

# Reflexiones sobre la competitividad de la economía regional

■

*En los próximos años, el nivel de prosperidad de la población local dependerá menos del contexto general y más de sus habilidades e ingenio para capitalizar la histórica oportunidad que presenta la economía mundial.*

■

*Si bien es cierto que el nivel general de inversiones se define por la calidad de la política macroeconómica, su distribución en el territorio en buena medida depende del plan de acción de cada región.*

■

*Bahía Blanca, por su perfil exportador con alta participación de productos primarios y de la industria química y petroquímica, podría ser definida como una economía en transición lenta hacia un nivel de competitividad intermedia.*

En los últimos años, Bahía Blanca presenta un fuerte crecimiento de sus principales indicadores de actividad. Entre estos, se puede citar la superficie autorizada para la construcción de nuevas viviendas, la adquisición de automóviles nuevos, los depósitos en el sistema bancario local, el aumento en el empleo. Si se toman estos mismos indicadores expresados en términos por habitante y se los compara con otras importantes ciudades del país, se observa que los niveles locales no difieren en forma significativa.

Este conjunto de evidencias lleva a pensar en dos características principales de la actividad económica local. La primera de ellas se refiere al nivel de ingreso por habitante, próximo al nivel promedio del país. La segunda se asociaría a la dinámica del ingreso local, cabría pensar que la tasa de crecimiento de la economía del país sería una buena descripción de una hipotética tasa de crecimiento local, dado que hasta el momento no se cuenta con una medición fiable de esta variable. Partiendo de estas premisas, se arribaría a una descripción tentativa de la ciudad con un ingreso anual promedio por habitante cercano a los U\$S 9 mil y que en el último quinquenio habría crecido por encima del 5% en términos reales<sup>1</sup>, acompañado de un crecimiento anual promedio en la tasa de empleo<sup>2</sup> del 1.3% de acuerdo a mediciones oficiales<sup>3</sup>.

En el análisis de las posibles razones de la tendencia ascendente del ingreso local, conviene diferenciar aquellas relacionadas con el contexto general, de aquellas asociadas a factores propios de la región. El análisis de los efectos del contexto internacional y nacional sobre la economía local se ha desarrollado en informes anteriores<sup>4</sup>, pero como resumen cabría señalar entre los principales factores expansivos, el alza de los precios de los productos de exportación y la política del gobierno centrada en acelerar el crecimiento del gasto público y privado. De esto modo, el efecto de contexto tiene un rol gravitante para explicar la expansión observada en la actividad económica local durante los últimos años<sup>5</sup>.

Si se analizan factores locales, es decir aquellos que pueden potenciar o retrasar el crecimiento de acuerdo a las características que distinguen a la economía local con respecto a otras regiones del país, surgen tres variables que dan un matiz a como

<sup>1</sup>Crecimiento sin computar el efecto positivo de la inflación sobre el ingreso.

<sup>2</sup>Cociente entre población con empleo y población total.

<sup>3</sup>Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

<sup>4</sup>Un análisis en este sentido se puede encontrar en la edición número 114 de Indicadores de Actividad Económica.

<sup>5</sup>El balance en términos de nivel de actividad se puede juzgar como positivo, aun contemplando la retracción transitoria del 2009 por el impacto de la crisis financiera internacional.

repercuten las tendencias generales sobre las principales actividades productivas de la región: (a) la sequía de la campaña 2009/2010; (b) la intervención del gobierno en los mercados de carne bovina y trigo; y (c) la interrupción del abastecimiento de gas al complejo petroquímico como resultado del congelamiento de tarifas energéticas y descapitalización del sector gasífero. Desde esta perspectiva, el balance es negativo, particularmente en el período que va desde el 2007 hasta el 2010 dado que disminuyeron los ingresos del sector agropecuario en tanto que se frenó el proceso de expansión de las plantas petroquímicas locales.

A partir de las consideraciones anteriores, la lectura es que el ingreso y la actividad económica local han aumentado acompañando la fase de expansión en el ciclo económico del país. La evolución de los últimos años en parte ha logrado eclipsar las dificultades observadas en las actividades que representan pilares de la economía regional: la actividad agropecuaria y el sector petroquímico. La creciente inestabilidad económica internacional torna cada vez más ardua la tarea de pensar posibles escenarios. No obstante, más allá de estos obstáculos, la evaluación prospectiva a largo plazo de las posibilidades de crecimiento de la economía regional debería contemplar las siguientes tendencias: (a) la demanda mundial creciente de alimentos y energía, (b) la ineludible tarea del próximo gobierno de corregir los desequilibrios generados por los excesos de la política económica de los últimos años - inflación, distorsiones de precios, inestabilidad jurídica, crecimiento del gasto público -, y que podrían traducirse en una desaceleración del crecimiento pero que a la vez podrían recrear las condiciones para un fuerte despegue de la inversión en los sectores con ventajas competitivas.

De lo anterior se desprende que el futuro para la economía regional no resultaría una extrapolación del pasado, porque la acumulación de desequilibrios inexorablemente conducirá a un replanteo de la política económica en curso. Esto hace pensar que las posibilidades de mantener el crecimiento del ingreso y el nivel de prosperidad de la población local dependerá menos del contexto general y más de sus habilidades e ingenio para capitalizar la histórica oportunidad que presenta la economía mundial, caracterizada por una creciente demanda de los bienes y servicios intensivos en recursos que la misma cuenta en abundancia.

## **Evaluación de una estrategia de crecimiento de la economía regional**

El análisis del potencial de crecimiento de la economía de Bahía Blanca y su región de influencia, conduce a indagar sobre la posibilidad de que sus empresas alcancen y sostengan altos niveles de productividad. El potencial de nuevas inversiones depende del nivel y variabilidad de la rentabilidad, y esta última, de la productividad en el uso de los recursos.

Si bien las condiciones del contexto general, entre las que cabe destacar el ritmo de crecimiento de la economía, la estabilidad de precios y del marco legal, tienen un papel determinante en el nivel de inversión total del país; la distribución de este flujo por regiones va estrechamente ligada a las características económicas de cada espacio territorial y al conjunto de acciones emprendidas por parte de representantes locales tanto del sector público como privado para atraer ese flujo de inversiones. El valor de esas acciones para Bahía Blanca se vería reflejado en el efecto positivo sobre el rendimiento y/o negativo sobre riesgos, de un número creciente de emprendimiento si seleccionan esa región como opción de radicación. En otros términos, en tanto que las condiciones

## Indicadores seleccionados: tasas de variación interanuales

| Año              | Depósitos privados<br>mill \$ dic 2010 - IV trim | Patentamientos<br>unidades | Construcción<br>metros cuadrados | Empleo<br>promedio anual |
|------------------|--|----------------------------|----------------------------------|--------------------------|
| 2005             | 17,5%  | 51,7%                      | 41,9%                            | 2,0%                     |
| 2006             | 10,8%  | 19,1%                      | 18,7%                            | 2,2%                     |
| 2007             | 3,0%   | 30,3%                      | -19,5%                           | 3,4%                     |
| 2008             | -10,8%   | 16,4%                      | -8,2%                            | -4,7%                    |
| 2009             | 7,0%   | -14,1%                     | -1,3%                            | 0,2%                     |
| 2010             | 8,9%   | 26,5%                      | 34,7%                            | 5,4%                     |
| <b>2005-2010</b> | <b>19%</b>                                       | <b>96%</b>                 | <b>17%</b>                       | <b>6%</b>                |

Fuente: elaboración propia a partir de datos de INDEC, BCRA y DNRPA.

macroeconómicas dependen en gran medida de las políticas del estado y por lo tanto, la capacidad de influencia de dirigentes locales para modificar este dato, por lo general, resulta nula o escasa; si se puede potenciar las posibilidad de inversión en la ciudad a través de un plan de acción focalizado en la búsqueda de altos niveles de productividad para quienes decidan invertir en Bahía Blanca.

El primer paso para la elaboración de un plan de acción consiste en una evaluación de la situación actual. Para ello, se recurrirá al marco conceptual para el análisis de la competitividad desarrollado por Xavier Sala-i-Martin (2006)<sup>6</sup>. Sala i Martin define la competitividad como el conjunto de factores, políticas e instituciones que determinan el nivel de productividad de una región determinada. Siguiendo la clasificación del Foro Económico Mundial, de acuerdo al nivel de competitividad cabe diferenciar tres grandes grupos de regiones. Las regiones pobres se caracterizan por basar su ventaja competitiva en la dotación de recursos naturales, salarios bajos y especializarse en producciones primarias. Las regiones intermedias basan su competitividad en la diferenciación a través de la calidad. Su estrategia se sustenta en la rápida adopción de progresos tecnológicos, el funcionamiento eficiente de los mercados y alto nivel de educación. El nivel más avanzado corresponde a las regiones ricas y la innovación representa su pilar fundamental. En este último caso, la competitividad no surge de productos primarios de menores costos (regiones pobres) ni de productos de alta calidad (regiones intermedias) sino de la capacidad para crear nuevos productos y servicios.

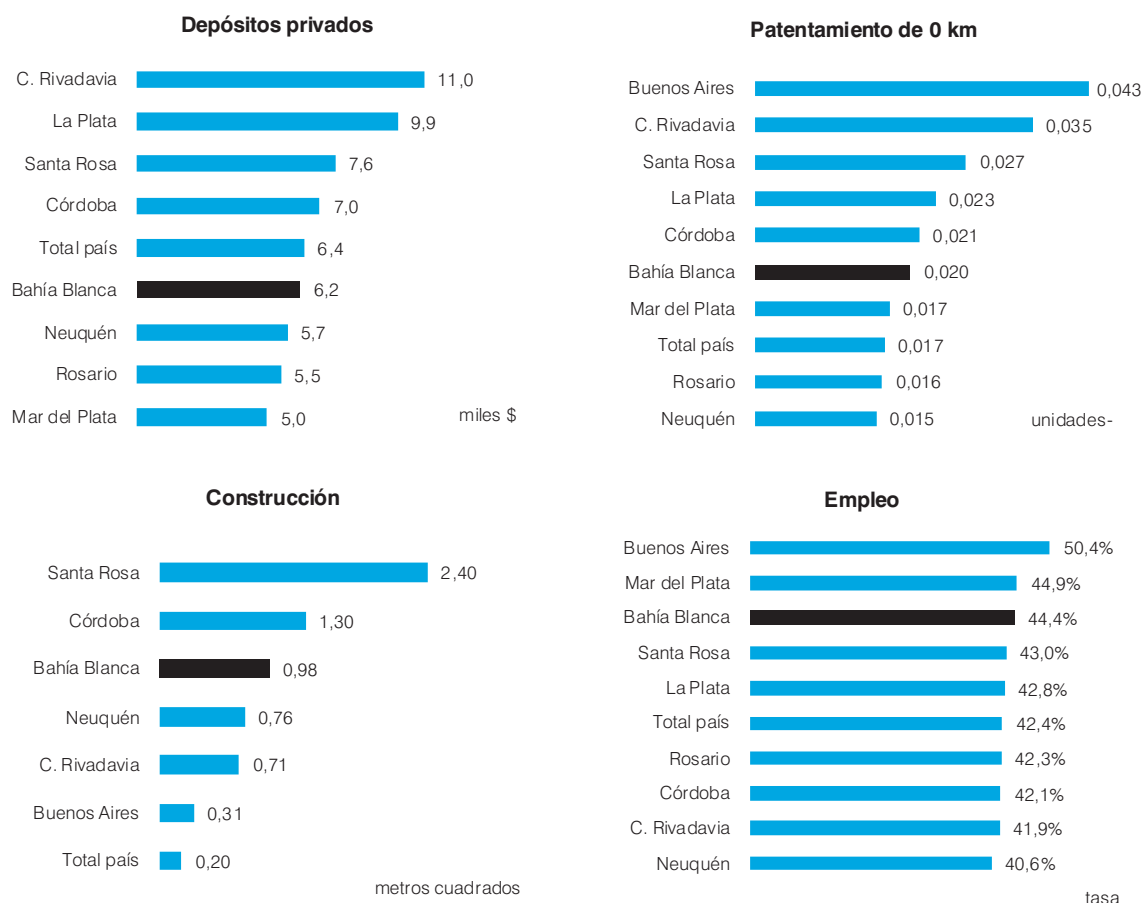
Bahía Blanca, por su perfil exportador con una alta participación de productos primarios y de la industria química y petroquímica, podría ser definida como una economía en transición lenta hacia un nivel de competitividad intermedia. Sus principales empresas compiten en el mercado internacional por la disponibilidad de recursos naturales (producción de granos y gas).

## El análisis de la competitividad regional

El esquema básico trazado por Sala i Martin consiste en representar la competitividad a través de una pirámide. En su base se ubica un triángulo con tres dimensiones. La primera de ellas, está conformada por la demanda y la oferta. La segunda dimensión consiste

<sup>6</sup>Sala i Martin  
Xavier (2006). "La  
competitividad  
y la economía  
argentina". Boletín  
Techint 321.

## Variables económicas per cápita seleccionadas: comparación entre ciudades del país



en el funcionamiento de los mercados de factores de producción y bienes. El ritmo de innovaciones representa la tercera dimensión de la pirámide de competitividad. Cuanto más amplia es la base, más posibilidades se presentan de ganar altura. A continuación se hace un rápido repaso de cada uno de los elementos y cómo pueden influir en la competitividad de una región. Bajo este marco, se formulan algunas consideraciones sobre la economía local, buscando elementos que permitan trazar una evaluación preliminar de las posibilidades de la región de alcanzar un alto nivel de competitividad.

## La demanda

Con respecto a la demanda, los factores relevantes son el tamaño y tasa de crecimiento del mercado doméstico y externo, además del grado de sofisticación de los consumidores en el mercado local. Cuanto más amplio es el mercado mayores son las posibilidades de desarrollar ofertas con un alto grado de especialización. Por otra parte, clientes exigentes representan un incentivo eficaz para buscar mejoras permanentes en la calidad y prestar atención a oportunidades para el desarrollo de innovaciones.

Bahía Blanca es una ciudad de mediana jerarquía en el país. Como se señaló antes, varios indicadores tienen a reflejar un nivel de ingreso por habitante similar al promedio del país. Por su ubicación distante de las principales ciudades (Ciudad de Buenos Aires a 800 kilómetros), presenta un mercado en servicios personales y para empresas, con

Porter M., "La  
Ventaja Competitiva  
de las Naciones".  
Editorial Vergara.  
1991. Página 129.

un nivel bajo de competencia externa. El tamaño de la población medida en hogares y empresas, es una limitación para inversiones dirigidas a ampliar la escala o incorporar tecnología que permita competir con las empresas líderes del país. Sin embargo, debido a que la ciudad cuenta con una abundante oferta de servicios profesionales, una competencia intensa ha permitido mantener un buen nivel de servicios en el mercado interno. Más allá de la pasión por el basketball como deporte y que ha permitido a Bahía Blanca ganar trascendencia en el plano internacional; además de los logros alcanzados por intelectuales, artistas y científicos que posibilitaron proyectar una imagen de ciudad con un elevado nivel académico y cultural; no se reconoce la presencia de segmentos de demandas locales que brinden a las empresas u organizaciones locales, "una imagen de las necesidades del comprador, más clara o temprana que las que puedan tener sus rivales extranjeros"<sup>7</sup> y por lo tanto, generen una ventaja competitiva. Si es posible advertir segmentos de demandas con alto grado de especialización en torno a las principales actividades de la economía regional: la industria petroquímica, la industria aceitera y la actividad agropecuaria. En la zona industrial portuaria, durante la última década hubo importantes inversiones para ampliar escalas de producción, acompañada de la incorporación de tecnologías avanzadas, lo que ha generado demandas tanto de personal calificado como de servicios de proveedores locales de un nivel equiparable al de los mejores competidores externos. Estas actividades han propiciado el desarrollo de una red de proveedores, con empresas que logran destacarse por el alto nivel de competitividad en sus prestaciones.

Con respecto al mercado externo, cabe diferenciar las ventas al resto del país de las ventas a otros países. Sobre las primeras, cabe señalar que algunas empresas han alcanzado un gran desarrollo comercial, logrando posicionarse con éxito en amplias zonas del interior del país. Más allá de una zona núcleo en un radio de 300 a 400 kilómetros, el área de influencia en servicios, se extiende principalmente hacia el oeste y el sur, en territorios con bajas concentraciones de población (a excepción del alto valle de Río Negro y Neuquén, la mayoría no supera los 150 mil habitantes) y con grandes distancias entre localidades. Por su ubicación dispersa, el costo de atender esta población es alto, lo que representa una barrera a potenciales competidores de otras regiones. Esta ventaja se contrarresta con el limitado potencial de crecimiento de la demanda y la consolidación de Neuquén como principal centro de actividad económica de la región patagónica.

En lo referente al mercado externo, la base exportadora local se concentra en pocas y grandes empresas especializadas en la venta a gran escala de granos, aceites vegetales, combustibles, plásticos y fertilizantes. Excluyendo estas operaciones, el número de pequeñas y medianas empresas locales exportadoras resulta escaso. La pequeña oferta de servicios a la exportación revela esta carencia. Esta característica local lleva a pensar que, hasta el presente, la demanda externa no es un factor que impulse la competitividad de empresas locales.

Para cerrar las consideraciones en torno al factor demanda, tanto en el mercado interno como externo, no se identifican segmentos con un potencial de crecimiento que pueda calificarse como extraordinario.

La evaluación del factor demanda realza la importancia de plantear el objetivo a largo plazo de aumentar la inserción de la producción regional en los mercados del exterior, para eludir la restricción de escala impuesta por el tamaño insuficiente del mercado local. La inserción de más empresas locales en mercados externos permitiría afianzar su competitividad. Para ello, es importante capitalizar la experiencia de interactuar con clientes locales sofisticados que exigirán los más altos niveles de calidad y un nivel creciente de especialización.

## La oferta

Para completar la primera dimensión de la competitividad, además de la demanda, se agrega la oferta. La oferta representa la accesibilidad en calidad, cantidad y regularidad, a los insumos para que las empresas puedan desarrollar sus procesos de producción de un modo eficiente. Esto incluye materias primas, redes de proveedores de insumos, servicios de infraestructura básica, personal capacitado y cumplidor, posibilidades de acceso a los últimos avances tecnológicos, oferta de financiamiento para nuevos emprendimientos y seguridad jurídica, entre otros. El factor oferta determina las posibilidades de identificar nuevas oportunidades de negocios, acceder a procesos productivos con alto grado de productividad y de alcanzar una estructura de costos competitiva. Tal como señala Porter<sup>8</sup> si bien es importante asegurar una amplia disponibilidad de recursos, el aspecto más relevante con respecto a la oferta es desarrollar capacidades en las empresas para hacer un uso productivo de los recursos disponibles.

<sup>8</sup>Porter Mr, op  
cit, pág. 117.

Los factores de producción presentan características que permiten diferenciarlos. Una primera distinción consiste en recursos básicos, como los recursos naturales, la posición geográfica y personal con bajo nivel de capacitación, en contraposición a los avanzados. Estos últimos abarcaría el personal con altos niveles de capacitación, centros de investigación y difusión de tecnologías. A diferencia de los básicos, los factores avanzados no se heredan, se crean, y por lo tanto, permiten la posibilidad de incrementar los niveles de competitividad. Otra distinción que cabe hacer sobre los recursos se basa en el grado de especificidad. De este modo, se puede diferenciar factores "generalizados" de los "especializados". Para la ventaja competitiva, estos últimos tienen un mayor impacto sobre la productividad de las empresas. Estas ideas se resumen en el siguiente concepto de Porter: "...la ventaja competitiva sustentable surge cuando la región cuenta con los recursos necesarios para competir en un sector en particular y dichos factores, son avanzados y especializados...". El desafío es mayor si se tiene en cuenta que los factores tienden a perder especialización. Por ello la sustentabilidad de la ventaja requiere la creación de nuevos factores a través de la inversión. El sector público tiende a invertir en factores básicos en tanto que los especializados y avanzados se desarrollan más en el sector privado.

La infraestructura de transporte y suministro energético representa una de las principales ventajas de la ciudad. Cuenta con uno de los principales puertos del país, sobre el que convergen rutas y ramales que la conectan con los principales centro de producción y consumo del país. Del mismo modo, el sistema interconectado de transmisión de energía eléctrica y los gasoductos provenientes de las principales cuencas de gas<sup>9</sup> pasan por la ciudad. Este importante stock de capital se ha desvalorizado por falta de inversiones, siendo el ferrocarril el caso más notorio y el de provisión de agua potable, el más alarmante. Estas restricciones podrían agudizarse si, como es de prever, se concretan en los próximos años importantes radicaciones en el sector portuario con una fuerte demanda de transporte por ferrocarril y si se presentarán un escenario de bajo nivel de precipitaciones en la región. El aprovechamiento de aguas para uso industrial, la generación de fuentes alternativas de abastecimiento de agua potable que complementen la provisión desde el dique Paso de las Piedras y la remodelación / ampliación de los accesos ferroviarios representan obras fundamentales, sin las cuales, resulta difícil pensar que la economía local pueda sostener un proceso de crecimiento a largo plazo. A la lista anterior se sumaría la normalización en el suministro de gas al sector industrial local, pero dado que depende de decisiones del gobierno nacional, es una meta que excede las posibilidades de la dirigencia local y por lo tanto, más allá de los deseable del cambio de la actual política nacional de fuerte control del sector, no conformaría una agenda para impulsar la competitividad de la economía local. En contraste con las limitaciones que amenazan la eficacia en el acceso de cargas a zona portuaria por vía terrestre, cabe destacar los avances trascendentes en

<sup>9</sup>Cuenca Neuquina  
del Golfo San  
Jorge y Austral.

el acceso y operación de cargas por vía marítima a través de la obra de profundización y ensanche del canal de acceso, en proceso de licitación. Esta obra eliminaría posibles cuellos de botella en el tráfico marítimo por el fuerte aumento en el volumen de cargas que cabe proyectar en los próximos años, impulsado por el crecimiento de la producción agrícola en la zona pampeana y de la minería en las provincias de Neuquén y Mendoza. Por otra parte, se consolidaría la posición como puerto de atraque de buques graneleros de gran calado, con costos de transporte menores lo que representa un poderoso factor de atracción de cargas desde zonas más distantes, que tiende a aumentar la zona de influencia de las terminales locales.

Con relación a la oferta de tecnología y personal capacitado, Bahía Blanca cuenta con potencial de recursos para ganar competitividad a través de las dos universidades locales que han sabido ganar reconocimiento externo a partir de los logros de egresados destacados. Este sistema universitario ha encontrado dificultades de inserción de sus profesionales en el medio debido a una demanda local insuficiente, alimentando la emigración de sus profesionales más talentosos en búsqueda de nuevas oportunidades. La articulación de la universidad con las empresas no termina de resultar satisfactoria dado que la extensión del mercado no genera suficientes incentivos a las empresas locales para explorar el desarrollo y adopción de nuevas tecnologías. Por otra parte, el sistema universitario no ha acentuado el énfasis en alentar a sus egresados al desarrollo de sus propios emprendimientos.

Con respecto al capital financiero, la ciudad cuenta con una importante capacidad de ahorro dado que sus índices de depósitos privados por habitantes la ubican en igual de condiciones con las más importantes ciudades del país. Un rasgo que caracteriza a la plaza financiera local es el bajo índice préstamos / depósitos. Los bancos tienen dificultades para expandir su cartera de créditos. Esta situación se explica en gran medida por la baja demanda de créditos por parte de la empresa para disminuir su exposición al riesgo de dificultades financieras; pero además de ello, por las dificultades en la detección de oportunidades de préstamo y evaluación de riesgos de créditos generado por un proceso de decisión centralizado en la casa matriz, lejos de la ciudad. Además del mercado bancario, existe la posibilidad de desarrollar nuevos marcos institucionales a través del mercado bursátil que permitan canalizar el ahorro local hacia inversores locales con mecanismos seguros y transparentes, generando nuevas opciones a los ahorristas que hoy deben buscar resguardo en divisas o inmuebles.

La provisión de seguridad jurídica es un rol del estado nacional. No obstante, los gobiernos locales pueden tener un importante rol en el afianzamiento de los derechos de propiedad jurídica de una región determinada. Dado que es un factor de producción de la comunidad que interesa preservar, debe reclamar la actuación del estado nacional de un modo activo y firme ante cualquier situación que signifique una violación a los derechos de propiedad de sus habitantes. Es difícil que una economía funcione eficientemente si las personas perciben que sus inversiones y el rendimiento que generan se encuentran desprotegidos.

## La eficiencia en los mercados

En el esquema de Sala-i-Martin, después de la oferta y la demanda, la segunda dimensión de la competitividad está representada por el funcionamiento de los mercados. Cuanta más competencia hay en los mercados, más se esfuerzan las empresas por buscar el mayor grado de eficiencia. En esta búsqueda de la eficiencia, las empresas tienden a desarrollar estrategias de cooperación con proveedores, clientes u otras empresas

de la industria. La proximidad geográfica facilita este proceso a través de una mejor comunicación y disminución de costos de transporte. Cuanto más complejo es el proceso industrial, más densidad de eslabones adquiere esta red de empresas que cooperan, también conocidas como “cluster”.

En los últimos años, la fuerte intervención estatal en el mercado del trigo, la carne y el gas ha generado una gran pérdida de eficiencia en el funcionamiento de mercados fundamentales para la economía regional. Bajo este contexto, se produjo una fuerte reducción de los incentivos a invertir y una gradual pérdida de capital productivo de la región. El stock de vacas registró presentó una fuerte caída tanto en términos absolutos como relativos (participación sobre stock total en el país) en tanto que se detuvo el proceso de expansión del complejo petroquímico. En muchas empresas, las mejoras de productividad llegaron impulsadas más como estrategias de supervivencia que de crecimiento.

A los controles de precios en el mercado interno, se sumaron los impuestos y cupos a la exportación, y más recientemente, las barreras a la importación de insumos y bienes de capital. Todas estas medidas son grandes obstáculos a la búsqueda de eficiencia, equivalen a alejarse del resto del mundo (un aumento del costo de transporte) y significan una pérdida de ventaja competitiva que habrá que remontar. Como se señaló antes, forman parte del contexto actual y, más allá de advertir el perjuicio a los intereses de la economía de Bahía Blanca, poco es lo que se puede hacer desde una perspectiva regional. Similares consideraciones caben para el mercado energético, con claras restricciones en la oferta por falta de nuevas inversiones en el sector, y el mercado laboral. En este último caso, el mayor obstáculo es la falta de incentivos para la creación de empleos dado el alto costo que representa la interrupción del contrato de trabajo y alta inestabilidad en la evolución de los negocios.

Como contrapartida, cabe destacar en el plano local como experiencia positiva el desarrollo de mercados institucionalizados para bienes primarios que han permitido agilizar la comercialización de estos bienes con precios visibles y seguridad en las transacciones. Otro elemento a resaltar consiste en los progresos en la formación de redes de empresas, destacándose el sector agroindustrial, portuario y petroquímico. No obstante, sigue siendo un desafío aumentar la cantidad de empresas y sectores que conforman cada red. En el caso de la industria petroquímica en los últimos años se ha logrado consolidar una red de empresas proveedoras locales que han alcanzado altos niveles de productividad a partir de las exigencias de calidad en el servicio. Esta experiencia les ha permitido posicionarse en otros mercados del resto del país e inclusive del exterior. Resta como desafío explorar la posibilidad de generar nuevos encadenamiento de empresas a partir del aprovechamiento del PVC y el polietileno.

## La innovación

Junto con la oferta y la demanda, la innovación representa la tercera dimensión de la competitividad. Las dos primeras definen la base del triángulo en tanto que la tercera se refleja en su altura. Como bien señala Sala-i-Martin, la innovación no consiste solo en generar ideas originales sino en desarrollar capacidades para llevarlas a la práctica. Más que la búsqueda de grandes invenciones, se trata de buscar añadir pequeñas mejoras a lo que ya existe. Por lo tanto, una política de desarrollo de innovaciones debe buscar crear un ambiente propicio de generación y puesta en práctica de nuevas ideas. Este ambiente requiere alentar a través del sistema educativo, la formación de nuevos empresarios dispuestos a asumir riesgos. Otro requisito consiste en difundir y facilitar



el acceso a las tecnologías más avanzadas. Finalmente, se deben eliminar las barreras a la implementación de nuevas ideas, entre las que cita la burocracia, la inseguridad jurídica, la falta de competencia en los mercados, las regulaciones excesivas y la falta de comunicación entre empresas de una misma región.

En el caso de Bahía Blanca, resulta difícil afirmar que la ciudad cuente con una cultura de desarrollo de innovaciones. De hecho, no se puede destacar empresas locales que en los últimos años hayan trascendido a partir de innovaciones de productos, mercados o procesos. Entre las posibles explicaciones cabría pensar en el tamaño del mercado local y el insuficiente desarrollo de clusters en el ámbito regional. No obstante, existe el potencial para generar un ambiente propiciador de innovaciones. El prestigio de sus universidades permite pensar que no se trata de un problema de disponibilidad de recursos, sino de generación de incentivos adecuados tanto en el ámbito académico como empresario. ■

# Facilidades para la inversión en Bahía Blanca

■  
*La ciudad posee recursos humanos altamente calificados.*

■  
*Hay disponibilidad de espacios para localizar diversas actividades.*

■  
*Bahía Blanca consolida su rol de metrópoli regional.*

El tamaño y la localización de una ciudad no garantizan, por sí solos, su prosperidad ni la viabilidad económica de las actividades que allí se desarrollan. Al igual que puede ocurrir con grandes empresas o sectores de la economía, las ciudades pueden tener períodos de desarrollo o de retracción, habiendo numerosos factores que contribuyen a una u otra circunstancia.

Existen diversas estrategias de promoción que pueden utilizar las ciudades para consolidar su posición competitiva, entre las que pueden mencionarse a modo de ejemplo la atracción del turismo, la atracción de negocios de otras regiones o lugares, el fomento del asentamiento poblacional en la ciudad y la atracción, retención y expansión de negocios y emprendimientos en general. Tales aspectos son muy abarcativos y resumen de algún modo las ventajas competitivas de una localidad. En la siguiente nota se pretende profundizar algunas de estas cuestiones de modo de identificar cuáles son las facilidades para la inversión en la ciudad de Bahía Blanca.

## Disponibilidad de recursos humanos

### Aspectos poblacionales

De acuerdo a la información del último censo poblacional realizado en el país, Bahía Blanca posee una población aproximada de 300 mil habitantes, de los cuales el 52% es de sexo femenino. Estas cifras representan el 2% de la población total de la provincia de Buenos Aires y el 0,75% del total del país.

En comparación con otras ciudades de la provincia, Bahía Blanca ocupa el tercer lugar por detrás de la ciudad de La Plata y del municipio de General Pueyrredón, erigiéndose como un núcleo urbano de gran relevancia en el sudoeste de la provincia. En relación con las localidades de las provincias vecinas, La Pampa y Río Negro, Bahía Blanca también representa un conglomerado poblacional significativo consolidando en el último censo su rol de metrópoli regional.

### Capacitación

En el partido de Bahía Blanca existe disponibilidad de oferta educativa en todos los niveles y modalidades, tanto en el ámbito público como en el privado. En la educación formal, para el nivel inicial, actualmente existen más de 90 establecimientos que concentran algo

de 12 mil alumnos. De ese total, aproximadamente 60 corresponden a la órbita estatal y el resto son de carácter privado. En lo que respecta al nivel primario, 94 escuelas poseen una matrícula de alrededor de 28 mil alumnos, siendo 74 las que dependen del estado provincial y 20 corresponden al ámbito privado. En el nivel secundario, la cantidad de unidades educativas asciende a 109 con más de 24 mil alumnos, correspondiendo a la provincia 70 establecimientos, mientras que casi 40 son de gestión privada. Por último, en el caso del nivel superior no universitario existen 23 instituciones con casi 9 mil estudiantes, de las cuales sólo 9 son de gestión pública mientras que el resto corresponde al ámbito privado. Las áreas de capacitación en este nivel son sumamente amplias y abarcan una gran cantidad de especialidades.

A los establecimientos de los distintos niveles mencionados en el párrafo anterior, deben agregarse los que pertenecen a la órbita nacional a través de la Universidad Nacional del Sur. Se trata de las escuelas medias, que poseen alumnos en todos los niveles de educación formal y concentran en total a más de 2.600 alumnos.

Más allá de la educación formal, existe también oferta educativa para la modalidad jóvenes y adultos en todos sus niveles, incluyendo 8 establecimientos de formación profesional que también contribuyen a la formación de recursos humanos idóneos para insertarse en el mercado laboral. También, existen alternativas relacionadas con la modalidad artística y a la formación de capacidades en educación física.

En el Cuadro 1 se expone un listado de algunas de las capacitaciones que se ofrecen en los diversos centros de formación profesional de la ciudad.

A nivel universitario existen en Bahía Blanca dos universidades, la Universidad Nacional del Sur y la Universidad Tecnológica Nacional. Entre las dos completan una amplia y diversa oferta de carreras que permiten a los estudiantes acceder a títulos universitarios y también algunos títulos intermedios.

Cuadro 1

#### Capacitaciones brindadas en Centros de Formación Profesional

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| Administración y Conducción de RRHH      | Huerta bajo nylon, jardinería        |
| Andamista                                | Impresión tipográfica                |
| Armador de pallets                       | Impresor topográfico y encuadernador |
| Artesanías                               | Inglés                               |
| Cañista montador                         | Maestro pizzero y rotisero           |
| Carpintería                              | Marquetería                          |
| Cocinero                                 | Marroquinería y Cartonería           |
| Conductor de motoniveladoras             | Mecánico                             |
| Confección                               | Mozo                                 |
| Conservación y manipulación de alimentos | Operador de autoelevador             |
| Diseño gráfico                           | Operador de PC                       |
| Ebanista                                 | Panadería                            |
| Electricista                             | Peluquería                           |
| Encofrador                               | Protocolo y Ceremonial               |
| Fabricante de pastas                     | Seguridad e Higiene industrial       |
| Fresador mecánico                        | Tejido en telar                      |
| Gasista                                  | Tornería y soldadura                 |
| Herrería                                 | Tornero mecánico                     |

La Universidad Nacional del Sur cuenta con dieciséis Departamentos Académicos, los que en conjunto ofrecen más de 50 carreras en todas las áreas, incluyendo tecnicaturas, licenciaturas, profesorados, ingenierías, etc. De acuerdo con las últimas estadísticas elaboradas por la casa de altos estudios, anualmente ingresan algo de 4.400 alumnos provenientes de la ciudad y también de otras localidades, poniéndose de relieve la magnitud del área de influencia de la institución. La cantidad de egresados para el año 2009 fue cercana a los 900 profesionales.

Además de los cursos de grado, la Universidad Nacional del Sur posee una nutrida oferta de carreras de posgrado, que incluye 21 Doctorados, 27 Maestrías y 8 Especializaciones.

La Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Bahía Blanca cuenta con seis departamentos académicos y ofrece cinco carreras de grado universitario y dos de posgrado, contando además con la posibilidad de acceder a un título de pregrado. También dentro del ámbito de la UTN funciona el Centro de Capacitación y Certificación de Competencias Profesionales (C4P). Ubicado en el corazón del Parque Industrial de Bahía Blanca, está orientado a satisfacer las necesidades de formación y actualización de los trabajadores y desocupados, proveyendo así a las empresas con recursos humanos altamente calificados en disciplinas técnicas. Entre sus principales propuestas se encuentra la escuela de soldadura, complementada por cursos en disciplinas como instrumentación industrial, cañerías, mecánica, electricidad, entre otros.

En el Cuadro 2 se detallan las carreras ofrecidas por las dos casas de altos estudios presentes en la ciudad de Bahía Blanca.

Además de las instituciones educativas, también existen más de cuarenta agrupaciones de profesionales de todas las disciplinas, que actúan como instituciones intermedias certificando el correcto desempeño profesional y resguardando los intereses de los profesionales adheridos.

## Disponibilidad de recursos energéticos

### Agua

El abastecimiento de agua, tanto para consumo humano como industrial, proviene principalmente del Dique Paso de las Piedras mediante un sistema que integra el embalse ubicado a unos 60 kilómetros de la ciudad donde se acumulan las reservas de agua, con el acueducto que transporta el líquido hacia las plantas potabilizadoras ubicadas en Grünbein y en el Barrio Parque Patagonia. Desde ambas plantas se distribuye el agua hacia las poblaciones de Bahía Blanca, Ingeniero White, General Cerri, Punta Alta y la Base Naval Puerto Belgrano. La capacidad de procesamiento de las plantas potabilizadoras es de 215 mil m<sup>3</sup>/día.

El embalse del Dique se forma por el encause del Río Sauce Grande, que al tener un régimen pluvial da lugar a fluctuaciones en el abastecimiento según los períodos de abundancia y de escasez de lluvias. De acuerdo a la información suministrada por la prestadora, el consumo máximo por habitante por día para Bahía Blanca sería del orden de los 690 litros, mientras que en el caso de Punta Alta alcanzaría los 570 litros, excluyendo el consumo industrial.

Actualmente, se encuentra en desarrollo una fuente complementaria de abastecimiento

Cuadro 2

| Universidad Nacional del Sur   | Universidad Tecnológica Nacional   |
|--|--|
| Ingeniería Agronómica<br>Técnico Superior Agrario en Suelos y Agua<br>Técnico Universitario Apícola<br>Técnico Universitario en Manejo y Comercialización de Granos<br>Bioquímica<br>Farmacia<br>Lic en Ciencias Biológicas<br>Contador Público<br>Licenciatura en Ciencias de la Administración<br>Administración Técnico Universitario en Creación y Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas<br>Licenciatura en Enfermería<br>Medicina<br>Ingeniería en Sistemas de Computación<br>Licenciatura en Ciencias de la Computación<br>Abogacía<br>Martillero y Corredor Público<br>Licenciatura en Economía<br>Profesorado en Economía<br>Técnico Universitario en Emprendimientos Agropecuarios<br>Técnico Universitario en Asuntos Municipales<br>Licenciatura en Física<br>Licenciatura en Geofísica<br>Profesorado en Física<br>Licenciatura en Geografía<br>Licenciatura en Turismo<br>Profesorado en Geografía<br>Técnico Universitario en Emprendimientos Turísticos<br>Técnico Universitario en Gestión Cultural y Emprendimientos Culturales<br>Licenciatura en Ciencias Geológicas<br>Licenciatura en Geofísica<br>Técnico Universitario en Medio Ambiente<br>Licenciatura en Filosofía<br>Licenciatura en Historia<br>Licenciatura en Letras<br>Profesorado en Filosofía<br>Profesorado en Historia<br>Profesorado en Letras<br>Agrimensura<br>Ingeniería Civil<br>Ingeniería Industrial<br>Ingeniería Mecánica<br>Ingeniería Electricista<br>Ingeniería Electrónica<br>Técnico Universitario en Emprendimientos Audiovisuales<br>Ingeniería de Alimentos<br>Ingeniería Química<br>Técnico Universitario en Emprendimientos Agroalimentarios<br>Licenciatura en Matemática<br>Profesorado en Matemática<br>Licenciatura en Química<br>Profesorado en Química<br>Profesorado en Química de la Enseñanza Media | Licenciatura en Organización Industrial<br>Ingeniería Electrónica<br>Ingeniería Eléctrica<br>Ingeniería Mecánica<br>Ingeniería Civil |

compuesta por treinta perforaciones en cercanías de la localidad de Cabildo, esperándose que la obra se encuentre operativa sobre mediados de 2011. A esto se suman los quince pozos construidos en 2010 en la zona del Bajo San José, la toma de agua del Napostá y del Sauce Grande, que en conjunto aportarían aproximadamente un 40% del total del consumo actual de agua.

En forma adicional, se está estudiando el proyecto de construcción de una planta de reutilización de los efluentes cloacales, alternativa planteada desde el propio sector empresario para obtener unos 2.000 m<sup>3</sup>/h de agua con destino industrial.

## Electricidad

Desde fines de la década del 90 la distribución de la energía eléctrica en el área sur de la provincia de Buenos Aires se encuentra a cargo de EDES S.A., empresa que comercializa y distribuye electricidad en un área de más de 76.500 kilómetros cuadrados bajo regulación del Organismo de Control de Energía de la Provincia de Buenos Aires (OCEBA). Representa el último eslabón de la cadena energética en la región al encargarse de la distribución minorista, al mismo tiempo que la generación y el transporte corresponden a otro segmento del mercado. A partir de las redes de EDES, la electricidad llega hasta casi 170.000 hogares, comercios, escuelas, hospitales e industrias del sur bonaerense.

Las empresas distribuidoras poseen una tarifa fija y el OCEBA es el que aprueba, en función del precio de la energía y el costo de la distribución, cuanto saldrá el Kwh según los tipos de cliente: residencial, comercial o industrial. También existen condicionamientos con respecto a la calidad del servicio y la obligatoriedad de abastecimiento de toda la demanda que se produce en su área de concesión. Estos dos parámetros: tarifa y calidad de servicio, permanecen fijos por un período de 5 años, denominado período tarifario<sup>1</sup>.

Durante 2011 se prevé la ejecución de un plan de inversiones del orden de los 27 millones de pesos, con gastos dirigidos a mejorar las redes de media y baja tensión adecuando las cámaras --pequeñas estaciones transformadoras-- distribuidas en distintos barrios de la ciudad. A partir de su concreción se podrían incorporar unos 500 nuevos clientes al servicio en cada área de influencia o mejorar la calidad del servicio, atendiendo tanto el crecimiento vegetativo de la ciudad o al producido por un desarrollo urbanístico o industrial particular.

De acuerdo a la información más reciente brindada por la empresa, en Bahía Blanca existen más de 123 mil usuarios de EDES que consumen aproximadamente 500 mil MWh. Con referencia a los segmentos de consumo, del total de usuarios algo de 110 mil serían residenciales, 12 mil comerciales y se registran algo de 300 industrias<sup>2</sup>.

## Gas

De un modo análogo a lo ocurrido con la electricidad, el mercado del gas se encuentra también segmentado en tres partes: la generación, el transporte y la distribución. En el partido de Bahía Blanca, la distribución se encuentra a cargo de la empresa Camuzzi Gas Pampeana S.A, quien compra el gas directamente a los productores y contrata el servicio de transporte a Transportadora de Gas del Sur para el área de Bahía Blanca. A partir de allí se inyecta a las redes de distribución para usuarios residenciales y comerciales. La tarifa<sup>3</sup> del segmento se encuentra regulada por el Estado Nacional.

Gran parte de las grandes industrias son abastecidas directamente por Transportadora de Gas del Sur, que en Bahía Blanca tiene la planta separadora, y Compañía Mega. Ambas proveen de materia prima a las empresas del polo petroquímico local.

De acuerdo a la información publicada por la Secretaría de Energía de la Nación, en

*<sup>1</sup>En la nota Costos de Producción e Inversión en Bahía Blanca del presente IAE pueden encontrarse mayores especificaciones acerca de los cuadros tarifarios de los servicios.*

*<sup>2</sup>Para una información más detallada sobre el sector eléctrico consultar la nota Valor Agregado en la Distribución Local de Energía Eléctrica publicada en el IAE 113.*

*<sup>3</sup>En la nota Costos de Producción e Inversión en Bahía Blanca del presente IAE pueden encontrarse mayores especificaciones acerca de los cuadros tarifarios de los servicios.*

el partido de Bahía Blanca Camuzzi distribuye gas a más de 130 mil usuarios, de los cuales cerca de 124 mil serían residenciales, 6.700 comerciales y poco menos de 300 industrias.

A partir de la crisis nacional de abastecimiento de gas, en mayo de 2008 se instaló como paliativo en el puerto de Bahía Blanca el buque regasificador, que procesa el gas metano para que pueda ser inyectado a la red de distribución e incrementar de ese modo la oferta de este insumo crítico tanto para la industria como para los consumidores residenciales y comerciales. Para la interconexión del buque con el sistema de transporte, se construyó un nuevo gasoducto que lleva el gas hasta General Cerri, vinculándolo al dispositivo de Transportadora de Gas del Sur. El contrato estableció la realización de la ingeniería y la construcción de todas las instalaciones necesarias para compatibilizar el muelle y la operatoria de regasificación, incluyendo la instalación y el montaje del brazo de descarga, equipos accesorios, válvulas, estaciones de medición, protecciones contra incendio y la adaptación del muelle con nuevos puntos de amarre.

Las perspectivas del mercado nacional del gas cambian sustancialmente a partir de la confirmación del descubrimiento en Neuquén de un yacimiento de gas no convencional. Si bien su efecto concreto sólo podría especificarse en el mediano plazo, se abre una perspectiva auspiciosa para el sector. Los nuevos yacimientos, por sus características, resultan muy costosos de explorar y extraer, por lo que estos importantes recursos de shale gas (provenientes de arcillas) o tight gas (de areniscas más permeables) aún no están en condiciones de ser certificados.

## Disponibilidad de espacios

De acuerdo al código de planeamiento urbano vigente, en la ciudad de Bahía Blanca existen tres distritos industriales que agrupan a las actividades manufactureras y de servicio que por sus características admiten ser localizadas en el tejido urbano. En función del grado de molestia que produzcan las diferentes actividades se las localiza en alguna de las tres zonas específicas. Cada una de estas zonas: Industrial 1, Industrial 2 e Industrial 3 tiene definidas sus características, indicadores urbanísticos, límites máximos de contaminantes ambientales permitidos (emisión de ruidos, olores, humo y vibraciones, por citar los principales). Además, existen ámbitos especialmente destinados a ciertos emprendimientos, como es el caso del parque industrial o parque agroalimentario, cuyas características se comentan a continuación.

### Parque Industrial

El Parque Industrial de Bahía Blanca se encuentra emplazado en la Ruta de acceso sudoeste a puertos, a 5 Km de la ciudad de Bahía Blanca. Actualmente, posee una superficie total de 136 hectáreas. Su proximidad y conectividad con el Complejo Petroquímico, el Puerto de Bahía Blanca, la Zona Franca Bahía Blanca - Coronel Rosales, junto a los incentivos otorgados por el municipio para quienes se instalen allí lo convierten en una localización estratégica para el establecimiento de empresas.

Ofrece una gran cantidad de servicios de apoyo a quienes se instalen allí, entre los que pueden mencionarse la vigilancia permanente, las oficinas de administración, cámaras de monitoreo, mantenimiento de espacios comunes, duchas, baños públicos, control de acceso al parque y oficinas de negocios.

Además de los servicios cuenta con una importante infraestructura que resulta de gran utilidad para las empresas: drenaje pluvial, sanitario, pavimentación y señalización de calles internas, alumbrado público, espacios verdes, red de gas, red eléctrica, agua potable, teléfono, internet, por citar las cuestiones más relevantes. Actualmente hay radicadas allí casi 90 empresas, que en conjunto emplean a 2.500 personas.

## Parque agroalimentario

En la localidad de General Cerri, del partido de Bahía Blanca, se está poniendo en marcha un Parque Agroalimentario que funcionará como centro de distribución de cierta clase de mercaderías. El emprendimiento se encuentra emplazado en las instalaciones que ocupaba la Ex Lanera Argentina y cuenta con cinco naves que, en conjunto, poseen una superficie de 4.000 metros cuadrados. Forman parte del patrimonio arquitectónico de la ciudad, motivo por el cual antes de ser utilizadas serán puestas en valor por la empresa que lleva adelante la ejecución del proyecto. Una vez acondicionada la construcción, diversas empresas podrán radicarse allí, contar con los servicios de estas áreas de uso común y conformar un parque logístico de magnitud.

## Zona Franca

A fines de 2010 se inauguró la primera parte del proyecto Zona Franca Bahía Blanca-Coronel Rosales y se encuentra a cargo de la concesionaria Zona Franca Buenos Aires Sur Sociedad Anónima, unión constituida entre el Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca y la Cooperativa Eléctrica de Punta Alta.

La legislación que habilita este espacio prevé la conformación de subzonas, y la participación de usuario directos, que involucra a la zona portuaria y aeroportuaria.

El sector al que se define como área principal se ubica entre Puerto Rosales y Punta Ancla, en la llamada isla Cantarelli, y es un espacio residual de la ex Yacimientos Petrolíferos Fiscales, luego transferido a la Oil Tanking Ebitem. El lugar fue cedido con el objeto de alojar una de las localizaciones de la zona franca.

La concesionaria realizó trabajos de acondicionamiento de infraestructura existente y también de adecuación a las exigencias de las normas vigentes, tales como el cerco perimetral y las instalaciones dedicadas a la zona primaria aduanera. Además de los dos galpones y del edificio destinado a la administración, se han proyectado las distintas demarcaciones previendo el futuro crecimiento del emprendimiento y se está avanzando en la organización de las tareas de seguridad en el predio.

## Marco tributario

El marco tributario del partido de Bahía Blanca se encuentra organizado por las ordenanzas fiscal e impositiva que cada año es aprobada por el cuerpo legislativo local. En la ordenanza fiscal se fijan los tributos vigentes, con sus características cualitativas, sus excepciones y casos particulares. En la ordenanza impositiva se fijan las tarifas correspondientes a cada tributo, lo que permite la determinación de la obligación tributaria que tiene cada contribuyente con el municipio en función de su situación particular.



Los pilares de la recaudación propia de la Municipalidad son la Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene y la Tasa por Alumbrado, Limpieza y Conservación de la Vía Pública. Además, existen numerosas figuras tributarias más que también suelen tener vinculación con el desarrollo de actividades económicas en esta localidad.

La Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene se origina por los servicios generales de zonificación y control de seguridad, salubridad e higiene en el ámbito urbano, suburbano y rural del partido de Bahía Blanca y por los servicios específicos de inspección destinados a preservar la seguridad, salubridad e higiene en ocasión del ejercicio de actividades comerciales, industrias, locación de bienes y servicios, locación de obras y actividades de servicios que se desarrollen en locales, establecimientos y oficinas. Las base imponible son los ingresos brutos y las alícuotas varían de acuerdo a la actividad específica declarada por el contribuyente.

La Tasa por Alumbrado se origina por la prestación de los servicios de alumbrado común o especial, recolección de residuos domiciliarios, barrido, riego, conservación de desagües pluviales y conservación de calles. La base imponible es la valuación general del inmueble determinada por Catastro municipal existiendo además una zonificación del partido que influye sobre la determinación de la tarifa del tributo.

También es importante señalar la Tasa por Habilitación de Comercios e Industrias que recae sobre la habilitación de establecimientos destinados a comercios, industrias, prestaciones de servicios u otras actividades similares. La alícuota general es del 5 por mil, pero al mismo tiempo la ordenanza impositiva establece ciertos valores mínimos según la actividad. La base imponible es el monto del activo fijo, excluido inmuebles y rodados. Cuando se trata de industrias de cierto grado de complejidad, su actividad se ve afectada por la Tasa Ambiental. El cobro se realiza como retribución por los servicios de control, monitoreo, prevención destinados directa o indirectamente a la preservación y optimización de la calidad ambiental.

Bajo determinadas circunstancias el municipio cobra una Tasa por Servicios Especiales de Limpieza e Higiene, como en el caso de la limpieza de predios por parte de la Municipalidad, la desinfección de vehículos, por extracción o limpieza en los espacios públicos de residuos especiales o industriales o por el uso del relleno sanitario.

Están establecidos también los Derechos de Publicidad y Propaganda, que recaen sobre la publicidad y propaganda que se realice en la vía pública o que trascienda a esta, afectando de modo diferencial a los diferentes modos de emplazamiento, lugar de ubicación y contenido.

Al momento de emplazar tanto viviendas particulares o comercios e industrias, se requiere el pago de los Derechos de Construcción por el estudio y aprobación de planos, permisos, delineaciones, nivel, inspecciones y habilitaciones de obras, como así también, los demás servicios administrativos, técnicos o especiales que conciernen a la construcción, refacción, ampliación y a la demolición. Para toda construcción no dedicada a vivienda se aplica el 1,5% sobre el valor de la obra.

## Incentivos fiscales

El municipio de Bahía Blanca posee una serie de normativas que pretenden incentivar la radicación de empresa, así como también estimular a las actividades ya realizadas. En el Box 1 se exponen aquellas de mayor relevancia al momento de evaluar inversiones.

### BOX 1: INCENTIVOS FISCALES EN BAHIA BLANCA

- Ley provincial 10.547 de Promoción Industrial y Ordenanza Municipal 6492/91 de adhesión: Se asesora, gestiona y tramitan las exenciones previstas en la mencionada Ley provincial (exención de Ingresos Brutos) y en la Ordenanza de adhesión (exención de Tasa por Seguridad e Higiene) para aquellas empresas en posibilidad de acogerse al régimen.
- Ordenanza Municipal 7.454/93 de Promoción Industrial: Se otorgan exenciones en las tasas municipales por la instalación, ampliación y reconversión de Industrias en el ámbito del Parque Industrial de la Ciudad e instalación de nuevas industrias o ampliación de las existentes en el partido de Bahía Blanca.
- Ordenanza Municipal 14.493/07: Eximición del pago de tasas a empresas radicadas en el Parque Industrial por un año, a cuenta del beneficio que les corresponda por Ordenanza n° 7454.
- Ordenanza Municipal 14.319/07: Adhesión a la Ley de Promoción Industrial Provincial N° 13.656. esta nueva norma deroga la anterior Ley de Promoción Industrial 10.547 aunque permite que aquellas empresas que se hubieran acogido a sus beneficios puedan seguir gozando de ellos.
- Ordenanza Municipal 7.477/93 de Mejoramiento Ambiental: Admite el diferimiento en el pago de la Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene para industrias que realicen inversiones que contribuyan al mejoramiento de la calidad ambiental.
- Ordenanza Municipal 8.778/95 de Donaciones: Crea el Registro de Donaciones a Entidades y Programas de Interés Público, previendo la desgravación en la Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene de las donaciones efectuadas.
- Ordenanza Municipal 9.709/95 de Derecho de Construcción: Instrumenta un mecanismo de exenciones de tasas y derechos para incentivar el establecimiento de agrupamientos industriales privados o mixtos.
- Ordenanza Municipal 10.046 de Derecho de Construcción: Instrumenta un mecanismo de exenciones de tasas y derechos de Construcción para incentivar la radicación de establecimientos hoteleros, residenciales y hospedajes.
- Ordenanza Municipal 11.966/02: Eximición del pago de tasas y derechos municipales a empresas y/o establecimientos que se radiquen para la explotación de la Zona Franca Bahía Blanca - Coronel Rosales. La eximición dispuesta por esta ordenanza se dispone por un término de ocho años a partir de la fecha del comienzo efectivo del funcionamiento de la Zona Franca Bahía Blanca - Coronel Rosales. La eximición dispuesta podrá ser renovada, ad referendum del Concejo Deliberante.
- Ordenanza Municipal 9.709/97: Exímase del pago de Derechos de Construcción a las empresas que establezcan Parques Industriales o Sectores Industriales Planificados, privados o mixtos, de acuerdo al régimen de creación establecido por la Ley Provincial 10.119 y Decreto Reglamentario 3487/91.
- Ley de Emergencia y Desastre Agropecuario: La Ley Provincial N° 10.390 otorga descuentos en el Impuesto Inmobiliario Rural, como también la posibilidad de refinanciación de créditos solicitados en Bancos Estatales.
- Inscripción en el Registro Provincial de Microempresas: Ley 11.936 de la Provincia otorga la exención del mínimo al Impuesto de Ingresos Brutos, la posibilidad de pagar en cuotas la Inscripción de Productos en Bromatología, I.O.M.A. empresarial y figurar como proveedor del Estado Provincial.
- Inscripción en el Registro Provincial de Pymes: Otorga la posibilidad de pagar en cuotas la Inscripción de Productos en Bromatología. ■

# Costos locales de producción e inversión

Las tarifas de los servicios de electricidad, gas, agua y combustibles conforman una parte sustancial de la estructura de costos productivos y presentan diferenciaciones para los clientes comerciales e industriales.

Se estima que el costo salarial promedio en la ciudad asciende a más de 4.700 pesos mensuales por trabajador, siendo los sectores con remuneraciones más altas electricidad, agua y gas, intermediación financiera y derivados del petróleo y químicos.

La cotización de las tierras industriales representa, en promedio, alrededor de un 10% del valor de los lotes de uso general en Bahía Blanca: el metro cuadrado de terreno de la zona industrial cuesta entre 11 y 16 dólares versus 150 dólares del resto.

La ciudad de Bahía Blanca, por su estratégica ubicación, infraestructura, recursos humanos y servicios, ofrece ventajas y oportunidades para potenciales inversores que la colocan en un lugar destacado a nivel país.

Algunos de los aspectos relevantes que son tenidos en cuenta por empresas que evalúan invertir y radicarse en la ciudad son los que tienen que ver con los costos de producción e inversión. En efecto, localizaciones alternativas que ofrecen prestaciones similares en cuanto a nivel de servicios, acceso a vías de comunicación y transporte y recursos naturales y humanos, pueden presentar diferencias decisivas en lo que tiene que ver con tarifas, impuestos, tasas y valores referenciales de energía, alquileres, tierras y contratación de personal, por mencionar algunos componentes.

El propósito del presente informe es ofrecer una síntesis actualizada de los principales ítems de una estructura de costos productivos estándar, a fin de contar con una referencia cierta que pueda servir como elemento de orientación y evaluación.

## Tarifas de servicios

### Electricidad

En Bahía Blanca existen aproximadamente 12 mil usuarios comerciales y unos 300 clientes industriales del servicio de energía eléctrica. La empresa concesionaria EDES S.A., con una capacidad instalada de 620 MW es el principal abastecedor, complementado marginalmente por las Cooperativas eléctricas Cabildo y La Merced. Anualmente, se facturan a los sectores comercial e industrial unos 1,7 millones de MWh de energía eléctrica.

Los datos tarifarios más relevantes al momento de analizar y describir una estructura de costos productivos estándar son los que corresponden a las grandes demandas de energía eléctrica, que normalmente se atribuyen a los sectores productivos más

**BOX 1. Energía eléctrica: tipos de tensión**

**Alta tensión.** Se emplea para transportar energía a grandes distancias, desde las centrales generadoras hasta las subestaciones de transformadores. Las altas tensiones son aquellas que superan los 25 kv (kilovolt).

**Media tensión.** Comprende las tensiones mayores de 1 kv y menores de 25 kv. Se emplean para transportar energía desde las subestaciones hasta los bancos de transformadores de baja tensión, a partir de los cuales se suministra la corriente eléctrica a las ciudades.

**Baja tensión.** Incluye las tensiones inferiores a 1 kv, que se reducen todavía más para que se puedan emplear en la industria, el alumbrado público y el hogar. Las tensiones más utilizadas en la industria son 220, 380 y 440 volt de corriente alterna y en los hogares entre 110 y 120 volt para la mayoría de los países de América y 220 volt para Europa.

destacados. Las tarifas se componen por cargos fijos y variables. Los primeros asumen una cuantía mensual dada y se diferencian según potencia instalada en pico y fuera de pico. Los segundos se aplican por kwh de consumo en el mes y están discriminados por demanda de energía en pico, en valle y en horario restante. El horario pico es el de mayor consumo de energía en el día y el momento en que, en determinadas épocas del año y circunstancias puede haber congestión y sobresaturación del sistema de distribución de electricidad. Las horas valle, por el contrario, son las que corresponden a los momentos de menor consumo energético durante el día y que suelen estar premiadas con menores tarifas para obtener un traslado de consumo desde los horarios críticos. Otra diferenciación tarifaria tiene que ver con el suministro de baja, media y alta tensión (ver Box 1). Asimismo, es posible discriminar tarifas con y sin subsidio del gobierno nacional. Las primeras filas del Cuadro 1, que presenta datos excluyendo subsidios, ofrece un detalle de los cargos fijos y de los cargos variables máximo y mínimo aplicables según nivel de consumo en las distintas franjas horarias y según nivel de tensión. La segunda parte del cuadro replica tales parámetros, incluyendo el subsidio gubernamental. En todos los casos, se trata de tarifas vigentes a partir de noviembre 2010. Finalmente, se estima la incidencia del subsidio, mediante el cálculo del porcentaje de reducción de los cargos por consumo con respecto a las tarifas regulares.

A grandes rasgos, el cargo variable por energía demandada va desde los 0,239 hasta los 0,1498 \$/kwh/mes en el esquema subsidiado, mientras que en el cuadro tarifario que excluye el beneficio fiscal, el mínimo y máximo ascienden a 0,1632 y 0,1994 \$/kwh/mes, respectivamente. El porcentaje de reducción que representa la tarifa efectiva subvencionada con respecto a la regular se encuentra entre 12% y el 85%, según el caso, dependiendo de si el consumo se registra en horario pico, normal o valle y si se trata de un suministro de baja o media tensión. Esto significa que el subsidio llega a tener un impacto considerable sobre la estructura final de los costos productivos. En tanto, los cargos fijos varían entre los 105 y los 150 pesos mensuales y los cargos por potencia se encuentran entre los 11 y los 38 pesos por kwh por mes, no existiendo en este caso beneficios fiscales, como ocurre con los componentes variables. Los aspectos analizados se refieren, en todos los casos a las tarifas aplicables a las grandes demandas (T3), como se mencionara más arriba.

## Tarifas energía eléctrica para grandes demandas (T3)

Cuadro 1

Zona EDES - Cuadro tarifario vigente para consumos a partir de noviembre 2010

| CONCEPTO  | CON SUBSIDIO |               | SIN SUBSIDIO |               | REDUCCIÓN TARIFA |               |
|---|--------------|---------------|--------------|---------------|------------------|---------------|
|   | Baja tensión | Media tensión | Baja tensión | Media tensión | Baja tensión     | Media tensión |
| Cargo fijo (\$/mes)                                       | 104,8        | 150,91        | 104,8        | 150,91        | -                | -             |
| Cargo por potencia en pico (\$/KW/mes)                    | 38,2         | 26,46         | 38,2         | 26,46         | -                | -             |
| Cargo por potencia fuera de pico (\$/KW/mes)              | 16,37        | 11,34         | 16,37        | 11,34         | -                | -             |
| Cargo variable mínimo energía demandada en pico (\$/kwh)  | 0,0260       | 0,0255        | 0,1738       | 0,1702        | -85%             | -85%          |
| Cargo variable máximo energía demandada en pico (\$/kwh)  | 0,1472       | 0,1442        | 0,1994       | 0,1958        | -26%             | -26%          |
| Cargo variable mínimo energía demandada en valle (\$/kwh) | 0,0244       | 0,0239        | 0,1666       | 0,1632        | -85%             | -85%          |
| Cargo variable máximo energía demandada en valle (\$/kwh) | 0,1483       | 0,1452        | 0,1928       | 0,1893        | -23%             | -23%          |
| Cargo variable mínimo energía demandada en resto (\$/kwh) | 0,0259       | 0,0239        | 0,1972       | 0,1676        | -87%             | -86%          |
| Cargo variable máximo energía demandada en resto (\$/kwh) | 0,1498       | 0,1468        | 0,1711       | 0,1936        | -12%             | -24%          |

Fuente: EDES S.A.

## Gas

La industria del gas natural está conformada por tres segmentos bien diferenciados: producción, transporte y distribución. La producción es una actividad desregulada y se encuentra bajo la órbita de la Secretaría de Energía de la Nación. Por su parte, el transporte y la distribución del gas por redes constituyen servicios públicos regulados y las empresas licenciatarias que los prestan se encuentran sujetas a la jurisdicción de contralor del Ente Nacional Regulador del Gas.

La ciudad de Bahía Blanca forma parte del área de cobertura de Camuzzi Gas Pampeana (CGP), que junto a Camuzzi Gas del Sur (CGS) constituyen la mayor distribuidora de gas natural de la Argentina en términos de volumen, cubriendo el 45 % del país en dos regiones contiguas, a partir del gas comprado a los productores y que después distribuyen entre sus usuarios residenciales y comerciales.

Las principales líneas troncales del sistema de transporte de gas natural se agrupan en dos sistemas que conectan a las fuentes de gas natural con los centros de consumo más importantes. Estos sistemas de gasoductos troncales norte -Transportadora de Gas del Norte (TGN)- y sur -Transportadora de Gas del Sur (TGS)- cubren una amplia base geográfica. TGS es la empresa abastece a la ciudad de Bahía Blanca, que cuenta con unos 130 mil usuarios del servicio, de los cuales algo más del 5% es de tipo comercial e industrial. La tarifa del segmento se encuentra regulada por el Estado Nacional y la licenciataria contrata el servicio de transporte a TGS y TGN, quienes, a través de sus gasoductos troncales, hacen llegar el gas natural a sus redes de distribución en las siete provincias de la concesión.

El área de distribución de CGP cubre el interior de la provincia de Buenos Aires, excluida la Ciudad de Buenos Aires, el Gran Buenos Aires y el extremo meridional de dicha provincia, y la provincia de La Pampa, zona de grandes e importantes centros urbanos e industriales. La compañía brinda sus servicios a más del 70% de los 1,35 millones viviendas de la región. Cuenta con cerca de 20 mil kilómetros de redes y más de 6 mil kilómetros de

## Tarifas gas natural para usuarios comerciales e industriales

Cuadro 2

Cuadro vigente para la subzona Bahía Blanca (partidos de Bahía Blanca, Villarino y Coronel Rosales)

| CATEGORIA CLIENTE        | CARGO FIJO (\$) | CARGO VARIABLE (\$/m <sup>3</sup> ) |                              |                                 | FACTURA MINIMA (\$)          |
|--------------------------|-----------------|-------------------------------------|------------------------------|---------------------------------|------------------------------|
|                          |                 | 0 a 1000 m <sup>3</sup>             | 1001 a 9000 m <sup>3</sup>   | más de 9000 m <sup>3</sup>      |                              |
| Comercial - SGP1         | 10,75665        | 0,114298                            | 0,10745                      | 0,100605                        | 11,738286                    |
| Comercial - SGP2         | 10,75665        | 0,114298                            | 0,10745                      | 0,100605                        | 11,738286                    |
| Comercial - SGP3         | 10,75665        | 0,184269                            | 0,177421                     | 0,170576                        | 11,738286                    |
| Servicio General P - SGP | 10,75665        | 0,034036                            | 0,027188                     | 0,020343                        | 11,738286                    |
|                          |                 | por día                             | 0 a 5000 m <sup>3</sup>      | más de 5000 m <sup>3</sup>      |                              |
| Servicio General G - SGG | 10,75665        | 0,812213                            | 0,007899                     | 0,003008                        | -                            |
|                          |                 | Conexión a redes                    |                              | Conexión a gasoductos troncales |                              |
|                          |                 | por día                             | por m <sup>3</sup> consumido | por día                         | por m <sup>3</sup> consumido |
| Grandes Usuarios ID/IT   | 11,258537       | -                                   | 0,024963                     | -                               | 0,018819                     |
| Grandes Usuarios FD/FT   | 11,258537       | 0,418920                            | 0,009978                     | 0,357510                        | 0,003834                     |

Fuente: Camuzzi Gas Pampeana S.A.

ramales y gasoductos. En Bahía Blanca hay unos 124 mil usuarios residenciales, cerca de 7 mil comerciales y alrededor de 300 industriales. Con respecto a este último segmento, cabe mencionar que una parte sustancial de las grandes industrias locales es abastecida directamente por TGS, que en Bahía Blanca tiene establecida su planta separadora, y Compañía Mega. De este modo, ambas se constituyen en proveedoras esenciales de materia prima a las empresas del polo petroquímico bahiense. En forma complementaria y como consecuencia de la crisis nacional de abastecimiento de gas, en mayo de 2008 se instaló como paliativo en el puerto de Bahía Blanca el buque regasificador, que procesa el gas metano para que pueda ser inyectado a la red de distribución e incrementar de ese modo la oferta de este insumo vital. Con tal propósito fue construido un gasoducto que conduce el combustible hasta General Cerri, desde donde se produce la interconexión con el sistema de TGS.

Con respecto a las tarifas, interesan a los fines de caracterizar estructuras de costos de producción, las aplicables a los clientes no residenciales que llevan a cabo actividades económicas. Dentro de este segmento, se identifican dos grandes grupos:

- Clientes comerciales: utilizan el gas natural, gas licuado de petróleo o gas natural comprimido para desarrollar sus actividades de compra, venta y permuta de distintos bienes y servicios. Pertenecen a este grupo las pequeñas industrias, los establecimientos gastronómicos, hoteles y hosterías, como así también los establecimientos de salud y educación privada, la banca pública y privada, el abastecimiento de alimentos y demás locales comerciales. Los usuarios comerciales contratan el servicio sobre una base en firme y utilizan menos de diez mil metros cúbicos diarios de gas natural o consumen menos de 3 millones de metros cúbicos anuales. La tarifa aplicada a estos usuarios consiste en un precio por unidad de consumo dentro de distintas categorías basadas en el volumen utilizado, más un cargo fijo por factura y un cargo extra por unidad de consumo.
- Grandes clientes: son aquellos que contratan un mínimo de 10 mil metros cúbicos al día de gas natural - base firme- o consumen más de 3 millones de metros cúbicos

anuales -base interrumpible- para usos no domésticos. Estos usuarios disponen de dos alternativas de contratación: a) Contratar con la Distribuidora un servicio de transporte y distribución y comprar el gas en boca de pozo a un productor o comercializador. b) Contratar con la Distribuidora únicamente el servicio de distribución y comprar el gas y el transporte a terceros.

En el caso de los clientes comerciales, las tarifas se diferencian en función de tres categorizaciones, según escalones de consumo a saber:

- SGP1: consumo de 0 a 12.000 m<sup>3</sup> al año
- SGP2: consumo de 12.001 a 108.000 m<sup>3</sup> al año
- SGP3: consumo de 108.001 m<sup>3</sup> al año en adelante

Para la categoría de usuarios SGP3, la Resolución Enargas N° I/694/09 fija, a su vez, la siguiente segmentación:

- a) usuarios con consumos entre 108.001 y 180.000 m<sup>3</sup>/año
- b) usuarios con consumos superiores a 180.000 m<sup>3</sup>/año.

La estructuración de las tarifas del servicio de distribución del gas natural tiene en cuenta el hecho de si la contratación del mismo es sobre base firme o interrumpible. "Firme" es una característica del servicio brindado a los clientes que no prevé interrupción, salvo en situaciones de emergencia o fuerza mayor. Por el contrario, "Interrumpible" es una condición del servicio que prevé y permite suspensiones transitorias mediante el correspondiente aviso de la Distribuidora al cliente. Todos los servicios de distribución de gas se realizan en base firme, salvo los servicios ID e IT que son de carácter interrumpible.

Las tarifas SG-G, FD y FT requieren el pago de cargo por reserva de capacidad más cargo por metro cúbico consumido. Las tarifas ID e IT no requieren el pago de cargo por reserva de capacidad, es decir que el usuario sólo abona por los metros cúbicos efectivamente consumidos.

Teniendo en cuenta los mencionados aspectos, los servicios disponibles para las categorías no residenciales son los siguientes:

- *Servicio General "P" (SG-P)*. Servicio para usos no domésticos en donde el cliente no tiene una cantidad contractual mínima (no hay un contrato de servicio de gas).
- *Servicio General "G" (SG-G)*. Servicio para usos no domésticos en donde el cliente ha celebrado un contrato de servicio de gas con una cantidad contractual mínima, la cual en ningún caso puede ser inferior a 1.000 m<sup>3</sup> /día durante un período no menor a un año.
- *Gran Usuario "ID"*. Servicio para un cliente que no utiliza el gas para usos domésticos y que no es una estación GNC, ni un subdistribuidor, siempre que haya celebrado un contrato de servicio de gas que incluya una cantidad mínima anual de 3.000.000 m<sup>3</sup> y un plazo contractual no menor a doce meses en todos los casos. El servicio prestado es interrumpible.
- *Gran Usuario "FD"*. Servicio para un cliente que no utiliza el gas para usos domésticos y que no es una estación GNC, ni un subdistribuidor, siempre que haya celebrado un contrato de servicio de gas que incluya una cantidad mínima diaria contractual de 10.000 m<sup>3</sup> y un plazo contractual no menor a doce meses. En todos los casos, el servicio prestado se realiza sobre una base firme.

- *Gran Usuario "FT"*. Servicio que presta una distribuidora a un cliente que no utiliza el gas para usos domésticos y que no es una estación GNC, ni un subdistribuidor, siempre que haya celebrado un contrato que incluya una cantidad mínima diaria de 10.000 m<sup>3</sup>. Este servicio, que está disponible para cualquier cliente con conexión directa al sistema de transporte de una transportista, se presta por contrato y se realiza sobre una base firme.
- *Gran Usuario "IT"*. Servicio disponible para cualquier cliente de la distribuidora con conexión directa al sistema de transporte. El cliente no debe utilizar el gas para usos domésticos ni ser una estación GNC ni un subdistribuidor y comprar una cantidad mínima contractual de 3.000.000 de m<sup>3</sup>/año (y un plazo contractual no menor a doce meses). Como su nombre lo indica, el servicio se presta en condiciones de interrumpibilidad, es decir, que está sujeto a cortes y/o restricciones en situaciones de escasez o emergencia.

Aclaradas las subcategorías de clientes dentro del segmento de usuarios no residenciales y las condiciones que definen la estructura tarifaria, se sintetizan los valores vigentes para el área de Bahía Blanca en el Cuadro 2. En resumen, los clientes comerciales y grandes usuarios pagan un cargo fijo y una factura mínima más un cargo variable que va de los 0,003 hasta los 0,184 \$/m<sup>3</sup> de gas consumido. Adicionalmente, los grandes usuarios que contratan el servicio sobre una base firma, pagan un cargo diario de entre \$0,36 y \$0,42.

## Agua

A partir de febrero 2003 se dispuso la creación de Aguas Bonaerenses Sociedad Anónima (ABSA) para que asuma la prestación del servicio sanitario en 48 partidos de la Provincia de Buenos Aires, en iguales términos y condiciones que los previstos en el contrato de concesión celebrado con la anterior prestataria, con excepción de las obligaciones relacionadas con el régimen de inversiones y de expansión del servicio.

La norma que regula el servicio de provisión de agua y desagües cloacales (Decreto 3144/08) establece que son sujetos obligados al pago del servicio:

1. El propietario del inmueble, ya sea persona física como jurídica, ubicado frente a cañerías distribuidoras de agua potable o colectoras cloacales, aún cuando el inmueble no tenga conexiones a las redes externas del servicio.
2. El poseedor, tenedor o usufructuario del inmueble, durante el período de la posesión, tenencia o usufructo.

Las tarifas por el servicio sanitario se componen de la tarifa de operación y mantenimiento y la tarifa de expansión. El mencionado decreto establece exclusivamente la tarifa que corresponde a operación y mantenimiento, quedando el cargo por expansión a eventual consideración de la Autoridad Regulatoria, en virtud de posibles ampliaciones del servicio.

Las tarifas vigentes en la zona de concesión de ABSA, incluida Bahía Blanca se clasifican en dos grandes bloques: el servicio de agua no medido, de facturación mensual, y el servicio medido, de facturación bimestral. En el primer caso, el importe a pagar es el que resulta de multiplicar el valor base por el multiplicador del tramo, según las escalas detalladas en la primera parte del Cuadro 3.



## Tarifas servicio de agua potable y desagües cloacales

Cuadro 3

Valores vigentes en 48 partidos de la provincia de Buenos Aires, incluida Bahía Blanca, según Decreto 3144/08

## SERVICIO NO MEDIDO

| Tramo   | Valuación inmobiliaria (\$)     | m <sup>3</sup> mensuales asignados |
|---|---------------------------------|------------------------------------|
| Baldíos                                       | -                               | 12                                 |
| Cocheras, bauleras y locales complementarios  | -                               | 8                                  |
| 1   | De 0 hasta 20.000               | 10                                 |
| 2   | De más de 20.001 hasta 30.000   | 13                                 |
| 3   | De más de 30.001 hasta 35.000   | 19                                 |
| 4   | De más de 35.001 hasta 40.000   | 26                                 |
| 5   | De más de 40.001 hasta 50.000   | 32                                 |
| 6   | De más de 50.001 hasta 70.000   | 38                                 |
| 7   | De más de 70.001 hasta 100.000  | 44                                 |
| 8   | De más de 100.001 hasta 150.000 | 50                                 |
| 9   | De más de 150.001 hasta 200.000 | 59                                 |
| 10  | De más de 200.001               | 68                                 |
| <b>Valor del metro cúbico (VM3): \$ 0,607</b> |                                 |                                    |

## SERVICIO MEDIDO

| Rango   | Consumo (m <sup>3</sup> )                   | Precio del m <sup>3</sup> (\$)                |
|---|---|---|
| 1   | hasta 20 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>   | Valor m <sup>3</sup> (Vm <sup>3</sup> ) 0,607 |
| 2   | hasta 40 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>   | excedente de 20 m x Vm <sup>3</sup> x 1,06    |
| 3   | hasta 70 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>   | excedente de 40 m x Vm <sup>3</sup> x 1,11    |
| 4   | hasta 80 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>   | excedente de 70 m x Vm <sup>3</sup> x 1,16    |
| 5   | hasta 90 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>   | excedente de 80 m x Vm <sup>3</sup> x 1,25    |
| 6   | hasta 100 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>  | excedente de 90 m x Vm <sup>3</sup> x 1,35    |
| 7   | hasta 110 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>  | excedente de 100 m x Vm <sup>3</sup> x 1,45   |
| 8   | hasta 120 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>  | excedente de 110 m x Vm <sup>3</sup> x 1,64   |
| 9   | hasta 140 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>  | excedente de 120 m x Vm <sup>3</sup> x 1,83   |
| 10  | hasta 160 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>  | excedente de 140 m x Vm <sup>3</sup> x 2,03   |
| 11  | hasta 200 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>  | excedente de 160 m x Vm <sup>3</sup> x 2,50   |
| 12  | hasta 400 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup>  | excedente de 200 m x Vm <sup>3</sup> x 3,50   |
| 13  | más de 400 m <sup>3</sup> x Vm <sup>3</sup> | excedente de 400 m x Vm <sup>3</sup> x 4,50   |
| <b>Cargo adicional para mantenimiento del medidor : 5 m<sup>3</sup> x VM3</b> |   |   |

Fuente: ABSA S.A. y Departamento de Infraestructura - Gobernación de la Provincia de Buenos Aires

Para el tramo 10 se fija una alícuota adicional de 0,6 m<sup>3</sup>/10.000 sobre el excedente de 200.000 de valuación fiscal inmobiliaria. Este importe es mensual y será facturado con esa periodicidad.

A los efectos de la aplicación de la escala establecida, las valuaciones fiscales inmobiliarias serán las suministradas por la Dirección Provincial de Catastro Territorial. Para los inmuebles que no tengan valuación inmobiliaria, el Concesionario, efectuará una valuación de oficio. En caso de existir discrepancias con el usuario, se dará intervención al Organismo de Control de Aguas de la Provincia de Buenos Aires (OCABA).

En el caso del servicio medido, el importe a facturar es el que resulta de multiplicar el volumen bimestral de agua potable suministrada, de acuerdo a la metodología detallada en la segunda parte del Cuadro 3. Asimismo, se cobrará en todos los casos del sistema medido un cargo para mantenimiento del medidor equivalente al valor de 5 m<sup>3</sup> de agua potable por bimestre, al precio VM3, establecido en \$0,607.

Complementariamente, la legislación prevé servicios especiales, como es el caso del agua para construcción. La liquidación de consumo de este ítem es independiente de las cuentas por servicio que correspondan al inmueble y se abona en la forma y plazos que se especifican para cada caso previsto (oficinas, galpones, edificios, aceras y calzadas, etc).

## Combustibles

Hasta 1999 la ciudad de Bahía Blanca contaba con dos refinerías de petróleo, una de las cuales (ESSO), dejó de operar a fines de ese año. Actualmente, la refinación de petróleo es llevada a cabo por Petrobras en su planta Dr. Ricardo Eliçabe, que se encuentra emplazada en un lugar estratégico para la recepción de crudos de la cuenca neuquina y en una posición inmejorable para el abastecimiento vía marítima del petróleo proveniente del sur del país o del mercado internacional. Es una de las refinerías más modernas del país que, en el año 1997, finalizó un importante y proceso de ampliación de sus instalaciones, inaugurando nuevas unidades de procesamiento de naftas entre las que figura la de gas licuado de petróleo (GLP). Con una superficie de aproximadamente 40 hectáreas y generación propia, la refinería tiene una capacidad de procesamiento de crudo de 30.500 barriles diarios y elabora productos tales como naftas súper y normal, nafta para exportación (virgen y unlead), combustibles marinos, materias primas para la elaboración de solventes y productos petroquímicos, gasoil, fuel oil, base para asfaltos viales, propano, propileno y butanos.

Además de la actividad de refinación de petróleo, Bahía Blanca cuenta con una importante red de distribución de combustibles de las banderas REPSOL-YPF, ESSO Petrolera Argentina, Shell y Sol Petróleo. Los precios y las condiciones de comercialización varían de acuerdo al canal de venta y al destino final de las diferentes variedades de combustibles,

### Precios promedio de referencia de los principales combustibles en Bahía Blanca

En pesos por metro cúbico - Datos de febrero 2011

Cuadro 4

Fuente:  
Ministerio de  
Planificación  
Federal,  
Inversión Pública  
y Servicios,  
Secretaría de  
Energía.

| Producto                          | Precio sin impuesto | Precio final |
|-----------------------------------|---------------------|--------------|
| Gas Oil Grado 1                   | 3,0160              | 4,5790       |
| Gas Oil Grado 2                   | 2,4317              | 3,6438       |
| Gas Oil Grado 2B                  | 2,4128              | 3,8370       |
| Gas Oil Grado 3                   | 3,4978              | 4,4003       |
| GNC                               | 1,4082              | 1,8854       |
| Kerosene                          | 2,7820              | 3,8050       |
| Nafta "común" (hasta 92 RON)      | 1,9769              | 3,9850       |
| Nafta "premium" (más de 95 RON)   | 3,0109              | 5,0288       |
| Nafta "súper" (entre 92 y 95 RON) | 2,5754              | 4,4099       |

Nota: RON es la sigla de Research Octane Number, que especifica el octanaje del combustible

que puede ser el agro, la reventa a otras estaciones de servicio, el transporte de cargas, el transporte público de pasajeros, el público en general y otros sectores específicos.

Tomando datos de febrero 2011<sup>1</sup> correspondientes a la ciudad de Bahía Blanca, los precios promedio orientativos para las principales variedades de hidrocarburos se resumen en el Cuadro 4. En síntesis, el precio sin impuestos del metro cúbico de gasoil varía entre los 2,4 y 3,5 pesos, de acuerdo al grado del combustible, mientras que el precio promedio final, es decir, incorporando gravámenes se encuentra entre los 3,6 y los 4,6 pesos. En el caso de las naftas, el precio unitario promedio va desde los 1,97 hasta los 3 pesos sin impuestos y desde los 3,98 hasta los 5 si se considera el componente impositivo. El GNC y el kerosene completan la nómina, con precios promedio sin impuestos de 1,4 y 2,8 pesos y precios finales de 1,9 y 3,8 pesos, respectivamente.

*<sup>1</sup>Fuente:  
Ministerio de  
Planificación  
Federal,  
Inversión Pública  
y Servicios,  
Secretaría de  
Energía.*

## Contratación de personal

Sobre la base de los datos del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), que se encuentran desagregados a nivel provincial, es posible estimar los costos laborales de referencia para Bahía Blanca, tanto globales como discriminados por sector de actividad económica.

El Cuadro 5 ofrece un detalle de valores salariales de referencia locales, estimado a partir de las escalas vigentes en el territorio de la provincia de Buenos Aires y con una distinción por sector económico que surge de aplicar el esquema de diferencias porcentuales entre remuneraciones sectoriales y salario promedio del sistema publicado por el Ministerio de Economía. En el mencionado cuadro se identifica, para cada rama de actividad, remuneración bruta y neta, monto promedio de aportes y retenciones que marcan la diferencia entre los dos conceptos anteriores, y costo salarial total, que incluye sueldo básico y demás conceptos que se adicionan al mismo: aportes y contribuciones al sistema de seguridad social, seguros, premios, antigüedad, vacaciones pagas, etc. Todos estos componentes están a cargo del empleador y, por lo tanto, inciden en la estructura final de costos de la empresa.

El salario bruto podría definirse como aquel que se le liquida al trabajador antes de retenciones y aportes. Las retenciones corresponden a descuentos en previsión de impuestos sobre los ingresos que luego deberá pagar el trabajador. Los aportes son los conceptos previstos para la seguridad social (jubilaciones, obra social, seguros) cuyo monto se distribuye entre empleadores y trabajadores.

El salario neto es el que efectivamente percibe el trabajador luego de realizados los descuentos pertinentes. El costo salarial total es un concepto relevante desde el lado de las empresas, que indica la erogación efectiva que debe hacer un empleador, considerando remuneración básica y demás conceptos que se suman y están a su cargo.

Se estima que en Bahía Blanca, donde la remuneración bruta promedio del sistema asciende a algo más de 3.800 pesos, el promedio de aportes mensuales por trabajador es cercano a los 500 pesos y el costo salarial total medio supera los 4.700 pesos. Tal como puede apreciarse en el Cuadro 5, esos promedios se ven superados o mermados según el sector económico particular que se trate. Electricidad, agua y gas, Intermediación financiera y Derivados del petróleo y químicos son las ramas productivas con mayores costos de contratación en la ciudad. En contraposición, Hoteles y restaurantes y Agricultura y Ganadería conllevan los menores niveles remunerativos.

**Costos referenciales de contratación de personal**

Cuadro 5

Datos estimados en pesos - Tercer trimestre 2010

| Concepto                                       | Remuneración<br>bruta | Remuneración<br>neta | Aportes y<br>retenciones | Costo<br>salarial |
|--|-----------------------|----------------------|--------------------------|-------------------|
| PROMEDIO SISTEMA                               | 3.867                 | 3.371                | 496                      | 4.732             |
| Actividades inmobiliarias y empresariales      | 3.291                 | 2.886                | 404                      | 3.992             |
| Administración Pública                         | 4.382                 | 3.848                | 533                      | 5.323             |
| Agricultura y ganadería                        | 2.330                 | 1.987                | 343                      | 2.975             |
| Alimentos y bebidas                            | 4.644                 | 4.004                | 640                      | 5.727             |
| Comercio                                       | 3.228                 | 2.833                | 395                      | 3.910             |
| Construcción                                   | 3.020                 | 2.616                | 405                      | 3.771             |
| Derivados del petróleo y químicos              | 6.469                 | 5.641                | 827                      | 7.931             |
| Electricidad, agua y gas                       | 7.391                 | 6.387                | 1.004                    | 9.186             |
| Hoteles y restaurantes                         | 2.394                 | 2.073                | 321                      | 2.914             |
| Intermediación financiera                      | 6.763                 | 5.891                | 872                      | 8.365             |
| Madera, papel, imprenta y editoriales          | 4.055                 | 3.476                | 579                      | 5.028             |
| Maquinarias y equipos                          | 4.777                 | 4.089                | 688                      | 5.949             |
| Material de transporte                         | 6.117                 | 5.268                | 850                      | 7.525             |
| Metálicas básicas, exc. maquinarias y equipos  | 4.956                 | 4.263                | 693                      | 6.240             |
| Pesca y servicios conexos                      | 6.307                 | 5.639                | 668                      | 7.879             |
| Promedio industria manufacturera               | 4.756                 | 4.101                | 654                      | 5.882             |
| Promedio servicios                             | 3.708                 | 3.242                | 466                      | 4.512             |
| Servicios comunitarios sociales y personales   | 3.298                 | 2.852                | 446                      | 4.030             |
| Servicios sociales, enseñanza y salud privados | 2.632                 | 2.288                | 344                      | 3.184             |
| Textiles y cuero                               | 3.119                 | 2.686                | 433                      | 3.825             |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones    | 4.965                 | 4.317                | 647                      | 6.092             |

Fuente: Dirección Nacional de Programación Macroeconómica, Secretaría de Política Económica, sobre procesamiento de INDEC de los datos del SIPA.

## Tierras e inmuebles

Entre los conceptos que conforman una estructura de costos estándar para el desarrollo de cualquier actividad económica se destacan los inherentes a la adquisición y alquiler de terrenos y estructuras edilicias aptas para el desenvolvimiento de los diferentes negocios y procesos productivos. Las cotizaciones inmobiliarias y los valores locativos referenciales presentan una elevada dispersión y variabilidad que tiene que ver con el rubro al que se apliquen, el emplazamiento de los lotes e inmuebles, la superficie de los mismos, la disponibilidad de servicios o la facilidad y cercanía de acceso a ellos, las condiciones del terreno o el estado general de las instalaciones, las características del entorno y la antigüedad, en el caso de las construcciones. Esto genera un amplio abanico de valores de referencia, de interés para el empresario local. Sobre esta base, es posible estimar una cotización promedio del metro cuadrado de inmueble o estipular los valores mínimo y máximo en plaza para cada caso.

En lo que respecta a las tierras, adquieren especial importancia aquellas emplazadas en el Parque Industrial o en las zonas aledañas al mismo. También se destacan por su ubicación estratégica aquellas localizadas en la zona del Puerto de Bahía Blanca o en las inmediaciones de las rutas de acceso a él, al igual que ocurre con relación al Complejo Petroquímico. A estas vitales zonas en pleno funcionamiento se suma el interés por los

terrenos ubicados dentro de la Zona Franca Bahía Blanca-Coronel Rosales. En el caso del Parque Industrial, la disponibilidad de servicios especializados y la proximidad y conectividad con el puerto, la zona franca y el polo petroquímico conforman, además de determinadas promociones fiscales, los elementos valorados por empresas de diferentes rubros a quienes interesa radicarse o emplazar unidades de negocios o fases productivas en estos puntos. En lo que se refiere a los terrenos próximos al Polo, éstos interesan preferentemente a las firmas que prestan servicios de distinta índole al mismo, en tanto que aquellas que sirven al Puerto o están más vinculadas al comercio exterior priorizan la accesibilidad al puerto local. La ubicación en la zona franca, es valorada principalmente por los beneficios impositivos y arancelarios que el enclave conlleva, además de los servicios previstos en la misma y la ubicación estratégica que la caracteriza. El resto de los lotes dispersos en la ciudad se orientan a actividades económicas de otros perfiles, no necesariamente ligadas a la producción industrial, al polo y al comercio exterior.

Fuera de lo que son las tierras y lotes, los tipos de inmuebles en los que reside el mayor interés desde el punto de vista económico-empresarial son los locales, depósitos, galpones y oficinas. En estos casos, si bien la ubicación geográfica incide en la cotización, no resulta tan determinante desde el punto de vista estratégico en lo operativo de la empresa. En efecto, aquí inciden con mayor fuerza la superficie, la antigüedad y las condiciones generales de la estructura edilicia.

El Cuadro 6 resume los principales valores de referencia, vigentes actualmente en la plaza inmobiliaria. Las cifras surgen de promediar los precios todas las propiedades publicadas actualmente, disponibles para la venta o para alquiler. En el caso del precio de venta de los inmuebles, el menor valor corresponde a los terrenos denominados industriales, en donde las cotizaciones van de los 3 hasta los 16 dólares por metro cuadrado. Los terrenos en general, en cambio, se comercializan a un promedio de 150 pesos por metro cuadrado, dependiendo de la ubicación. Por su parte, los valores unitarios de los depósitos y locales son de 240 y 650 dólares, respectivamente. Las oficinas integran el segmento más costoso, con una media de 1.350 pesos por metro cuadrado.

Los alquileres exhiben una importante variabilidad en lo que se refiere a locales comerciales: entre los 120 y los 5 mil dólares mensuales, es posible hallar una amplia oferta, con distintas relaciones precio-prestación. Las oficinas, en tanto, se alquilan entre los 80 y los 2.000 dólares mensuales y los galpones y depósitos, entre los 600 y los 3000 dólares.

Sin dudas, las partidas que se relacionan con la cuestión inmobiliaria son fundamentales dentro de los componentes de inversión de las empresas. Los valores aquí presentados son de carácter orientativo y pretenden servir de referencia general. Las particularidades de cada caso, como ya se ha comentado, tanto las que tienen que ver con el tipo de actividad económica como de ubicación y características de los lotes e inmuebles, determinarán precios que en muchos casos se alejen de los promedios, tanto al alza como a la baja. ■

| Cotización propiedades        |       | Alquileres           |        |        |
|-------------------------------|-------|----------------------|--------|--------|
| En dólares por metro cuadrado |       | En dólares mensuales |        |        |
| Rubro                         | Valor | Rubro                | Mínimo | Máximo |
| Tierras industriales          | 14    | Locales              | 120    | 5.000  |
| Terrenos                      | 150   | Oficinas             | 80     | 2.000  |
| Galpones / Depósitos          | 240   | Galpones / Depósitos | 600    | 3.000  |
| Locales                       | 650   |                      |        |        |
| Oficinas                      | 1.350 |                      |        |        |

Cuadro 6

Fuente: consultas  
a inmobiliarias de  
Bahía Blanca

# El perfil exportador de Bahía Blanca

■ Tomando en consideración el período que va desde 2003 hasta 2009, la aduana de Bahía Blanca se posiciona tercera en importancia de todo el país, según volumen exportado y quinta en términos de montos FOB.

■ Además de los tradicionales productos exportados, pueden encontrarse algunos provenientes de la industria metalmecánica local, pastas y derivados de cereales, artículos para construcción, pescados, frutas y hortalizas.

■ A pesar de que, en términos nominales, el monto de las exportaciones ha ido en aumento, el efecto negativo de la inflación pudo más que el aumento de los precios internacionales y la gradual devaluación del peso.

El propósito del presente análisis es trazar una breve caracterización de aspectos destacados sobre las exportaciones de la ciudad a partir de diez ideas principales. El estudio comprende una descripción de las operaciones en la aduana local, así como una evaluación de su desempeño con respecto al total de operaciones de comercio exterior en el país y en comparación a otras dependencias de aduana en Argentina. Entre otros aspectos, se presenta la evolución de precios de las exportaciones locales y los principales socios comerciales de la región. Por último, se desarrollan líneas finales a modo de conclusión.

## Diez ideas para interpretar el perfil exportador de la ciudad

Las exportaciones por Bahía Blanca rondan los 3 mil millones de dólares con fluctuaciones de acuerdo a la evaluación de los precios de los principales productos exportados.

Durante el año 2009 se exportaron algo más de 7,6 millones de toneladas por un monto de 2,9 mil millones de dólares. Los productos que encabezan el listado de bienes con destino exterior oficializados en Bahía Blanca son la soja y el trigo con volúmenes de 1,4 millones de toneladas y 1,2 millones respectivamente, y montos de 540 millones de dólares para la oleaginosa y 230 millones de dólares para el trigo. Estas cifras se encuentran muy por debajo de las habituales debido principalmente al efecto de la sequía y la reducción del comercio internacional. En relación a esto, podemos ver los promedios de volumen y monto del 2007 y 2008, alcanzando para el caso de la oleaginosa unos 3,1 millones de toneladas y 1.000 millones de dólares; y para el trigo, 1,6 millones de toneladas y 400 millones de dólares. Además de la soja y el trigo, en orden según monto de exportaciones, le siguen el propano líquido, los derivados del aceite de soja y el aceite de girasol.

El tipo de productos exportados determina que el principal medio de transporte utilizado sea el barco, con un 97% del total respecto de las toneladas, seguido por un casi 3% que se realiza por camión. El ferrocarril y el avión tienen una participación ínfima en las salidas de mercaderías con destino externo.

### Los principales destinos durante 2009 fueron Brasil, China, Irán y Chile

Brasil es el destino principal con un 39% de participación respecto a los montos FOB exportados desde Bahía Blanca. Los bienes son tanto materias primas como productos agroindustriales, petroquímicos y combustibles. El segundo destino es China con un 19% del valor en dólares exportado. Los productos adquiridos por China son diversos, aunque predominan bienes primarios; aceites y subproductos oleaginosos. Entre otros destinos para destacar, cabe mencionarse el creciente ascenso marcado por Irán con una participación del 7% sobre el monto exportado y Chile con un peso del 6%.

Estos destinos se repiten a nivel país, siendo el orden de los mismos Brasil, Chile y China para el año 2009. La importancia de Chile en el comercio internacional de Argentina es muy importante. Esto se observa en una serie que va del 2003 al 2009 en el cual el país trasandino ocupa el segundo lugar en cuanto a exportaciones en todos los años excepto 2007 y 2008 en el que fue desplazado por China.

### Agro y petroquímica: presentes

El Cuadro 1 refleja el predominio de la agroindustria y petroquímica en las exportaciones locales. Se trata de unos veinte productos que concentran el 95% tanto de volumen como del monto exportado.

A grandes rasgos, 10 se relacionan con la cadena agroindustrial y los 10 restantes con la cadena petroquímica. De los veinte productos principales, 14 presentan algún grado de procesamiento industrial que se ve también reflejado en un mayor precio promedio de exportación (columna FOB /tn). En este sentido, se destacan claramente los productos del complejo petroquímico con precios superiores a los mil dólares por tonelada. Como caracterización general, el precio promedio de exportación de productos de la cadena agroindustrial asciende a 316 dólares y 510 dólares para los procedentes de la cadena petroquímica.

Los productos con algún grado de procesamiento reciben su transformación en Bahía Blanca, y por lo tanto representan importantes fuentes generadoras de ingresos en la ciudad. El desafío con vista a futuro sería contar con un mayor número de bienes que se exporten de manera procesada, como así también un mayor grado de agregación de valor de los productos que actualmente cuentan con grados avanzados de industrialización pero en instancias iniciales de la cadena.

### En los últimos años se advierten operaciones crecientes del sector frutícola y hortícola, en un perfil, que como se observó con anterioridad, se encuentra fuertemente concentrado en granos, aceites, gases, combustibles y plásticos.

Al observar la serie 2003-2009, pudo observarse que existe un reducido número de bienes que explica el mayor porcentaje de las exportaciones locales. Los primeros tres productos de la lista representan cerca del 40% del volumen total. Seguido a ellos y llegando a los primeros treinta, podemos encontrar bienes primarios, derivados de oleaginosas y cereales, algunos combustibles y derivados de los mismos, gases y productos petroquímicos. A pesar de la existencia de productos que tradicionalmente se repiten, como se mencionó antes, en los últimos años pueden encontrarse algunos "diferentes" como por ejemplo, las frutas (peras y manzanas, principalmente) y hortalizas, algún producto elaborado por la industria metalmeccánica, pastas y productos en base a harinas, alimentos para animales, carne, sales, miel, pescados, ladrillos y barcos o partes de navegaciones.

Al observar una serie desde el 2003 hasta el 2009, la ciudad ha exportado entre 90 y 140 productos diferentes. En lo que al 2009 respecta, el número de bienes diferentes alcanzó la suma de 128 en total. A partir de estos datos, no se observa una tendencia clara que permita suponer una gradual diversificación al menos en cantidad de productos durante los últimos años.

### Principales productos exportados desde Bahía Blanca (2009)

Cuadro 1

| Ranking  | Producto                              | Miles tn | Mill u\$s FOB | Part. tn | Part. FOB | FOB/tn   | Cadena productiva |
|--|---------------------------------------|----------|---------------|----------|-----------|----------|-------------------|
| 1  | Soja                                  | 1.377    | 540           | 18%      | 19%       | \$ 392   | Agroindustrial    |
| 2  | Trigo                                 | 1.199    | 230           | 16%      | 8%        | \$ 192   | Agroindustrial    |
| 3  | Propano licuado                       | 457      | 202           | 6%       | 7%        | \$ 442   | Combustibles      |
| 4  | Harina y "pellets" de soja            | 460      | 176           | 6%       | 6%        | \$ 384   | Agroindustrial    |
| 5  | Aceite de girasol                     | 234      | 175           | 3%       | 6%        | \$ 747   | Agroindustrial    |
| 6  | Polímeros de etileno                  | 145      | 170           | 2%       | 6%        | \$ 1.172 | Petroquímica      |
| 7  | Naftas para petroquímica y otros usos | 318      | 157           | 4%       | 5%        | \$ 493   | Combustibles      |
| 8  | Butanos licuados                      | 324      | 150           | 4%       | 5%        | \$ 462   | Combustibles      |
| 9  | Aceites crudos de petróleo            | 416      | 148           | 5%       | 5%        | \$ 357   | Combustibles      |
| 10   | Maíz                                  | 891      | 147           | 12%      | 5%        | \$ 165   | Agroindustrial    |
| 11   | Polietileno                           | 108      | 122           | 1%       | 4%        | \$ 1.127 | Petroquímica      |
| 12   | Malta sin tostar                      | 290      | 108           | 4%       | 4%        | \$ 372   | Agroindustrial    |
| 13   | Urea                                  | 407      | 107           | 5%       | 4%        | \$ 264   | Petroquímica      |
| 14   | Aceite de soja                        | 123      | 95            | 2%       | 3%        | \$ 768   | Agroindustrial    |
| 15   | Cebada cerveza                        | 286      | 58            | 4%       | 2%        | \$ 201   | Agroindustrial    |
| 16   | Policloruro de vinilo                 | 74       | 52            | 1%       | 2%        | \$ 703   | Petroquímica      |
| 17   | Polietileno alta densidad             | 35       | 40            | 0,5%     | 1%        | \$ 1.142 | Petroquímica      |
| 18   | Polietileno baja densidad             | 29       | 31            | 0,4%     | 1%        | \$ 1.054 | Petroquímica      |
| 19   | Peras                                 | 22       | 16            | 0,3%     | 1%        | \$ 726   | Agroindustrial    |
| 20   | Harina de trigo                       | 47       | 14            | 1%       | 0,5%      | \$ 303   | Agroindustrial    |
| Subtotal (20 primeros)   |                                       | 7.244    | 2.738         | 95%      | 95%       | \$ 378   |                   |
| Subtotal (10 prod. Agroind.)   |                                       | 4.930    | 1.559         | 65%      | 54%       | \$ 316   |                   |
| Subtotal (10 prod. comb. y petroquím.)   |                                       | 2.314    | 1.179         | 30%      | 41%       | \$ 510   |                   |
| Total general (128 prod. exportados)   |                                       | 7.589    | 2.870         | 100%     | 100%      | \$ 378   |                   |
| 14 productos presentan algún grado de procesamiento Total: 10 Agroindustriales (incluye materias primas), 6 Petroquímicos y 4 Combustibles |                                       |          |               |          |           |          |                   |

Fuente: INDEC sobre datos de Aduana

### Cada 100 toneladas que exporta el país, 10 salen por Bahía Blanca

Desde hace una década aproximadamente, la participación de Bahía Blanca en el total del país es de un 10% en toneladas exportadas y de un 6% en el monto FOB. El año 2009 determinó una caída en la participación dejando los valores en un 9% y un 5% respectivamente. Si bien en años anteriores ha sabido estar ubicada con ratios de participación más favorables, se puede encontrar una cierta estabilidad en cuanto al desempeño de la aduana local en relación al país. La diferencia se encuentra en lo vinculado al grado de valor agregado de lo exportado, interpretado por medio de los FOB por tonelada obtenido para Bahía Blanca y la Argentina. A nivel del total país, este ratio es aproximadamente un 70% superior que el que se obtiene en la aduana de la ciudad de



Bahía Blanca. En 2009, estos valores fueron de 670 dólares por tonelada en el total país y de 380 dólares por tonelada para Bahía Blanca.

**Por volumen físico, la Aduana de Bahía Blanca es la tercera en importancia del país y la quinta si se toma el monto de operaciones anuales. Su importancia decae en forma significativa si se compara el precio promedio de exportación y la cantidad de productos exportados.**

En relación a las toneladas exportadas, sobre un total de 57 aduanas, Bahía Blanca alcanza la tercera posición. Esta situación se mantuvo en los últimos siete años. Respecto a los montos, su posición es quinta en cada uno de los años observados. En términos de precios promedio de exportación (relación FOB/TON), los primeros puestos corresponden a Santa Cruz y Ezeiza con exportaciones de bienes manufacturados y minerales de alto valor. En este ranking, la ubicación de Bahía Blanca ha ido cayendo a lo largo de la serie pasando del puesto 42 en el 2003 al puesto 52, de un total de 57 aduanas, en el año 2009. Por último, y en relación al número de productos exportados, las primeras ubicaciones son para Operativa Capital (ciudad de Buenos Aires) y Ezeiza, entre otras, contando con una gran cantidad de productos diferentes que superan los 5.200 para la primera y 4.450 para la segunda. En este ranking, la posición de Bahía ha ido modificándose con el correr de los años, pero puede ubicarse en la posición 30 en promedio para la serie en cuestión con una cantidad de productos estimada en 130 en total para cada año.

**El perfil exportador refleja los sectores que caracterizan a las economías regionales del país; incluyendo la región de Bahía Blanca.**

Los bienes industrializados salen principalmente por las aduanas de Ciudad de Buenos Aires (Ezeiza y Operativa Capital), junto con bienes específicos como carnes y automotores respectivamente. Este último rubro también es característico en Campana, Santa Fe y Córdoba. En este último caso, se suma exportaciones de maní. En el resto del país, cabe destacar: granos y aceites en Rosario, San Lorenzo y Necochea, combustibles en Comodoro Rivadavia y La Plata, vino en Mendoza; minerales en Santa Cruz; aluminio y pescado en Puerto Madryn. En este contexto, Bahía Blanca se asocia con granos, aceites, combustibles, gases y plásticos.

Como consecuencia de los principales productos comercializados se obtienen las caracterizaciones regionales que determinan no sólo el tipo de actividades predominantes de la zona, sino también su grado de industrialización. Es por ello que las aduanas que se encuentran entre las mas importantes según sus volúmenes y montos comercializados, como San Lorenzo, Rosario y Bahía Blanca, son las que se encuentran en las últimas posiciones al analizar sus precios implícitos promedio de exportación (FOB/TON) debido al predominio de operaciones con bienes que poseen escaso o nulo nivel de transformación. Para el 2009 las posiciones de las tres aduanas mencionadas eran la número 49 para San Lorenzo (407 U\$/Ton), 51 para Rosario (395 U\$/TON) y 52 Bahía Blanca (378 U\$/tn).

**Evolución alcista de precios y cantidades de los principales productos locales**

Entre los 16 productos de mayor relevancia, se observa una tendencia ascendente de los precios en los últimos cinco años; con una interrupción transitoria durante el año 2009 por efecto de la crisis económica internacional. El efecto fue particularmente intenso en combustibles y petroquímicos. La tendencia del volumen físico en los últimos años depende del producto; resultó ascendente para petroquímicos, cebolla y cebada; sin

grandes fluctuaciones en combustibles y descendente para el trigo y maíz. Los montos totales exportados muestran una caída importante en el último año para el trigo, el maíz y la soja. Con mayor intensidad aún ha sido la reducción de lo obtenido por ventas al exterior de miel. Los gases también se encuentran por debajo de sus montos habituales para el 2009. El resto de los productos, principalmente los aceites vegetales y derivados de oleaginosas, junto con los petroquímicos, han visto recuperar sus ingresos como consecuencia del comercio exterior.

### El viento de cola también llega a Bahía Blanca

A efectos de analizar el impacto precios sobre los ingresos de exportaciones por Bahía Blanca, se compara los montos exportados con respecto a los resultantes de usar precios de 2003<sup>1</sup>.

Claramente surge que el fuerte aumento en la generación de divisas responde al efecto de los precios internacionales. La conclusión principal es que, de permanecer constantes esos precios, el 2009 (según sus cantidades exportadas) sería el año de peor desempeño dentro de la serie 2003 – 2009. El efecto precios hizo que la performance mejorara en un 60%.

Por otra parte, para observar el impacto de la evolución del tipo de cambio nominal y el aumento de la inflación, se calcularon los montos exportados en moneda local y se estimó su poder adquisitivo empleando para ello el índice de precios al consumidor CREEBBA. El resultado es una leve disminución del poder adquisitivo de las divisas generadas por exportaciones locales si se compara el año 2009 con el 2003. Conclusiones similares se arribarían si se utilizará otros índices como el de salarios.

En definitiva, el efecto negativo de la inflación pudo más que el aumento de los precios internacionales y la gradual devaluación del peso.

*Se tomaron los 33 productos más influyentes de las exportaciones de Bahía Blanca que representan casi el 100% del total.*

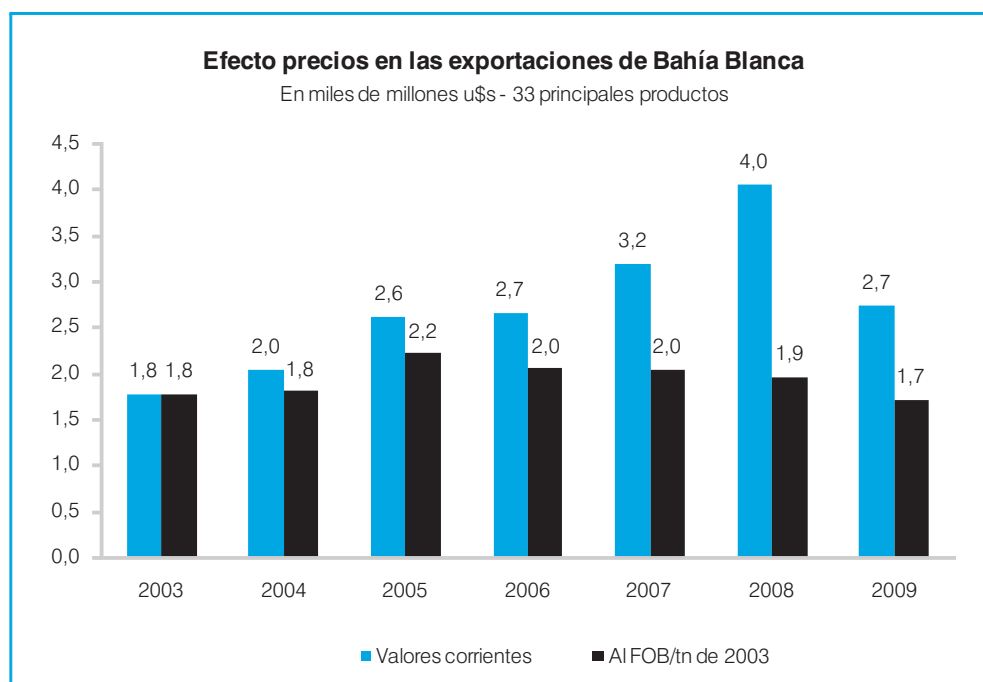


Gráfico 1

Fuente: INDEC sobre datos de Aduana

Gráfico 2



Fuente: INDEC sobre datos de Aduana

### China y Brasil impulsan las exportaciones locales

El impulso llega a las exportaciones registradas en Bahía Blanca por cuanto estos dos países se encuentran entre los principales destinos. Brasil representa el principal destino y en los últimos años el monto de operaciones presenta un sostenido crecimiento. Sin embargo, el volumen de compra ha ido disminuyendo año a año. El otro socio, China, también registra un fuerte crecimiento tanto en volúmenes físicos como en monto de operaciones. Ambos representan al 2009 casi el 60% de lo que tiene salida por la aduana de Bahía Blanca, participación que se ha mantenido relativamente estable durante los últimos siete años.

## Comentarios finales

Las exportaciones desde Bahía Blanca muestran una estabilidad desde diversos puntos de enfoque. Tanto en participaciones a nivel país como en número de productos exportados, la aduana local no presenta cambios significativos durante los últimos años.

El perfil exportador local está asociado con las cadenas productivas agroindustrial, petroquímica y de combustibles, principalmente. Dentro de los veinte principales productos exportados, más de la mitad reciben algún grado de transformación el cual es llevado a cabo en gran medida dentro de Bahía Blanca.

Por último, la evolución de precios internacionales y el crecimiento de los principales socios comerciales que son destino de la aduana bahiense han ido creciendo paulatinamente, exceptuando el año 2009 debido a la crisis económico financiera mundial. Sin embargo, la evolución de precios internos ha hecho que los aumentos en montos exportados expresados en dólares y la devaluación del peso de manera paulatina no sean suficientes para generar un poder adquisitivo superior al que se daba hace siete años atrás. ■

# Valor agregado en la industria molinera local: resultados preliminares

*Deducido el valor de los subsidios otorgados por las ventas de harina de la categoría tres ceros (000) al mercado doméstico, que durante el año 2010 superaron los 24 millones de pesos a nivel local, se calcula que el valor agregado sectorial se aproximó a los 55 millones de pesos.*

*Se estima que la industria molinera genera una masa salarial cercana a los \$ 7 millones, cifra que representa la remuneración sectorial a este factor y representa una parte importante del aporte que realiza el sector a la economía de la ciudad.*

*La producción de harina en la ciudad durante el año 2010 superó las 125 mil toneladas y su comercialización en más del 90% se destinó al mercado interno. Apenas 10 mil toneladas de harina 000, se comercializaron en el exterior.*

Continuando con la serie de estudios vinculados al valor agregado agroindustrial<sup>1</sup>, en esta oportunidad se analiza el aporte a la economía local de la industria molinera, otro sector importante dentro del perfil de actividades que forman parte de la matriz económica de la ciudad. El objetivo central del presente estudio, radica en estimar la generación de ingresos del sector, como así también describir la metodología y las características del sector a nivel local.

En el presente estudio se considera la etapa de industrialización primaria a partir de la molienda de trigo, insumo básico con el cual se obtienen los distintos tipos y calidades de harina, productos finales que son comercializados por la industria molinera local.

<sup>1</sup>Ver IAE  
números 112  
y 113.

## Definición formal del sector y características del mercado

El criterio utilizado para clasificar a los distintos sectores productores de bienes y servicios de la economía corresponde con las recomendaciones internacionales definidas por la Clasificación Internacional Industrial Uniforme Revisión cuarta (CIIU Revisión n° 4). En esta clasificación y dentro de la sección C correspondiente a "Industrias Manufactureras" de la división 10 "Elaboración de productos alimenticios", se encuentra el grupo 106 denominado "Elaboración de productos de molinería". El Sistema de Cuentas Nacionales se adapta a la clasificación anterior, a partir de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas considerada por el Ministerio de Economía, en la que se incluyen todos los sectores económicos. Dada la existencia de esta denominación que corresponde a la metodología utilizada a nivel nacional, en el presente análisis se consideró esta clasificación para que los resultados provenientes del relevamiento regional puedan ser comparables.

La industria manufacturera comprende las actividades en donde se realiza la transformación física de sustancias o insumos de producción. Estas actividades incluyen la manufactura de alimentos y bebidas, entre otras.

Las principales características de la industria molinera y su respectivo mercado a nivel nacional se sintetizan a continuación:

- La molienda se realiza durante todo el año, pero en el período mayo - agosto es un 10% superior que en los meses de verano, porque es el período de mayor demanda de harina.
- El rendimiento industrial de la molienda de trigo es del 75% y el principal subproducto de la industria molinera es el afrechillo.
- El arancel externo común para la harina de trigo es del 13%.
- La mayor parte de las empresas productoras de harina cuentan con molino propio.
- Se registran aproximadamente a nivel nacional 140 establecimientos molineros en actividad, principalmente localizados en las zonas de producción triguera: 45% en la Pcia. de Buenos Aires, 15% en Córdoba, 15% en Santa Fe y 13% en el Gran Buenos Aires, con distintas escalas de producción. En los últimos años se produjo un proceso de concentración, como consecuencia de quiebras y fusiones.
- Actualmente la industria se encuentra cerca del uso pleno de la capacidad instalada, cuando a principios de la década anterior, era del 65% aproximadamente.
- El abastecimiento de grano se realiza mayoritariamente en el período diciembre-marzo.
- El consumo interno de harina de trigo es de aproximadamente 100 Kg per cápita a nivel nacional. A principios de la década anterior era de 84 kilos per cápita.
- La harina fraccionada es un producto de consumo masivo en declive, sustituido por productos con mayor grado de industrialización.
- Existe una importante atomización de productores y una relativa concentración de molinos que lideran el mercado.
- Durante el año 2010, la producción de harina de trigo superó las 4,9 millones de toneladas, de las cuales se exportaron 900 mil toneladas aproximadamente. A principios de la década anterior la producción era de 3,5 millones de toneladas y la exportación de 370 mil toneladas.
- A principios de enero del año 2007 se implementó un subsidio al consumo interno de harina de trigo. El importe total del subsidio recibido por la industria molinera se compone por la diferencia por tonelada de trigo entre el precio de abastecimiento interno (determinado por Resolución) y el precio por tonelada que fije el Ministerio de Agricultura como teórico de pago al sector de producción primaria a partir de la variación en la cotización internacional del cereal<sup>2</sup>.
- El sector molinero acumula en el periodo 2007-2011, una suma superior a los \$ 3700 millones en concepto de subsidios por ventas al mercado interno a nivel nacional.

<sup>2</sup>Este precio teórico de pago fijado para el sector primario de la producción, no se cumplió desde que se implementó este mecanismo de subsidios, como consecuencia de las distorsiones generadas por las restricciones a la exportación de trigo. Por consiguiente, el sector primario de la producción recibió un valor menor a la capacidad de pago desde que comenzaron las intervenciones en la comercialización externa. Uno de los sectores beneficiados de manera indirecta por esto, fue la industria molinera.

## Características del sector a nivel local

En el partido de Bahía Blanca, existen 4 plantas industriales que producen harina de trigo en diversas calidades. En ellas se produce principalmente harina 000, harina 0000 y sémolas de trigo candeal. Es válido aclarar que en la región existen otros establecimientos industriales, pero el objetivo del presente estudio se limita a la estimación del valor agregado del sector en el partido de Bahía Blanca.

Además de los productos mencionados anteriormente, del proceso industrial se obtiene afrechillo de trigo como subproducto principal y el mismo es comercializado al mercado interno a un valor aproximado al 40% del precio de trigo en el mercado interno.

Estas cuatro empresas que conforman la industria molinera local, procesaron cerca de 170 mil toneladas de trigo pan y candeal durante el año 2010. El 60% está compuesto por trigo candeal, es decir cerca de 100 mil toneladas y el 40% restante por trigo pan. El valor del trigo candeal se determina en base al precio de pizarra del trigo pan, más un porcentaje de bonificación por calidad. Normalmente el diferencial de precios a favor del candeal es de un 15% a un 20%, por su mayor contenido proteico.

En la región de influencia de la industria molinera local, se produce trigo de muy buena calidad en términos de proteína. Por esta razón la disponibilidad de trigo para la elaboración de harinas y sémolas de alta calidad industrial, constituye una de las principales ventajas competitivas del sector a nivel local.

La producción de harina en la ciudad durante el año 2010 superó las 125 mil toneladas y su comercialización en más del 90% se destinó al mercado interno. Apenas 10 mil toneladas de harina 000, se comercializaron en el exterior.

## Metodología para estimar valor agregado sectorial y resultados preliminares

En esta oportunidad y al igual que en el sector frigorífico<sup>3</sup>, el método utilizado para la estimación del valor agregado de la industria molinera local, es el de la producción, que consiste en restar al valor bruto de producción (VBP) del sector, el valor de los insumos intermedios (CI) utilizados en el proceso productivo. Para el presente informe se mantendrá esta metodología como base de estimación del producto bruto o valor agregado sectorial, dada la mayor disponibilidad de información sobre producción y cotizaciones en las distintas actividades involucradas a la industria considerada. No obstante esto, es importante aclarar que como en todos los otros sectores analizados anteriormente, existen particularidades propias de la actividad que se adaptan a la estimación a partir de la disponibilidad de información.

<sup>3</sup>Ver IAE  
nº112.

Se detallan a continuación el valor bruto de la producción (VBPind mol), el valor de los insumos intermedios (VIIind mol) utilizados en la industria molinera y algunos ajustes metodológicos propios del sector, para estimar el valor agregado sectorial.

$$VA \text{ ind mol} = VBP \text{ ind mol} - VII \text{ ind mol}$$

El valor bruto de producción de la industria molinera local está compuesto por el valor de la harina y los subproductos en sus diversas variedades a precios de mercado. Como así también por el volumen de harina producida y comercializada tanto en el mercado interno como externo. En el caso de los subproductos se considera el afrechillo de trigo a un valor de venta estimado en un 40% respecto al valor del trigo en el mercado interno.

A partir de la información obtenida y dado que se cuentan con datos referidos solamente al año 2010, el VBP total de la industria molinera local superó los \$ 224 millones en ese período.

El valor de los insumos intermedios utilizados en la industria molinera, fue considerado a partir de algunos supuestos respecto a la estructura de costos característica del sector. En base a informes relacionados con la cadena de valor de la harina de trigo<sup>4</sup>, se consideró una participación cercana al 80% del rubro materia prima y a partir de la relación técnica entre el trigo y la harina, se pudo estimar el valor aproximado del principal componente en la estructura de costos del sector. El 20% restante está compuesto por mano de obra, energía y mantenimiento. Es decir, la suma de la materia prima, la energía y el rubro mantenimiento, completan los insumos intermedios utilizados por el sector. Para el año 2010, este valor representó un valor cercano a los \$145 millones, de los cuales \$ 129 millones corresponden a la materia prima.

El valor agregado sectorial se obtiene, descontando del valor bruto de producción (en este caso el valor de la harina de trigo y los subproductos a salida de planta), el valor de los insumos intermedios en base a las estructuras de costos representativas de la actividad.

Dado que en este sector se perciben subsidios<sup>5</sup> por la venta de harina 000 al mercado doméstico, es necesario deducir este concepto del valor bruto de producción, para no computarlo en la estimación del valor agregado. Deducido este valor, que para el año 2010 superó los \$ 24 millones a nivel local, el valor agregado sectorial (neto de subsidios) se acercó a los \$ 55 millones (cuadro 1). El monto del subsidio muestra la significativa participación del estado en los ingresos del sector, aunque a nivel local no todas las empresas lo percibieron, dado que el mismo se limita a la venta de harina 000 y algunos establecimientos locales no producen este tipo de harina. Si bien es un resultado que en próximos informes será depurado, permite tener una primera aproximación de la magnitud del sector. Esta cifra puede interpretarse como el aporte del sector a la economía local.

<sup>4</sup>"Análisis de la cadena de harina de trigo". Publicación presentada por la SAGPyA.

<sup>5</sup>Conceptualmente, los subsidios comprenden las transferencias efectuadas por la administración pública (en este caso de orden nacional) a los establecimientos privados, para compensar pérdidas de explotación cuando éstas se deben a medidas de gobierno para mantener los precios a un nivel por debajo de los costos de producción.

Cuadro 1

| RESULTADOS ESTIMACION DEL VALOR AGREGADO<br>INDUSTRIA MOLINERA LOCAL 2010<br>(millones de pesos corrientes) |  |     |
|---|--|-----|
| VBP INDUSTRIA MOLINERA  |  | 224 |
| CONSUMO INTERMEDIO  | MATERIA PRIMA                                | 129 |
|   | OTROS INSUMOS,<br>ENERGIA Y<br>MANTENIMIENTO | 16  |
| SUBSIDIOS AL SECTOR MOLINERO LOCAL  |  | 24  |
| VALOR AGREGADO SECTORIAL (neto de subsidios)  |  | 55  |

El factor trabajo representa para el sector el segundo componente en términos de participación dentro de la estructura de costos representativa de la actividad. En base a las remuneraciones ponderadas por la participación jerárquica dentro del empleo directo total del sector para el año 2010, el salario promedio fue de \$4600 mensuales. Con este dato y el número de empleados, que durante el mismo período fue de 115 aproximadamente, se estima una masa salarial cercana a los \$ 7 millones, cifra que representa la remuneración sectorial a este factor y representa una parte importante del aporte que realiza el sector a la economía de la ciudad.

## Comentarios finales

A partir de los resultados del presente estudio, la industria molinera se suma a la lista de sectores destacados en términos de aporte al producto bruto local. Los \$55 millones generados por un número reducido de empresas durante el año 2010, ubican a este sector industrial entre los más importantes. Se constituye así en un sector complementario al sector exportador de granos y estratégico para el abastecimiento interno de uno de los principales insumos necesarios para la elaboración de productos de consumo masivo que integran la canasta alimentaria y tienen una alta ponderación en la elaboración del índice de precios al consumidor.

En términos de empleo directo si bien no es un sector que requiera de un número importante de personas para su proceso productivo, de manera indirecta genera demanda de mano de obra a partir de los servicios de transporte, energía y mantenimiento.

La región de influencia se caracteriza por ser una de las más importantes en términos de producción de trigo, situación que posiciona al sector analizado en una situación privilegiada desde el punto de vista de la disponibilidad de materia prima. Esto se verifica, a pesar que en los últimos años la producción triguera de la región se ha visto notoriamente disminuida.

El sector de la industria molinera a nivel general ha experimentado importantes modificaciones durante los últimos años. Cambios estructurales referidos a mecanismos de subsidios que fueron implementados hace más de 4 años, produjeron impactos significativos sobre este sector industrial a partir de quiebras, fusiones y el blanqueo en la operatoria comercial. Uno de los elementos explicativos de estas consecuencias, se asocia a la capacidad financiera de las empresas que reciben los subsidios, dado que el sector público no acredita en tiempo prudencial los montos de los subsidios y por consiguiente ocasiona costos financieros importantes sobre las mismas.

Estos subsidios otorgados al sector introdujeron distorsiones en el comercio internacional de harina, a tal punto que existieron denuncias en organismos internacionales, por existir efectos de dumping sobre la industria molinera de los países importadores. ■



# Análisis de coyuntura

## Índice de Precios al Consumidor

Tras finalizar 2010 con una inflación acumulada en Bahía Blanca superior al 22%, el nuevo año irrumpió con una marcada aceleración de los precios minoristas. Tal es como lo pone de manifiesto el Índice de Precios al consumidor local, que registró en enero un incremento del 2,9% con respecto al nivel general correspondiente a diciembre último.

En febrero, a pesar de que el IPC local registró una desaceleración con respecto al primer mes del año, cerró de todos modos con una suba considerable, estimada en 1,8%.

En términos interanuales, es decir, con relación a febrero 2010, el nivel general del IPC exhibe un incremento cercano al 23%. La inflación acumulada en la ciudad al finalizar el primer bimestre del año alcanza el 4,8%. Hasta el momento, el promedio de aumentos mensuales (2,3%) supera la media del 1,7% correspondiente a 2010. Si esta tendencia se mantiene, cabría esperar

una inflación anual mayor a la del año pasado, que finalizó con un aumento general de algo más del 22%.

En términos desagregados, el capítulo que mayormente impulsó la inflación del mes fue "Bienes y servicios varios", que se elevó un 3,2% con respecto a enero. Más concretamente, los cigarrillos constituyeron el rubro de principal incidencia, al variar un 6% en el mes. Adicionalmente, los productos de tocador aumentaron un 1,8% y los artículos descartables lo hicieron en un 1,4%.

"Vivienda" sumó un alza del 3,1%, explicada por una fuerte suba en materiales de construcción y mano de obra, rubro que presentó un ajuste del 11% en febrero. Por otra parte, los alquileres verificaron una actualización del 2,3%, en tanto que los cuadros tarifarios de los servicios permanecieron sin cambios.

"Salud" continuó su tendencia ascendente y finalizó en esta oportunidad con un incremento general del 2,6%. Las categorías más salientes fueron medicina prepaga y servicios médicos y odontológicos, que aumentaron,

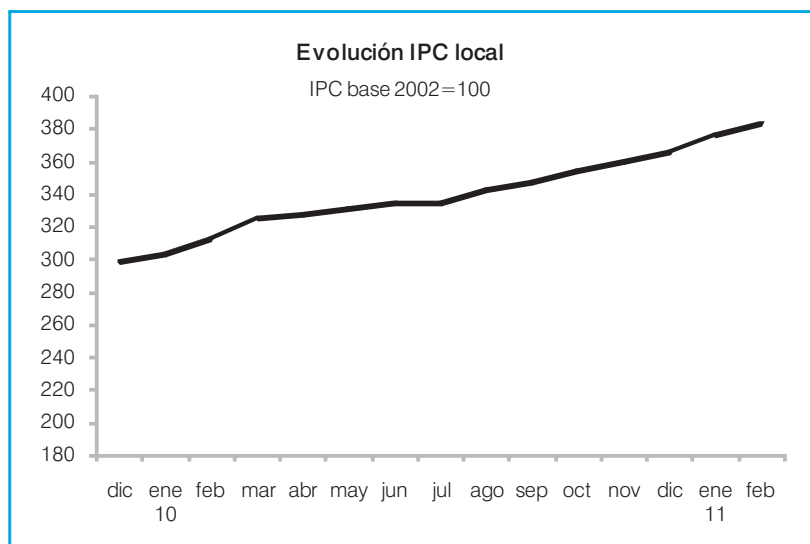
respectivamente, 6,6% y 2,7%. Ya en enero algunas prepagas habían incorporado ajustes a sus planes, modalidad que adoptaron otras en el segundo mes calendario. Finalmente, los elementos de primeros auxilios variaron un 2,1%, mientras que los medicamentos no acusaron variaciones de importancia.

"Indumentaria" tuvo un aporte final del 2,4% a la inflación mensual. Si bien hubo liquidaciones en artículos de temporada estival, se registraron considerables subas en prendas y calzado de uso escolar, en atención al fuerte repunte estacional de demanda de estos rubros. En definitiva, las variaciones netas por ítem fueron las siguientes: calzado 4%, ropa interior 1,9%, artículos de marroquinería 1,5%, ropa exterior 1,1% y telas 0,9%. También se corroboró un incremento superior al 7% en servicios de confección y reparación de indumentaria.

"Equipamiento del hogar" cerró con un aumento del 2,38%. Todos los rubros que lo componen siguieron una trayectoria alcista durante febrero: muebles (5,4%), menaje (5,3%), servicios para el hogar (4,7%), artículos de ferretería (1,6%), artefactos domésticos (0,9%), productos de limpieza (0,5%) y blanco y accesorios de decoración (0,4%).

"Educación" avanzó un 2,3% por la incidencia de cursos de formación extraescolar y de textos y útiles, aun cuando todavía no se ha producido la actualización de cuotas en los colegios privados de la ciudad, que seguramente operará en los próximos meses. En concreto, durante el segundo mes del año, los cursos de computación e idioma se incrementaron un 5,1% y los artículos de la canasta escolar sufrieron un ajuste promedio del 4,7%.

"Alimentos y Bebidas" concluyó el período analizado en alza, aunque a un ritmo menor que el evidenciado en el arranque del año, cuando superó el 4%. En febrero, el aumento general



del capítulo fue del 1,5%, factor que contribuyó a descomprimir en parte la inflación mensual. El avance relativamente moderado de los alimentos respondió a una mayor cantidad de descensos verificados en diversos rubros, que contrarrestaron parcialmente los aumentos producidos en otros. Por el lado de las alzas, las principales repercusiones correspondieron a alimentos listos para consumir (6,5%), lácteos y huevos (5%), azúcar, dulces y cacao (2,3%), carnes (2,25%), verduras (1,5%), alimentos semipreparados (1,3%), bebidas alcohólicas (1,1%) y frutas (0,7%). En tanto, las bajas constatadas en el mes sobresalieron en los siguientes ítems: infusiones (-1,4%), cereales y derivados (-1,3%), bebidas sin alcohol (-1,1%), aceites y grasas (-0,5%) y condimentos (-0,4%).

"Esparcimiento" avanzó un 1,3% en febrero, es decir, a un ritmo menor que en diciembre y enero últimos, cuando regían valores de plena temporada

estival. Si bien febrero aún corresponde a temporada alta, presenta normalmente una incidencia menor y una tendencia a la desaceleración, previa a las bajas de precios de temporada baja. En definitiva, los servicios de esparcimiento -cines, teatros, clubes, espectáculos deportivos- aumentaron un 2,6%, los libros, diarios y revistas lo hicieron en un 2,2%, los juguetes y rodados se elevaron un 0,6% y los servicios turísticos tuvieron un alza inercial del 0,5% (en particular, hotelería y excursiones exhibieron un incremento del 1,1%).

"Transporte y comunicaciones" fue el capítulo con menor incidencia del mes, estimada en 0,8%. El análisis desagregado indica que el rubro mantenimiento de vehículos aportó un alza del 1%, explicada por variaciones en combustible y lubricantes (1,8%) y repuestos y cubiertas (1,1%). Completariamente, los autos presentaron un aumento del 0,8%. Las comunicaciones, por su parte, no observaron cambios.

## Costo de vida

El valor promedio de la canasta familiar para cuatro a cinco personas alcanzó en febrero los 5.753,5 pesos, un 2,5% más que en enero. En tanto, la canasta económica, que únicamente registra para cada componente el menor precio en plaza, se cotizó en 4.571,8 pesos al concluir el mes, superando en un 2,3% la medición de enero y en un 24% el valor correspondiente a igual período de 2010.

Los veinte alimentos básicos se valoraron en la ciudad en 158,2 pesos, lo que representa una suba del 2,6% en relación al inicio del año. Los productos que más aumentaron en el mes bajo análisis fueron la naranja (32%), el pollo (25%), el tomate (20%) y la papa (17%). En tanto, los ítems con mayores bajas fueron la manzana (-14%), la harina común (-5%), el café (-4%) y el arroz (-3%).

### Evolución precios de alimentos básicos

precios correspondientes a la última semana de cada mes

|                              | ene 11          | feb 11          | var         |
|------------------------------|-----------------|-----------------|-------------|
| Pan (1 kg)                   | \$ 6,81         | \$ 6,81         | 0,0%        |
| Arroz (1kg)                  | \$ 7,74         | \$ 7,51         | -3,0%       |
| Harina común de trigo (1 kg) | \$ 2,38         | \$ 2,27         | -4,8%       |
| Harina de maíz (1 kg)        | \$ 4,14         | \$ 4,09         | -1,2%       |
| Fideos secos (500 gr)        | \$ 4,61         | \$ 4,48         | -2,8%       |
| Carne vacuna (1 kg)          | \$ 29,43        | \$ 29,31        | -0,4%       |
| Pollo (1kg)                  | \$ 8,25         | \$ 10,34        | 25,4%       |
| Papa (1kg)                   | \$ 2,22         | \$ 2,60         | 17,4%       |
| Tomate ( 1 kg)               | \$ 3,24         | \$ 3,89         | 20,1%       |
| Manzana (1 kg.)              | \$ 6,47         | \$ 5,60         | -13,5%      |
| Naranja (1 kg)               | \$ 3,49         | \$ 4,62         | 32,2%       |
| Leche fresca (1 litro)       | \$ 3,92         | \$ 3,99         | 1,8%        |
| Leche en polvo (800 gr)      | \$ 21,59        | \$ 23,02        | 6,6%        |
| Aceite de maíz (1 litro)     | \$ 12,01        | \$ 12,01        | 0,0%        |
| Manteca (200 gr)             | \$ 4,48         | \$ 4,58         | 2,2%        |
| Azúcar (1 kg)                | \$ 4,72         | \$ 4,89         | 3,5%        |
| Café (500 gr)                | \$ 15,76        | \$ 15,21        | -3,5%       |
| Yerba ( 500 gr)              | \$ 5,48         | \$ 5,57         | 1,6%        |
| Té (50 saquitos)             | \$ 4,24         | \$ 4,34         | 2,4%        |
| Agua mineral ( 1.5 litros)   | \$ 3,28         | \$ 3,13         | -4,5%       |
| <b>COSTO TOTAL ARTICULOS</b> | <b>\$ 154,2</b> | <b>\$ 158,2</b> | <b>2,6%</b> |

## Comercio, industria y servicios

La evolución de la actividad económica en los meses de noviembre y diciembre mostró un repunte en la situación general de las empresas bahienses. Esto es normal, en particular para el último mes del año ya que las fiestas de fin de año marcan la temporada alta del consumo de todo el año. El saldo de respuesta del indicador trepó de +16 a +31 lo que significa que la situación pasó a ser considerada como "buena" dentro de los parámetros de medición del CREEBBA, nivel que no se alcanzaba desde diciembre de 2007.

Haciendo una comparación interanual, se ha incrementado el porcentaje de empresas que dice encontrarse mejor que hace un año atrás debido a que notaron mayor número de unidades vendidas que en igual período de 2009. La facturación del último bimestre de 2010 fue superior a la de igual

|  |                           |                        |                        |
|--|---------------------------|------------------------|------------------------|
| <b>SITUACION GENERAL</b>               | <b>Buena</b><br>29%       | <b>Normal</b><br>63%   | <b>Mala</b><br>8%      |
| <b>TENDENCIA DE VENTAS<sup>1</sup></b> | <b>Mejor</b><br>15%       | <b>Igual</b><br>70%    | <b>Peor</b><br>15%     |
| <b>SITUACION GENERAL<sup>2</sup></b>   | <b>Mejor</b><br>16%       | <b>Igual</b><br>74%    | <b>Peor</b><br>9%      |
| <b>EXPECTATIVAS SECTORIALES</b>        | <b>Alentadoras</b><br>16% | <b>Normales</b><br>79% | <b>Desalent.</b><br>5% |
| <b>EXPECTATIVAS GENERALES</b>          | <b>Alentadoras</b><br>13% | <b>Normales</b><br>80% | <b>Desalent.</b><br>8% |
| <b>PLANTEL DE PERSONAL<sup>1</sup></b> | <b>Mayor</b><br>18%       | <b>Igual</b><br>77%    | <b>Menor</b><br>5%     |

<sup>1</sup>Respecto a noviembre-diciembre - <sup>2</sup>Respecto a igual bimestre de 2010

período del año pasado pero para los empresarios no significó un avance en sus márgenes de rentabilidad ya que el ritmo creciente de inflación y la elevada presión impositiva terminó por desgastar sus ganancias.

Las ventas se vieron favorecidas por los pagos adicionales y los anticipos de haberes y aguinaldos realizados en muchos sectores lo cuál mejoró el indicador que pasó de +9 a +21 en su saldo de respuesta. Este indicador coincide con el de situación general en el hecho de que este mes se llegó a niveles registrados hace 3 años atrás. La mejora ha sido generalizada, pero se notó más en el sector comercial, donde las subas fueron desde un 10% a un 15% sobre el nivel de la misma época del año anterior. A nivel nacional, según lo indica el último informe de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), las cantidades vendidas por los comercios minoristas crecieron 13,4% en diciembre frente a igual mes del año pasado. Uno de los rubros de mejor performance en diciembre fue Jugueterías, donde las ventas crecieron 17,6%, en cantidades frente al mismo mes de 2009, en Indumentaria la suba fue de 12,8% frente a igual mes del año pasado. Haciendo un análisis detallado

del bimestre, noviembre fue un mes muy "tranquilo" similar al mismo mes de años anteriores, en cambio diciembre empezó con mayor actividad que se intensificó a partir del día 10 de dicho mes en todos los sectores. Los rubros que más se destacaron en este período fueron: Alimentos y Bebidas, Bazar y Regalos, Indumentaria y Calzados, Artículos para el Hogar, Combustibles, Vehículos y Repuestos del Automotor, Farmacias y otros del sector comercial. En el sector industrial se destacaron Imprentas, Alimentos y bebidas y Construcción. En referencia a los Servicios, lo más acentuado fue el aumento en el nivel de actividad en Esparcimiento, con los restaurantes como factor preponderante como consecuencia de las despedidas del año y Seguros por el aumento de demanda de pólizas previo al período vacacional. En cuanto a la financiación, los consultados admitieron que más del 70% de las compras se realizaron con tarjeta de crédito.

Los planteles de personal fijo no han variado, algunos comercios tomaron personal temporalmente por el mes de diciembre. Esta es una tendencia nacional, según datos estimados por la Federación Argentina de Empresas de Trabajo Temporario (FAETT), el número

de personas ocupadas en puestos temporarios terminaría este año con un crecimiento del 18,15% respecto de 2009, con un promedio mensual de 90.328 personas ocupadas en este segmento del mercado laboral.

Para enero y febrero, se prevé que el nivel de actividad económica en la ciudad se mantenga en los niveles habituales para los meses de verano según las expectativas de los empresarios para cada uno de sus sectores. En cuanto a las expectativas generales se muestran levemente positivas lo cuál refleja un cierto optimismo de los empresarios respecto de la situación del país.

En resumen, los resultados del bimestre arrojan una mejora sustancial de la situación general que puede adjudicarse a motivos estacionales, con una tendencia en alza de las ventas respecto a meses anteriores y a igual período del año anterior. Las expectativas son buenas para los meses de verano, siempre dentro de los parámetros normales para ésta época del año y con niveles estables de contratación de personal.

## Comentarios sectoriales

**Indumentaria.** La situación de los meses de noviembre y diciembre ha mejorado con respecto a septiembre y octubre por una cuestión de estacionalidad, ya que en estos meses se vende a pleno la colección de verano y prendas para fiestas de fin de año y egresados. Se vendió lo que se esperaba pero el problema fue que la mayoría de las ventas fueron abonadas con tarjeta de crédito. Esto significa que los consumidores diluyen sus pagos a largo plazo y eso va acotando los márgenes de gasto de tarjetas para meses posteriores. Además ha crecido la competencia informal, con muchos comerciantes que venden en "negro", con mucha gente que compra ropa en mercados clandestinos de Buenos Aires

y la vende en sus casas directamente y con mucha imitación de la prenda de marca.

**Construcción.** La actividad se reactivó respecto de meses anteriores favorecida por el factor climático. Las empresas que trabajan con el polo, en cambio, han bajado su nivel de demanda respecto a meses anteriores porque se nota menor actividad industrial y, en consecuencia, menor mantenimiento.

**Imprenta.** Las imprentas se encuentran en este momento con un elevado nivel de demanda, lo cual es estacional. Con respecto a los costos, siguen siendo considerables, continúan dándose aumentos leves de las materias primas, y se quejan de que hay demasiada carga impositiva, excesivas contribuciones y aportes. Este sector se caracteriza por una intensa competencia.

**Esparcimiento.** El progreso en este sector es estacional, de todos modos hay un 10% más de demanda respecto de igual bimestre del año anterior, provocado principalmente por los restaurantes para quienes diciembre es el mejor mes del año.

**Vehículos.** Las concesionarias de Bahía Blanca han tenido un año histórico ya que se han patentado 5987 vehículos, cifra que nunca se había alcanzado. El año récord había sido el 2008 con 5508 unidades patentadas. En el mes de noviembre se inscribieron 495 unidades y en diciembre 348, lo que totalizan 843 vehículos, un 66% más que en igual período de 2009. Si se lo compara con el bimestre septiembre – octubre, se registró una disminución de 29% en patentamientos, comportamiento que resulta normal para los últimos meses de cada año. Las perspectivas para los meses de enero y febrero son muy alentadoras en este rubro.

**Combustibles.** Durante el mes de diciembre se presentaron picos de ventas y eso provocó que en varias estaciones de servicio de la ciudad se

produjeran faltantes de naftas comunes antes de lo previsto. A pesar de los aumentos de precios registrados en el mes de diciembre en todas las marcas de combustibles (se estima que en todo el año hubo aumentos de hasta 35%), la demanda excedió notablemente la oferta de las mismas.

## Mercado inmobiliario

El primer bimestre de 2011 se caracterizó por una merma en el nivel de operaciones inmobiliarias en la ciudad. Buena parte de esta retracción obedece a factores estacionales, ya que, durante el período de receso estival, es normal el estancamiento o incluso el descenso en el ritmo de actividad, justamente por el cambio en los esquemas habituales de trabajo con motivo de las vacaciones de verano.

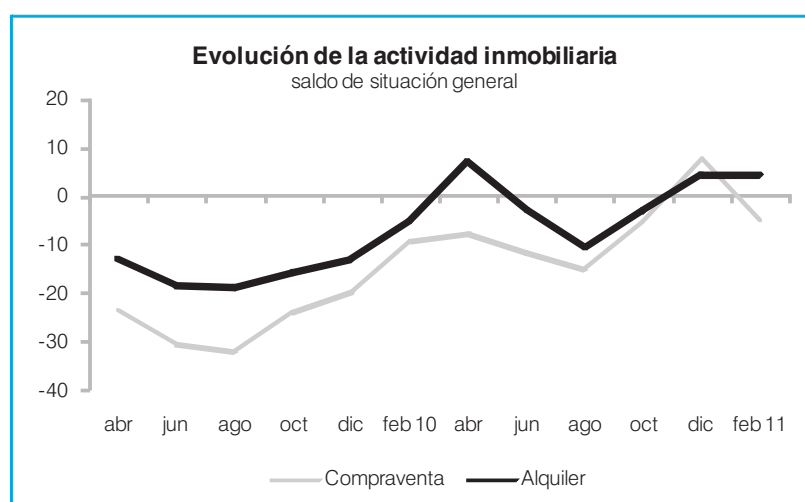
A la desaceleración estacional se ha sumado, en este año en particular, la incertidumbre en torno al contexto político, las próximas elecciones presidenciales y el rumbo futuro de la política económica y de las variables macro claves. Cuestiones tales como la tasa de inflación, la cotización de las propiedades, los niveles en las tasas de interés, la disponibilidad de crédito y la evolución de los ingresos reales, entre otros, son puntos relevantes que condicionan decisivamente la asunción

de compromisos de largo plazo y que postergan decisiones de inversión cuando no se presentan con claridad y cierto nivel de certeza.

En enero-febrero, tanto el mercado de compraventa como el de alquileres cerraron con situación normal, al igual que en el bimestre anterior, pese a que se concretaron menos operaciones que en la última fase de 2010. El descenso de actividad fue más pronunciado en el caso de la compraventa. Esto se explica, en parte, por la incidencia de las locaciones que suelen definirse a comienzos de cada año con destino principal a los estudiantes terciarios y universitarios procedentes de la zona que llegan para radicarse en Bahía Blanca.

El análisis detallado del segmento de compraventa da cuenta de que todos los rubros finalizaron el primer bimestre del año con saldo de demanda normal. Todos mantuvieron la tendencia general exhibida en el período anterior, excepto departamentos de un dormitorio y funcionales, cuyo indicador de performance desmejoró de bueno a normal. En todas las categorías sin excepción se concertaron menos transacciones, caída que, de todos modos, no fue sustancial como para declinar la tendencia general normal y tornarla regular.

Con respecto a enero-febrero 2010, los



operadores inmobiliarios informaron mayor nivel de actividad en funcionales y departamentos de uno y dos dormitorios, menor volumen de ventas en locales y depósitos y registros similares en el resto de los rubros. Las cotizaciones en dólares, por su parte, aumentaron sin excepción en términos interanuales.

Las expectativas para los próximos meses con respecto al mercado de compraventa se han tornado más optimistas que lo que venían manifestando los agentes inmobiliarios en el último tiempo. En efecto, un tercio de los consultados esperan que el panorama mejore, mientras que el 67% restante se mostró cauteloso, indicando que aguardan que las condiciones generales se mantengan.

En el mercado de alquileres, todos los rubros finalizaron con situación normal, al igual que en noviembre-diciembre último. Los departamentos, pisos y casas cerraron con un mayor número de contratos locativos que en el bimestre anterior, incremento que no fue sustancial como para que el indicador de situación pasara de normal a bueno, pero que igualmente se destaca como elemento positivo. Los locales mantuvieron el desempeño puesto de manifiesto en la última etapa de 2010 y los depósitos y cocheras sufrieron una caída en la cantidad de contratos celebrados, que no influyeron tampoco en un eventual cambio de tendencia.

La comparación interanual indica similares niveles de locaciones y mayores valores de alquileres en todos los rubros integrantes del sector.

Las perspectivas sectoriales replican a grandes rasgos el esquema aplicable al segmento de compraventa. En el caso del mercado de alquileres, el 73% considera que el panorama general se mantendrá sin cambios sustanciales, mientras que el 27% restante supone que el mismo exhibirá mejoras).

## Coyuntura de Punta Alta

En el bimestre noviembre – diciembre las empresas de Punta Alta mostraron una importante mejora en su situación económica general, lo cual resulta alentador dentro del estancamiento que sufrieron durante todo el 2010 y que fue similar al que habían tenido ya en 2009. El saldo de respuesta subió de +12 a +34, producto de que un 36% de los encuestados tuvo un incremento, el 62% se mantuvo estable y apenas un 2% empeoró respecto del bimestre anterior. Con este repunte el indicador se ubica en la categoría de “Buena” dentro de los parámetros de medición.

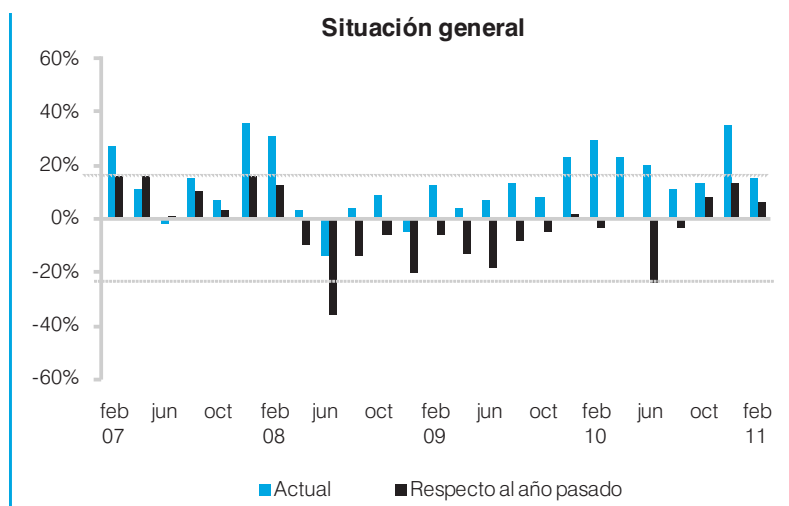
Las ventas se han incrementado respecto al bimestre anterior especialmente a partir del 15 de diciembre con motivo del aumento de demanda que habitualmente

se manifiesta por las fiestas de fin de año sumado al mayor poder adquisitivo de los consumidores debido al cobro de aguinaldos del público en general y en particular de los empleados de la Base Naval Puerto Belgrano. Cabe destacar el que el mes de noviembre se mantuvo estable con los meses precedentes y que diciembre no había empezado con muy buenas perspectivas. De los empresarios consultados un 47% dijo haber incrementado sus ventas respecto al bimestre anterior, para un 50% permanecieron constantes y un 3% sufrió una disminución en las mismas. Los rubros más destacados fueron los de venta de Artículos para el Hogar, Farmacias, Vehículos, Indumentaria y Alimentos y Bebidas.

Haciendo una comparación desestacionalizada respecto del mismo bimestre del año 2009 se observó una suba menos marcada que en los indicadores antes mencionados. El saldo de respuesta pasó de +9 a +13 lo cual puede interpretarse como una situación normal y levemente mejor que el mismo período de 2009 y con niveles de actividad similares a los registrados en diciembre de 2007.

En cuanto a las expectativas, hay que separar lo que cada empresario espera para su sector en particular y lo que percibe en general, ya que van en sentidos opuestos. Por un lado cada empresario espera un mes de enero muy tranquilo y un febrero similar, con muy poca actividad debido a las vacaciones de la mayoría de la gente y en particular de los empleados de la Base que representan una buena parte de las ventas de los comercios de Punta Alta. Por otro lado, a nivel general las expectativas son mejores, ya que se prevé un aumento de la actividad económica general de la región producto de las potenciales mejoras en el sector agropecuario.

Respecto a los patentamientos de automóviles 0 Km., según datos de la Dirección Nacional del Registro de



Propiedad del Automotor, en el mes de noviembre se inscribieron 83 unidades y en diciembre 80 lo que totalizó 163 unidades en el bimestre, mientras que en el mismo período del año pasado las unidades patentadas fueron 82 vehículos en los dos meses, registrándose así un aumento interanual del 98%. Durante todo el 2010 se patentaron en la ciudad de Punta Alta unos 1034 automóviles, un 45% más que en todo 2009 cuando se habían registrado 713 unidades 0 Km.

En síntesis, la situación económica

general de las empresas puntaltenses ha mejorado respecto del bimestre anterior pero menos notoriamente en términos interanuales. Se registró un repunte de ventas normal para esta época del año que no sirvió para compensar las bajas registradas a lo largo del año, predominantemente con pagos con tarjeta de crédito. Las expectativas se mantienen dentro de los parámetros normales teniendo en cuenta que se vienen meses de verano con una estacionalidad muy marcada hacia la baja en esta ciudad.