

Ejes estratégicos para el crecimiento de la región

■
Al agotarse el proceso de reactivación, la perspectiva de continuidad del crecimiento regional, dependerá de la capacidad de los sectores público y privado de la región para organizar acciones tendientes a la concreción de nuevas inversiones.

■
El objetivo de la estrategia regional consistiría en llegar a programar y realizar un conjunto de acciones orientadas a revertir barreras “estructurales” -cuyo origen se remonta largamente en el pasado - que impiden el despegue de la economía regional.

■
El presente análisis propone y describe algunos de los ejes de acción sobre los que se podría comenzar a articular una estrategia de crecimiento que contemple las diferentes posibilidades y oportunidades con que cuenta la economía regional.

¹ Ver los siguientes estudios de Indicadores de Actividad Económica: Agenda para el desarrollo local (IAE 67), Ejes para la definición de una nueva visión local (IAE 68), Pensando una estrategia de crecimiento económico para la región (IAE 69), La oportunidad de construir una región económica (IAE 77).

El crecimiento económico regional es uno de los temas centrales en la agenda de investigación del CREEBBA. En trabajos anteriores se ha enfatizado la necesidad de avanzar en la discusión sobre acciones tendientes a impulsar la actividad económica regional¹. Al agotarse el proceso de reactivación, la perspectiva de continuidad del crecimiento regional dependerá de dos factores. El primero es la capacidad del gobierno para recrear un contexto macroeconómico estable que impulse la inversión, resguardando la seguridad jurídica de los inversores y promoviendo la competencia. Desde una óptica local, poco es lo que puede hacerse en este plano. El segundo factor, está referido a la capacidad de los actores locales para generar condiciones en el ámbito local que propicien la generación de nuevos negocios y el desarrollo de los ya existentes. Estos resultados dependen fundamentalmente de la efectividad del sector público y privado regional para programar y ejecutar acciones tendientes a la concreción de nuevas inversiones.

A principios de junio pasado, en el marco de una visita a la Bolsa de Comercio de Bahía Blanca, del Gobernador de la Provincia de Buenos Aires Ing. Felipe Solá, acompañado por su gabinete de ministros, se hizo una breve presentación de ideas como contribución al debate inconcluso sobre políticas locales de crecimiento, rescatando temas que debieran formar parte de una agenda para discutir estrategias de desarrollo regional, con especial énfasis de los aspectos propios de la región. El siguiente análisis resume las principales ideas presentadas al gobierno provincial en el marco del encuentro señalado.

Requisitos de una estrategia de crecimiento

La formulación de una estrategia de crecimiento regional debe partir del reconocimiento de la necesidad de definir un proyecto a largo plazo. Las regiones prósperas tienen una visión clara de hacia dónde quieren ir. Un excelente ejemplo para los bahienses es la ciudad de la primera décadas del siglo pasado. Como punto de partida, la tarea de desarrollar una estrategia debe reconocer ciertos requerimientos básicos: (1) la definición de metas compartidas de largo plazo, lo que significa alcanzar un consenso mínimo sobre objetivos comunes; (2) el liderazgo

del gobierno provincial, tras el cual deben alinearse actores principales del ámbito público y privado de la región; (3) el compromiso y constancia del gobierno y el sector privado regional, de modo tal que los objetivos generales deben mantenerse en el tiempo, a resguardo de cualquier antagonismo o rivalidad.

La aspiración de asumir un rol protagónico está respaldada por el reconocimiento del potencial regional. Las ciudades más importantes del mundo son “ciudades – puertos”. No obstante, un abundante inventario de recursos -puerto, materias primas, energía, recursos humanos- sirve de poco si no existe una respuesta clara sobre cómo generar riqueza a través de su efectivo aprovechamiento.

El objetivo de la estrategia consistiría en arribar a programar y realizar un conjunto de acciones orientadas a revertir barreras “estructurales” -cuyo origen se remonta largamente en el pasado- que impiden el despegue de la economía regional. El escenario actual plantea oportunidades para la región, entre las cuales se podrían destacar las siguientes: (1) perspectiva de crecimiento de la actividad agropecuaria y la agroindustria exportadora; (2) elevado potencial exportador de productos primarios de la región Patagónica; (3) importancia cada vez mayor de los puertos de aguas profundas por el crecimiento de las exportaciones de productos primarios, sector donde se concentran los nuevos proyectos de inversión, y el aumento del intercambio con mercados distantes que requieren buques de gran porte como medio de transporte; (4) congestiónamiento de las principales cadenas logísticas en la zona centro del país, (5) perspectiva de recuperación y consolidación del ferrocarril en el transporte de carga. A partir de este escenario, el punto siguiente propone ejes sobre los que se podría comenzar a articular una estrategia de crecimiento que contemple las posibilidades y oportunidades de la economía regional.

Ejes estratégicos

Eje 1: Desarrollo de los puertos de la ría de Bahía Blanca como área de servicios logísticos

Este eje destaca la necesidad de apoyar la consolidación del modelo de gestión del puerto local, a partir del reconocimiento de la importancia de la autonomía como factor de atracción de inversiones privadas. Los resultados del modelo se reflejan en el crecimiento del movimiento de cargas y la inversión en nueva infraestructura para la transferencia de contenedores. Se abre una perspectiva interesante para el puerto local, dada la creciente importancia de los puertos de aguas profundas para atender el tráfico de buques con calado cada vez mayor. En paralelo, se inicia una nueva etapa de desarrollo del puerto, caracterizada por el desafío que supone su consolidación como un área de servicio a las cargas (captación de cargas generales y contenedores; desarrollo de la oferta de servicios a las cargas y a los buques; zona franca).

Eje 2: Desarrollo de las cadenas de valor regionales

Este eje contempla el desarrollo de las dos principales cadenas de valor de la región; la agroindustria y el Complejo Petroquímico.

Agroindustria. Las retenciones a las exportaciones tienen una fuerte incidencia en la economía regional, por su impacto negativo en el sector. Su impacto se ha agravado debido al descenso de los márgenes en el agro. Los derechos de exportación no son consistentes con una estrategia de exportación de largo plazo. Resulta prioritario remover este obstáculo a nuevas inversiones. También se debe contemplar la necesidad de resolución de problemas de infraestructura para el transporte hacia los puertos de una producción agropecuaria creciente,

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

facilitar la creación de industrias transformadoras de materias primas regionales, alentar la creación de consorcios de exportación y remover obstáculos a la comercialización de productos agropecuarios.

Complejo petroquímico. La expansión del polo requiere despejar incertidumbres entre las que sobresale el aprovisionamiento de gas. La presencia del complejo petroquímico representa claros beneficios para la provincia y el país por su aporte de divisas e impuestos. Al anunciarse estas inversiones, el estado comprometió su apoyo en inversiones en infraestructura en transporte y energía que hasta el momento no han llegado a concretarse. Esas obras siguen siendo una necesidad. Estudios propios² reflejan la importancia del polo en la economía regional. Debido a que las ampliaciones son recientes, el impacto recién comienza y existen posibilidades de que el mismo crezca en los próximos años, a través de una demanda creciente de bienes y servicios de empresas locales. Por lo tanto, se presenta, la oportunidad de ampliar la red de proveedores locales.

² Ver IAE 78:
*Complejo
Petroquímico de
Bahía Blanca:
resultados del
impacto 2003 de
empresas
integrantes de
AIQBB.*

Eje 3: Integración de la economía zonal y con el eje norpatagónico

La experiencia internacional destaca la importancia de la integración como política de crecimiento por cuanto permite expandir los mercados. Este eje intenta capitalizar la oportunidad del despegue del gran potencial exportador de la región Norpatagónica. La integración con el sur de Chile es una realidad y se refleja en significativos flujos de carga detectados desde el sur de Buenos Aires hacia este país. El objetivo de integración se traduciría, en primer término, en generar e incentivar el contacto entre empresas regionales.

Eje 4: Remoción de distorsiones que afectan la competitividad de emprendimientos locales

Esta línea de acción destaca la importancia de evitar la repetición de la negativa experiencia local de los reembolsos a exportaciones por puertos patagónicos. Todavía hay nuevas amenazas de “competencia desigual”. El régimen excepcional de la Zona Franca de General Pico es un obstáculo a la puesta en marcha de la zona franca local. Otro ejemplo es de los puertos sobre el Río Paraná, que recibirán un fuerte subsidio del estado nacional para profundizar la Hidrovía. Esta obra financiada por rentas de la Nación afectará la competitividad del puerto local.

Eje 5: Desarrollo del mercado regional de capitales

El mercado de crédito a empresas se encuentra insuficientemente desarrollado. Existe una importante brecha entre ahorros y préstamos, en parte propiciada por la tendencia a la centralización del poder de decisión de las entidades bancarias en Capital Federal. Se necesita buscar alternativas que permitan reciclar los ahorros de la región, de brindar a los ahorristas locales la oportunidad de diversificar a través de un conjunto más amplio de oportunidades de inversión y de acceder a rendimientos más altos en emprendimientos locales. El mercado de capitales mejora la calidad de la inversión y facilita la disminución de la tasa de fracaso de nuevos emprendimientos. El contexto propicia nuevos emprendimientos en la región que requieren ser financiados con capital de riesgo. Se presenta entonces la oportunidad de recrear un marco institucional que facilite el encuentro entre demandantes y oferentes de fondos. Un ejemplo consiste en desarrollar nuevos instrumentos financieros a través de esquema de fideicomisos que permiten brindar un alto grado de seguridad jurídica a inversores.

Eje 6: Revalorización de los recursos humanos locales

Las universidades locales y sus egresados han ganado reconocimiento internacional. Pocas ciudades en el mundo cuentan con la distinción de contar con un nativo galardonado con el

Premio Nobel. La emigración de talentos es una forma de descapitalización que hasta ahora no se ha logrado revertir. Este eje destaca la importancia de desarrollar acciones que tiendan a una mejor articulación entre el medio y las universidades.

Eje 7: Generar sinergias con las políticas de desarrollo del Estado Nacional y Provincial

Se procura dar mayor fluidez a los canales de comunicación para mejorar el conocimiento y las posibilidades de acceso a programas y herramientas que brinda el estado, procurando evitar superposición de esfuerzos y propiciar la complementación con entidades públicas y privadas locales

Eje 8: Facilitar iniciativas que tiendan a la inversión, innovación, calidad, capacitación y a la internacionalización

Este eje destaca la importancia de la promoción de la región en el exterior con oportunidades de inversión "claras" y "concretas". Esta tarea requiere antes la recreación de un clima de inversión y la definición de un mensaje que atraiga la atención de potenciales inversores del exterior. En términos prácticos, podría significar la remoción de obstáculos a la concreción de proyectos importantes en instancias de definición y a la gestión comercial de nuevos emprendimientos -particularmente de pymes-. En la misma dirección se inscriben medidas que impulsen la radicación de nuevas inversiones. ■

El desempeño exportador regional 2004

Las exportaciones oficializadas en Bahía Blanca durante 2004 alcanzaron un volumen de 8,5 millones de toneladas y un valor FOB de 2.100 millones de dólares.

Entre 2003 y 2004, se registró un incremento de más de 40 firmas exportadoras, con un centenar de operaciones por un total de 19 millones de dólares.

Los principales movimientos en la base exportadora corresponden a firmas y productos de los sectores tradicionales de la economía regional.

Como es habitual, periódicamente el CREEBBA presenta un análisis de los datos de exportaciones por la aduana local¹. En esta oportunidad, además de continuar con esta línea de investigación, se indagó sobre los movimientos en la base exportadora, es decir, el ingreso o salida de empresas de la operatoria de comercio exterior.

En la primera parte del estudio se comentan las estadísticas de exportación correspondientes al año 2004, analizando, como es habitual, volumen, valor, crecimiento respecto al año anterior y participación en el total nacional. La segunda parte presenta un análisis más detallado de los movimientos de la oferta exportadora, poniendo énfasis sobre todo en las nuevas firmas y los productos que ellas exportan. Finalmente, se resaltan las principales conclusiones.

Estadísticas de exportación 2004

Principales indicadores de exportación

Concepto	2003	2004	Variación
Volumen (miles de tn)	8.544	8.552	0,1%
Valor FOB (millones de u\$s)	1.739	2.146	23%
u\$s/tn	203	251	24%
% commodities (volumen)	99%	99%	-
% carga general (volumen)	1%	1%	-
% commodities (valor)	99%	99%	-
% carga general (valor)	1%	1%	-
Participación en el total nacional (volumen)	9%	9%	-
Participación en el total nacional (valor)	5%	6%	20%

La operatoria de comercio exterior en lo referente a exportaciones implicó en 2004 un volumen similar al año anterior (8,5 millones de toneladas) y un crecimiento del 23% en cuanto al valor FOB exportado, medido en dólares estadounidenses, superando los 2.100 millones. Obviamente esto modifica al alza la relación valor/volumen, alcanzando un valor de 251 u\$s/tn.

¹ “Las exportaciones de la región de Bahía Blanca: sus características” (IAE 36), “Las exportaciones de Bahía Blanca y la región” (IAE 46), “El perfil exportador regional” (IAE 54) y “El desempeño exportador regional durante 2000 y 2001” (IAE 62), “Las exportaciones regionales luego de la devaluación” (IAE 67), “Política exportadora y oportunidades regionales” (IAE 69), “Factibilidad de exportaciones regionales por el puerto local” (IAE 72), “Primera aproximación a la oferta exportable regional” (IAE 76) y “Flujos de exportaciones desde la región” (IAE 77).

Cuadro 1

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

La composición de los productos entre commodities y carga general se ha mantenido inalterada, tanto en valor como en volumen. El perfil exportador local está fuertemente concentrado en mercaderías a granel que se canalizan por el puerto local.

Productos exportados según categoría

Cuadro 2

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Categorías	Principales productos	Miles de tn
Granos y subproductos	Trigo, soja, maíz, pellets de soja y girasol, aceite de soja y girasol, malta y cebada	5.890
Combustibles y productos petroquímicos	Propano y butano, urea, amoníaco, polietileno, PVC, soda cáustica, aceites de petróleo e hidrocarburos	2.600
Carga general	Premezclas para panificación, sémola, carne bovina, membranas asfálticas, cebollas, pescadillas congeladas, miel, harina de trigo, ladrillos, fruta, pastas secas, filetes de pescado, cera de abejas	62

La característica fundamental del comercio exterior de la región se puede resumir en los conceptos siguientes: aduana, puerto y graneles. Esto se evidencia claramente en el Cuadro 3, donde se observa que prácticamente toda la mercadería oficializada en la aduana local se canaliza a través del puerto, utilizándose por lo tanto los buques como modo de transporte. El resto sale del país por la aduana de Buenos Aires, y se utiliza fundamentalmente camión para transportar los productos.

Aduana de salida y modo de transporte

Cuadro 3

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Aduana de salida	% del volumen	Modo de transporte	% del volumen
Bahía Blanca	96,5%	Barco	98,2%
Capital Federal	1,7%	Camión	1,5%
Mendoza	0,6%	Ferrocarril	0,2%
Resto del país	1,2%	Avión	0,1%

Altas y bajas de empresas exportadoras

Una característica especial del comercio exterior nacional durante el 2004 fue el fuerte crecimiento en el número de empresas exportadoras. Según un informe de la Subsecretaría de Pequeñas y Medianas Empresas, durante el año pasado la cantidad de firmas exportadoras creció en 1.475 empresas, totalizando un universo de 10 mil exportadores. La gran mayoría

son pymes con operaciones inferiores a los 5 millones de dólares, pero con ventas de productos con importante contenido de valor agregado.

El mismo informe señala que el precio promedio de la tonelada exportada para una pequeña y mediana empresa exportadora (denominadas genéricamente "pymex") es de 1.000 dólares en tanto que el promedio para grandes exportadores es de 300 dólares. Se puede apreciar entonces cómo los grandes exportadores están por lo general orientados a productos primarios mientras que las empresas pequeñas que recién se inician lo hacen con productos de mayor valor agregado.

¿Pero qué sucedió durante 2004 en Bahía Blanca y la región? ¿Existe evidencia para afirmar que se siguió la tendencia general del comercio exterior del país? La comparación de datos de las empresas que oficializaron sus mercaderías de exportación por Bahía Blanca durante 2003 y 2004 permitirá extraer algunas conclusiones.

Empresas y operaciones en la aduana local

Concepto	2003	2004	Variación
Cantidad total de empresas	91	123	35%
Cantidad total de operaciones	6.105	7.501	23%
Volumen promedio por operación (tn)	1.400	1.140	-19%
Valor promedio por operación (miles de u\$s)	285	286	0%
Altas de empresas exportadoras	58		
Operaciones involucradas	113		
Valor involucrado (u\$s FOB)	35 millones		
Bajas de empresas exportadoras	26		
Operaciones involucradas	54		
Valor involucrado (u\$s FOB)	39 millones		

Cuadro 4

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Aduana de Bahía Blanca.

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Aduana de Bahía Blanca.

Una primer mirada al Cuadro 4 permite concluir que entre 2003 y 2004 hubo un importante incremento tanto en las empresas como en las operaciones totales realizadas. En otros términos, analizando estos datos junto con los del Cuadro 1, se observa que durante 2004 se exportó por Bahía Blanca prácticamente el mismo volumen pero generando un mayor ingreso de divisas, a través de un mayor número de empresas y operaciones. Dado que el incremento interanual de divisas replicó el incremento interanual de operaciones, el valor promedio por operación de exportación se mantuvo inalterado, mientras que el volumen promedio se redujo.

Sin embargo, es necesario investigar un poco más en los movimientos de la base exportadora y sobre el tipo de operaciones realizadas. Respecto a lo primero, el incremento mencionado es el saldo entre nuevas empresas exportadoras y firmas que se retiraron (al menos transitoriamente por el año 2004) de la operatoria de comercio exterior. Estas empresas pueden ser exportadores que recién se inician, o firmas con experiencia en comercio exterior, pero que anteriormente

oficializaban en otra aduana. Cuantitativamente, las firmas ingresantes superan a las salientes en más del doble, al igual que las operaciones que involucraron estas nuevas firmas. Pero las divisas que se dejaron de generar fueron superiores a las nuevas ventas. En otras palabras, la salida de empresas del circuito exportador causó mayor impacto que el ingreso de las mismas.

Este hecho tuvo sus consecuencias además sobre el valor promedio de las operaciones. Se puede calcular con los datos del Cuadro 4 que el valor promedio de las nuevas operaciones es de 310 mil dólares. Este valor supera la media del total de operaciones (286 mil dólares), con lo cual se puede concluir que son productos con mayor valor agregado. Este aspecto positivo de la comparación se contrarresta con el mismo indicador, pero para las operaciones de las empresas salientes (722 mil dólares en promedio).

Ahora bien, antes de continuar el análisis conviene indagar en profundidad cómo se calcula la cantidad de operaciones de exportación que realiza una firma. La cantidad de operaciones se deduce del número de "destinaciones" presentadas ante la aduana. «Destinación» es el documento que se presenta para documentar una operación de comercio exterior. Por ende hablamos de destinaciones de importación y destinaciones de exportación. Los términos permiso (para la exportación) y despacho (para la importación) subsisten de la vieja denominación que era «permiso de embarque» y «despacho de importación». Por lo tanto, cada vez que se envía mercadería al exterior, se debe realizar un trámite aduanero y confeccionar una destinación. Cada uno de estos documentos refleja una operación.

La dificultad radica en que muchas veces las empresas no envían al exterior productos fabricados en la región (o el país) cuyo fin último es venderlos, sino que retornan maquinarias y equipos o envían repuestos para otras sucursales. Tal es el caso de los equipos petroleros, en los que se utiliza la aduana y el puerto local para retornar equipamiento a las casas matrices de las empresas de exploración. Para el análisis que sigue, este tipo de operaciones fueron excluidas del análisis.

En el Cuadro 5 se pueden observar los productos exportados por las nuevas empresas. Allí se evidencia que el grueso de los nuevos exportadores son firmas cerealeras. Además, las cargas generales suman menos de 2 millones de dólares, mientras que cereales y combustibles en conjunto alcanzan los 17 millones. Claramente el perfil de los nuevos exportadores no sigue la tendencia nacional de manufacturas y mayor valor agregado, sino que se orientan a las cargas típicas de la aduana y el puerto local.

Nuevas empresas y productos

Perfil de las nuevas empresas	Cantidad de empresas	Cantidad de operaciones	U\$S FOB total
Cereales y subproductos	20	48	16,3 millones
Combustibles y minerales	3	4	700 mil
Pescado	2	4	1 millón
Agroquímicos y fertilizantes	2	14	300 mil
Cebollas y ajos	5	8	250 mil
Prendas de vestir	2	4	200 mil
Harina de trigo	3	5	70 mil
Frutas	5	5	70 mil
Miel	1	1	30 mil
Otras cargas generales	3	3	8 mil
TOTAL	46	96	19 millones

Cuadro 5

*Fuente:
elaboración propia
en base a datos de
la Aduana de Bahía
Blanca.*

Bajas de empresas exportadoras

Perfil de los ex exportadores	Cantidad de empresas	Cantidad de operaciones	U\$S FOB total
Cereales y subproductos	8	29	19,2 millones
Combustibles y minerales	2	3	3,5 millones
Agroquímicos y fertilizantes	1	1	1,8 millones
Carne vacuna	1	1	70 mil
Cebollas y ajos	2	4	40 mil
Otras cargas generales	5	5	7 mil
TOTAL	19	43	25 millones

Cuadro 6

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Aduana de Bahía Blanca.

Idénticas conclusiones surgen del análisis del Cuadro 6. Por lo tanto, se puede afirmar que los principales movimientos en la base exportadora corresponden a firmas y productos de los sectores tradicionales de la economía regional. La tendencia a nivel nacional no se verificó en Bahía Blanca y la región.

Comentarios finales

Como se explicó al principio, la intención del presente estudio fue incorporar un análisis adicional a los habituales indicadores de exportación de la región. En este caso el tema elegido fue el movimiento en la base exportadora.

Distribución de la carga contenedorizada - Año 2004		
Producto	Toneladas	%
PVC	48.571	59,33%
Polietileno	11.598	14,17%
Harina	11.475	14,02%
Soda Cáustica (perlada)	6.096	7,45%
Carne	1.346	1,64%
Cebolla	1.213	1,48%
Peras	798	0,97%
Trigo orgánico	222	0,27%
Ladrillos	185	0,23%
Cera de abejas	152	0,19%
Manzanas	66	0,08%
Miel de abejas	47	0,06%
Otros	103	0,13%

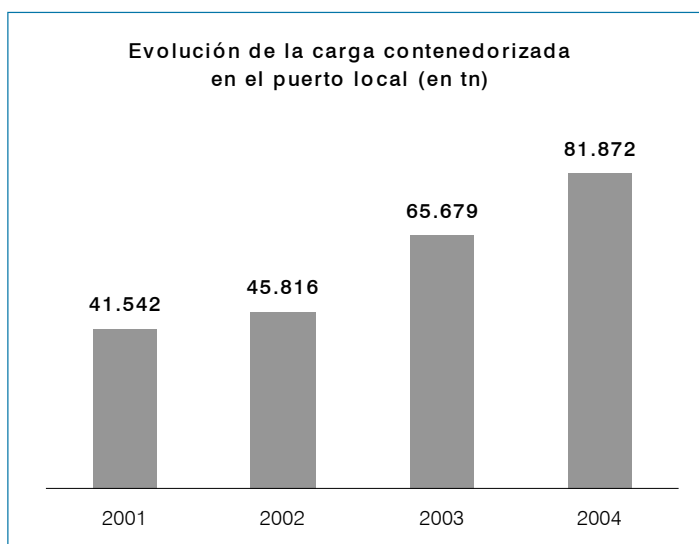
Cuadro 7

Fuente: CGPBB

La información recopilada indica que también en la región se notó el fenómeno de ampliación de la cantidad de firmas exportadoras, tal como sucedió a nivel nacional. Sin embargo, las nuevas empresas no se concentraron en los sectores de mayor valor agregado, sino en los de productor primarios (fundamentalmente cereales y subproductos). Por otro lado, la salida de empresas entre 2003 y 2004 tuvo mayor impacto en cuanto a las divisas generadas que la incorporación de nuevas firmas.

Gráfico 1

Fuente: CGPBB.



Sin embargo, también es necesario destacar como positivo que más de una veintena de firmas se sumaron durante 2004 al circuito exportador con productos considerados como carga general. Si bien los volúmenes y montos aún son bajos en relación a los commodities, este dato puede considerarse con optimismo puesto que refleja que año tras año las cargas generales van ganando terreno. Este hecho también se refleja de manera clara en las estadísticas de carga contenedorizada. ■

Departamentos: estudio de mercado de las nuevas obras

■
Un relevamiento llevado a cabo en una extensa área de la ciudad reveló un total de 94 edificios de departamentos en obra.

■
El número de nuevos emprendimientos representa un incremento superior al 70% con respecto al año 2000, fecha del estudio anterior.

■
Los proyectos identificados suponen una inversión de al menos 90 millones de pesos. El fideicomiso se ha extendido como forma de financiación.

La construcción de departamentos se ha consolidado en el último tiempo como la estrella de las nuevas inversiones en la ciudad. Las estadísticas de permisos confirman que la edificación actual de departamentos es récord, superando claramente los picos de actividad de la década pasada. Las tendencias de cantidad de obras y superficie construida correspondientes a este segmento han sido analizadas en la edición anterior. No obstante, dada la relevancia de la actividad, interesa conocer en mayor detalle los aspectos referidos a los nuevos proyectos edilicios, tales como localización geográfica de los emprendimientos, modalidad de construcción, cantidad de unidades habitacionales, características edilicias y valor de mercado de los departamentos terminados, entre otros. Estos datos han sido obtenidos a partir de un relevamiento llevado a cabo por el CREEBBA en dos etapas: la primera basada en una inspección visual e identificación de las obras en marcha y la segunda, consistente en la puesta en contacto con las empresas constructoras, los profesionales responsables de los proyectos y los agentes comercializadores de los inmuebles identificados. Los resultados de este estudio de mercado se ofrecen en el presente informe.

En líneas generales se destaca el hecho que 94 nuevos emprendimientos, contabilizando obras en marcha, de inminente inicio y recién concluidas fueron registradas en un área de interés, conformada fundamentalmente por los sectores Centro y Norte de la ciudad. Las obras involucran unos 78 mil metros cuadrados cubiertos y supondrían una inversión no menor a los 90 millones de pesos, según estimaciones propias. Esta actividad se inscribe en un récord de construcción de departamentos, superior incluso a los mejores registros de la década pasada. Con respecto a un estudio similar llevado a cabo a fines de 2000 se calcula un incremento superior al 70% en términos de cantidad de obras. La mayor novedad respecto a aquel momento es la extensión del fideicomiso como herramienta de financiación.

Las estadísticas oficiales

Del total de permisos expedidos durante el año pasado, un 54% se concentró en departamentos, en tanto que 25% correspondió a viviendas y 21% a locales comerciales¹. La construcción de departamentos se ha convertido en una de las principales formas de inversión en el último tiempo. Esta tendencia está avalada por el sostenido avance de las operaciones inmobiliarias, tanto de compraventa como de locación. Los departamentos de hasta tres ambientes lideran la plaza inmobiliaria y son los que evidencian un mayor ajuste en su cotización desde la salida de la convertibilidad. Durante 2004, la construcción de departamentos verificó un incremento

¹ Un mayor detalle de las cifras puede encontrarse en la edición 80 de IAE, mayo 2005, en la nota "Construcción: hacia un nuevo récord?".

del 83% con respecto al año anterior, lo que significó un importante impulso para este segmento que ya durante 2002 y 2003 se había recuperado en un 13% y 11% respectivamente tras la caída de los años de recesión. La actividad registrada constituye un “boom”, ya que las últimas cifras constituyen un récord histórico. En los períodos de mayor actividad durante la década pasada apenas se superaron los 700 expedientes anuales, vale decir que actualmente se está construyendo un 70% más de departamentos que en las etapas de mayor auge de la década del noventa. Las cifras parciales de este año convalidan la tendencia: solamente en el primer trimestre se autorizó la construcción de 242 nuevas unidades de departamentos, que representa un repunte del 42% en relación al primer trimestre del año pasado y que proyectado hacia fin de año permite anticipar un nuevo récord de construcción en esta categoría inmobiliaria.

Efectuando el análisis desde el punto de vista de la superficie proyectada también se concluye que los departamentos representan el tipo de construcción de mayor interés: durante 2004, el 40% de los metros cuadrados autorizados correspondió a departamentos. A su vez, las viviendas captaron el 37% y los locales el 23% de la superficie total planeada. Con respecto al año previo, los departamentos avanzaron un 78% y las viviendas un 2%, mientras que los locales retrocedieron un 6%. Cabe resaltar que ya durante 2003, la cantidad de metros cuadrados autorizados había evidenciado un importante impulso, tras el pobre resultado de 2002. En el mencionado año, el área total planificada creció un 91% y, en particular, los metros cuadrados destinados a departamentos prácticamente se quintuplicaron. Durante el primer trimestre de 2005, en tanto, se habilitó la edificación de 14,4 mil nuevos metros cuadrados cubiertos para departamentos, que representan un incremento del 38% con respecto a los 10,4 mil metros correspondientes a igual período del año previo.

Relevamiento de proyectos en marcha

Durante el mes de mayo, el CREEBBA realizó un relevamiento de los edificios de departamentos en construcción a fin de especificar su localización, detectar áreas de mayor interés o concentración, observar las características edilicias de los emprendimientos y finalmente contactar a los responsables de los proyectos para contar con mayor grado de precisión acerca de las nuevas inversiones.

El área de estudio quedó comprendida entre las calles Viamonte-Darregueira, Undiano-Brandsen, vías del ferrocarril y el Canal Maldonado (ver Mapa 1). A su vez, el sector de relevamiento se dividió en cinco zonas, cuya delimitación es la siguiente:

- Zona I: 19 de Mayo, Urquiza, Canal Maldonado, Avenida Alem
- Zona II: Zelarrayán, San Martín, Lavalle, Vías del Ferrocarril
- Zona III: 19 de Mayo, Avenida Alem, Canal Maldonado, Zelarrayán
- Zona IV: Gorriti, 19 de Mayo, Zelarrayán, Canal Maldonado, Viamonte
- Zona V: Gorriti, 19 de Mayo, Zelarrayán, S. Martín, Brandsen, Undiano, Darregueira, Viamonte

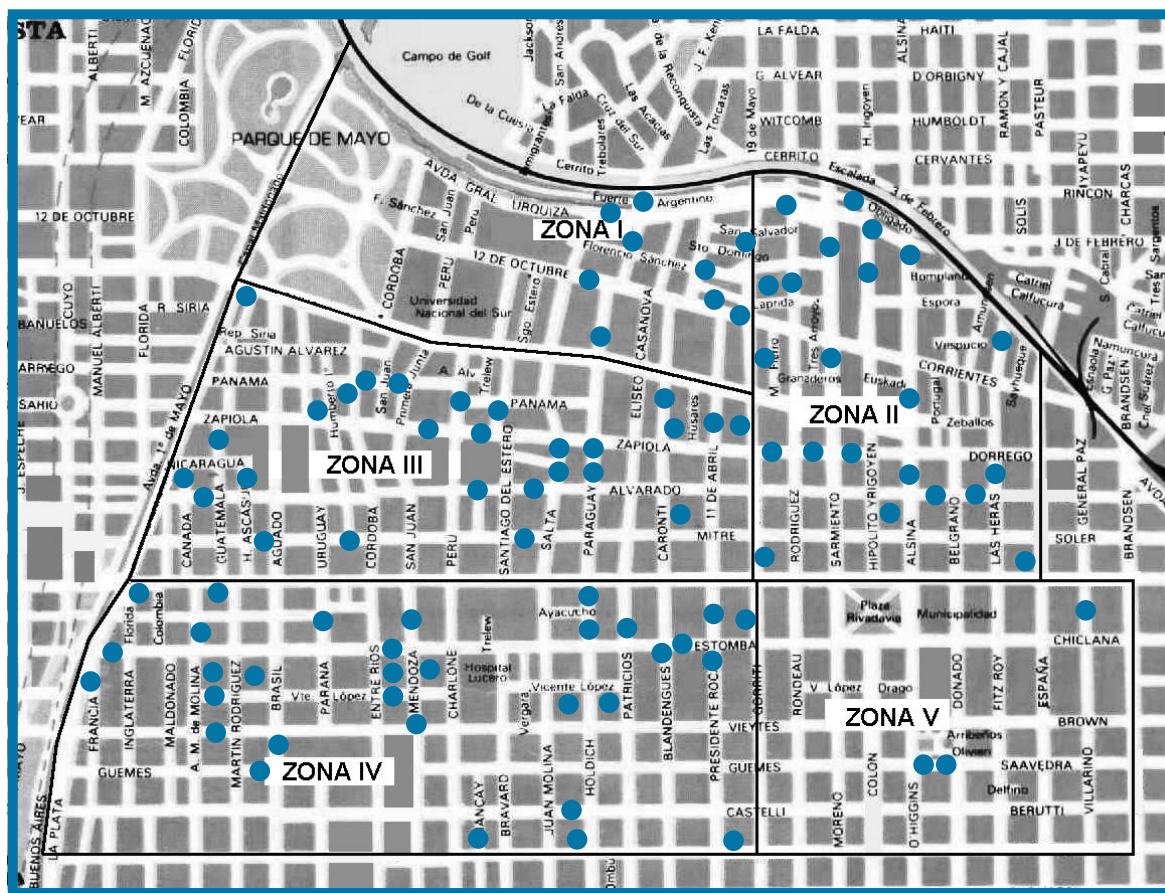
Cantidad de emprendimientos y estado de las obras

Al momento del relevamiento se contabilizaron 94 nuevos edificios de departamentos dentro del área de interés. De ese total 78, es decir el 83%, se encontraban en obra, 6 estaban próximos a iniciarse y 10 se hallaban recién concluidos. Por otra parte, se registraron 15 obras en suspenso de diferente data, algunas de ellas a continuarse por temporadas.

Dentro de obras en ejecución se constataron diferentes grados de avance. La mayor parte estaba en pleno proceso de construcción; más concretamente, 48 de los 68 edificios en obra,

AREA DE RELEVAMIENTO

Mapa 1



Referencia: ● edificio de departamentos en obra

es decir el 62%, se encontraba promediando las tareas proyectadas. En tanto, 19 edificios (19%), recién comenzaban a edificarse, mientras que 11 (14%) se hallaban muy próximos a concluirse en la medida en que restaban detalles menores de obra para su finalización.

Localización

La mayor parte de los nuevos proyectos identificados se concentra en la Zona IV, que se asocia principalmente al sector Noroeste de la ciudad. Allí se contabilizaron 33 obras, es decir el 35% de los edificios relevados. La Zona III, que comprende fundamentalmente los sectores Centro y Norte ocupa el segundo lugar en importancia, ya que allí se registraron 27 emprendimientos, con un peso del 29% sobre el total. En La Zona II, conformada mayormente por el sector Centro y en menor medida por el Norte, se constató un total de 23 edificios, esto es, un 24% del total de obras. Finalmente, en las Zonas I y V, asociadas respectivamente a los sectores Norte y Centro Sur, fueron relevadas 9 y 2 construcciones, que representan una proporción del 10% y 2% en los nuevos emprendimientos. En el Mapa 1 puede apreciarse la concentración relativa de obras según zona geográfica.

² Ordenanza Municipal
Nº 13141.

³ El informe
correspondiente está
disponible en IAE 53,
noviembre 2000, en
“Estudio de mercado
de la construcción de
departamentos”.

En el recuento por sectores emergen claramente el Norte y el Centro, con 40 y 37 proyectos edilicios respectivamente, que en conjunto representan el 82% del total de obras en marcha. Luego figuran el Noroeste y el Noreste con 15 y 2 edificios cuyo peso relativo es del 16% y 2% respectivamente. En tanto, las obras en suspenso corresponden principalmente al Centro y, en menor medida, a la zona Norte de la ciudad. Aunque hay una importante dispersión de edificios nuevos en toda el área de estudio, subsiste una fuerte incidencia de la Universidad que hace que una buena parte de los proyectos se localice en las inmediaciones de la casa de altos estudios, en virtud de la sostenida demanda inmobiliaria por parte del público estudiantil. Luego, hay emprendimientos que se adaptan a otros perfiles de compradores o locatarios, que se ubican en otras zonas geográficas y que ofrecen prestaciones edilicias diferenciales. En el caso específico del sector universitario, una nueva ordenanza² impone determinadas restricciones a las nuevas construcciones en la zona, referidas a los metros lineales de frente, la obligatoriedad de contar con cochera y con ascensores a partir de los cuatro pisos, entre otras cuestiones. Esta norma en realidad deroga una anterior que eximía de estas exigencias a los emprendimientos localizados en la zona de la Universidad.

Dinámica

El antecedente más próximo de construcción de edificios de departamentos se encuentra en un estudio de las mismas características que el aquí presentado, llevado a cabo por el CREEBBA a fines de 2000³. En aquel momento se había verificado una caída del 33% con respecto a 1998, año de fuerte actividad en materia de construcción. El total de nuevas obras detectadas en el mismo área de estudio fue de 53, contabilizando los proyectos en marcha y las construcciones recién finalizadas. Teniendo en cuenta que el total de edificios en obra y recién concluidos identificados en el último relevamiento ascendió a 88, se estima un incremento de la actividad del 66% entre 2000 y 2005 (ver Gráfico 1). Si además se incorporan los proyectos de inminente iniciación, el crecimiento entre puntas se calcula en más de 77%.

Con respecto a la distribución por sectores las proporciones prácticamente se han mantenido. A fines de 2000, el Centro y Norte concentraban el 85% de las obras, en tanto que actualmente congregan el 82% de los nuevos emprendimientos. No obstante, el Norte avanzó y el Centro retrocedió aunque en ambos casos la magnitud del cambio fue pequeña. El Noroeste, en tanto, aumentó su peso relativo del 11% al 16% y el Noreste tuvo una presencia algo menor, al pasar del 4% al 2% del total de edificios en construcción.

Gráfico 1



Características edilicias

La mayor parte de la nueva construcción se caracteriza por edificios bajos de hasta tres pisos. De hecho, la cantidad promedio de pisos por edificio en el total relevado es 3. Hay además emprendimientos con 4, 5, 7 y hasta 10 pisos, en los que tienen mayor presencia los departamentos amplios y semipisos, aunque este tipo de obra se encuentra en una proporción mucho menor.

De acuerdo a los resultados de la encuesta llevada a cabo a las empresas constructoras y comercializadoras de las obras en marcha, el 74% de los nuevos departamentos es de un dormitorio. En tanto, los departamentos de dos dormitorios tienen un peso relativo del 15%, los funcionales del 8% y los departamentos de 3 dormitorios y más, una importancia del 3%.

Según la información suministrada por los agentes consultados, se estima un promedio de 18 departamentos por edificio, de manera que actualmente la plaza inmobiliaria local estaría contando con al menos 1.690 nuevos departamentos correspondientes a los 94 proyectos relevados. La superficie promedio de los funcionales es de unos 35 metros, en tanto que los departamentos de uno y dos dormitorios alcanzan dimensiones promedio de 42 y 60 metros cuadrados respectivamente. En el caso de departamentos más amplios, pisos y semipisos la superficie es muy variable ya que se trata de obras de características especiales, no tan estandarizadas como las unidades de hasta tres ambientes. En términos muy generales puede decirse que estos inmuebles generalmente superan los 100 metros cuadrados y en casos llegan a alcanzar los 300 metros cuadrados cubiertos.

La mayoría de los nuevos edificios cuentan con cocheras, aunque en casi todos los casos la disponibilidad es menor que la cantidad de departamentos. En los emprendimientos que poseen departamentos de uno y dos dormitorios, las cocheras están reservadas generalmente a los últimos. La mayor proporción de las cocheras es de tipo descubierto. Por otra parte, varios proyectos disponen de uno o más salones en planta baja para ser empleados como locales comerciales.

Muchos proyectos comienzan a incorporar detalles de confort, que además son elementos adicionales para lograr una diferenciación entre las ofertas y obtener mayores precios de venta, más allá de los detalles de construcción y de la calidad de la misma. Se trata por ejemplo de salones de usos múltiples, quinchos, parrillas individuales en las terrazas, y bauleras, entre los más frecuentes. En los proyectos de mayor envergadura y lujo, se prevén prestaciones tales como solarium, bauleras individuales fijas de amplias dimensiones, fitness center, circuitos cerrados de televisión, sensores y cámaras dentro de sistemas seguridad para robos e incendios, y piscinas, entre otras. Actualmente en la ciudad hay dos emprendimientos con tales características.

La mayor parte de las obras tiene fecha de inicio durante 2004 y fecha prevista de finalización en 2005. En algunos casos puntuales, la fecha de iniciación corresponde a 2003. El promedio de duración de las obras es de 14,7 meses, lo que indica el afianzamiento de la tendencia a extender al mínimo el plazo de ejecución, tomando al año como período razonable para la realización de los trabajos, con el objetivo principal de acortar el tiempo de recuperación de los fondos colocados y mejorar el rendimiento de las inversiones.

Financiación e inversiones

La modalidad más frecuente de financiación de los nuevos proyectos es el empleo de fondos propios de grupos inversores. Concretamente, el 56% de los entrevistados informó la utilización

de fondos privados para la concreción de las obras. La financiación por consorcio, en tanto, continúa siendo una forma utilizada aunque en menor proporción que años anteriores, probablemente debido a los riesgos asociados a esta modalidad, que con frecuencia deriva en una interrupción de las obras. En esta oportunidad se detectó un 25% de obras financiadas por consorcio, mientras que en el relevamiento de 2000, se registró un 42% de los proyectos llevados adelante bajo esta modalidad. La mayor novedad en materia de financiación es el fideicomiso que, a pesar de ser una figura disponible anteriormente, comenzó a adquirir mayor protagonismo luego de la devaluación. En el Box 1 se detallan los principales aspectos de su funcionamiento. Un 19% de los consultados informó el empleo de fideicomiso, en tanto que en estudio de 2000, ningún proyecto había sido puesto en marcha mediante esta operatoria.

Algunos de los casos relevados corresponden a grupos de inversión que llevaron adelante el proyecto en cuestión con fondos privados, para luego distribuir las unidades funcionales según la cuota de aporte al total invertido. El propósito final no es la comercialización de los departamentos terminados, sino la explotación locativa de los mismos por parte de los socios participantes. Esto da cuenta de que el negocio de los alquileres ha recobrado atractivo y que cuenta con perspectivas de mejora en función de los escenarios de inflación previstos y de las menores posibilidades concretas de acceso al crédito hipotecario que se esperan.

BOX 1. EL FUNCIONAMIENTO DEL FIDEICOMISO

La Ley 24.411 reglamenta el funcionamiento de la figura del fideicomiso, cuyo empleo se está extendiendo en el marco de los negocios inmobiliarios. El instrumento no sólo es un medio técnico-jurídico para obtener fines determinados sino que constituye una herramienta financiera que afecta directamente a la situación económica de las empresas.

En el artículo 1º de la norma se dispone que hay fideicomiso cuando “una persona (fiduciante) transmite la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirla al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, beneficiario o al fideicomisario.”

El contrato de fideicomiso debe contener los siguientes aspectos: individualización de los bienes objeto del contrato, determinación de otros bienes que podrían ser incorporados al contrato, plazo de duración del contrato, destino de los bienes a la finalización del fideicomiso, derechos y obligaciones del fiduciario y modo de sustituirlo si cesare.

El caso concreto de la construcción, el funcionamiento del fideicomiso puede comprenderse a través de un ejemplo práctico. Dos personas (A y B), ambos fiduciantes, se asocian para llevar a cabo un emprendimiento consistente en el loteo de un terreno y construcción de una serie de instalaciones, para su posterior comercialización. A aporta el terreno y parte del capital y B el capital faltante para realizar distintas obras. En virtud de ello deciden celebrar un contrato de fideicomiso. En él, los fiduciantes encomiendan a una persona de su confianza o empresa constructora, el fiduciario, que administre toda la construcción y venta de los distintos lotes, por el tiempo que duren las obras, y que a su finalización transmita una serie de lotes a los beneficiarios (en este caso, los fiduciantes), pague la hipoteca y los gastos y reparta las ganancias entre A y B.

La figura implica seguridad jurídica, no sólo para los inversores (A y B), ya que se aseguran el cumplimiento de las obligaciones recíprocas por los posibles problemas societarios, sino también para los terceros compradores, que suscriben boletos de compra-venta en forma previa a la escritura. Estos últimos tienen la plena seguridad de que, de no llevarse a cabo el emprendimiento y no tener escritura a su nombre, pueden rematar las tierras y recuperar su inversión ya que las mismas están afectadas a un dominio fiduciario y conforman un patrimonio separado y ajeno a cualquier tipo de acción. De otro modo, si no se cumpliera el proyecto, tendrían que ejecutar un boleto de compra-venta y concurrir frente al remate del inmueble en la misma calidad que otros acreedores.

Tomando en consideración los 94 nuevos emprendimientos detectados y el número estimado de departamentos en obra (1.700 aproximadamente), se estima que habría unas 1.260 unidades de un dormitorio, 260 de dos, 140 funcionales y al menos 50 departamentos de 3 dormitorios, según las proporciones comentadas en la sección anterior. Aplicando la superficie promedio por tipo de inmueble, también estimada en la sección precedente, se calcula un total de al menos 78 mil metros cuadrados de nueva obra. Si se tiene en cuenta que el valor de construcción por metro cuadrado para un edificio en altura es de unos 1.117⁴ pesos, los montos invertidos en los proyectos relevados serían en principio del orden de los 90 millones de pesos. Por supuesto se trata de una cifra muy preliminar y aproximada, basada únicamente en los costos de construcción de referencia y en la superficie edificada estimada en base al estudio de mercado.

Valores de mercado

A pesar de que la mayoría de los departamentos no se encuentra concluida, la comercialización de los mismos se inicia de manera anticipada. De hecho, en muchos casos las unidades ya se encuentran agotadas aún cuando apenas se están promediando las obras. En otros casos, la venta no es lanzada hasta no culminar la parte principal de la obra o faltar solamente los detalles finos de construcción.

Según el estudio de precios efectuado sobre los nuevos proyectos, pueden estimarse valores promedio por categoría de departamento, que por supuesto variarán en cada caso puntual, según la ubicación del emprendimiento, la calidad de la construcción, los detalles de obra, los servicios incorporados, el entorno y las dimensiones de las unidades, entre otros elementos. Eventualmente puede haber variaciones sustanciales respecto al promedio, atendiendo a las mencionadas cuestiones, pero de todos modos la media constituye una buena referencia de los valores en plaza.

Actualmente los funcionales se comercializan a un valor promedio de 62 mil pesos, en tanto que los departamentos de un dormitorio alcanzan una media de 74 mil pesos. En el caso de los departamentos de dos dormitorios se advierte mayor variabilidad de los precios y se estima un promedio de 115 mil pesos, tomando como referencia las unidades nuevas que actualmente se están comercializando. Finalmente están los departamentos de tres dormitorios, cuyos precios van de 180 mil pesos y alcanzan valores del orden de los 260 mil pesos en los proyectos de mayor nivel. ■

⁴ Fuente: Revista "Obras y Protagonistas", N° 138, junio 2005. En la sección *Análisis del Costo de Obra*, se presenta el costo estimado por metro cuadrado para un modelo estándar de edificio en altura con zócalo comercial en planta baja que, a junio 2005, alcanza los 1.116,97 pesos.

Impacto indirecto del polo petroquímico local (I)

■
El total de proveedores vinculados a la industria petroquímica es cercano a 750.

■
Es frecuente que las petroquímicas posean proveedores o contratistas comunes.

■
El 17% de las firmas (130/750) provee a más de una de las empresas de AIQBB.

En la edición número 78 de Indicadores de Actividad Económica se presentaron los primeros resultados del estudio del impacto económico del Complejo de empresas petroquímicas de Bahía Blanca, integrantes de la Asociación de Industrias Químicas (AIQBB). Dicha investigación se concentró en la estimación del impacto directo medido por la generación de ingresos o valor agregado en base a información suministrada por las cuatro empresas integrantes de la Asociación.

En esta oportunidad se presentan los resultados iniciales del cálculo de impacto indirecto, medido a través del vínculo que tienen las empresas del complejo con empresas contratistas y proveedores de insumos, lo que representa la generación de demanda de bienes y servicios sobre proveedores locales.

Contenidos y líneas de acción

Se intenta caracterizar a los proveedores y contratistas teniendo en cuenta criterios que resulten relevantes al momento de dimensionar el impacto indirecto del complejo petroquímico. Para ello se tienen en cuenta los siguientes aspectos:

1. **Cantidad de empresas involucradas comercialmente con el complejo:** permite tener una idea del impacto del complejo en su relación con el total de empresas locales, y también observar la atomización o concentración de proveedores y contratistas.
2. **Análisis de continuidad:** es importante saber si las empresas que se relacionan con el polo mantienen su vínculo en el tiempo o tienen contratos ocasionales. Debido a que muchos de los proveedores son Pymes que se originan en una necesidad de las empresas del polo, en la medida que el vínculo sea duradero pueden tener mejores perspectivas de crecimiento y progreso.
3. **Tipo de actividad:** una caracterización en base a este criterio permite conocer la importancia de cada rubro de actividad en el total de proveedores del complejo, diferenciando a los proveedores de bienes de los de servicios. Esto también permite determinar si existen diferencias en el impacto en función del rubro del que se trate.
4. **Localización:** dentro del total de proveedores existen empresas que son originarias de Bahía Blanca, otras que son originarias de otros puntos del país pero tienen una unidad de

Más de 200 proveedores son locales, lo que representa aproximadamente el 28% de los proveedores

decisión en la ciudad, y otro grupo cuyas empresas son originarias de otras ciudades, y además no poseen ninguna clase de representación local. Los dos primeros casos tienen particular importancia en la estimación del impacto indirecto de las empresas del polo petroquímico, dado que los gastos que las mismas realizan en estos grupos de alguna forma se tienen un efecto derrame sobre la comunidad local.

5. **Tamaño de la empresa en Bahía Blanca:** la magnitud que tienen las empresas contratistas y proveedoras en sus sedes locales también resulta una variable que influye en la estimación del impacto indirecto. En a medida en que las sedes locales sean importantes el impacto sobre la ciudad será superior.
6. **Estimación del empleo indirecto:** uno de los principales aspectos del impacto indirecto es la generación de empleo. Cuando se estudia el impacto directo se analiza la cantidad de empleados que trabajan efectivamente en las empresas del polo. En el caso del impacto indirecto sobre el empleo se observa qué cantidad de los empleados totales de proveedores y contratistas se encuentra afectado a tareas dentro del complejo petroquímico. Esto significa que, aunque los trabajadores no sean empleados de las empresas del polo, de alguna forma sus posibilidades de trabajo están dadas por el vínculo contractual entre las contratistas y el complejo petroquímico local.

Un elevado porcentaje de las empresas locales ingresa a las plantas, especialmente en el rubro prestación de servicios.

La metodología de trabajo propone dos líneas de investigación. En primer término se realiza un análisis de las bases de datos comerciales de las empresas pertenecientes a AIQBB, y en segundo lugar se realiza una encuesta directamente a los proveedores y contratistas más representativos. En esta oportunidad se exponen los resultados de la primera fase de la estimación del impacto indirecto, es decir el producto del estudio de las bases de datos. Próximamente se publicarán los resultados de la encuesta a proveedores.

Principales resultados obtenidos

Monto de las compras

El total de compras a proveedores y contratistas de Argentina del grupo AIQBB alcanza, durante 2003, una cifra cercana a los 280 millones de dólares. De ese total, se canalizan a proveedores de Bahía Blanca y alrededores más de 36 millones de dólares (aproximadamente 100 millones de pesos), lo que representa el 13% del total de compras de las empresas. Del total que AIQBB compra en Bahía Blanca, aproximadamente 1,6 millones de dólares corresponde a proveedores de Ingeniero White, y 4,4 millones a empresas del Parque Industrial.

El empleo indirecto impacta sobre las empresas locales principalmente.

Cantidad de empresas

Las empresas pertenecientes a AIQBB informan que, durante 2003, el total de proveedores que surge de la agregación de los padrones de cada una de las petroquímicas es cercano a 750. Debido a las características del sector, es frecuente que las petroquímicas posean proveedores o contratistas comunes.

De hecho, el 17% de las firmas (130/750) provee a más de una de las empresas de AIQBB. Este aspecto es importante porque demuestra que en muchos casos, las petroquímicas son los principales clientes de Pymes locales.

Ingreso de personal a planta

En el informe del impacto directo del sector petroquímico en Bahía Blanca se destaca que las empresas de AIQBB generan empleo directo para cerca de 1.100 personas. Además del empleo directo comentado anteriormente puede analizarse la generación de empleo indirecto, que se relaciona con la cantidad de empleados que los contratistas mantienen diariamente dentro de las plantas. El total de horas/hombre anuales de trabajos realizados por terceros en las plantas de las cuatro empresas pertenecientes a AIQBB, asciende durante 2003 a los 3,4 millones. Esta magnitud representa aproximadamente 420 mil jornadas laborales de ocho horas cada una, y si se considera que a lo largo del año hay 52 semanas de trabajo, las empresas petroquímicas generarían aproximadamente 1.600 puestos de trabajo indirecto. En otras palabras, por cada dos empleados directos de dichas empresas habría tres empleados indirectos trabajando jornada completa realizando sus funciones dentro de las plantas. En total, existirían cerca de 2.700 personas vinculadas laboralmente con la actividad de las empresas de AIQBB que desarrollan sus tareas dentro del complejo.

Las empresas de AIQBB emplean en forma directa cerca de 1.100 personas

Análisis por tipo de empresa

Existe durante 2003 un alto porcentaje de regularidad entre proveedores y contratistas de las empresas de AIQBB, dado que el 85% de la muestra informa haber tenido relación comercial con el grupo petroquímico en el año anterior. Este es un factor importante porque, aún cuando no existan contratos explícitos de regularidad entre contratistas y petroquímicas, el vínculo se mantiene con alguna estabilidad en el tiempo. Puede observarse que hay una gran cantidad de Pymes que funcionan a raíz de la actividad petroquímica, que en numerosas ocasiones suele ser su principal cliente.

Para tener una idea de la importancia de cada proveedor se analiza el monto anual que cada uno factura a las empresas petroquímicas. Se definen 5 estratos de facturación:

- Estrato 1: facturación anual superior a los 200 mil dólares
- Estrato 2: facturación anual entre los 100 y los 200 mil dólares
- Estrato 3: facturación anual entre los 50 y los 100 mil dólares
- Estrato 4: facturación anual entre los 25 y los 50 mil dólares
- Estrato 5: facturación anual hasta los 25 mil dólares

Las empresas petroquímicas generarían aproximadamente 1.600 puestos de trabajo indirecto.

El 38% de las firmas se concentra en el estrato inferior, con una facturación anual menor a los 25 mil dólares. El 21% se ubica en el estrato 4 de facturación, mientras que en el tramo superior solamente se encuentra el 15% de las empresas. Esto pone de relieve un alto grado de atomización entre los proveedores, lo que no significa que sean proveedores pequeños. Del total de empresas, el 18% (más de 130 empresas) ingresa a las plantas a prestar sus servicios o tiene personal permanentemente trabajando dentro de ellas y el 35% no posee acceso a plantas. No existe información con respecto al 47% restante.

Más de 200 proveedores son locales, lo que representa aproximadamente el 28% de los proveedores. Si se considera a las empresas que aún siendo de otro lugar del país tienen una unidad de decisión en Bahía Blanca, esta proporción es aún mayor.

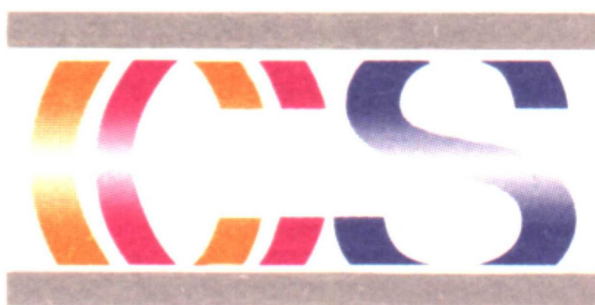
De este total de empresas locales, el 98% (197/213) es proveedora regular, mientras que en el caso de empresas que no son de la ciudad la regularidad observada es menor. Además, un elevado porcentaje de las empresas locales ingresa a las plantas (38%), especialmente en el rubro prestación de servicios. Dado que el mayor porcentaje de ingreso a plantas corresponde a empresas locales, el empleo indirecto impacta sobre ellas principalmente. ■



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



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

¡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.

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



**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**

Av. Colón 2 - Tel. 45 96 100 - Bahía Blanca

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

El Índice de Precios al Consumidor estimado para la ciudad de Bahía Blanca registró una variación del 0,2% en mayo y del 0,32% en junio. Con respecto al resultado de junio, aunque el aumento no es de magnitud preocupante resulta mayor al obtenido durante el mes precedente y representa un quiebre en la desaceleración de precios verificada desde el mes de abril. En el caso de Capital Federal y el Gran Buenos Aires, el INDEC estimó alzas del 0,6% y del 0,9% en los mencionados meses. La inflación de junio prácticamente duplicó la cifra prevista y esto se debió principalmente al fuerte ajuste en las expensas, que en el caso de Bahía Blanca se hará efectivo recién en julio. No obstante, el resultado parcial del año en la ciudad y el país es prácticamente el mismo. Con el resultado de junio, se llega a que la inflación local correspondiente al primer semestre del año asciende a 5,5%. En consecuencia, la proyección anual indicaría un incremento total del orden del 11%, que resulta acorde a las estimaciones oficiales, que van del 8% al 11% anual. Sin embargo, se aguarda que durante la segunda mitad del año haya un

recalentamiento de precios debido a la combinación de factores estacionales, como los ajustes de precios asociados a las vacaciones de invierno, y la política oficial en materia de salarios y emisión para controlar el dólar. Al respecto, el Fondo Monetario Internacional solicitó una política monetaria más restrictiva para moderar la inflación, objeción que fue rechazada por el Ministerio de Economía. Por otro lado, la cartera económica anunció que no extenderá los acuerdos de precios, política también cuestionada por el FMI, de manera que hay motivos para esperar una nueva aceleración de los precios minoristas hasta fin de año aunque esto no necesariamente complicaría la pauta de inflación anual establecida por el gobierno.

En relación a junio del año pasado se calcula una suba del 8,32%. En esta oportunidad los principales ajustes correspondieron a indumentaria, vivienda y alimentos y bebidas. A diferencia de los meses anteriores, ningún capítulo concluyó en baja, si bien todos exhibieron incrementos moderados.

"Indumentaria" aumentó un 0,74%. Se trata de alzas remanentes de temporada que se han visto puntualmente reforzadas por la mayor demanda con motivo del día del

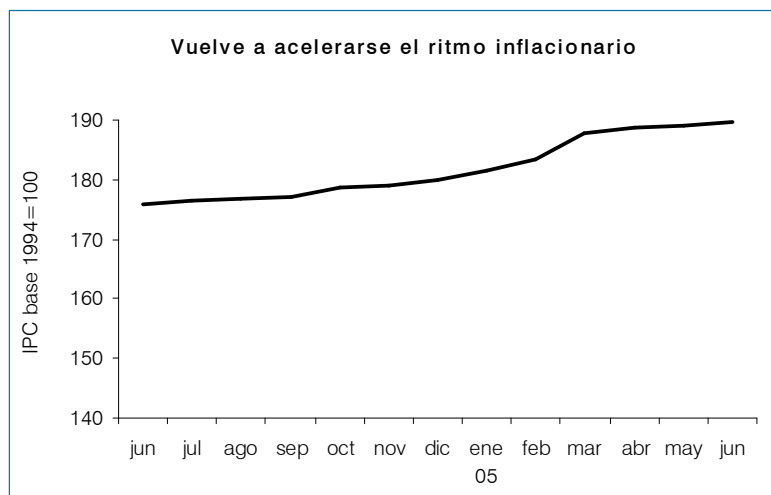
padre. Más concretamente, las variaciones tuvieron lugar en artículos de marroquinería (3,2%), ropa interior (1,6%), telas (1,1%) y calzado (0,8%).

"Vivienda" tuvo una actualización del 0,37%. En esta oportunidad incidieron especialmente los alquileres, que se incrementaron un 1,8% y, en menor medida, los materiales de construcción, que avanzaron un 0,12%. Con respecto a las locaciones, en las que rige expresa prohibición para aplicar cláusulas indexatorias, se verifican en la práctica ajustes periódicos que son pactados entre locadores y locatarios y que suponen aumentos escalonados en el valor de los alquileres tendientes a compensar al menos en parte los efectos de la inflación.

"Alimentos y Bebidas" cerró con un alza del 0,32%. Los rubros de mayor peso en el aumento general fueron infusiones (2,6%), bebidas alcohólicas (2,4%), bebidas sin alcohol (1,5%), carnes (1%), lácteos (0,9%), aceites y grasas (0,6%) y condimentos (0,5%). Al mismo tiempo, varias categorías descendieron, aunque las bajas tuvieron menor peso que los incrementos, lo que impulsó la tendencia del capítulo. Las caídas más considerables tuvieron lugar en: frutas (-3,7%), alimentos semipreparados (-0,8%), alimentos listos para consumir (-0,6%) y verduras (-0,3%).

"Salud" avanzó un 0,3% durante el mes de junio. Los cambios en el capítulo estuvieron exclusivamente explicados por los medicamentos, que aumentaron un 0,6%, variación que coincide con una mayor demanda, propia de la época invernal.

"Esparcimiento" verificó una suba del 0,29%. En esta oportunidad, los rubros que originaron el resultado fueron juguetes y rodados y libros, diarios y revistas, que variaron respectivamente un 3,3% y 0,24%. No hubo novedades en materia turística, lo cual es habitual durante junio. No obstante, esta situación cambiará rápidamente durante julio, cuando comiencen a regir las tarifas de temporada alta para paquetes turísticos que incluyen transporte, hotelería y excursiones.



“Bienes y servicios varios” exhibió un ajuste del 0,28%. Normalmente este capítulo presenta importantes oscilaciones, ya que está conformado por productos que son objeto de frecuentes promociones y en las que rige una fuerte competencia entre marcas y puntos de venta. Tal es el caso de shampoos, pañales, desodorantes, etc. En junio, en particular, los productos de tocador subieron un 1,2%, mientras que los artículos descartables cayeron un 0,1%.

“Educación” sumó un 0,27% a las alzas verificadas durante los meses previos. En concreto, hubo algunas actualizaciones en los servicios de educación formal, que se reflejaron en una variación del 0,45% del correspondiente índice. Por otra parte, los textos y útiles escolares constataron un nuevo aumento, estimado en 0,11% en.

“Equipamiento del hogar” cerró el mes con una suba general del 0,22%. En particular, registraron una variación positiva los rubros accesorios de decoración (2,94%), menaje (0,7%), artefactos domésticos (0,3%) y productos de limpieza. Al mismo tiempo, hubo descensos en muebles (-2,7%) y artículos de ferretería (-0,8%) que moderaron el aumento del capítulo.

“Transporte y Comunicaciones” fue la categoría con menor variación (0,21%). El incremento se concentró en automóviles (1,3%) y cubiertas y repuestos (0,4%). Se espera que en los próximos meses haya novedades en el rubro transporte público de pasajeros, si se implementa el aumento en el valor del pasaje del servicio de ómnibus urbano, estimado entre el 22% y el 33%.

Costo de la canasta familiar

El valor promedio de la canasta familiar para un grupo de cinco integrantes alcanzó en junio los 2.166,9 pesos, que implica un aumento del 0,24% en relación a mayo. El rubro alimentos y bebidas, que representa algo más del 39% del presupuesto familiar requiere un ingreso mensual de 851 pesos para cubrir las necesidades del grupo de referencia.

En tanto, la canasta económica, conformada por los productos de menor valor en plaza se estimó en 1.708,8 pesos.

Finalmente, la canasta de primera línea, conformada por artículos de marcas líderes y variedades de mayor precio de mercado, arribó a los 2.720,4 pesos. Vale decir que el mismo espectro de productos arroja una diferencia superior a los 1.000 pesos mensuales, atendiendo a las diferencias en marca, calidad y ofertas.

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de junio 2005

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	851,0	39,3%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	108,3	5,0%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	321,0	14,8%
Aceites y margarinas	19,0	0,9%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	116,5	5,4%
Frutas y verduras	103,7	4,8%
Azúcar, dulces, cacao	27,8	1,3%
Infusiones	31,0	1,4%
Condimentos, aderezos, sal y especias	12,6	0,6%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	111,0	5,1%
INDUMENTARIA	360,7	16,6%
VIVIENDA	104,2	4,8%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	66,4	3,1%
Artefactos de consumo durable	27,0	1,2%
Blanco y mantelería	19,7	0,9%
Menaje	2,5	0,1%
Artículos de limpieza y ferretería	17,2	0,8%
SALUD	37,1	1,7%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	303,8	14,0%
ESPARCIMIENTO	238,5	11,0%
EDUCACION	105,9	4,9%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	99,3	4,6%
COSTO TOTAL (\$)	2.166,9	100%

Comercio, industria y servicios

La situación general de las empresas comerciales, industriales y de servicios disminuyó levemente en mayo-junio respecto al bimestre anterior. El indicador de situación general se encuentra ubicado en el límite de las categorías normal y buena, pero más allá de su nivel, la tendencia indica claramente que el crecimiento de la actividad económica local tiene dificultades para trascender esta frontera.

Esta disminución se explica principalmente por la disminución de las ventas en todos los sectores, principalmente en el industrial, donde se registró un saldo de respuesta negativo (es decir, hubo más empresas que facturaron menos que en marzo-abril que aquellas que facturaron más). La baja en el sector industrial también se observa en el aumento de la capacidad ociosa, que fue un 10% mayor.

SITUACION GENERAL	Buena 35%	Normal 62%	Mala 3%
TENDENCIA DE VENTAS ¹	Mejor 16%	Igual 70%	Peor 14%
SITUACION GENERAL ²	Mejor 26%	Igual 71%	Peor 3%
EXPECTATIVAS SECTORIALES	Alentadoras 15%	Normales 80%	Desalent. 5%
EXPECTATIVAS GENERALES	Alentadoras 11%	Normales 85%	Desalent. 4%
PLANTEL DE PERSONAL ¹	Mayor 16%	Igual 80%	Menor 4%

Cabe aclarar que si bien en promedio en todos los sectores las ventas cayeron, algunos rubros en particular tuvieron un desempeño aceptable durante el bimestre en cuestión. Tal es el caso de *Artículos del hogar*, *Hipermercados* e *Indumentaria*, como consecuencia de los festejos del día del padre. Por otro lado, también se vendió más en *Agencias de viajes*, por las reservas con vistas a las vacaciones invernales.

Respecto al año anterior, los encuestados prácticamente no han informado diferencias en cuanto a la situación general. El 26% de los encuestados dice encontrarse mejor que hace un año, y sólo un 3% nota haber desmejorado. Los tres sectores comparten a grandes rasgos esta distribución, aunque se destaca la mejor evolución de las firmas comerciales.

Para los próximos meses no se pronostican cambios importantes, ya que tanto a nivel sectorial como general, alrededor del 80% de las empresas indica que la situación general continuará como hasta ahora. Comparando con el bimestre anterior, se nota un leve deterioro de las expectativas empresariales. Esto se explicaría fundamentalmente por el clima político en vistas a las elecciones de octubre y la desaceleración en la actividad económica. Como principal dato positivo se rescata que

nuevamente aumentó el ritmo de incorporación de personal, especialmente en el sector comercial. Si bien este indicador desde hace bastante tiempo se mantiene con saldo positivo, en los últimos meses se había notado una disminución paulatina en el ritmo de incorporación.

Mercado inmobiliario

En el período mayo-junio, la actividad del mercado inmobiliario local resultó positiva. En el caso del segmento de compraventa, aunque se registró una leve desaceleración con respecto al resultado del bimestre precedente, la tendencia general continuó siendo buena. El mercado de alquileres, en tanto, mejoró la performance y, con un pequeño incremento en el número de contratos locativos celebrados, logró pasar de una situación normal a una buena. Igualmente cabe destacar que un pequeño retroceso en la actividad locativa bastaría para que el indicador retornara a la normalidad.

Actualmente la plaza inmobiliaria se encuentra en un contexto de aumento de precios de los inmuebles en general y de un ajuste gradual en el valor de los

alquileres. Aunque legalmente no es posible aplicar ningún tipo de mecanismo indexatorio en los contratos locativos, en los hechos se están produciendo aumentos escalonados pactados entre las partes, con el objeto de compensar los efectos de la inflación. En el caso de la compraventa, los aumentos verificados en los precios complican el acceso a los créditos hipotecarios porque, a pesar de haberse flexibilizado a las condiciones, regir tasas atractivas e inclusive ofrecerse líneas a tasa fija, el incremento de los valores eleva la necesidad montos a solicitar y establece una relación cuota-ingresos que excede el máximo admitido. Este panorama del mercado resulta sumamente delicado, teniendo en cuenta que el ajuste general de las remuneraciones ha sido inferior a la inflación registrada desde la devaluación.

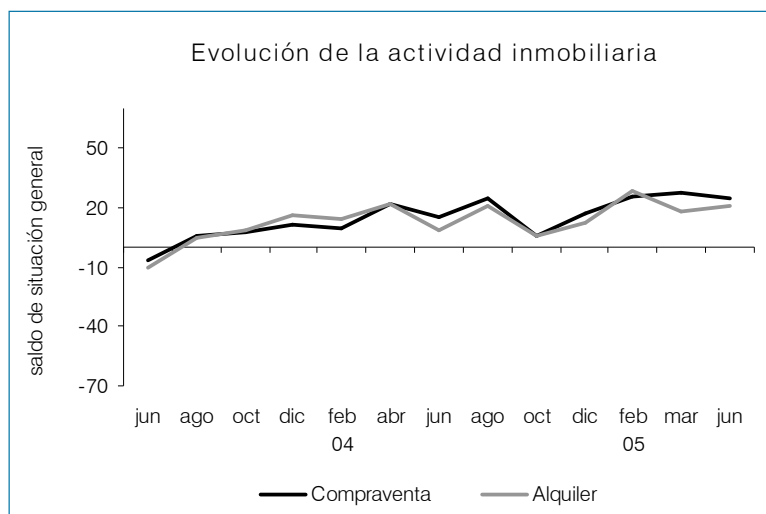
En el análisis detallado del mercado de compraventa se destacan, como en períodos anteriores, los funcionales y departamentos de hasta dos dormitorios. Estas categorías han exhibido una performance similar a la del bimestre marzo-abril, con un pequeño incremento en el número de operaciones, de lo que resulta una situación alentadora y buena respectivamente.

Los lotes, tanto para chalets y casas como para horizontales y locales también continúan con un fuerte dinamismo. Estos rubros verificaron algunas operaciones más que en el período anterior y permanecieron en una tendencia buena.

Los chalets y casas también conservaron un ritmo de actividad bueno, aunque disminuyeron levemente el volumen de transacciones. En cambio, los pisos y departamentos amplios desmejoraron su tendencia de buena a norma;.

Finalmente están las cocheras y los depósitos, que siguieron dentro de la franja normal pero concertaron menos operaciones que en el bimestre anterior.

En el caso de los alquileres, todos los rubros evidenciaron repuntes, excepto pisos y departamentos amplios, que cerraron sin



variaron levemente en forma positiva el nivel de actividad con respecto a marzo-abril. El resto de los agrupamientos – locales, cochera y depósitos- elevaron el número de locaciones concretadas y permanecieron, no obstante, con un cuadro de situación normal, al igual que el bimestre anterior. ■

cambios, permaneciendo en una situación normal.

Los funcionales y departamentos de hasta tres ambientes siguen liderando el mercado locativo con un desempeño caracterizable

como bueno. Ambas categorías consolidaron esa tendencia al registrar incrementos en el número de contratos celebrados.

Los chalets y las casas también continuaron con un saldo de actividad bueno y



**Asociación Industrial Química
de Bahía Blanca**



**Respaldando las investigaciones sobre la
economía regional**