencia del sistema.

El sistema previsional en cifras

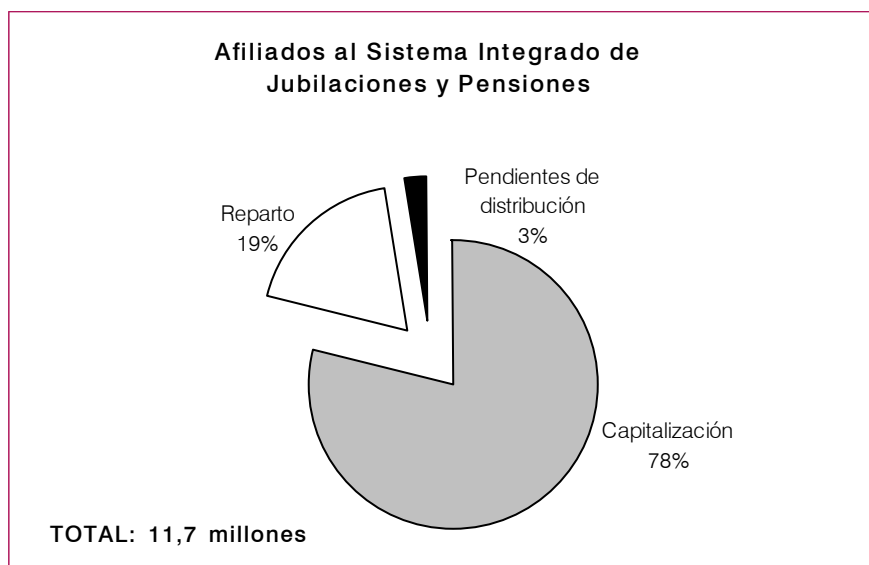
Antes de analizar el impacto de la reestructuración de la deuda pública sobre las administradoras de fondos de jubilación, resulta de interés repasar algunas cifras generales sobre el sistema, a fin de conocer su importancia y principales variables de referencia.

De acuerdo a la información disponible al mes de junio de 2003 y suministrada por la superintendencia de AFJP¹, el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP) cuenta con 11,7 millones de afiliados (Gráfico 1), de los cuales 2,2 millones (19%) se encuentran adheridos al régimen de reparto, 9,3 millones (79%) a capitalización y los restantes 0,3 millones (2%) se califican como pendientes de distribución (trabajadores que no ejercieron la opción del art. 30 de la Ley 24.241). Con respecto a 2002, el número de aportantes del SIJP aumentó 9%.

Durante junio, último dato disponible, hicieron efectivo su aporte 3,9 millones de afiliados: 0,6 millones en el régimen de reparto, 3,1 millones en el de capitalización y 0,2 millones se mantenían como pendientes de distribución. Además, 0,3 millones de afiliados cumplieron sus aportes como monotributistas, contribución que se destina al régimen público.

¹ Fuente: SAFJP - Memoria trimestral N° 36 – agosto 2003.

Gráfico 1



Fuente: SAFJP

El 68% de los afiliados al SIJP se concentra en cuatro jurisdicciones: Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba y Santa Fe.

La edad media de los aportantes adheridos al SIJP es de 40 años, siendo mayor en reparto (52 años) que en capitalización (38 años). El 94% de los aportantes trabaja en relación de dependencia.

Respecto a la distribución geográfica de los afiliados al SIJP, el 68% se concentra en cuatro jurisdicciones: Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba y Santa Fe. Estas jurisdicciones reúnen aproximadamente el 63% de la población del país.

En junio último, el ingreso imponible promedio del SIJP fue \$873, similar al de marzo de 2003. El ingreso medio del régimen de capitalización era levemente inferior al ingreso medio del régimen de reparto. El ingreso mediano fue \$558, indicando que el 50% de los aportantes basó sus aportes en ingresos inferiores a dicha suma.

Régimen de capitalización. El número de afiliados al régimen de capitalización a junio de 2003 asciende a 9,3 millones, con un crecimiento del 1% en el trimestre y del 3% en el año. En el último año se registraron 6 mil cambios de régimen, una disminución del 59% respecto al año previo.

Entre enero y junio de 2003 se produjeron 320 mil traspasos, cifra que representa 3% del total de afiliados y que resulta 19% inferior a la registrada un año antes.

En cuanto a la distribución geográfica, el 71% de los afiliados se concentra en cuatro jurisdicciones: Buenos Aires (35%), seguida por Capital Federal (22%), Córdoba (7%) y Santa Fe (7%).

La edad promedio de los afiliados al régimen de capitalización es 39 años y la edad mediana (superada por el 50% de los afiliados), 37 años. Los valores extremos por jurisdicción corresponden a Santiago del Estero (40 años) y Catamarca (34 años).

El 96% de los aportantes al régimen de capitalización trabaja en relación de dependencia. Los trabajadores en relación de dependencia tienen un ingreso imponible promedio de \$876, que resulta un 53% superior al de los trabajadores autónomos (\$573). La jurisdicción con mayor ingreso imponible promedio es Santa Cruz (\$1.242), mientras que Catamarca y Jujuy son las

Indicadores seleccionados del sistema de capitalización

Cantidad de afiliados	9,3 millones
Edad promedio de los afiliados	39 años
Aportantes en relación de dependencia	96%
Cantidad de beneficiarios	135 mil
Recaudación último año	\$ 2.198 millones
Comisión promedio del sistema	2,26% del salario
Fondos administrados	\$ 42.918 millones
Fondo promedio por afiliado	\$ 4.627
Cantidad sucursales AFJP	904,0

Fuente: SAFJP

que presentan los menores valores (cerca de \$575). El grupo de edad de 40 a 59 años tiene el mayor ingreso imponible promedio y los menores de 25 años, el menor.

La relación aportantes/afiliados es del 34%, similar para mujeres y hombres, pero con significativas diferencias por AFJP.

El número de beneficiarios del régimen de capitalización a junio de 2003 asciende a 135 mil, 9% más que en el mes de marzo. La mayor parte de los beneficios corresponde a pensionados por fallecimiento (53%), seguidos por jubilados (34%) y retirados por invalidez (12%). Además, las mujeres representan el 50% del total de beneficiarios del régimen de capitalización.

La recaudación en los últimos doce meses fue de \$2.198 millones, un 20% menos que en el año previo. Este descenso en valores nominales, que sería aún mayor de considerarse valores reales, se explica principalmente por las diferentes tasas de aportes personales vigentes (11% hasta octubre de 2001, 5% desde noviembre de 2001 a febrero de 2003 y 7% desde marzo de 2003) parcialmente compensado por la mejora en la cantidad de aportantes.

En julio de 2003, el Poder Ejecutivo suspendió el restablecimiento del aporte al 9%, previsto para ese mes, por lo que el aporte personal permanecerá al nivel del 7% durante el próximo año (Decreto 390/03).

La comisión promedio del sistema se mantuvo en 2,26% del salario.

Los fondos administrados totalizan los \$42.918 millones, con un aumento en el trimestre de \$2.186 millones. Las cuatro AFJP con los mayores fondos concentran 74% del total del sistema, mientras que las seis AFJP con los menores fondos acumulan sólo 11% del total. El fondo promedio por afiliado es de \$4.627.

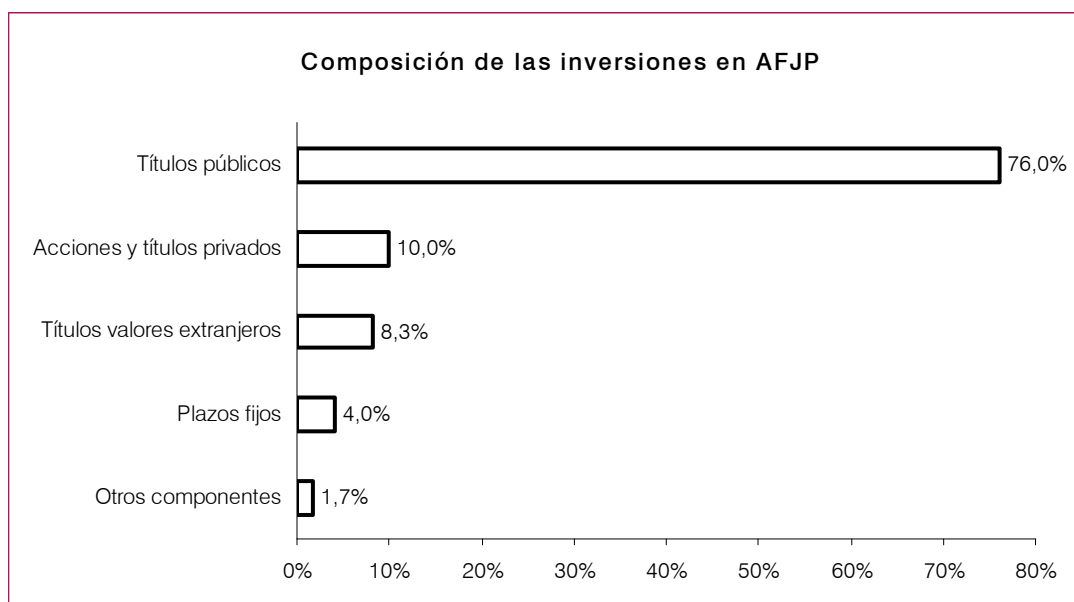
En el segundo trimestre de 2003 los rendimientos promediaron ganancias nominales del 1% mensual. La rentabilidad histórica anualizada a 2003 se mantuvo en 15%, mientras que la real (ajustada por el Índice de Precios al Consumidor) fue 11%.

El total de sucursales de las AFJP es de 904, con 9 mil promotores registrados.

La recaudación de las AFJP en los últimos doce meses fue de \$2.198 millones, un 20% menos que en el año pasado.

La composición de cartera de indica que el 76% de los fondos se encuentra invertido en títulos públicos (nacionales, emitidos por entes estatales y economías regionales). En este rubro se destacan los *Préstamos garantizados bonos externos globales de argentina en dólares 12% (2001-2031)* con una participación del 22% sobre el total. En segundo término se ubican acciones y títulos privados (acciones, obligaciones negociables y fondos de inversión directa) que conforman el 10%, y en tercer lugar, los títulos valores extranjeros, que tienen un peso del 8,3%. En menor medida participan los plazos fijos, con el 4% sobre el total de los fondos (ver Gráfico 2).

Gráfico 2



Fuente: SAFJP

Cronología del proceso de quita

El tema que ocupa en la actualidad a las aseguradoras, esencialmente la cuantía real de sus activos, y también a los aportantes, en lo que respecta al valor de las prestaciones en la etapa de retiro, se origina en la crisis económica desencadenada en 2001, que entre otras cosas motivó una reprogramación de deuda por parte del estado, que incluyó quitas a acreedores nacionales y del exterior. Los datos más relevantes de las sucesivas etapas se resumen a continuación:

- Hasta octubre de 2001, el límite autorizado por ley a las AFJP para invertir en deuda estatal era del 50% del fondo total y el sistema prácticamente se encontraba invirtiendo en esa proporción.
- A partir de octubre de 2001 se dispuso que las colocaciones en deuda estatal podrían llegar hasta el 100% de los fondos acumulados, siempre que el excedente del 50% fuera en deuda con garantía expresa, como la que tenían los préstamos, constituida por la recaudación del impuesto al cheque.
- Posteriormente, a través de un decreto promovido por el entonces Ministro de Economía, Domingo Cavallo, se ordenó a las AFJP invertir sus fondos a plazo fijo en títulos públicos (Letras del Tesoro), por un valor de u\$s 2.300 millones (90% del total de fondos a plazo).

- Luego, esas Letras fueron convertidas en deuda de largo plazo, la deuda fue pesificada y se cayó en default.
- En febrero de 2002, tras la devaluación, se dispuso pesificar los préstamos a \$ 1,40 por dólar más CER y bajar la tasa de interés. Las AFJP rechazaron esa operación y, si bien tuvieron que reflejar la pesificación en sus informes, recurrieron a la Justicia contra la norma, al igual que lo hicieron miles de ahorristas de los bancos para impedir que sus depósitos a plazo fijo pasaran de dólares a pesos.
- Todas esas medidas llevaron a que la deuda pública contabilizada representara hasta un 75% del valor total del fondo administrado.
- En julio de este año, el ministro Lavagna dispuso, para las AFJP que no aceptaron la pesificación, la devolución de aquellos títulos que existían antes del canje por los préstamos. Esos bonos están en default. Las administradoras respondieron con nuevos juicios.
- La reestructuración de una deuda que, antes de ser canjeada, tenía un valor nominal de unos u\$s 14.000 millones (unos \$ 41.000 millones) y que, en los papeles de las AFJP, está contabilizada en \$ 28.400 (el 64% del fondo total) es el punto que se discute actualmente.
- En las últimas semanas, un fallo declaró la inconstitucionalidad del decreto con el que el Poder Ejecutivo obligó a las administradoras a invertir en títulos públicos sus fondos en efectivo y en plazo fijo. La decisión ratifica lo decidido por un juez de primera instancia un mes atrás.
- Desde el gobierno ya se aclaró que se prevé interponer un recurso extraordinario ante la Corte Suprema de Justicia apelando el fallo de Cámara. En caso de que la Corte convalidara lo votado por los jueces de la Cámara, se abre para las AFJP la posibilidad de pedir un resarcimiento económico para sus afiliados, lo cual podría significar un nuevo incremento de la deuda que todos los contribuyentes terminarán pagando.
- Entre los últimos anuncios provenientes del Ministerio de Economía, y en medio de las negociaciones entre el gobierno y las AFJP, se adelantó que las administradoras podrían recibir bonos par en dólares sin quita de capital y que prevén plazos más largos.

La obligación impuesta a las AFJP de invertir sus fondos en plazos fijos en títulos públicos, el default de la deuda del estado, la devaluación y pesificación fueron los causantes de la pérdida en el valor de los activos de las aseguradoras.

Algunas proyecciones

A partir del anuncio del programa de reestructuración de deuda pública y antes de manejarse la posibilidad de otorgar a las AFJP bonos par en dólares, comenzaron a realizarse diversas proyecciones preliminares para estimar el impacto sobre las prestaciones previsionales. Las proyecciones son provisorias, debido a la incertidumbre acerca del valor real de los fondos que las AFJP administran, pero permiten contar con alguna idea aproximada de los efectos sobre las futuras jubilaciones.

En general, los estudios señalan que, como consecuencia de la reestructuración de deuda estatal y según diferentes supuestos, se espera una baja en las jubilaciones futuras respecto de las originalmente previstas de entre el 5% y el 15%². Si se opta por títulos que prolonguen

² Fuente: La Nación, 26-09-2003.

las fechas de vencimiento y reduzcan tasas de interés, pero sin producir quitas de capital, podría irse recuperando el valor perdido cuando concluya la reestructuración. Esto beneficiaría especialmente a quienes les falte mayor cantidad de años para jubilarse.

Como ejemplo ilustrativo, se presentan los resultados de un estudio que, sobre la base de métodos actuariales, estima las mermas en los beneficios jubilatorios, considerando diferentes niveles de caída del fondo en 2004³.

³ Fuente: Towers Perrin, Marcú & Asociados.

Para una persona que hoy tiene 40 años, con un salario de \$ 1.000 y 15 años ya aportados, la reducción de su ingreso jubilatorio mensual en comparación con lo que podría esperar si no se afectaran los fondos, sería del 9,3% en el caso de una caída del valor total del fondo acumulado de un 25% en 2004. La merma sería de un 10,9% si el ahorro se reduce un 30% y de un 14% si la baja fuera del 40%. Esas proyecciones de disminución consideran el haber total, que es la suma la prestación que paga la AFJP y de los aportes que están a cargo del Estado: la Prestación Básica Universal y la prestación compensatoria (en este caso de \$ 133), por los años que aportados al Estado antes de la existencia del régimen de AFJP.

Si se considera que el salario de esta persona tiene un crecimiento nominal de un 2% anual, entonces tendrá aportado, a fines de este año, \$ 11.774 desde que está en la AFJP (1994). Pero en su cuenta tendría \$ 18.325. La diferencia, positiva en un 55%, surge de restarle a los aportes mensuales salariales la comisión cobrada por la administradora y de sumarle luego la rentabilidad obtenida por el fondo. El saldo de esta ecuación era hasta 2001 negativo (las comisiones cobradas les ganaban a los resultados del fondo), pero la situación cambió en 2002, año que cerró con una rentabilidad promedio del 84,5%, fruto de la pesificación a 1,40 más CER de la deuda del Estado que estaba en dólares. Si el año próximo se produce una caída del fondo del 30%, la diferencia entre el monto aportado y lo que acumule en su cuenta individual seguiría siendo a su favor, pero del 5,6%.

Para el caso de un aportante que tenga 30 años, cinco de trabajo y un salario actual de \$ 2.000, una eventual caída del valor del fondo del 25% en 2004 le reportaría una pérdida de su haber jubilatorio futuro de un 7% respecto del esperado si el año próximo el fondo tuviera un rendimiento del 5%. En valores absolutos, la jubilación esperada bajaría de \$ 2.086 a \$ 1.939. Si la caída del fondo fuera del 40%, el ingreso mensual para el futuro se reduciría un 10,6%, hasta \$ 1.865.

Los ejemplos toman supuestos conservadores, ya que a lo largo de la vida laboral una persona puede mejorar o empeorar sus ingresos y, por tanto, sus aportes futuros. Los cálculos prevén, además, una rentabilidad del 5% anual, cuando el sistema podría arrojar mejores resultados. En tal sentido, los efectos podrían ser menores. Todos los supuestos empleados surgen de datos promedios del sistema de AFJP.

Jubilación privada vs. Sistema de reparto

Ante la perspectiva de deterioro en los beneficios jubilatorios que se plantea actualmente para el régimen de capitalización, surge inmediatamente la pregunta de si el sistema privado promete aún asegurar mejores beneficios que la opción de reparto. Nuevamente, proyecciones realizadas en el marco de estudios privados sobre posibles escenarios proponen alguna pauta de confrontación entre ambos sistemas. Aquí se resumen algunos ejemplos ilustrativos⁴.

⁴ Fuente: Towers Perrin, Marcú & Asociados.

Se estima que aunque las AFJP debieran soportar quitas en el valor de la deuda estatal en manos de las mismas, el sistema de capitalización seguiría otorgando jubilaciones superiores,

hasta en un 30%, a las que promete hoy el régimen de reparto para la mayor parte de los actuales aportantes. Por otro lado, las prestaciones se equipararían a partir del segmento de afiliados mayores de 50 años.

Los supuestos empleados para el cálculo son los siguientes: rendimiento anual promedio del 5%, comisión del 2,6% de los salarios (levemente más alta que la actual), aportante de 30 años.

Con una pérdida del 25% del fondo como consecuencia de la quita, el beneficio previsional que se cobraría a partir de los 65 años superaría en un 29,8% al del sistema de reparto. Con una pérdida del 40% del fondo como consecuencia de la quita, la prestación sería un 25,4% superior.

Las diferencias se reducen a mayor edad actual del aportante. Si se supone un trabajador de 40 años, las prestaciones, con un 25% y 40% de pérdida como consecuencia de la quita, superarían a las de reparto en 18% y 12% respectivamente. A partir de los 50 años, los beneficios previsionales se equiparan y a partir de los 60 las prestaciones son superiores en el sistema de reparto.

La real dimensión de la crisis del sistema previsional

Más allá de la cuestión puntual de las AFJP y la reestructuración de la deuda, el sistema previsional en su conjunto está en crisis y por problemas de naturaleza estructural.

Estudios⁵ revelan que en el año 2010, cuatro de cada diez personas de 65 años o más no tendrán acceso a una jubilación o pensión. De ellas, el 80% vivirá en hogares pobres. Actualmente la exclusión laboral afecta al 34,5% de la población que ya cumplió la edad de retiro laboral.

De acuerdo a las mencionadas proporciones, hoy son 1.237.000 los mayores desprotegidos y en siete años serán 1.600.000, en tanto se mantenga el ritmo de la informalidad. Mientras que la población total de 65 años o más crecería un 11,5%, la cantidad de personas sin cobertura aumentaría un 29,3%.

La evasión previsional es un problema central en esta cuestión: un puesto declarado implica un 70% más de costo que uno informal, con lo que hay un gran incentivo a propiciar el trabajo “en negro”.

Todos estos aspectos generan, en definitiva, una gran presión sobre el estado, debido al importante desequilibrio que existe entre aportes y prestaciones. Es por ello que se impone la necesidad de reforma en el sistema no sólo en Argentina, sino nivel mundial y en especial en aquellos países con población vieja en donde el problema se torna más grave todavía.

⁵ Fuente:
consultora Equis.

En la actualidad son 1.237.000 los mayores desprotegidos y se estima que en siete años serán 1.600.000, en tanto se mantenga el ritmo de la informalidad.

Algunas propuestas de reforma

A partir de los últimos conflictos planteados en torno a las jubilaciones privadas, se han propuesto ciertos cambios dentro del sistema previsional. Algunos se perfilan como aspectos más superficiales, destinados a implementarse con rapidez y a atenuar la crisis del sistema.

Otros apuntan a cuestiones más de fondo que se dirigen a mejorar la viabilidad y cobertura del sistema, conferir mayores garantías a los aportantes y a asegurar beneficios mínimos a las personas en la etapa de retiro. Entre las propuestas presentadas figuran:

- Permitir el paso de aportantes de AFJP a reparto, con intervalos de al menos dos años.
- Implementar beneficios asistenciales para quienes no reúnan una cantidad mínima de aportes.
- Desdoblar el aporte jubilatorio en dos componentes: contribuciones obligatorias al sector público y aportes a cuentas de capitalización, cuya obligatoriedad está en discusión.
- Otorgar beneficios proporcionales para personas con menos de 10 años de aporte.
- Modificar el sistema de comisiones. Una de las opciones es que éstas se apliquen sobre la rentabilidad.

Las comisiones representan aproximadamente el 30% del aporte total (2,3% del salario), de manera que se impone un requisito de rentabilidad muy elevado para que el beneficiario pueda compensar los costos y percibir una ganancia sobre las inversiones realizadas

La propuesta que se refiere a las comisiones cobradas por las AFJP es un punto importante. En la actualidad, las comisiones representan aproximadamente el 30% del aporte total (2,3% del salario), de manera que se impone un requisito de rentabilidad muy elevado para que el beneficiario pueda compensar los costos y percibir una ganancia sobre las inversiones realizadas. Al aplicarse el costo de administración de los fondos sobre el aporte, la aseguradora queda eximida del riesgo, ya que ve asegurado su ingreso, independientemente de la performance de sus inversiones. Vale decir que el aportante es quien carga con la totalidad del riesgo. Si en cambio el cobro de la comisión se aplicara sobre el resultado de las inversiones, el riesgo estaría compartido entre compañía y afiliado, a la vez que el beneficiario podría llevar a cabo un mejor proceso de capitalización, sin requisitos de rentabilidad de las inversiones tan exigentes.

Pero por sobre este aspecto puntual que interesa al funcionamiento del sistema, es claro que las acciones tienen que estar dirigidas a reducir el desequilibrio entre aportes y requerimiento de fondos para el pago de beneficios. En tal sentido, resulta indispensable generar las condiciones adecuadas para que los incentivos favorezcan una disminución del trabajo informal y de la evasión previsional. Y, por supuesto, las metas de crecimiento y mejora en los indicadores de pobreza y desempleo son fundamentales para que, en el contexto de una mayor actividad, se incremente significativamente el nivel de aportes y puedan reducirse las prestaciones estatales de emergencia. ■

La exportación de miel por el puerto local

■ La producción apícola del sudoeste bonaerense tiene amplias posibilidades de exportarse a través del puerto local, mediante la utilización de la línea regular de contenedores que opera desde 2002.

■ Enviar la mercadería por Bahía Blanca no difiere en términos de costos y tiempos en comparación a la salida por Buenos Aires por lo que la elección dependerá de la ponderación de otros factores.

■ La posibilidad cierta de un aumento en el volumen de cargas traería aparejado un aumento en la competitividad de los servicios, por reducciones de costos y optimización de las prestaciones.

Desde fines del 2002, se verifica una sustancial mejora en la oferta de transporte internacional de cargas en la región del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires. Desde esta fecha, comenzó a operar en una de las terminales del Puerto de Bahía Blanca, una línea regular de transporte de contenedores. Hasta entonces, los servicios debían ser contratados, de acuerdo a la necesidad de los cargadores locales.

El servicio es prestado por la Compañía Libra de Navegación a través de un agente local. Se ofrecen salidas programadas desde el puerto local hacia los principales puertos de Brasil, Costa Este de Estados Unidos, Caribe y del Mediterráneo. La frecuencia varía entre quincenal y mensual, pero la compañía garantiza al menos un buque por mes.

Por otro lado, como ya se analizó en varios estudios anteriores, la región del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires posee una producción apícola de gran magnitud, y en consecuencia un alto potencial exportador, dado que casi la totalidad de la miel argentina se envía al mercado externo. Sin embargo, es muy poco lo que se exporta desde el puerto de Bahía Blanca, realizándose casi la totalidad de las operaciones por el puerto de Buenos Aires.

La conjunción de una alta capacidad productiva con una salida directa al exterior en contenedores, inexistente hace unos años, merece al menos la posibilidad de ser analizada, a fin de encontrar sus ventajas y dificultades.

El presente análisis se divide en tres etapas. Primeramente, se analiza el circuito exportador para cualquier producción del sudoeste bonaerense, y en el caso de la miel, sus particularidades. En la segunda parte se evalúan distintas posibilidades en torno a servicios logísticos para una operación de exportación de miel a diferentes destinos, y su impacto sobre el margen de comercialización. Finalmente, se exponen algunas cuestiones cualitativas en cuanto a la conveniencia de utilizar el puerto local como salida de la producción regional.

Primera parte: la cadena exportadora

Según el estudio realizado durante 2002¹, los apicultores del sudoeste bonaerense venden su producción mayoritariamente a una instancia de acopio intermedia antes de la firma exportadora.

La región del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires posee una producción apícola de gran magnitud, y en consecuencia un alto potencial exportador. Sin embargo, es muy poco lo que se exporta desde el puerto de Bahía Blanca.

¹ “Caracterización de la Actividad Apícola y Formulación de Estrategias en el Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires”. CFI, INTA, CREEBBA y UNCPBA. Finalizado en enero de 2003.

CONCEPTO	Comercialización 2002	Participación relativa
Ventas a acopio (acopiador o cooperativa)	4.700 tn	85%
Ventas directas al exportador	750 tn	14%
Ventas fraccionadas (consumidor final o supermercados)	40 tn	1%

Fuente: Proyecto de Caracterización Apícola, 2002.

De los más de 1.300 apicultores encuestados, ninguno reveló exportar en forma directa, aunque varios revelaron pertenecer a alguna cooperativa que estaba comenzando a incursionar en el mercado externo.

Justamente, la incursión de algunas firmas acopiadoras en la exportación directa fue uno de los dos cambios importantes que se registraron en la cadena comercial apícola regional, dado que contaban con un stock tal que les permitía afrontar compromisos importantes con potenciales clientes.

El otro cambio es que actualmente algunos exportadores ubicados en Buenos Aires tienen agentes en la región, que compran por cuenta y orden de ellos. Cuando se realiza el acuerdo con el productor, el agente retira los tambores de la sala de extracción, o del depósito, o del establecimiento del productor, y los lleva a Buenos Aires. Es decir que el productor nunca enfrenta la situación de tener que pagar un flete para enviar sus tambores a Buenos Aires. Sin embargo, el precio del flete suele venir descontado en el precio ofrecido por el comprador.

La operación de exportación es bastante más compleja que una venta en el mercado interno. La cantidad de agentes que intervienen entre exportador y cliente es alta. Sin embargo, la cadena se puede reducir bastante delegando algunas tareas en manos de agentes claves, como son el Despachante de Aduana y el Agente de Carga.

En otras palabras, el exportador deja en manos de estos dos agentes gran parte del proceso. Por supuesto que el pago a estos agentes involucra honorarios más gastos, pero hay que resaltar que el principal beneficio para el exportador es simplificar la operatoria.

Una vez que el exportador cierra el contrato de venta con el exterior, debe tramitar con la compañía naviera (o su representante local, que por lo general, también hace las veces de agente de carga) e instruir a su despachante para que desarrolle el resto de los pasos de la operación. Su principal responsabilidad entonces es ocuparse de tener toda la mercadería en su depósito acondicionada y almacenada para ser cargada en el contenedor.

Despachante de aduana. Las funciones del despachante de aduana dependen básicamente del servicio que ofrezca el mismo. Hay quienes se limitan únicamente a confeccionar el permiso de embarque y tramitar con la aduana, mientras que otros se ocupan también de la coordinación logística de la operación. Se observa que este segmento está en aumento, en pos de ofrecerle un servicio integral a su cliente exportador.

Suponiendo este último caso, una vez que el exportador cierra la venta con el exterior y confirma cuál es la compañía naviera que realizará el flete internacional, el despachante se contacta con la naviera para coordinar fecha, hora y lugar de carga de la mercadería, y recabar los datos del transporte. Una vez coordinado lo antes mencionado, y ya oficializado el

La operación de exportación es bastante más compleja que una venta en el mercado interno. La cantidad de agentes que intervienen entre exportador y cliente es alta.

despacho de exportación, se debe solicitar a la aduana “giro de canal” (autorización de carga) para el día acordado en que llegará el contenedor al depósito del exportador. Aduana, mediante una Solicitud de Servicios Extraordinarios, asignará el personal que actuará en la operación.

Una vez arribado el contenedor, el personal aduanero asignado realiza el control de la mercadería y el respectivo precintado del contenedor una vez terminada la carga. Los costos varían según el horario en que se desarrolla la consolidación. Otra forma de realizar este trabajo es consolidar en la terminal de embarque.

BOX 1: EXPORTADOR Y CLIENTE

Legalmente, el único requisito para poder exportar miel es que el exportador esté inscripto como tal en la AFIP, específicamente en la Dirección General de Aduanas. En la práctica, y en el contexto de la actividad en el sudoeste bonaerense, podrían considerarse como exportadores:

- Firmas exportadoras de miel, que se proveen de acopiadores o apicultores de mediana y gran escala.
- Acopiadores (de cualquier forma jurídica) que se inician en el comercio internacional
- Salas de extracción que acopian y comercializan la producción de sus usuarios
- Grupos de productores que exportan sin intermediario

Para una exportación en tambores (a granel), los clientes son por lo general firmas importadoras en el país de destino que luego comercializan su producción a fraccionadores o industrias que la utilizan como materia prima.

Agente de carga. El agente de carga es quien vende el flete al exportador. Su labor es coordinar con el exportador (o con el despachante) la entrega del contenedor, la posterior consolidación, y finalmente la recepción del mismo en la terminal, para luego ponerlo a bordo y despachar la mercadería al exterior. También se ocupa de la emisión de los documentos relativos a la carga.

Transporte interno. Por otra parte, intervienen también en la cadena comercial la empresa de transporte interno. Este agente cobra importancia suponiendo que la exportación se realice por el puerto de Buenos Aires desde depósitos ubicados en Bahía Blanca. Se hace necesario transportar y asegurar la mercadería desde el depósito hasta el puerto.

En caso de que se exporte por el puerto local, muy posiblemente el retiro de los tambores, así como la consolidación de los contenedores, sean parte de las tareas que realiza la agencia marítima.

Compañía aseguradora. Otro agente que interviene en la cadena exportadora es la compañía aseguradora, tanto para el flete interno como para el internacional. Este último sólo se considera cuando una operación se realiza CIF (costo, seguro y flete), ya que si se opera FOB, es el importador quien se hace cargo de esta erogación.

También interviene una compañía aseguradora para el transporte interno, en el trayecto entre la puerta de fábrica y la borda del buque. Sin embargo, varias compañías poseen pólizas flotantes para todos los movimientos de mercadería en el interior del país. Por lo tanto, la contratación de un seguro adicional para el transporte interno duplicaría este rubro.

El transporte interno cobra importancia suponiendo que la exportación se realice por el puerto de Buenos Aires desde depósitos ubicados en Bahía Blanca.

Banco. La intervención de una entidad bancaria se relaciona con la forma de cobro de la operación. Se pueden realizar diferentes operaciones, siendo las más comunes transferencia bancaria, cobranza documentaria y carta de crédito, todas con múltiples variantes.

La elección de la forma de cobro de la operación no se relaciona tanto con su costo, sino principalmente con el grado de confianza que se tenga con el cliente. Para una operación inicial, es más probable que la firma exportadora abra una carta de crédito, y si las operaciones ya son habituales, seguramente se realizarán simples transferencias bancarias.

Agentes exclusivos de la cadena exportadora de miel

SENASA. El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria interviene en diversas partes del proceso de exportación de miel. En principio, es el encargado de habilitar el establecimiento del exportador. Además de autorizar la exportación y el embarque, realiza análisis de calidad del producto y emite luego un certificado sanitario.

Además, el SENASA ha puesto en funcionamiento en el año 1998 el Plan CREHA (Plan de Control de Residuos e Higiene de Alimentos). Tiene carácter obligatorio y los costos del mismo deben ser asumidos por el exportador.

Algunos análisis no se realizan en SENASA, sino en laboratorios que necesariamente deben estar habilitados por esta institución.

Entidad que otorgue Certificado de Origen. El Certificado de Origen es un documento indispensable en la exportación, y es extendido por diversas instituciones, como pueden ser la Unión Industrial Argentina, Cámara de Exportadores de la República Argentina y Cámara Argentina de Comercio, entre otras entidades.

A continuación, se detallan en forma simplificada los pasos que habitualmente se siguen en un despacho de una exportación vía marítima:

1. El exportador envía los documentos comerciales al despachante de aduanas.
2. El despachante de aduanas confecciona el permiso de embarque.
3. Se solicita a la compañía marítima autorización para el retiro de un contenedor vacío, y se efectúa la reserva de bodega correspondiente.
4. Se retira el contenedor vacío y se procede a la consolidación de la carga.
5. De acuerdo al canal de selectividad otorgado por la Aduana, se verifica la mercadería, se precinta el contenedor y se entrega el mismo a la zona primaria aduanera.
6. El despachante presenta el permiso de embarque (ahora denominado Documento Único Aduanero) ante la aduana de la terminal correspondiente, para que se pueda embarcar la mercadería y luego así obtener el correspondiente cumplimiento de embarque.
7. Una vez concluido el embarque, el despachante (o el exportador) se presenta ante la compañía marítima para efectuar la declaración jurada de las mercaderías embarcadas, para que esta confeccione los conocimientos de embarque respectivos.
8. Se presentan los documentos al banco, y al vencimiento, se procede al cierre de cambio de la operación y cobro de la misma por parte del exportador.

El despacho de una exportación marítima sigue varios pasos y trámites.

BOX 2: RESUMEN DE TRAMITES PARA EXPORTAR

- Inscripción como exportador en la DGA (Dirección General de Aduanas).
- Inscripción como exportador en SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria)
- Habilitación del establecimiento (depósito o sala de extracción) por SENASA
- Autorización de Exportación (por parte de SENASA)
- Certificado de Exportación (para la Unión Europea, por parte de SENASA)
- Cumplido de Embarque
- Trazabilidad: RENAPA – Sala de Extracción
- Resultado Plan CREHA (cada 250 toneladas de miel exportada) (SENASA)

Fuente: www.alimentosargentinos.gov.ar

Segunda parte: análisis de costos de comercialización externa de la miel

Una vez que la decisión de exportar está firme y los requisitos básicos están cumplimentados, la firma debe decidir el circuito logístico de su mercadería de acuerdo a la residencia de su cliente. En este estudio se supone que los mismos se ubican en Estados Unidos o en la Unión Europea, compradores tradicionales de la miel argentina.

A los fines de evaluar el impacto sobre los fletes, se realizó un análisis comparativo de costos con respecto a la opción de salida por el Puerto de Buenos Aires.

La decisión estrictamente económica de enviar la mercadería por Bahía Blanca o Buenos Aires se compone básicamente de dos variables: costo y tiempo. Sin embargo, como se analizará más adelante, otros factores no económicos pueden llegar a tener un peso fundamental en la elección: confiabilidad, simplicidad y regularidad del servicio.

El canal predominante para operaciones en el mercado interno consiste en ventas del productor al acopiador. Para estas operaciones, se tomaron los precios en pesos de acuerdo a los registros de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires y el tipo nominal de cambio, promedio de cada mes.

El canal predominante para operaciones en el mercado interno consiste en ventas del productor al acopiador.

Definición del precio a estimar

Una forma de pensar la cadena logística y los precios de exportación es la siguiente: el importador está dispuesto a pagar un determinado precio que es aproximadamente el precio internacional de la miel. Lo que efectivamente pagará al exportador dependerá de la *incoterm* pactada. Una vez determinada la oferta, el exportador arma su cadena logística minimizando los costos hasta esa *incoterm*. Por ejemplo, si se pacta CIF, el exportador arma su cadena incluyendo el flete marítimo, buscando quedarse con el mayor margen. Si se pacta FOB, el exportador analiza si le conviene FOB Buenos Aires o FOB Bahía Blanca².

Otra forma es partiendo desde el precio en puerta de establecimiento (EXW) y adicionándole costos de exportación hasta llegar a los precios FOB y CIF. Se compara entonces con los precios ofrecidos por el importador y se analiza su conveniencia de aceptarlos o no.

² Este análisis tiene validez siempre y cuando el importador no determine el puerto de embarque.

En el presente ejercicio se utilizará esta última metodología. Se estimarán entonces cuáles son los mínimos precios FOB y CIF a que podría llegar a vender el exportador para que la operación le sea conveniente.

Se definen entonces los siguientes precios y grupos de costos:

- **Precio EXW:** precio al cual el productor vende al acopiador o al exportador. Se toma como referencia el publicado por la Bolsa de Cereales (promedio ene-sep 2003) y la cotización del dólar en ese mismo período.
- **Transporte interno:** suma del flete planta-puerto y el seguro interno. Incluye la consolidación del contenedor (en planta o en puerto)
- **Documentos y certificados:** todos los trámites a realizar en SENASA, a la obtención de los certificados necesarios para exportar, y a los análisis a realizarle al producto.
- **Aduana:** todos los gastos relacionados con la exportación en que interviene algún agente aduanero. Incluye el pago de los honorarios del despachante y los derechos de exportación (retenciones).
- **Bancos:** comisión cobrada por el banco en dicha operación.
- **Gastos portuarios:** todas las erogaciones a realizar en el ámbito portuario, ya sea a la terminal, al agente marítimo, o al ente portuario en concepto de servicio a las cargas.
- **Flete oceánico:** iflete puro y todos los rubros complementarios.
- **Seguro internacional:** seguro que cubre la mercadería sólo en el trayecto marítimo.

Resultados de la comparación

- Los precios FOB y CIF alcanzados en cada cadena logística no difieren sustancialmente. Los resultados arrojan una diferencia de apenas 20 dólares entre el menor y el mayor para el caso CIF. Es evidente entonces que el costo del flete no representa un factor determinante en la elección de la cadena
- Los tiempos de transporte, que no se han introducido en el análisis, también son similares, con lo cual tampoco sería un elemento crítico al momento de elegir la cadena logística.
- Las principales diferencias a favor del puerto local son el menor flete interno y gastos portuarios menores. Como contrapartida, el flete oceánico es mayor, especialmente para el caso de Nueva York.
- Dado que en la estructura de costos no se computa un margen de utilidad pretendida por el exportador, el mismo consiste en la diferencia entre el precio estimado en cada cadena logística y el ofrecido por el exportador.
- Nótese la incidencia de los gastos directamente relacionados con la Aduana (67% de todos los costos internos de exportación). El elemento determinante en este rubro es el pago de los derechos de exportación (10% del valor FOB).

Factores no económicos en la elección

En la actualidad, casi la totalidad de las exportaciones de miel se canalizan por el puerto porteño. El principal factor para explicar esta tendencia se basa en que en el país hay pocos exportadores grandes y la mayoría de ellos son del área metropolitana. Estas firmas compran en todo el país, pero centralizan la mercadería y la envían por las terminales porteñas.

Principales diferencias en cada cadena logística				
Precio y costos (u\$s/tn sin IVA)	Salida por Puerto de Buenos Aires		Salida por Puerto de Bahía Blanca	
	Destino			
	Valencia	New York	Valencia	New York
Precio EXW	1.870	1.870	1.870	1.870
Transporte interno	27	27	16	16
Documentos y certificados	25	25	25	25
Aduana	199	199	199	199
Bancos	49	49	48	49
Gastos portuarios	19	19	10	11
Precio FOB	2.189	2.190	2.168	2.169
Flete oceánico	50	64	65	79
Seguro internacional	11	11	11	11
Precio CIF	2.250	2.265	2.244	2.259

El gran volumen de miel exportado por estas firmas genera algún grado de especialización por parte de las terminales. Es decir, la operatoria con contenedores de miel se encuentra relativamente bien coordinada. Esto, a su vez, reduce los costos logísticos porque disminuyen los tiempos y las erogaciones (en algunos casos).

Según consultas a exportadores que envían por Buenos Aires, otra debilidad del puerto local es la existencia de una única oferta de bodega. Cuando existe más de una alternativa, se pueden comparar precios, prestaciones, servicios y combinaciones logísticas.

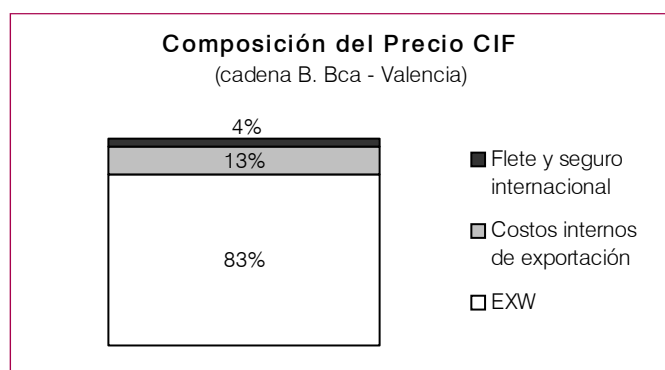
Exportar por el puerto local permite el manejo de toda la documentación y del proceso aduanero directamente y no por terceros, como sucedería enviando por Buenos Aires. Además, la relación de confianza que se genera entre el exportador, el despachante de aduana y el agente marítimo tiene una importancia significativa a la hora de resolver problemas que aparecen a último momento en la operación.

Otra de las ventajas de poder embarcar desde el puerto local es la seguridad y el control permanente de la mercadería, que puede permanecer en los depósitos del exportador hasta el momento de ser consolidada.

Algunos otros factores no económicos a favor de embarcar por el puerto local son:

- Se minimizan los riesgos de siniestros (robos, accidentes, adulteración, etc.). Para el exportador es mucho más seguro que el cierre del contenedor se realice en su propio depósito y de allí embarcar directamente en el buque.
- El manejo y coordinación logística de la operación es mucho más sencilla y ágil en el puerto local.
- Se ahorra el costo de flete y seguro interno hasta Buenos Aires.
- Los costos de terminal portuaria y las tasas a pagar por servicios a las cargas son menores en Bahía Blanca.
- La información de la operación siempre está en tiempo real, lo cual resulta útil para el exportador por si surge algún inconveniente.

Exportar por el puerto local permite el manejo de toda la documentación y del proceso aduanero directamente y no por terceros, como sucedería enviando por Buenos Aires.



Consideraciones finales

La llegada programada de buques portacontenedores significó un cambio sustancial para el comercio exterior regional, abriendo nuevas posibilidades de acceso a empresas con pequeños volúmenes de cargas y generando mayor previsibilidad para el armador y el cargador.

En el caso de la exportación de miel, surge la posibilidad de utilizar el puerto local para dar salida a un gran flujo de producción regional, como alternativa a los envíos por Buenos Aires. El exportador canaliza la mercadería por donde más le conviene. Es lógico que exportadores radicados en Capital Federal envíen desde las terminales porteñas. Una de las soluciones para aumentar las salidas por el puerto local sea crear más firmas exportadoras locales y regionales.

Un factor muy importante a tener en cuenta es el margen de optimización del servicio que posee el puerto local en cuanto al movimiento de contenedores, teniendo en cuenta que recién se inicia en esta operatoria. El año 2002 arrojó un saldo de 6.200 TEUs, por lo que se espera que la continuidad del servicio pueda generar un crecimiento importante en el volumen de carga contenedorizada y, a la vez, mayor eficiencia del servicio y menores costos. Contrariamente, Buenos Aires tuvo un movimiento de 745.000 TEUs en 2002, lo que implica un grado de especialización mucho más alto y consiguientemente un margen de optimización menor.

Una de las desventajas actuales es la baja frecuencia de las salidas, lo cual obliga a planificar y coordinar cuidadosamente los envíos con el cliente, ya que se corre el riesgo de no cumplir con lo estipulado con el comprador. Por otro lado, el costo del flete oceánico (puro) es mayor que en Buenos Aires, lo cual puede atribuirse a dos factores: la mayor distancia de Bahía Blanca de los circuitos de tráfico más intenso, y la condición de la compañía naviera como única prestadora del servicio.

Puede esperarse que en el mediano plazo, ante la posibilidad cierta de un aumento en el volumen de cargas, otras compañías navieras encuentren interesante ingresar al puerto local. La competencia generada entre estas empresas para captar las cargas regionales seguramente abrirá la posibilidad de acceder a servicios más competitivos.

Finalmente, cabe recordar que según los expertos en cadenas logísticas en la distribución internacional de carga contenedorizada, hay una regla de oro que indica al exportador vender en una incoterm lo más cercana posible a su cliente, y al importador comprar lo más lejos posible de su planta. La razón fundamental es tener el control sobre la mercadería. Sin embargo, existen serias restricciones para que los exportadores regionales adhieran a esta regla, y la fundamental es la inexperiencia en comercio exterior. En la medida en que se vaya adquiriendo experiencia exportando FOB, se ganará en confianza para hacerlo CIF, o más adelante aún en la cadena comercial. ■

Una de las desventajas actuales es la baja frecuencia de las salidas, lo cual obliga a planificar y coordinar cuidadosamente los envíos con el cliente.

Estructura costos de exportación

Fuente: elaboración propia en base a consultas directas e agentes y exportadores.

DATOS	
Operación:	Exportación de miel en tambores
Cantidad de tambores:	60
Contenedor:	20" STD carga seca
Peso neto de la carga (tn):	21
Tipo de cambio de referencia (\$):	2,9

Precios y costos (u\$s/tn, sin IVA)	Detalles de costos	Observaciones	Salida por Bs. As.		Salida por B. Bca.	
			Valencia	N. York	Valencia	N. York
Precio EXW (1)			1.870,0			
Transporte interno			27,4	27,4	15,6	15,6
	Transporte interno hasta puerto (2)		14,3	14,3	2,5	2,5
	Seguro interno	0,7% valor EXW	13,1	13,1	13,1	13,1
Documentos y certificados (3)			25,1	25,1	25,1	25,1
	Solicitud autorización de exportación	SENASA	2,2	2,2	2,2	2,2
	Aviso de Embarque SENASA	SENASA	0,4	0,4	0,4	0,4
	Emisión Certificado Sanitario SENASA	SENASA	0,3	0,3	0,3	0,3
	Emisión Certificado de Origen (4)		0,2	0,2	0,2	0,2
	Análisis previos (HMF, color)		1,6	1,6	1,6	1,6
	Análisis (Nitrofuranos)		13,3	13,3	13,3	13,3
	Análisis Plan CREHA (5)		5,3	5,3	5,3	5,3
Aduana	Courier	Para trámites fuera del país	1,7	1,7	1,7	1,7
			199,2	199,5	198,5	198,8
	Habilitación de carga		3,3	3,3	4,0	4,0
	Consolidación del contenedor	En Bs. As. incluye almac.	8,1	8,1	8,2	8,2
	Honorarios despachante	% sobre valor FOB	9,8	9,8	9,7	9,7
	Sistema María		0,5	0,5	0,5	0,5
Bancos	Derechos de exportación (u\$s/tn)	10% para la miel a granel	177,6	177,8	176,1	176,4
	Comisión servicios bancarios	aprox 2,5% sobre valor FOB	48,8	48,9	48,4	48,5
Gastos portuarios			18,7	18,7	10,2	10,9
	Emisión B/L	Bill of Landing	2,4	2,4	1,7	2,4
	THC	Terminal Handling Charge	5,7	5,7	5,7	5,7
	Toll Fee	Sólo Puerto Bs. As.	2,8	2,8		
	Gate Charge	In/out	2,4	2,4	2,4	2,4
	Resolución 45/97	Sólo Puerto Bs. As.	4,0	4,0		
	AGP	Sólo Puerto Bs. As.	1,5	1,5		
FOB Base Cálculo	CGPBB - Servicio a las cargas	Sólo Puerto B. Bca.			0,4	0,4
			1.953,1	1.956,1	1.937,6	1.940,3
Precio FOB final (6)			2.189,2	2.189,6	2.167,8	2.168,9
Flete oceánico			50,0	64,0	65,5	79,4
	Flete puro		35,7	35,7	48,8	58,3
	GRI	General Rate Increase			7,1	
	BAF	Bunker Adjustment Surcharge	9,5	10,5	9,5	10,4
	EIS	Equipment Imbalance Surcharge	4,8	9,5		9,5
	PSS	Peak Season Surcharge		7,1		
	AMS/SUS	Premanifiesto Aduana USA		1,2		1,2
Seguro internacional			10,9	10,9	10,8	10,8
	Seguro internacional	0,5% sobre valor FOB	10,9	10,9	10,8	10,8
Precio CIF			2.250,2	2.264,6	2.244,1	2.259,1

(1) Elaboración propia en base a datos de B. Cereales Bs As y cotización promedio del tipo de cambio (\$/u\$s) en el período ene-sep 03.
(2) Flete interno planta-puerto.
(3) Estos gastos no difieren según la cadena logística.
(4) Se puede obtener de diversas entidades.
(5) Se realiza cada 250 tn, por lo cual se imputa para este caso sólo la cuarta parte.
(6) Erogaciones totales incluyendo derechos de exportación y pagos como porcentaje del FOB.

ATENCIÓN !!!
EN ESTA PÁGINA VA LA
PUBLICIDAD DE
PROFERTIL

La industria química y petroquímica: situación y perspectivas

■ La empresa productora local de PVC y soda cáustica logró optimizar el rendimiento de su planta bahiense en el primer semestre 03.

■ En los primeros diez meses del año, la producción total acumulada de urea en Bahía Blanca ha superado las 900 mil toneladas.

■ El fisco recaudó en los primeros ocho meses de 2003 unos u\$s 11 millones por derechos de exportación aplicados a productos petroquímicos.

El sector petroquímico tiene una presencia muy importante en la actividad económica local. Por ello, con frecuencia es motivo de estudios tanto en aspectos coyunturales, como por ejemplo el nivel de actividad de las plantas locales, como así también en cuestiones más relacionadas con la estructura de funcionamiento del sector. En esta oportunidad se analiza la situación actual del sector y las perspectivas para los próximos meses.

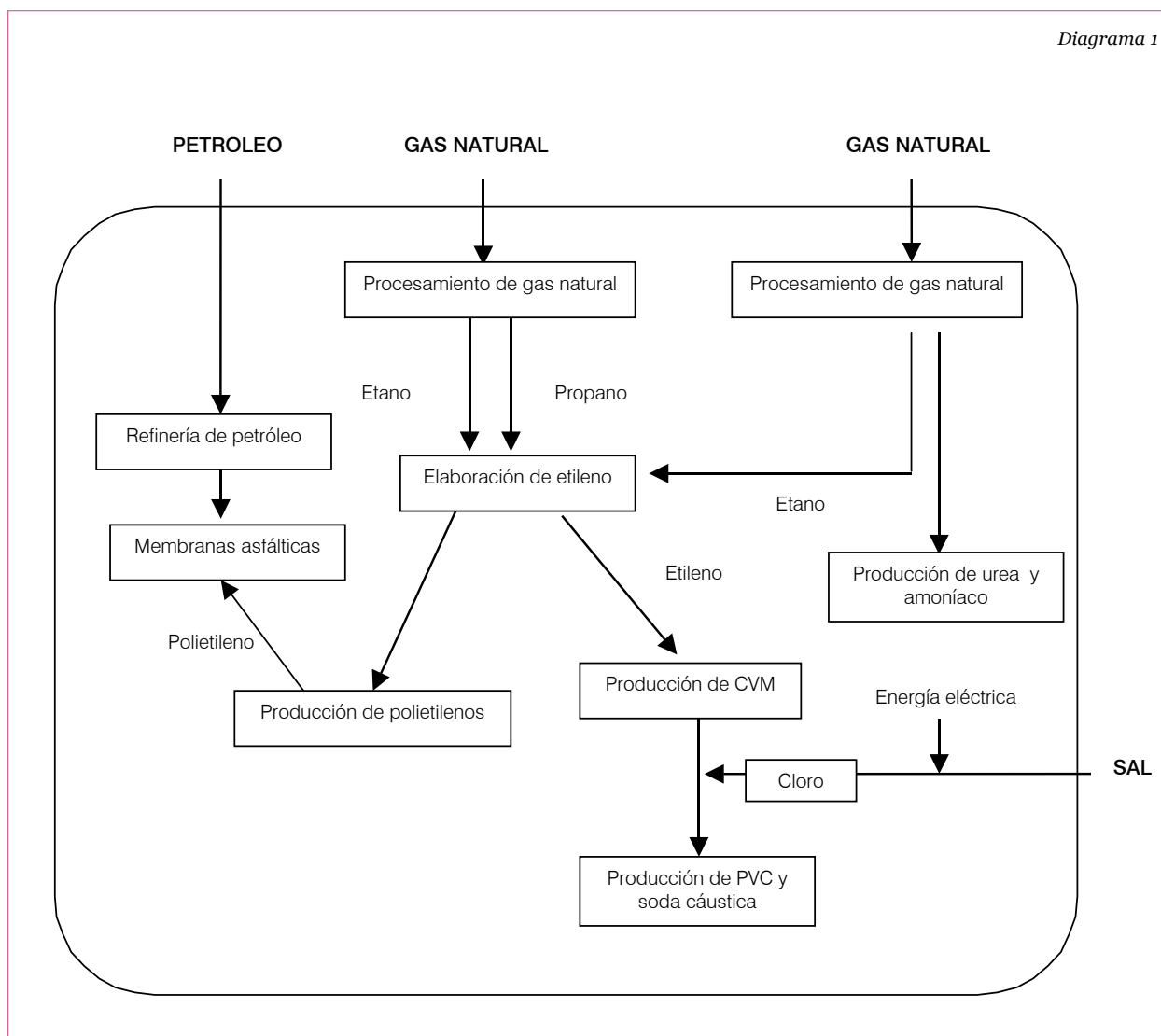
Síntesis del esquema productivo local

La característica principal del proceso de producción del sector es que el bien final de cada unidad de producción es utilizado como materia prima del proceso de elaboración de la unidad de producción siguiente. En el Cuadro 1 pueden apreciarse los productos que se elaboran en las industrias petrolera, química y petroquímica del polo local, así como la capacidad instalada en cada caso.

La industria petroquímica en general puede clasificarse en tres grandes grupos: productos básicos que son los que resultan del procesamiento de materias primas como el gas natural y el petróleo, a su vez se subdividen en derivados del gas de síntesis (monóxido de carbono e hidrógeno), olefinas (destacándose entre ellas el etileno, propileno y butileno) e hidrocarburos aromáticos (benceno, tolueno y xileno). Los productos intermedios utilizan como insumos a los básicos y a su vez son insumo de etapas posteriores, dificultando de este modo la delimitación de los mismos debido a que entre un producto básico y uno final puede haber varios. Los productos petroquímicos finales que se utilizan como materia prima en otras industrias manufactureras como la plástica, entre los que se destacan principalmente el polietileno, el PVC y el polipropileno.

El etano es insumo productivo del etileno (industria petroquímica), y es uno de los principales para GLP y naftas (industria petrolera). El etileno es utilizado como materia prima para la producción de polietilenos de alta y baja densidad, y junto al cloro se usa para la producción de CVM que a su vez es insumo del PVC. Por otra parte el polietileno es un insumo de producción para las membranas asfálticas. También se encuentra dentro del polo petroquímico local la empresa Profertil, que produce amoníaco puro en base a gas natural, parte del cual utiliza como insumo para la producción de urea en una única línea de producción.

Diagrama 1



Magnitud del sector y perspectivas locales

¹ Para un detalle de la estimación y de la metodología utilizada, consultar “El aporte de las empresas del polo a la economía local” en *Indicadores de Actividad Económica* N° 56, páginas 27 a 32.

Resultados de estudios anteriores¹, realizados por CREEBBA ponen de manifiesto la importancia de este sector en la economía local. En el cálculo realizado a partir de información suministrada por las empresas y de los resultados de las memorias y balances de las mismas, el aporte del sector a la economía local no descendería de los 125 millones de pesos al año, cifra que reviste suma importancia para la actividad económica local. Es necesario aclarar que dicha estimación fue realizada con datos correspondientes al año 2000, cuando aún no estaba en marcha la planta de fertilizantes que recién comenzó a operar en enero de 2001, con lo cual es aporte sería mucho mayor en la actualidad.

Existe en la actualidad disponibilidad de etano (aproximadamente 470 mil toneladas anuales), lo que permitiría incrementar la producción de etileno para la fabricación de polietilenos y PVC. Tal como se menciona en estudios anteriores, entre 1995 y la actualidad hubo un importante aumento en la producción de etano debida a la ampliación en la capacidad productiva de TGS y a la instalación de la Compañía Mega. Si bien esa producción adicional se tradujo en mayor producción de etileno, quedan excedentes.

Inversiones en el Polo Petroquímico

Cuadro 1

Capacidad de las plantas en toneladas por año

SEGMENTO		Producto	Antes de inversiones	Después de inversiones
Industria Petrolera		Gasolina Natural	103.000	313.000
		Etano	330.000	830.000
		GLP	595.600	1.214.500
		Naftas	504.000	630.000
		Gas-oil - Kerosene	648.000	810.000
		Fuel-oil - Asfalto	224.000	280.000
Industria Petroquímica	Básica	Etileno	245.000	675.000
		Amoníaco Puro		575.000
	Intermedia	VCM	160.000	210.000
		Polietileno	250.000	630.000
	Final	PVC	79.000	220.000
		Urea	-	1.075.000
Industria Química		Cloro	90.000	163.000
		Soda Cáustica	100.000	184.000

En el caso del PVC² y soda cáustica, la empresa productora local logró optimizar el rendimiento de su planta bahiense en los primeros seis meses de 2003. En el Gráfico 1 puede verse la evolución en el índice de producción de ambos productos elaborado por CREEBBA a partir de los datos de producción suministrados por las empresas, donde se observa una cifra record de producción de PVC durante el mes de mayo de 2003. Esta situación sumada a la ampliación anunciada de la planta de Brasil y a los bajos costos de provisión a los que accede la empresa (especialmente en Bahía Blanca donde, de acuerdo a declaraciones de directivos de la firma, son los más bajos del mundo) plantea buenas perspectivas para el sector.

² Revista Petroquímica, Petróleo, Gas y Química, Año 21 – N° 187.

Sobre fines de 2003, Profertil³ podría alcanzar su máxima capacidad de producción de urea granulada y amoníaco, dado que en los primeros diez meses del año su producción total acumulada supera las 900 mil toneladas. Tal como puede observarse en el Gráfico 1, el índice de producción correspondiente a 2003 presenta niveles muy elevados y constantes en comparación con el año anterior. Esta producción se coloca aproximadamente en un 60% en el mercado interno, mientras que la empresa no encuentra dificultades para colocar sus excedentes en el exterior. Las perspectivas de la demanda son advertidas por los directivos como positivas, dado el importante incremento en la utilización de fertilizantes registrado en los últimos años y teniendo en cuenta que aún no se alcanzan los niveles de consumo adecuados para obtener los mejores rendimientos y evitar la degradación de los suelos.

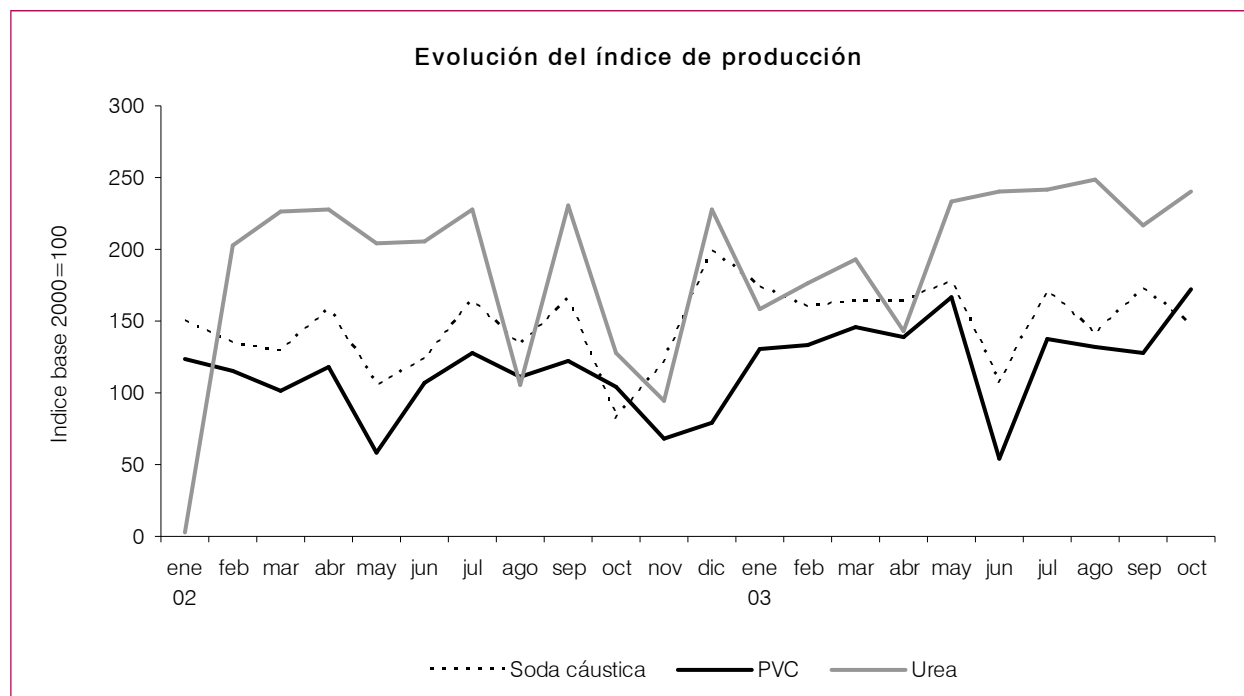
³ Revista Petroquímica, Petróleo, Gas y Química, Año 21 – N° 187.

Con respecto al la balanza comercial argentina⁴ de productos petroquímicos, el polo local tiene mucha importancia en la recuperación observada últimamente. En los últimos diez años la balanza comercial de productos petroquímicos argentinos presentó importantes déficits, con sus mayores desequilibrios en los años 1997 y 1998. A partir de 2001 la balanza presentó notables mejoras, y entre las causas más importantes aparecen el incremento en las exportaciones y la disminución de importaciones de los productos elaborados en las plantas de

⁴ Revista Petroquímica, Petróleo, Gas y Química, Año 21 – N° 181.

Bahía Blanca. En el período 1998-2001 Bahía Blanca aportó más del 70% del incremento en las exportaciones y un 85% de la reducción de importaciones.

Gráfico 1



En el Cuadro 2 se observan los movimientos de mercaderías del sector a través del puerto local. No necesariamente se trata de exportaciones, sino que también pueden hallarse movimientos hacia otros puertos del país. El total de productos canalizados durante 2002 muestra un incremento del 18% en comparación con las cifras correspondientes a 2001 y la tendencia observada en los movimientos de productos durante el primer semestre de 2003 es positiva, con lo cual el total de este año seguramente será superior al de 2002. A nivel de productos el mayor porcentaje de incremento entre los movimientos de 2002 en relación con 2001 se registran en PVC y soda cáustica, mientras que en VCM y urea los porcentajes de aumento son también significativos pero inferiores a los mencionados precedentemente. Tanto en el caso del etileno como en polietileno hay disminuciones entre 2002 y 2001. Observando las cifras correspondientes al primer semestre de 2003 se observa que los volúmenes manejados en este período superan a los del primer semestre del año anterior en todos los productos, con excepción del VCM.

Magnitud y perspectivas a nivel nacional

⁵ Revista Petroquímica, Petróleo, Gas y Química, Año 21 – N° 188.

Según una investigación realizada a principios de 2003 por la Cámara de la Industria Química y Petroquímica⁵, la industria química y petroquímica argentina aportó en 2001 aproximadamente un 5% del PIB y un 22% del valor total de las manufacturas industriales, mientras que las exportaciones del sector representaron casi un 9% de las exportaciones totales argentinas. El dinamismo presentado por el sector es muy importante, ya que entre 1993 y 2001 el valor de la producción exhibe un crecimiento anual acumulativo del 6,2%.

El empleo directo es cercano a los 52 mil puestos de trabajo con altos grados de capacitación y profesionalización, mientras que se estiman más de 350 mil empleos indirectos. Según

Movimientos por el puerto local

en toneladas

Producto	2001	2002	Variación	Tendencia 2003 ¹
Urea	696.185	875.343	26%	↑
Polietileno	111.332	98.287	-12%	↑
PVC	24.662	43.283	76%	↑
Soda cáustica	51.394	77.950	52%	↑
Etileno	80.916	37.529	-54%	↑
VCM	43.465	55.930	29%	↓
TOTAL	1.009.955	1.190.324	18%	

¹ Primer semestre

Cuadro 2

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CGPBB

estudios realizados por la ONUDI, por cada empleo directo en esta industria se generan siete empleos indirectos en las industrias aguas abajo, el transporte y otros servicios.

La industria química y petroquímica argentina tiene un elevado nivel de competitividad interna e internacional. Esta situación se debe a las elevadas inversiones realizadas en el sector en los últimos años, que fue superior a los 2.300 millones de dólares en todo el país, lo que explica el importante crecimiento en el nivel de producción registrado a partir de 1999.

Argentina tiene una buena disponibilidad de productos petroquímicos básicos como el etileno, fundamentalmente en la zona de Bahía Blanca y San Lorenzo, y aún cuando se debe importar butadieno podría decirse que en el segmento básico la producción nacional está bien posicionada. En el segmento de productos intermedios la conclusión no es la misma dado que permanentemente existen faltantes de producción. En el caso de los productos finales, Argentina tiene una importante presencia de termoplásticos⁶ con una producción en 2002 superior al millón de toneladas (1,1 millones de toneladas), año en el que se exportaron 600 mil toneladas de termoplásticos y sólo se importaron 220 mil toneladas. Es necesario tener en cuenta que dicho período se caracterizó por una importante caída en el consumo interno.

Con respecto al consumo aparente se observa una caída durante 2002 cercana al 22%, ya que en 2001 era de 950 mil toneladas y en 2002 fue de 750 mil toneladas. A nivel de productos la disminución del consumo aparente fue superior en PVC que en el resto de los casos, como el PET. No obstante esta observación, en lo que va de 2003 se observa un crecimiento en el PVC debido a la recuperación en las industrias que lo utilizan como insumo productivo⁷.

Cuando se analizan las perspectivas para los próximos meses se espera que los requerimientos mundiales de polietilenos se dupliquen en los próximos diez años⁸, esperándose para 2004 una tendencia global positiva en este producto con posibilidades de ampliación en las capacidades instaladas de algunos sitios del mundo. Discriminando por productos, desde ahora hasta el año 2010, los productos con mayores crecimientos serán PET grado botella, polipropileno, polietileno, PVC y poliestireno, en ese orden, previéndose también competencias entre plásticos. Con referencia a los precios, se espera una recuperación durante 2004 con un pico en 2005 que podría extenderse durante todo el año.

⁶ Polietilenos de baja densidad, lineales y de alta densidad; polipropileno; PVC; poliestireno y PET.

⁷ Tales como el mercado de la construcción, la industria automotriz y del calzado.

⁸ Revista Petroquímica, Petróleo, Gas y Química, Año 21 – N° 187.

Importancia de las decisiones del sector público

Dado que las empresas se ubican en territorio nacional, las decisiones del estado argentino influyen de modo notable en los incentivos y en las decisiones de los empresarios. Las modificaciones en materia de impuestos y el mantenimiento de las reglas de juego y la seguridad jurídica son aspectos de suma importancia para el desempeño del sector.

Los acontecimientos de la economía argentina a partir de fines de 2001 sin duda han afectado de modo notable la situación de las empresas del polo petroquímico local. Si bien esto no es una situación exclusiva del sector sino que ha afectado a todos los agentes de la economía, las características de las empresas petroquímicas y el momento particular por el que estaban atravesando luego del período de grandes inversiones observado en los últimos años, le imprime rasgos distintivos.

Debido a que el Impuesto al Valor Agregado es de tipo consumo, cuando las empresas realizan fuertes inversiones acumulan importantes créditos fiscales que pueden ir recuperando con el débito fiscal que se origina en sus ventas al mercado interno⁹ a lo largo del tiempo. En el momento en que se produce la devaluación el crédito fiscal también se devalúa al estar expresado en pesos aún habiendo sido generado en un momento donde la paridad peso - dólar era uno a uno, perjudicando de esa forma a las empresas. Por otra parte, como son las ventas al mercado interno las que generan el débito fiscal y los precios internos de los productos no se equipararon rápida ni completamente al precio internacional, no fue posible generar importantes débitos inmediatamente. Sumado a esto, habitualmente las empresas financiaron parte de las inversiones con préstamos obtenidos en el mercado internacional, con lo cual sus pasivos permanecieron en moneda extranjera.

El lado positivo de una devaluación para empresas exportadoras es que al vender sus productos en el exterior, reciben como pago divisas que le permiten mejorar su rentabilidad ya que gran parte de sus costos internos permanecen en pesos. Sin embargo, la aplicación de los derechos de exportación disminuye notablemente esta ventaja. Según datos obtenidos de INDEC, el fisco recaudó en los primeros ocho meses de 2003 aproximadamente 11 millones de dólares por este concepto, sólo en productos petroquímicos.

Otro aspecto fundamental, incluso de mayor importancia que las cuestiones impositivas, se relaciona con el mantenimiento de las reglas de juego y la preservación de los derechos de propiedad y seguridad jurídica por parte del estado. Si bien el fisco puede recaudar en un momento apelando a recursos como el descripto precedentemente, es necesario tener en cuenta el impacto que estas cuestiones pueden tener en las decisiones de inversión futura de las empresas ya instaladas que tienen costos hundidos por las grandes inversiones realizadas, y también en las decisiones de empresas que actualmente no se encuentran en el país. ■

⁹ Las ventas al exterior se encuentran gravadas a tasa cero en el IVA, por lo tanto no generan débito fiscal.

El riesgo climático y su efecto sobre el ingreso del sector agropecuario regional

Diversos estudios realizados coinciden en estimar que la incidencia de una variabilidad climática como la sequía, afecta a la productividad agrícola en un 30%.

La proyección del indicador de valor agregado agropecuario arroja para 2003 una disminución del 7%, unos \$65 millones en términos monetarios.

El 80% de los partidos de la región cercana a Bahía Blanca se encuentra entre los primeros 20 lugares en cuanto a variabilidad de rendimientos en trigo y girasol.

La reciente sequía que afectó gran parte de la región cercana a Bahía Blanca, da lugar a un serie de interrogantes, los cuales se intentaran responder en el presente análisis. El primero de ellos es el referido al impacto que un fenómeno climático de las características como el que ocurrió produce sobre los ingresos de las principales actividades agropecuarias de la región. Esta estimación es de carácter preliminar, ya que aún no pueden conocerse con certeza las mermas de la producción agrícola y ganadera.

El segundo, busca respuestas al interrogante acerca de un posible aumento en la variabilidad de las precipitaciones en la región, para así poder vincularlo con el aparente mayor riesgo que ello supondría para las actividades agropecuarias de la región.

Algunas características de la sequía

Diversos estudios realizados¹ coinciden en estimar que la incidencia de una variabilidad climática como la sequía, afecta a la productividad agrícola en un 30%. Sin embargo, las consecuencias provocadas por las sequías excepcionales como la actual, pueden ser aún peores.

Además de la intensidad, una sequía se caracteriza por su duración y se ha comprobado que existe una relación directa entre intensidad y duración. A mayor intensidad mayor duración, es decir más tiempo tarda el suelo en recuperar su humedad normal.

Para Bahía Blanca, durante la sequía de 1995 se acumularon 230mm de déficit de agua desde Mayo hasta el mes de Noviembre. Desde Enero de 2003 hasta agosto se acumularon 215mm de déficit. Si bien la diferencia en milímetros no parece significativa, la diferencia entre ambas radica en la iniciación de la sequía.

La sequía actual comienza con la ausencia de las lluvias de marzo/abril. Cuando no se observan lluvias en el período marzo/abril, es muy probable que el resto del año sea seco y recién aparezcan las lluvias a partir de octubre. Ello se debe a que se producen alteraciones de algunos sistemas climáticos que producen impactos en el clima de una región que se encuentra

¹ El Niño y la agricultura pampeana: impactos productivos y efectos económicos. Brescia, Lema (1998). En Anales de Asociación Argentina de Economía Política. www.aaep.org.ar.

¡Invierta bien!

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

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

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

Rápida y sencilla operatoria.

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

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

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



**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**

a una gran distancia del foco donde se produce. Es el caso del mencionado fenómeno de “El Niño”. En la región sudoeste se ha verificado la incidencia sobre las lluvias de este fenómeno², pudiéndose observar un incremento inusual en las precipitaciones de los meses de noviembre y diciembre. En el caso inverso, cuando las temperaturas de las aguas oceánicas sufren un enfriamiento mayor a lo normal (La Niña), se observan deficiencias de lluvias en la región pampeana.

Los años “No-Niño” se los reconoce como años neutrales. En ellos también se observan alteraciones de las lluvias de la región, de igual o mayor magnitud que durante un “Año Niño”. En estos casos, las causas hay que buscarlas en la circulación de la atmósfera sobre el continente sudamericano y principalmente sobre los cambios que se producen en los aportes de humedad o de vapor de agua. Existen en Sudamérica dos centros o fuentes de vapor de agua que por evaporación proveen al aire la humedad necesaria para la precipitación. Uno, esta ubicado en el centro y Este de Brasil y se lo llama fuente continental de vapor y el otro corresponde a la fuente oceánica y esta ubicada en el Océano Atlántico Sur coincidente con el Anticiclón semipermanente del Atlántico. El desplazamiento de estos centros se relaciona con los picos de lluvias en nuestra región, picos que caen en las épocas de otoño y primavera. Si se produce alguna alteración en la distribución de las temperaturas oceánicas del Atlántico o desplazamientos anormales de los sistemas de circulación del aire en el centro de Sudamérica, se alteran los extremos de lluvia.

En cuanto a las perspectivas para lo que resta del año, los pronósticos coinciden en que para el presente mes y el siguiente no se espera la entrada o la aparición del Niño. Por lo tanto, las lluvias en nuestra región estarán en los valores estadísticos normales correspondientes a noviembre y diciembre.

Impacto de la sequía sobre el valor agregado por el sector agropecuario

Con base en los datos anteriores, se intentará dar respuesta al primero de los interrogantes planteados en el inicio de esta investigación. Para ello se empleará el indicador de Valor Agregado del Sector Agropecuario Regional³, que estima el valor agregado a valores corrientes por las actividades de cultivo de trigo y girasol, como así también de la ganadería.

Los supuestos para estimar el impacto en el valor agregado del sector están referidos, en el caso de la ganadería, a una disminución en el stock de animales del orden del 10%, y que contempla tanto la disminución a causa de la mortandad de animales, como así también la disminución del stock por ventas obligadas de los productores ante la imposibilidad de alimentar a los animales. Como referencia, en la anterior sequía del año 1995, la disminución en el stock alcanzó el 16%, aunque en esa oportunidad también tuvo mucha influencia los elevados precios de los productos agrícolas, lo cual generó una fuerte competencia entre ambas actividades.

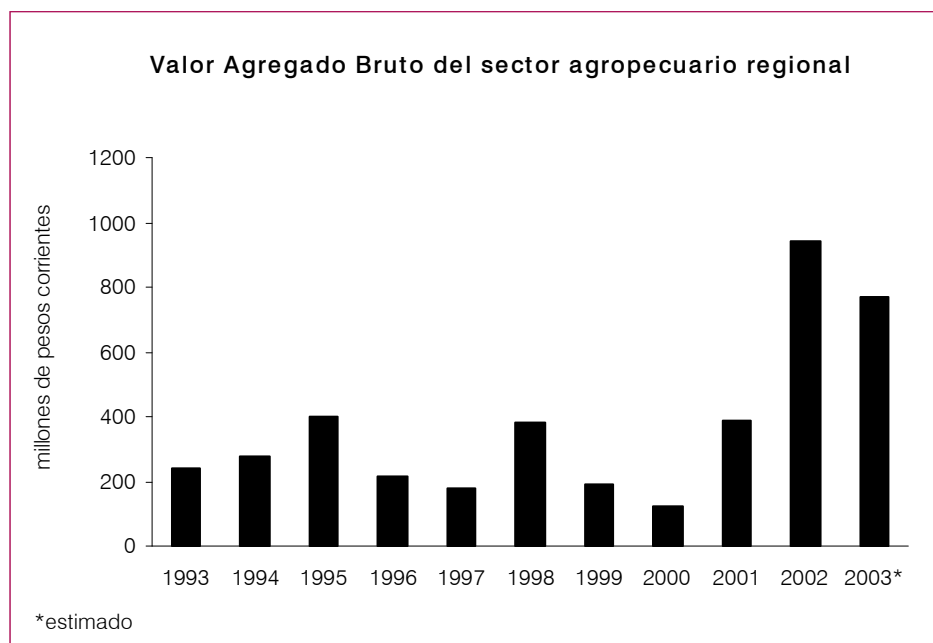
El precio promedio utilizado para conocer el valor de la producción también presenta un incremento respecto al año 2002, del orden del 50%. La fuerte suba se debe a que durante gran parte del año anterior, los precios de los productos ganaderos se mantuvieron relativamente estables hasta aproximadamente el mes de agosto.

Con base en las pautas mencionadas anteriormente, respecto de estudios que sostienen que el impacto de un fenómeno climático como la sequía que afectó a la región presenta un impacto del orden del 30% en la productividad agrícola, como así también información de

² *La situación climática actual en la región semiárida pampeana. Scian, Beatriz (2003). Dpto. Agronomía, Universidad Nacional del Sur. www.criba.edu.ar/sequia.*

³ Ver “El aporte del sector agropecuario a la economía regional”, IAE 59, noviembre 2001.

Gráfico 1



organismos privados, se supone para el cálculo que la disminución en la superficie sembrada con trigo será un 30% menor a la que se registró en la campaña anterior. Para el caso de girasol, en tanto, la disminución en el área sembrada se supondrá menor, en una cuantía del 10% respecto a la campaña anterior, debido a que las lluvias ocurridas durante octubre y que se estima ocurrirán en noviembre, no provocarían un impacto tan grave como en el caso del trigo. Asimismo, otro factor que influiría en la siembra del girasol son los buenos precios que se espera obtener por la oleaginosa, que sigue el camino alcista que lidera la soja a nivel mundial.

Con base en estos supuestos, la proyección del Indicador arroja para el año 2003, una disminución en el valor agregado de la producción agropecuaria regional del 7%, que en términos monetarios representa aproximadamente una caída respecto al año 2002 de \$65 millones de pesos.

Un comentario aparte merece la evolución del indicador, y en especial lo ocurrido en el año 2002, cuando el indicador presenta una variación de casi el 150% respecto al año anterior. Ello se produce básicamente por los efectos de la devaluación, que tomó a gran parte de los productores con el cereal recién cosechado, con un precio que crecía acompañando la evolución del dólar, mientras que muchos de los insumos adquiridos con anterioridad para esa campaña resultaron pesificados. También ayuda a ese importante salto un cuestión metodológica no menor. La misma proviene del cambio de fuente de información en lo que respecta a los datos de stock bovino. La reaparición de la aftosa en el año 2001 llevó a que las fundaciones retomaran las vacunaciones, y consecuentemente se transformaran en los principales proveedores de información referida al stock. Anteriormente esta información era provista por organismos oficiales, quienes la elaboraban en base a estimaciones. El resultado del cambio fue que el stock del año 2001 se elevó casi un 40% respecto al existente el año anterior.

Otro aspecto que resalta de la observación de la evolución del indicador de valor agregado, es la falta de tendencia definida en su trayectoria. A continuación, y vinculado a ello, se analiza la cuestión del factor climático y su impacto sobre la producción agropecuaria.

La variabilidad climática y el riesgo agropecuario

La región cercana a la ciudad de Bahía Blanca está caracterizada por un clima sub-húmedo y semiárido, lo cual quiere decir que, principalmente en lo que hace a las precipitaciones, un año puede ser totalmente distinto al otro, pudiendo pasar de un superávit de lluvias a una sequía. Asimismo, y como característica particular de la región, las lluvias varían en cuanto a la estación del año en que se producen. Y es justamente por esa variabilidad en las precipitaciones interanuales e intraanuales inherentes a la región que es más difícil que en otras regiones realizar una programación agrícola-ganadera.

Si bien la anterior definición condiciona los resultados que se puedan encontrar, con el objetivo de dar respuesta al interrogante acerca del aumento de variabilidad en las precipitaciones, se analizaron series de lluvias mensuales para el período comprendido entre 1970 y 2003, de las estaciones meteorológicas de INTA de Hilario Ascasubi, Bordenave y de la Chacra Experimental Integrada Barrows, en el partido de Tres Arroyos.

Del análisis de distribución de frecuencia de las precipitaciones anuales, se observa que, en el caso de los datos correspondientes a la Chacra Experimental Integrada Barrows, las lluvias a lo largo del período analizado presentan una distribución que se concentra en el rango de los 800 a 1000 mm. anuales. Dentro de esta distribución se destaca la clase de 1000 mm/año, que es la mayor porcentaje de lluvias acumula, acumulando casi el 45% de las precipitaciones en el período bajo análisis.

El dato a destacar es la ocurrencia de lluvias mayores a los 1000 mm anuales, y que ocurren tanto en la década de los ochenta y noventa, como así también en los primeros años de la década actual. Esto concuerda con los resultados de un análisis⁴ efectuado sobre un período de tiempo mayor, en el que se observó que desde la década del 70' habían aumentado los períodos húmedos, resultando más escasos los períodos secos y prolongados. Si bien este dato podría considerarse como beneficioso para la actividad agropecuaria, debe destacarse que pese a ello, y referido al tema de la variabilidad, se registran casos en el extremo de menor precipitaciones en la década del 70', 80' y en los primeros años de la actual.

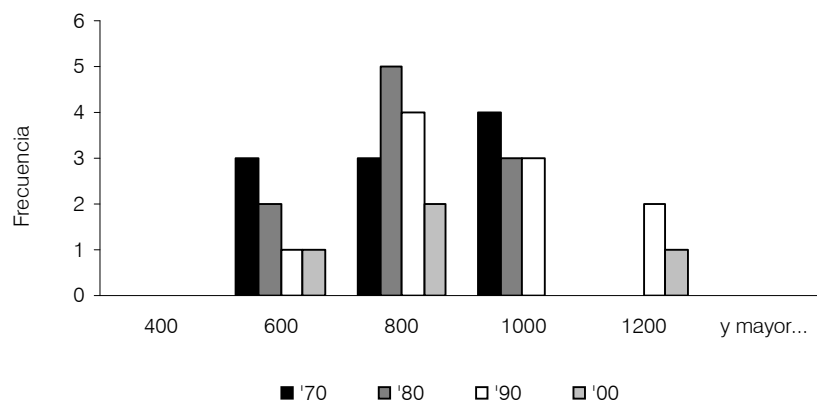
Para los datos de la estación INTA H. Ascasubi, en tanto, el análisis arroja una situación similar a la anterior. En este caso, las precipitaciones anuales se repiten mayormente en los rangos de 800 y 1000 mm., concentrando entre ambas más del 70% de los datos observados. Otra vez, la década del noventa y los primeros años de la actual presentan precipitaciones en ambos extremos de la escala seleccionada.

En el análisis de datos de precipitaciones recavados en el INTA de H. Ascasubi, surge como principal característica, una menor dispersión de los datos, ubicándose la mayor parte de los registros en los rangos de 500 y 700 mm.. Las observaciones registradas entre estos niveles representan casi el 95% de los registros totales. Para el período analizado, tan sólo en una oportunidad se registró una precipitación superior a los 900 mm anuales, ocurrida en la década del ochenta, mientras que en el otro extremo, se registra la precipitación inferior a los 300 mm., pero con la salvedad que corresponde al registro del año 2003, el cual contiene información hasta mediados del mes de octubre.

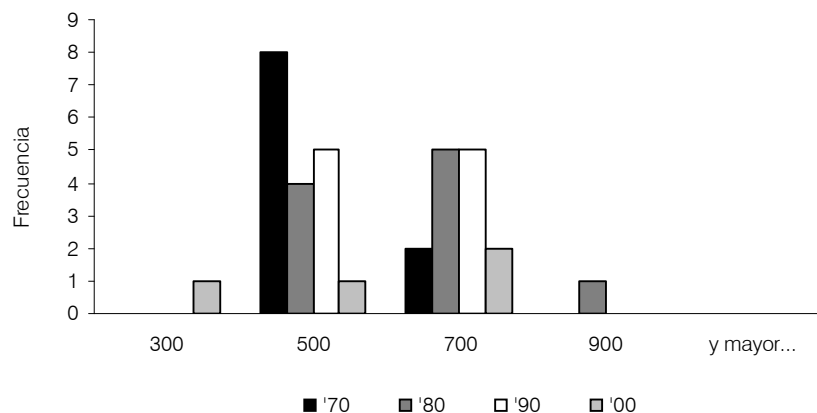
El análisis anterior tuvo como objetivo aproximar una respuesta al segundo interrogante planteado al inicio de este análisis. Los resultados indican que, para el período analizado, no podría concluirse que la variabilidad de las precipitaciones se halla incrementado, esto es, no se observa a lo largo de las tres décadas un cambio en la tendencia a mayor dispersión de los registros pluviométricos. Sin embargo, el análisis sí permite confirmar, que al menos en las

*⁴ Ing.Agr. Marta Renée
Borda (MAA y P) –
AgroBarrow Digital
Octubre 2002.*

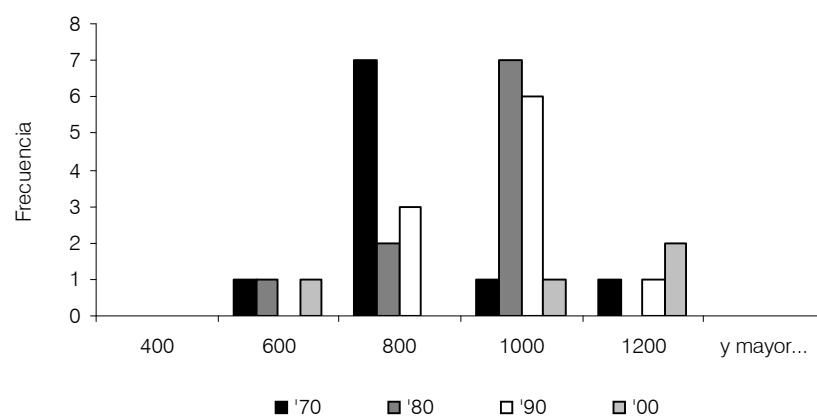
Distribución de frecuencia de precipitaciones anuales por décadas. INTA Bordenave



Distribución de frecuencia de precipitaciones anuales por décadas. INTA Ascasubi



Distribución de frecuencia de precipitaciones anuales por décadas. Chacra El Barrows



⁵ Brescia, Lema.
op. cit.

zonas de influencia de donde se tomaron los registros analizados, existe una marcada variabilidad en las lluvias anuales. Y ello constituye un dato de no menor importancia, ya que el aspecto climático, el cual incluye otros factores además de las lluvias, es uno de los determinantes principales⁵ de la producción agropecuaria. Y los datos de producción de los principales

cultivos agrícolas, tales como el trigo y el girasol, de la región⁶ para el período comprendido entre las campañas 79/80 y 02/03, reflejan esta situación. Así, y tal como se observa en el gráfico 2, la producción total de ambos cultivos en la región presenta una trayectoria sin una tendencia definida, con un promedio de 2,1 millones de toneladas, pero con una desviación estándar de más de 600 mil toneladas, que equivalen a un tercio del promedio de la producción promedio de trigo o a 3 cosechas promedio de girasol.

⁶ Incluye los partidos de Bahía Blanca, Cnel. Rosales, Cnel. Dorrego, Cnel. Suárez, Cnel. Pringles, Tornquist, Saavedra, Puan, Patagones y Villarino.

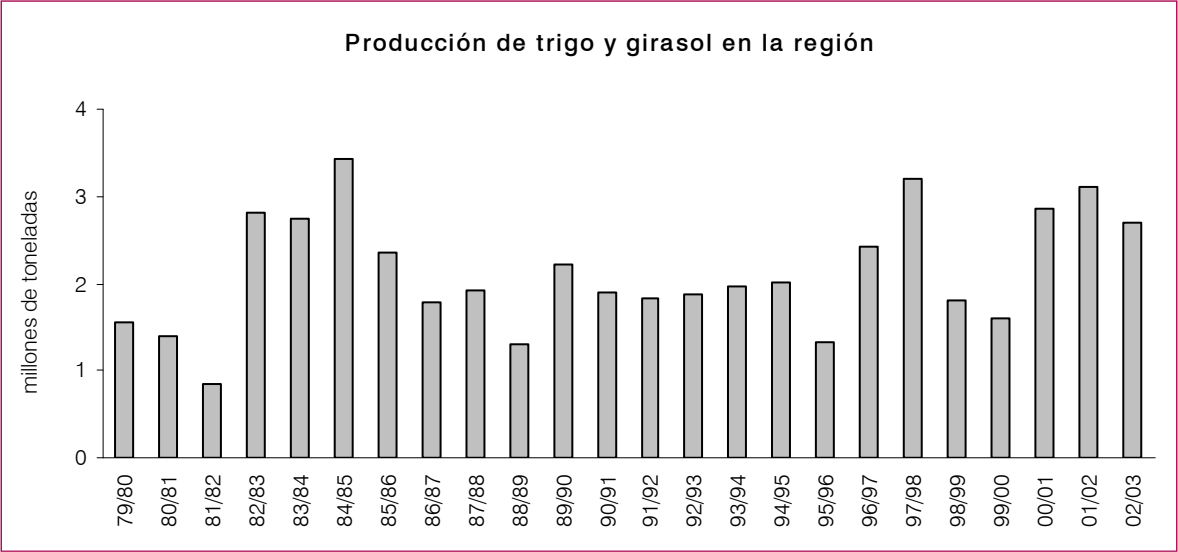


Gráfico 2

Esta mayor variabilidad en la producción, producto, entre otras cosas, de la ya mencionada variabilidad climática, trae como consecuencia que la producción agropecuaria de la región presente como característica distintiva el mayor riesgo en comparación a producciones similares en otras regiones del país. Así, y según datos de la Oficina de Riesgo agropecuario, el 80% de

Tabla 1

Puesto*	Departamento	Girasol		Trigo		Promedio
		Rend. medio	Var. media	Rend. medio	Var. media	Var. media
1	Bahía Blanca	12	15%	13	13%	14%
2	Coronel Rosales	.	.	14	13%	13%
3	Patagones	.	.	13	13%	13%
7	Villarino	18	11%	12	13%	12%
12	Tornquist	14	8%	17	13%	11%
13	Coronel Pringles	15	10%	22	11%	11%
14	Saavedra	16	10%	19	11%	11%
16	Puan	13	9%	17	12%	11%
29	Coronel Dorrego	14	9%	21	10%	10%
53	Coronel Suárez	17	7%	24	9%	8%

Rendimiento medio: qq/ha.
Variación media: %
*Sobre un total de 100 departamentos de la provincia de Buenos Aires

Fuente: Oficina de Riesgo Agropecuario - SAGPyA

los partidos bajo análisis se encuentran entre los primeros 20 lugares, sobre un listado de casi 100 departamentos de la provincia de Buenos Aires, de mayor variabilidad en los rendimientos para los cultivos de trigo y girasol.

Este mayor riesgo en la actividad agrícola ganadera de la región genera una serie de consecuencias, entre las que se destacan, como se mencionara anteriormente, la dificultad para realizar una programación adecuada de ambas actividades a futuro. Asimismo, el mayor riesgo provoca que el crédito al que acceden los productores de la región sea más caro, debido a que una de las maneras de compensar este mayor riesgo es o bien a través del cobro de una tasa de interés más elevada o bien a través de la obligación para el productor de contratar seguros.

Comentarios finales

Como se indicara anteriormente, uno de los resultados que arroja el análisis anterior respecto a la variabilidad climática, muestra que para el período analizado, la variabilidad de las precipitaciones no se incrementó, lo cual permitiría suponer una repetición más frecuente de eventos climáticos como el que ocurrió este año. Sin embargo, el análisis sí permitió confirmar, que al menos en las zonas de influencia de donde se tomaron los registros analizados, existe una marcada variabilidad en las lluvias anuales, lo cual constituye un dato de no menor importancia, ya que el aspecto climático, es uno de los determinantes principales de la producción agropecuaria y en especial de la producción agrícola.

En base a ello, el productor que decida enfrentar la actividad agrícola en la región debe saber que enfrentará un mayor riesgo. Ante esta situación, caben dos alternativas. O bien decide soportarlo, sobrellevando las consecuencias sobre la rentabilidad, o caso contrario, adopta medidas tendientes a minimizarlo, recurriendo para ello a acciones de cobertura, ya sea a través de instrumentos financieros o bien por un mayor uso de tecnología. ■



PUERTO DE BAHIA BLANCA

AV. DR. MARIO M. GUIDO S/N - (8103) INGENIERO WHITE - BAHIA BLANCA - ARGENTINA

TEL/FAX: (0291) 457-3213 / 457-3215 / 457-3246 / 457-3247 - e-mail: cgpbb@bblanca.com.ar

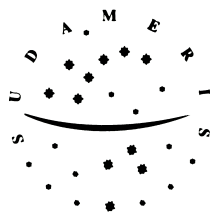


*Auténticamente
Argentinos*



**COOPERATIVA
OBRERA**
SUPERMERCADOS

La empresa social de los propios consumidores

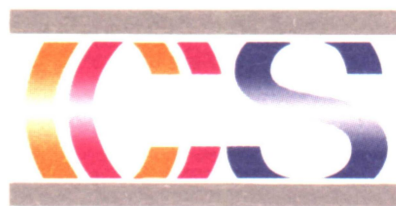


**BANCO
SUDAMERIS
ARGENTINA**

G R U P O I N T E S A

Un banco en quien confiar sus negocios

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



CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

Av. Colón 2 Bahía Blanca

Tel: (0291) 459-6100

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



IAE DIGITAL

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



REPORTES IPC Y EMI

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



BANCO DE DATOS

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



CREEBBA ON LINE

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



INFORMES DE COYUNTURA

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



SOPORTE INFORMATICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

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



JORNADAS DE DIFUSION

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



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

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

Análisis de coyuntura

Indice de Precios al Consumidor

En el último bimestre, la variación del Índice de Precios al Consumidor local fue prácticamente nula, ya que en septiembre registró una caída del 0,38%, resultado que fue casi contrarrestado por el incremento del 0,33% producido en octubre. Por su parte, el INDEC estimó tasas del 0% y 0,6% para los períodos respectivos, cifras que reflejan la coyuntura del Gran Buenos Aires.

En lo que respecta al análisis para el caso de Bahía Blanca, Nuevamente se señala como principal factor explicativo del comportamiento inflacionario a la política de precios de las cadenas de supermercados, que se centran fundamentalmente en alimentos, artículos de limpieza y productos de tocador. Semanalmente se lanzan ofertas por tiempo limitado, que se acentúan en el último tramo de cada mes. Cuando estas promociones finalizan, se produce una recuperación de precios que repercute en el índice general. Esta es la principal razón de que el IPC evidencie oscilaciones que alternan entre resultados negativos y positivos de similar magnitud. Complementariamente inciden factores puntuales que refuerzan o contrarrestan las mencionadas variaciones: ajustes

estacionales en productos frescos, bajas o subas por cambio de temporada en indumentaria y turismo, modificaciones temporales en el cargo variable de las tarifas de servicios, etc. En los últimos meses el dólar ha jugado un papel marginal, ya que su valor se halla mayormente estabilizado, con pequeñas fluctuaciones mensuales. Por ejemplo, la cotización promedio de octubre ha sido un 2,3% inferior que la de septiembre y no ha tenido repercusiones en los precios minoristas.

Tras computar la última variación general de precios, se calcula una inflación acumulada desde diciembre de 2002 del 2,11%. Cabe resaltar que en igual período del año pasado, la inflación acumulada había alcanzado el 38,6%, lo cual ilustra la relativa estabilidad lograda tras el impacto primero de la devaluación cambiaria. En tanto, el aumento del índice respecto a octubre de 2002 alcanzó el 3,2%.

Las perspectivas para los próximos meses se centran en la definición del ajuste de tarifas y también se relacionan con la política monetaria que lleve adelante el gobierno, sumada a los resultados de la economía real, que por estos días generan algún grado de preocupación, ante la posibilidad de reingreso en una fase recesiva.

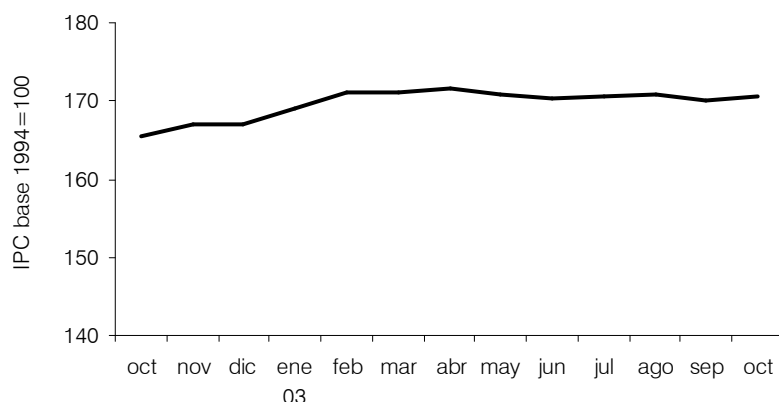
En términos desagregados, el capítulo con mayor suba durante octubre fue "Alimentos y Bebidas", que varió un 1,04%. Entre los rubros que más incidieron sobresalen: frutas (12,9%), bebidas alcohólicas (6,9%), aceites y grasas (4,3%) y verduras (2,5%). También hubo bajas, cuya magnitud agregada resultó inferior. Las más destacadas recayeron en: productos lácteos, (-2%), condimentos (-1,8%), carnes (-0,6%) y cereales y derivados (-0,35%).

"Equipamiento del hogar" concluyó el mes con un incremento del 0,5%. Analizando este resultado de manera desagregada surge que la principal incidencia provino de artículos de decoración, que aumentó un 2,8%. En menor medida repercutieron los rubros menaje (0,8%), productos de limpieza (0,7%) y electrodomésticos (0,5%). La única categoría con bajas fue artículos de ferretería, que declinó un 0,7%. El resto de mantuvo sin modificaciones.

"Esparcimiento" registró un alza del 0,4%. En particular sobresalió el rubro turismo, con un incremento del orden del 1%. Más concretamente se produjeron subas en transporte, en tanto que hotelería y excursiones mantuvieron los valores del mes de septiembre. Paralelamente evidenciaron aumentos de escasa magnitud las categorías revistas (0,6%) y entretenimientos (0,3%).

"Vivienda" tuvo una variación del 0,2%. Si bien la suba es leve en términos generales, resulta superior a los resultados alcanzados en promedio por el capítulo en los últimos tiempos. En esta oportunidad tuvo una elevada incidencia el rubro alquiler, que experimentó un ajuste del 2,6%. Probablemente haya comenzado a materializarse la indexación prevista para las locaciones, cuya efectiva aplicación empezó a regir recién hace un par de meses. En otro orden de cosas, se produjo un aumento del 0,7% en materiales para la construcción. La única categoría con descenso fue servicios, que cayó un 0,3%, no por efecto de impuestos, sino como consecuencia de la baja del 1,2% en el precio de la garrafa.

IPC: baja en septiembre y recuperación en octubre



Bienes y servicios varios" presentó un alza del 0,12%. Los únicos rubros que explicaron el comportamiento del capítulo fueron artículos de tocador y productos descartables, que registraron variaciones del -2,1% y 2,3% respectivamente. Es decir que hubo una compensación casi exacta, de manera que la categoría artículos para la higiene y el cuidado personal cerró con una leve suba del 0,2%. Los demás componentes del capítulo, cigarrillos y servicios para el cuidado personal, finalizaron sin modificaciones.

"Salud" exhibió el menor aumento del mes: 0,05%. El resultado deriva del efecto combinado de la suba del 0,12% en medicamentos y de la baja del 0,41% en elementos de primeros auxilios. En tanto, los servicios médicos y las obras sociales no presentaron cambios.

Por el lado de las bajas influyeron tres capítulos. "Educación" fue el de mayor incidencia: -0,7%. Más concretamente, los textos y útiles escolares explicaron el resultado, con un descenso del 1,5%. Los servicios educativos y complementarios, en cambio, tuvieron variación nula. Generalmente a principios o fines de cada año hay novedades en las mencionadas categorías.

"Indumentaria" sumó una nueva baja a las ya corroboradas en los tres meses anteriores. Esta vez la merma fue del 0,6%. Pese a transitarse ya la temporada primavera-verano y a haber finalizado casi totalmente las liquidaciones invernales, la intensa competencia que caracteriza al sector, potenciada notablemente en el último año, da lugar a importantes ofertas incluso en plena estación y repercute en el

IPC. En octubre se recogieron puntualmente los siguientes resultados por rubro: -1,8% en calzado, -0,9% en ropa exterior y -0,2% en ropa interior. En tanto, los artículos de marroquinería subieron un 1,8% y las telas un 0,25% pero no bastaron para impedir el descenso del índice a nivel capítulo.

Por último, "Transporte y Comunicaciones" cayó un 0,2%, como consecuencia de las bajas del 0,5% en cubiertas y repuestos, 0,4% en combustibles y lubricantes y 0,1% en automóviles.

Costo de la canasta familiar

Tomando en consideración los precios minoristas recogidos durante octubre, se actualizó el costo de la canasta familiar de consumo para Bahía Blanca en tres variantes, de acuerdo a los precios y la calidad de los productos incluidos para el cálculo.

Considerando un grupo familiar de cinco integrantes, se arribó a un valor promedio de 1.897,6 pesos. De ese total, los alimentos participan en un 41%, transporte y comunicaciones en un 16% e indumentaria en un 14%, por citar las categorías más importantes. Con relación a septiembre, el costo de la canasta experimentó un aumento del 0,8%.

Incluyendo únicamente los productos en promoción y los artículos de menor precio en plaza para cada uno de los rubros incluidos en la canasta de referencia, se estima un costo mínimo de 1.516,7 pesos.

Asimismo, remitiendo el cálculo sólo a los productos de marcas de primera línea y a aquellos bienes de mayor precio final, se llega a un valor máximo de 2.304 pesos. De este modo, se calcula una brecha cercana a los 790 pesos entre los costos máximo y mínimo.

A partir de este indicador pueden estimarse índices de pobreza e indigencia.

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de octubre 2003

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	770,0	40,6%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	110,1	5,8%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	263,2	13,9%
Aceites y margarinas	19,3	1,0%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	111,2	5,9%
Frutas y verduras	111,5	5,9%
Azúcar, dulces, cacao	30,8	1,6%
Infusiones	24,7	1,3%
Condimentos, aderezos, sal y especias	13,7	0,7%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	85,5	4,5%
INDUMENTARIA	259,2	13,7%
VIVIENDA	111,7	5,9%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	56,5	3,0%
Artefactos de consumo durable	24,1	1,3%
Blanco y mantelería	13,1	0,7%
Menaje	2,2	0,1%
Artículos de limpieza y ferretería	17,1	0,9%
SALUD	33,2	1,7%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	297,1	15,7%
ESPARCIMIENTO	179,2	9,4%
EDUCACION	99,2	5,2%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	91,5	4,8%
COSTO TOTAL (\$)	1.897,6	100%

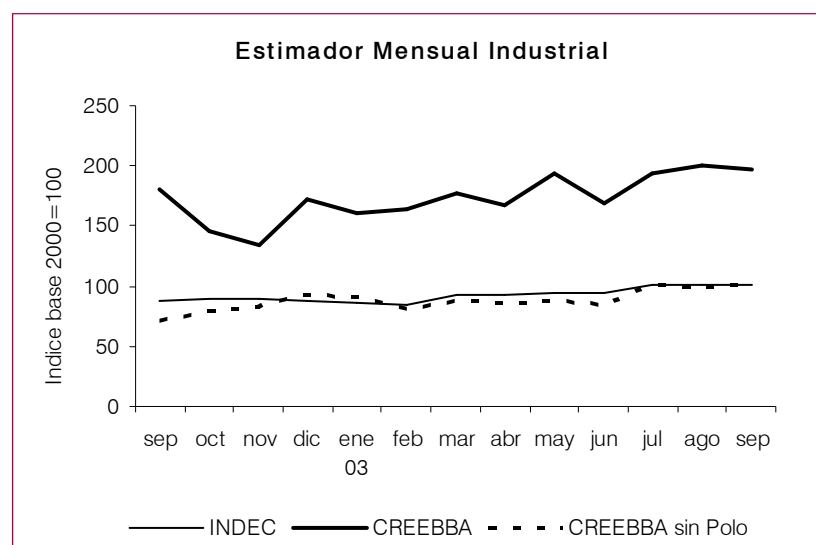
Estimador Mensual Industrial

Los resultados del Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA calculado para el mes de septiembre de 2003 indican que la producción industrial local se encuentra casi un 9% por encima de los valores registrados en septiembre del año pasado. Con respecto al mes anterior el índice arroja una pequeña variación negativa (-1,9). Cuando se excluye del cálculo del índice a las empresas pertenecientes al polo petroquímico se registra un importante incremento en el nivel de producción en comparación con el mismo mes del año anterior, fundamentalmente explicado por la evolución de los sectores Agua Mineral, Gaseosas y Soda, Faena Vacuna, Fiambres y Embutidos y Lácteos. En términos generales, durante el mes de septiembre, la mayoría de los sectores que componen al índice tuvieron variaciones positivas en comparación con el mismo mes del año pasado.

De acuerdo con los datos del Estimador Mensual Industrial calculado por INDEC, la producción en septiembre con relación a igual mes de 2002 muestra incrementos del 13,4% en términos desestacionalizados y del 15% con estacionalidad. La variación acumulada en los primeros nueve meses del año en comparación con idéntico período del año pasado muestra un incremento superior al 16%.

Las ramas industriales con mejor desempeño son fabricación de tejidos, hilados y productos metalmecánicos (excluidos automotores). Las ramas que registraron menor nivel de actividad que en los primeros nueve meses del año pasado fueron la industria láctea y la producción de fibras sintéticas y artificiales.

Abonos y Compuestos de Nitrógeno. La producción local de urea registra en el mes de septiembre una disminución del 6% en comparación con septiembre de 2002. A nivel nacional la producción de agroquímicos registra un incremento del



28% en los primeros nueve meses del año en comparación con el mismo período del año anterior. Este comportamiento obedece a la mayor demanda interna observada durante este año.

Materias Químicas Básicas. El índice del sector correspondiente al mes de septiembre exhibe un incremento del 20% en relación con el año pasado, fundamentalmente explicado por el incremento en la producción de etileno (insumo para la producción de polietileno), aunque también se observa un aumento en la producción de soda cáustica (4%). A nivel nacional se confirma esta tendencia a lo largo de lo que va del año, debido a los mayores pedidos efectuados por el mercado interno. Concretamente, durante el mes de septiembre el incremento en la producción nacional es del 21% en comparación con el mismo mes del año pasado. Según información de INDEC, desde hace meses se observan compras anticipadas que incrementan los pedidos de estos productos ante la posibilidad de futuros aumentos en los precios de algunos insumos de origen petroquímico.

Plásticos Primarios. En concordancia con lo ocurrido en Materias Químicas Básicas, la producción de Plásticos Primarios se incrementa, durante el mes de septiembre, un 19% en comparación con el mismo período del año anterior. El impulso está dado por el aumento en la producción de polietileno (23%) aunque también se

observan incrementos en la producción de PVC (4%). En el orden nacional la producción de Materias Primas Plásticas se incrementa en los primeros nueve meses del año un 9% en comparación con el mismo período del año anterior. Esto se debe a una mayor demanda por parte de las industrias alimenticias que compran determinadas películas para envases y también con la industria relacionada con la fabricación de silos bolsa utilizados principalmente en actividades agrícolas. Por otra parte, la demanda de materias primas plásticas para la fabricación de caños presenta un menor dinamismo que los casos comentados anteriormente.

Refinación de Petróleo y Gas. Durante el mes de septiembre se observa un incremento del 8% en la producción del sector si se la compara con el mismo mes del año pasado. Esto se explica fundamentalmente por el aumento en la producción de naftas intermedias (24%) y etano (21%). Este último productos es insumo para la producción de etileno que también incrementó su producción en este período. El nivel de producción de GLP también se incrementó, mientras que por el contrario se registran disminuciones en la cantidad producida de gasolina natural (-13%) y destilados medios (-4%). En el orden nacional, el procesamiento de petróleo registra un aumento cercano al 5% en lo que va de 2003 en comparación con el mismo período de 2002. A nivel de productos se observan incrementos en



diesel oil, lubricantes, asfaltos, nafta común y gas licuado petróleo, mientras que en el caso de kerosene y nafta especial se registran retrocesos.

Faena vacuna. El importante incremento en el índice correspondiente a la faena vacuna se debe fundamentalmente a la incorporación al cálculo del EMI CREEBBA, de una empresa del sector que opera con elevados volúmenes de producción. Debido a que la comparación del índice se realiza habitualmente con el mismo mes del año anterior, al incorporar una nueva empresa la base de comparación es sensiblemente inferior, motivo por el cual la variación es importante. Si no se tomaran en cuenta los resultados de la empresa recientemente incorporada, el índice del sector igualmente hubiera tenido una variación positiva en relación con el año anterior de aproximadamente 29%.

Fiambres y Embutidos. El incremento del 37% registrado en la producción de Fiambres y Embutidos durante el mes de septiembre en comparación con el mismo mes del año anterior se explica por el aumento observado en la producción de embutidos frescos (62%) y fiambres (20%), mientras que se verifica una retracción en el volumen de producción de embutidos secos. Esta situación se generaliza a la totalidad de las empresas que integran el sector.

Agua, Gaseosas y Soda. Este sector de la industria local informa un importante aumento en los niveles de producción durante el mes de septiembre en relación con el mismo mes de 2002. A nivel de productos, la elaboración de agua se encuentra prácticamente en el mismo nivel que en el año anterior, mientras que en gaseosas se observan importantes incrementos que impulsan el índice del sector. Por el contrario, la producción de soda tiene un retroceso superior al 30%. En este caso puede hacerse una diferenciación según el modo de comercialización del producto: cuando se trata de soda envasada en sifones las empresas informan niveles similares a los del año anterior y en algún caso puntual incrementos.

Comercio, industria y servicios

Los resultados de la encuesta de coyuntura destacan una situación estable respecto al bimestre anterior. El indicador de situación general de las empresas se ubica en un nivel categorizado como normal. Se mantiene la tendencia de recuperación de la economía local evidenciada a partir del segundo semestre del año pasado, aunque a un ritmo menor desde enero de 2003. Las ventas se mantuvieron estables y de

acuerdo a las expectativas de los empresarios, no se esperan retrocesos en el corto plazo. En líneas generales, predomina un cauto optimismo con respecto a los próximos meses. Casi la totalidad de los empresarios consultados opinan que la situación en el corto plazo no evolucionará negativamente con respecto a las condiciones actuales.

Coherentemente con la lenta e ininterrumpida tendencia alcista, se mantiene la proporción de firmas que se encuentra mejor que igual período del año anterior. Teniendo en cuenta que para octubre de 2002 ya había signos de recuperación –aunque con bajos niveles de actividad–, debe interpretarse este dato como positivo.

En este marco general, se advierten diferencias según la actividad. La mejora es más marcada en el sector *Comercio*. Los empresarios del sector esperan una evolución particularmente positiva para el rubro comercial. En forma inversa, las expectativas de los empresarios en *Servicios* e *Industria* residen más en la continuidad del proceso general de recuperación de la actividad económica, que en la perspectivas de mejoras de sus respectivos rubros. En el caso particular de la industria, los resultados de la encuesta de coyuntura complementan a las cifras obtenidas para el Estimador Mensual Industrial, EMI-CREEBBA que, al mes de septiembre de indican que la producción industrial local se encuentra casi un 9% por encima de los valores registrados en septiembre del año pasado. Con respecto al mes anterior el índice arroja una pequeña variación negativa (-1,9%). Cuando se excluye del cálculo del índice a las empresas pertenecientes al polo petroquímico se registra un importante incremento en el nivel de producción en comparación con el mismo mes del año anterior, fundamentalmente explicado por la evolución de los sectores Agua Mineral, Gaseosas y Soda, Faena Vacuna, Fiambres y Embutidos y Lácteos.

Se verifica un aumento en los planteles de personal, lo cual indica que la dinámica de

SITUACION GENERAL	Buena 28%	Normal 64%	Mala 8%
TENDENCIA DE VENTAS¹	Mejor 22%	Igual 70%	Peor 8%
SITUACION GENERAL²	Mejor 41%	Igual 57%	Peor 2%
EXPECTATIVAS SECTORIALES	Alentadoras 23%	Normales 73%	Desalent. 4%
EXPECTATIVAS GENERALES	Alentadoras 22%	Normales 75%	Desalent. 3%
PLANTEL DE PERSONAL¹	Mayor 20%	Igual 73%	Menor 7%

¹ En relación al bimestre jul-ago ² Con respecto a igual bimestre de 2002

incorporación supera a la de despidos. Esto se registró con mayor fuerza en las firmas industriales, y en segundo término, en las comerciales. De este modo, de acuerdo a esta evidencia, se mantendría la tendencia continua y creciente, a la recomposición en el empleo local observada desde principios de año. Cabe aclarar que el resultado hace referencia al porcentaje de firmas que estarían incrementando o reduciendo sus planteles de personal. El indicador no permite hacer inferencias sobre la cantidad de nuevos empleos generados.

Casi todos los rubros encuestados presentaron saldos de respuesta positivos en sus indicadores de tendencia de ventas. En otros términos, la proporción de empresas con un ritmo de demanda alentador supera la fracción correspondiente a ritmos de ventas desalentadores. Entre las firmas que observan una mayor demanda, la respuestas se dividen entre aquellas que experimentan una tendencia de crecimiento sostenido y un segundo grupo que interpretan la mejora como el restablecimiento transitorio de un nivel de actividad normal.

Los rubros que informaron una mejor performance durante septiembre y octubre

fueron *Agencias de Publicidad, Metalúrgicas, Petroquímicas y Vehículos*. Por su parte, no hay tenido un buen desempeño *Maquinarias e Imprentas*. A continuación se presentan los principales comentarios de la actividad de algunos rubros.

Comentarios por rubro

Hoteles. En octubre aumentó estacionalmente el nivel de actividad. La ocupación rondó el 65%. Para diciembre se espera mayor movimiento a nivel turístico.

Hipermercados. Septiembre y octubre fueron dos meses estables. El hecho destacado del mes de octubre fue el Día de la Madre, que incrementó las ventas en algunos de sus rubros. Se espera que el nivel de actividad aumente en diciembre por las Fiestas de fin de año.

Construcción. Se percibe un aumento en el pedido de cotizaciones. Los empresarios esperan que la actividad siga en aumento por la llegada de los meses de verano.

Agencias turísticas. Si bien septiembre no fue un buen mes para el rubro, octubre evidenció un repunte interesante. Para los meses venideros se espera que la tendencia de demanda se mantenga.

Papelería. Comienzan meses de alta actividad. Se registró un importante aumento en el precio de las materias primas.

Imprentas. Respecto al año pasado, aumentó la cantidad de presupuestos solicitados. Es posible que la actividad haya caído levemente respecto a julio-agosto, ya que en ese bimestre se registró una buena cantidad de trabajo estacional. Se nota una mayor demanda en la impresión de revistas.

Materiales de construcción. Tanto las firmas consultadas como los relevamientos mensuales del IPC-CREEBBA revelaron que los precios fueron estables. La demanda aumentó estacionalmente, ya que comienza la temporada alta para la actividad. También aumentó la oferta, y por ende, la competencia entre las firmas.

Alimentos y Bebidas (C). Se registró una baja de precios durante septiembre-octubre. No se esperan cambios significativos para los próximos meses, además del aumento estacional de fin de año.

Artículos para el hogar. La demanda es estable. Las fábricas están registrando demoras en la entrega de mercadería por el incremento de los pedidos respecto de meses anteriores. Hay más facilidades de pago y eso permite incrementar el nivel de actividad.

Frigoríficos. La finalización del periodo de sequía generó la entrada de mejores animales en los frigoríficos. Las exportaciones continúan a buen ritmo.

Maquinarias. Además del mayor movimiento por el sector agropecuario, la demanda proveniente del Polo Petroquímico y del sector portuario ha mantenido un buen nivel de actividad en las firmas del rubro.

Textiles. La demanda no se ha incrementado tanto como esperaban los fabricantes. Septiembre no fue bueno, y en octubre repuntó como consecuencia del día de la madre.



Esparcimiento. Se percibe en la gente mayor interés por realizar actividades físicas, tanto por estética como por cuidado de la salud. Los locales gastronómicos notan una mayor disposición a gastar de sus clientes.

Farmacias. La mayor competencia en medicamentos genéricos generó menores precios para los consumidores. Finaliza en la temporada alta de estos comercios.

Servicios informáticos. Se observa una tendencia descendente en precios, simultáneamente con la aparición de nuevos productos más potentes, con pocos cambios sobre los precios de su antecesor.

Seguros. La actividad se ha mantenido en una suerte de meseta. Poco a poco las empresas aseguradoras intentan ampliar la producción de ramas varias que compensen las pérdidas que genera la atención de siniestros del sector automotor.

Sector inmobiliario

La plaza inmobiliaria bahiense registró una actividad normal durante los meses de septiembre y octubre. Así lo revelan los indicadores de desempeño estimados en base a la encuesta bimestral de coyuntura. Pese a continuar dentro del rango considerado normal, los mercados de compraventa y alquiler concretaron una mayor cantidad de operaciones con respecto al bimestre anterior.

En general, la tendencia verificada en los últimos meses evidencia una continuidad de la trayectoria de demanda a lo largo de todo el año. Si se observa el gráfico que ilustra la evolución de la actividad inmobiliaria, se advierte una importante recuperación del sector a partir de mediados de 2002 y una paulatina superación de los valores negativos hasta alcanzar niveles normales. De igual modo, las expectativas de corto plazo se muestran mayormente optimistas, haciendo prever un afianzamiento de la tendencia. Luego del cambio de escenario de comienzos de 2002, signado por la devaluación, el incremento de la cotización en pesos de los inmuebles, la suspensión total del crédito, la pesificación de la economía, la inmovilización de los depósitos bancarios y la consecuente caída de la actividad inmobiliaria, comenzó una gradual fase de recuperación. En primera instancia, la recuperación vino de la mano de la posibilidad de emplear certificados de depósitos para la adquisición de inmuebles, el aprovechamiento de oportunidades ante el retraso de los valores inmobiliarios en dólares y la búsqueda de opciones de ahorro e inversión más seguras. Posteriormente se afianzó la tendencia ascendente del sector, en virtud de la estabilidad general en las principales variables macroeconómicas, la normalización de los precios de referencia, la presencia de algunos signos de reactivación y la parcial recuperación de la confianza. En el último tiempo se sumó

además el muy incipiente retorno de algunas líneas de crédito y la recuperación de ciertas formas no tradicionales de financiamiento, como el fideicomiso.

En general, los rubros mejor posicionados son los departamentos de hasta dos dormitorios, debido a sus prestaciones, adaptación a variados segmentos de público y atractivo como alternativa de inversión, y los terrenos. En el caso de los terrenos, éstos funcionan como forma de ahorro, aunque también la demanda que experimentan en los últimos meses se convalida con un importante repunte de los planes de construcción, tal como lo revelan las estadísticas municipales de permisos de edificación.

En el análisis desagregado para el mercado de compraventa, se observa en el bimestre septiembre-octubre un incremento de actividad en la mayoría de los rubros. Esto se refleja en una mejora del indicador general, aunque la misma no fue de importancia como para determinar un cambio de tendencia, que continúa siendo normal.

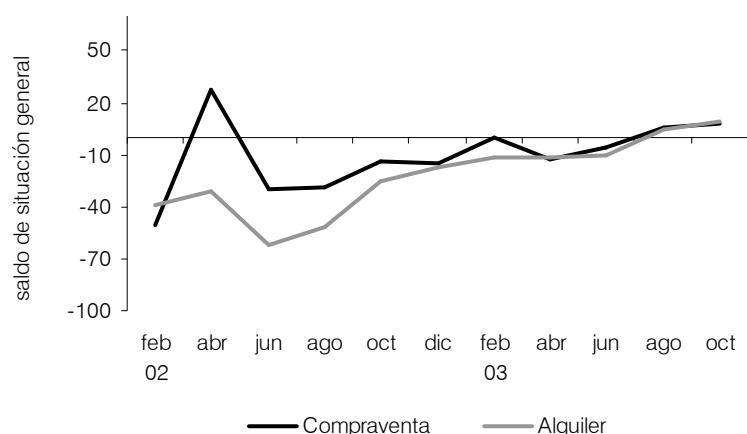
La mayor dinámica correspondió a lotes para casas, lotes para horizontales y locales y depósitos. Todos estos rubros se mantuvieron con un indicador normal si bien registraron mayor volumen de operaciones que en el bimestre precedente.

Los departamentos de un dormitorio y funcionales representan la categoría mejor posicionada en el ranking de situación general. Durante octubre y noviembre enfrentaron una mayor demanda que en los dos meses anteriores y como resultado su situación cambió de normal a buena.

Otros rubros con saldo de situación normal y aumentos en el nivel de operaciones fueron los departamentos de dos dormitorios y los chalets y casas.

Las cocheras conformaron el grupo más estable, ya que no registraron variaciones en el nivel de actividad. Al igual que en el bimestre julio-agosto, exhibieron una performance normal.

Evolución de la actividad inmobiliaria



Finalmente está el caso de rubros con situación normal y mermas en el volumen de operaciones. Se trata de los pisos y departamentos de 3-4 dormitorios y de los locales. Pese a haber enfrentado una demanda menor, la merma no bastó para que los mismos sufrieran una desmejora en la tendencia general.

En la comparación interanual surge que las únicas categorías con mayor nivel de compraventa son los departamentos de un dormitorio y funcionales y los lotes para casas. El resto de los agrupamientos presenta cifras similares. En materia de precios el panorama es diferente, ya que ante la dinamización del mercado, el aumento de los valores en pesos en 2002 y la caída del tipo de cambio en los últimos meses han determinado una recuperación del precio en dólares para los inmuebles, excepto en el caso de depósitos y cocheras, que exhiben valores similares.

Las expectativas son en general optimistas: un 8% de los agentes inmobiliarios consultados considera que la situación del mercado de compraventa en el corto plazo será mucho mejor, un 42% estima que será mucho mejor y el 50% restante opina que se mantendrá estable. Es decir que no se registran previsiones de deterioro para los próximos meses.

En el segmento de las locaciones, todos los rubros concluyeron el bimestre con una

situación normal y dentro de esta tendencia, algunos presentaron incrementos y otros descensos de actividad, a la vez que varios permanecieron sin cambios.

La categoría con mejor desempeño fue departamentos de dos dormitorios, que logró un interesante aumento en la cantidad de contratos celebrados. Le siguieron los locales y los depósitos, con un incremento algo menor.

Chalets y casas, pisos y departamentos de 3-4 dormitorios y cocheras no manifestaron cambios en la demanda respecto del período julio-agosto. Finalmente está el caso de los departamentos de un dormitorio y funcionales que, pese a haber logrado un muy buen desempeño, concretaron menos operaciones que el bimestre anterior y esto valió para que la tendencia de actividad de los mismos desmejorara de buena a normal.

Con respecto a igual período del año pasado se advierte un repunte de la cantidad de contratos de alquiler concretados. Esto cabe para todos los rubros relevados, excepto para los pisos y los depósitos que alcanzaron cifras similares. En tanto, los valores locativos no presentan en general variaciones con relación a septiembre-octubre de 2002.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios señalan que el panorama del mercado de los alquileres será mejor en el corto plazo, en el 42% de los casos consultados. El 58% restante no vislumbra modificaciones significativas. ■

Expectativas de los agentes inmobiliarios

