

# Bahía Blanca: ¿década ganada o perdida?

■

*Un balance preliminar de los últimos quince años de la economía de Bahía Blanca arroja como saldo una fuerte expansión del consumo, el gasto público municipal y el número total de empleos.*

■

*El estancamiento de las principales producciones de la región, pese a la oportunidad de precios en máximos históricos, delata dificultades para impulsar inversiones que sostengan el crecimiento.*

■

*Se anticipa para los próximos años una situación de riesgo en un escenario probable en el cual el estado no podrá sostener las políticas de expansión al gasto que caracterizaron a la última década.*

En los últimos tiempos se ha oído hablar del balance de una década de la economía argentina. Este período que se extiende desde la salida de la “Convertibilidad” y la declaración de la cesión de pagos de la deuda del gobierno nacional hasta la actualidad, se encuentra signado por una fuerte expansión del producto bruto y de empleos, acompañado de una sostenida aceleración de la inflación. Para explicar estos resultados no es posible dejar de contemplar ciertos factores fundamentales. En primer lugar, la fuerte recuperación inicial fue impulsada por el salto del tipo de cambio (con su contrapartida de caída de salario) y el alto porcentaje de capacidad instalada ociosa tras la crisis del 2001. El segundo factor expansivo, fue la sustancial mejora de los precios internacionales de las exportaciones de productos primarios en el transcurso de la última década. El tercer factor a destacar es la utilización de las políticas de precios, impuestos y subsidios como principales herramientas para contener la inflación (congelamiento de tarifas energéticas, retenciones a las exportaciones de granos y combustibles) a la que luego se sumó el tipo de cambio (atraso del tipo de cambio oficial) como vía para sostener el poder adquisitivo de los salarios. Finalmente, cabe mencionar como rasgo saliente del período, la tendencia creciente en la participación sobre el producto bruto, tanto del gasto público como de la recaudación tributaria hasta llegar a niveles records en los últimos años, financiados con el auxilio de la estatización de ahorros del sistema de seguridad social y posteriormente de la emisión de dinero.

En pocas palabras, el rebote tras la crisis propiciado por la devaluación del 2002 y consolidado tres años después con la renegociación de la deuda pública, se conjugó con un escenario de mejora de los términos de intercambio y políticas expansivas tanto por el lado fiscal como monetario, generando un fuerte crecimiento de la actividad económica. Esta situación luego se vio debilitada por acumulación de desequilibrios gestados por la política de intervención estatal y el cambio de escenario en la economía mundial a partir de la crisis financiera internacional de mediados de 2008.

Si bien este proceso representa un determinante fundamental del curso adoptado por la economía de Bahía Blanca en el mismo período, cabe reconocer la influencia de otros factores dado que la región presentan características estructurales y compartimientos de sus agentes (empresas, consumidores, representantes políticos) que amplifican o amortiguan los impactos de políticas públicas del gobierno nacional y provincial así como de shocks externos (sequías, mejoras de precios). Bajo este

marco general, el propósito del siguiente análisis consiste en intentar ilustrar algunos cambios en la economía local durante la última década a partir de la comparación de un amplio conjunto de indicadores. Para facilitar la exposición de resultados, se presentan comparaciones del nivel de las mismas en el año de inicio y de cierre de un extenso período de casi quince años (de 1998 a 2012). La elección de estos años obedece a la intención de llegar a una idea general sobre los principales cambios de la economía de Bahía Blanca, contrastando resultados de dos años que representarían “picos” de actividad de los dos últimos grandes ciclos que atravesó la economía argentina, incluyendo el actual período<sup>1</sup>.

## Mercado de trabajo

La expansión de la actividad económica se vio reflejada en el crecimiento del mercado de trabajo. De acuerdo a los datos oficiales – INDEC –, Bahía Blanca pasó de 109 mil empleos en 1998 a 134 mil empleos en 2012; es decir, que en casi quince años se crearon cerca de 25 mil puestos de trabajo. Este aumento en términos absolutos se debió al aumento de la población, pero también a un incremento del porcentaje de habitantes con trabajo (en el período de análisis, la tasa de empleo pasó de 37% a 42%). La mayor creación de puestos de trabajo posibilitó una reducción significativa de la tasa de desempleo de 14% a casi 8%. Si a ello, se suma un fuerte crecimiento del salario real (del orden del 90%, tomando como referencia el índice de salarios del INDEC y la tasa de inflación estimada por organizaciones del sector privado), el resultado es una fuerte expansión de la masa salarial y por lo tanto, de la capacidad de consumo de la población.

<sup>1</sup>Al comparar dos ciclos económicos parece razonable comparar dos etapas similares. Dado que la situación actual parece marcar un punto de inflexión en la tendencia de crecimiento iniciada en el 2003, se adopta el año 1998 por representar el pico en el ciclo de la política económica de la Convertibilidad que dominó durante toda la década del 90 para finalizar con la crisis del 2001.

## Consumo

Un indicador revelador de la mayor capacidad de consumo de la población local es el aumento en las ventas de automóviles nuevos. A fines de la década del 90, en la ciudad se patentaron poco más de 4.600 automóviles. En quince años, el mercado aumentó más del 50% con un registro superior a las 7.100 unidades en el 2012. Cabe reconocer que una parte importante del crecimiento en las ventas se explica por la ausencia de opciones de cobertura del ahorro frente a una inflación creciente y la creencia entre compradores de preservar parte del valor de los ahorros a través de la adquisición de autos nuevos. Este proceso se observa en los últimos años, dado que el mercado de ventas de 0 km recién en 2007 pudo recuperar el volumen de 1998.

Un dato complementario que pone en evidencia el alza del consumo local es la compra de gas para uso residencial. Entre 1998 y 2012 el consumo de gas residencial medido en metros cúbicos por habitante aumentó un 46%. Una parte muy importante del aumento de la demanda se explicó por el menor precio del servicio generado por la política de congelamiento de tarifas implementada a partir del año 2003 y que como resultado de largo plazo generó una caída de la inversión y la producción, y por lo tanto, un déficit de oferta interna que debió ser resuelto con un volumen creciente de importaciones. A nivel local, esta política tuvo importantes implicancias porque por un lado incrementó la actividad portuaria y propició el surgimiento de oportunidades de grandes proyectos relacionados con la provisión de gas que después no se concretaron. Por otro, como ya se señaló, afectó en forma muy negativa el funcionamiento y los planes de expansión del complejo petroquímico local.

## Gasto público

Un rasgo distintivo de la política económica de la última década fue la expansión del gasto público. La ciudad acompañó este proceso. Medido a moneda constante (es decir, neutralizando el efecto de aumento sobre variables medidas en moneda local generado por la inflación), si se toma el gasto municipal de 1998 como base de un índice con un nivel 100, en el 2005 había ascendido a un nivel 129, llegando en el 2012 a 237. Es decir, que entre 1998 y 2013, el gasto municipal medido a moneda constantes creció un 137% (lo que equivale a un crecimiento anual del 6.4% anual durante 14 años).

Ese crecimiento debió ser sustentado por un aumento de la recaudación de tasas municipales así como transferencias del gobierno nacional y provincial. En lo referente a tasas, es interesante notar que los contribuyentes locales incrementaron su aporte para el financiamiento del municipio en términos “reales” (es decir, sin inflación) a una tasa equivalente del 5,6% promedio anual a lo largo del mismo período (1998 -2012). En alguna oportunidad, este análisis se podría ver enriquecido por una evaluación de “beneficios” generados por esta importante transferencia de recursos desde los vecinos de la ciudad hacia el estado municipal.

## Construcción

El sector de la construcción de viviendas presentó un fuerte desarrollo durante los últimos años. De acuerdo a la información de la municipalidad local, la autorización para la construcción de viviendas aumento de poco menos de 700 en 1998 a más de 1.100 en 2012. Si se comparan otros destinos de obras como edificios de departamentos y locales durante estos mismos años, se observa que el nivel del año 2012 resultó similar al de 1998, y ambos muy por debajo del pico de actividad alcanzado a mediados de la década.

## Ahorro

Los operaciones de los bancos locales representan una de las vías de canalización del ahorro local aunque la única, sobre todo en los últimos años en que el país ha atravesado un proceso cada vez más acentuado de salida de capitales (transferencia de divisas al exterior, atesoramiento de dólares en cajas de seguridad). En el año 1998, los bancos locales llegaron a un monto de depósitos de poco más de 3 mil millones de pesos expresados a moneda actual. La recuperación de la confianza de los ahorristas tras la crisis del 2001 fue lenta al punto que recuperar este volumen “pre crisis” llevó más de cinco años. Por esta razón, en el balance del 2012 con respecto a 1998 el resultado marca un crecimiento moderado del 18%, llevando el monto de colocaciones a casi 3.600 millones de pesos.

Los préstamos bancarios siguieron un comportamiento similar con una demora de varios años para recuperar el nivel previo a la crisis, aunque en este caso cabe destacar el fuerte incremento de operaciones en años recientes. El resultado de los últimos quince años es una expansión del monto de créditos bancarios. Expresado en moneda del año 2012, el mismo pasó de alrededor de \$1.700 millones en 1998 a casi \$2.500 millones en el 2012.

## Producción y precios de exportación

El valor de las exportaciones oficializadas en la Aduana de Bahía Blanca registro un importante crecimiento. Este crecimiento se sustentó principalmente en la mejora de precios de los productos. El precio FOB implícito por tonelada que surge del cociente entre el monto y volumen total de operaciones registradas en la aduana local aumento de US\$ 150 en 1998 a US\$439. En otras palabras, el valor de la producción exportada (la mayor parte por el puerto local) creció poco menos del 200%. Sin dudas, refleja condiciones externas excepcionales en comparación a períodos anteriores. Sin embargo, la mejora de precios no fue acompañada por aumentos en el volumen de exportaciones dado que los 11 millones de toneladas exportadas en el año 2012 representaron un incremento de solo el 13% con respecto al registro de 1998 (de casi 10 millones de toneladas).

La industria petroquímica y el campo representan los principales sectores que impulsan a la actividad económica regional. El sector agropecuario regional se caracteriza por la producción de carne y trigo. Lamentablemente, estos sectores no han podido capitalizar las extraordinarias oportunidades que presentó el contexto externo en la última década, dado que la suba de precios internacional, fue acompañada por una fuerte retracción de la producción.

En el caso del trigo, el precio FOB por tonelada de 290 dólares del último año se encontró muy por encima de los 120 dólares de fines de la década del 90. No obstante, si se compara el promedio de producción y superficie sembrada de granos finos (trigo y cebada) del área cercana a Bahía Blanca en el período 1994-2000 con respecto a 2006-2012 se observan caídas del orden del 28% en ambos indicadores<sup>2</sup>. Esta evolución negativa de una de las producciones emblemáticas de la economía regional se refleja en la reducción de embarques de trigo por el puerto de Bahía Blanca, de casi 4 millones de toneladas a fines de la década del 90 a los casi 2 millones de la actualidad.

En el caso de la carne, cabe hacer una diferencia. Las existencias de ganado en la zona comprendida por los partidos de Bahía Blanca, Coronel Rosales, Torquinst, Púan y Villarino, aumentaron en forma considerable hasta mediados de la última década (30% entre 1998 y 2005), pero de allí en más la mejora desapareció. En la actualidad el nivel de existencias resulta casi el mismo al de fines de la década del 90 pese a que el precio del kilo vivo de ternero medido a moneda constante aumentó un 77%.

Uno de los logros económicos más importantes en el plano regional de la última década ha sido el aumento de la producción del complejo petroquímica por la puesta en marcha de las inversiones, aunque en este caso, es interesante advertir que la mayor parte de las decisiones sobre estos proyectos fueron tomadas a fines de la década del 90. De esta forma, entre 1998 y 2005 la producción de polietileno y PVC (dos de los productos más representativos) aumentó de 330 mil toneladas a 790 mil. De allí en más, las empresas comenzaron a enfrentar crecientes dificultades en el abastecimiento de gas - principal materia prima- debido a las restricciones impuestos generadas por el déficit de oferta y por ello, el volumen de producción del último año se ubica en torno a las 750 mil toneladas.

Al igual que las otras actividades comentadas, también hubo sustanciales mejoras de precios de exportación en los últimos quince años, considerando que el promedio de precios FOB por tonelada del PVC y polietileno pasó de 750 dólares a fines de la década del noventa a casi 1230 dólares en el último año.

*<sup>2</sup>Se incluye cebada dado que en la última campaña se observa una clara sustitución del trigo por cebada debido a las menores trabas en la comercialización del grano. Se toman período quinquenales para neutralizar el impacto aleatorio sobre los rendimientos de los cultivos generado por la variabilidad en el caudal de precipitaciones.*

## Comentario final

Un balance preliminar de los últimos quince años de la economía de Bahía Blanca arroja como saldo una fuerte expansión del consumo, el gasto público municipal y el número total de empleos. No obstante, el estancamiento de los indicadores de las principales producciones de la región, pese a la oportunidad de precios en máximos históricos, delata las dificultades de la última década para impulsar inversiones que sostengan el crecimiento de los ingresos a largo plazo. Esta situación representa una debilidad para los próximos años y anticipa una situación de riesgo en un escenario probable en el cual, el estado no podrá sostener las políticas de expansión al gasto que caracterizaron a la última década. ■

INDICADOR	REFERENCIAS	1998	2005	2013	var 98/13
<b>MERCADO DE TRABAJO</b>					
Población ocupada en Bahía Blanca	miles de personas	109	121	134	23%
Desempleados en Bahía Blanca	miles de personas	18	15	12	-33%
<b>CONSUMO</b>					
Ventas de automóviles 0 km en Bahía Blanca	número de patentamientos	4646	3049	7142	54%
Consumo gas residencial per cápita en Bahía Blanca	miles m <sup>3</sup> de 9300 kcal	32,1	40,2	46,8	46%
<b>GASTO PUBLICO MUNICIPAL</b>					
Gasto ejecutado Municipalidad de Bahía Blanca	millones \$ de 2012	353	455	838	137%
Recaudación propia Municipalidad de Bahía Blanca	millones \$ de 2012	237	271	505	113%
Gasto municipal financiado por transferencias nacionales y provinciales y deuda	millones \$ de 2012	116	184	334	188%
<b>CONSTRUCCIÓN</b>					
Permisos para construcción de viviendas en Bahía Blanca	cantidad permisos	679	607	1133	67%
Superficie autorizada para viviendas en Bahía Blanca	miles metros cuadrados	69,9	76,2	136,7	96%
Permisos para construcción de locales y departamentos en Bahía Blanca	cantidad permisos	1230	2362	1422	16%
Superficie autorizada para locales y departamentos en Bahía Blanca	miles metros cuadrados	124,2	176,7	143,1	15%
<b>AHORRO</b>					
Depósitos en bancos de Bahía Blanca	millones pesos al 31/12/12	3022	2849	3573	18%
Préstamos en bancos de Bahía Blanca	millones pesos al 31/12/12	1656	1069	2483	50%
<b>PRODUCCIÓN Y PRECIOS</b>					
Monto exportaciones oficializadas por Aduana Bahía Blanca	miles millones u\$s FOB	1,47	2,75	4,87	232%
Volumen exportaciones oficializadas por Aduana Bahía Blanca	millones tn	9,82	11,08	11,11	13%
Precio promedio exportaciones oficializadas por Aduana Bahía Blanca	u\$s FOB por tn	149,5	247,9	438,7	193%
Superficie sembrada trigo y cebada (B. Bca, C. Rosales, Tornquist, Puan, Villarino)*	miles ha	422	448	309	-27%
Producción trigo y cebada (Bahía Blanca, C. Rosales, Tornquist, Puan, Villarino)*	miles tn	574	818	413	-28%
Rendimientos trigo y cebada (B. Blanca, C. Rosales, Tornquist, Puan, Villarino)*	kg por ha	1537	2047	1585	3%
Embarques de trigo por Puerto Bahía Blanca	millones tn	3,96	2,85	1,99	-50%
Precio exportación trigo	u\$s FOB por tn en puertos argentinos	120	134	294	145%
Bovinos (Bahía Blanca, C. Rosales, Tornquist, Puan, Villarino)	miles de cabezas	976	1285	917	-6%
Precio ternero	\$ por kilo vivo a precios de 2012	6,85	9,03	12,1	77%
Producción PVC y polietileno industria petroquímica Bahía Blanca	miles tn	331,5	788,0	744,8	125%
Precios exportaciones petroquímicas Bahía Blanca	u\$s FOB promedio PVC y polietileno	753	1021	1228	63%

\*Debido a la alta variabilidad de indicadores por la incidencia aleatoria del clima, los datos consignados son los siguientes: año 1998, promedio campañas entre 1994 y 2000; año 2005, promedio campañas entre 2000 y 2005; año 2013, promedio campañas entre 2005 y 2012.

Fuentes: INDEC, Municipalidad de Bahía Blanca, BCRA, DRNPA, SENASA, Ministerio Agricultura Ganadería y Pesca, IPA

# Generación y distribución de electricidad: su aporte a la economía bahiense

Se estima que, durante 2012, el sector eléctrico (generación y distribución) aportó a la economía bahiense 1.315 millones de pesos en concepto de valor agregado.

Del total de electricidad abastecida a Bahía Blanca, casi el 75% se destina anualmente a uso industrial, 16% es demandado por usuarios residenciales y 7,3%, por el comercio.

La concesionaria del servicio de distribución de electricidad atiende más de 170 mil clientes. En este mercado Bahía Blanca tiene una importancia de alrededor del 75%.

El consumo de energía eléctrica presenta una relación directa con el desenvolvimiento de la economía, ya que se trata de un requerimiento esencial para el desarrollo de las diversas actividades productivas. Dicha variable también adquiere una relevancia socioeconómica, pues las condiciones de acceso al servicio, el grado de cobertura y el nivel de demanda se vinculan a la calidad de vida de la población, motivo por el cual, el nivel de consumo energético por habitante se considera un indicador del grado de desarrollo socioeconómico de un país.

Por lo expuesto, resulta de interés estudiar las actividades relacionadas con el sector energético, que en definitiva comprenden la generación y distribución del recurso. Atendiendo a dicho interés y en el marco del proyecto de medición del PBI de Bahía Blanca llevado adelante por el CREEBBA, es que el sector se ha incluido en las estimaciones pertinentes, más específicamente dentro del capítulo Suministro de electricidad, gas y agua, tal como lo define el sistema de cuentas nacionales.

En ediciones anteriores de IAE<sup>1</sup>, se ha avanzado en la cuantificación del aporte sectorial a la economía de Bahía Blanca, con especial énfasis en la distribución. En aquella oportunidad se presentaban las estimaciones correspondientes al período 2009. En este informe se actualizan las cifras a 2012 y se amplían y refinan las cifras, incorporando también datos de la actividad de generación.

<sup>1</sup>Ver IAE 113, noviembre 2010, Valor agregado en la distribución local de energía eléctrica.

## Generalidades del sector eléctrico en la ciudad

La generación local de energía eléctrica está a cargo de la Central Piedra Buena (CPB), que se encuentra ubicada en el puerto de Ingeniero White. La planta está compuesta por dos turbinas de 310 MW cada una, totalizando 620 MW que representa el 2,1% de la capacidad instalada de la Argentina. Las calderas están equipadas para funcionar indistintamente con gas natural o fuel oil. El abastecimiento de gas natural se realiza a través de un gasoducto propio de 22 kilómetros, que también es operado y mantenido por CPB y que conecta con el sistema de gasoducto troncal de Transportadora Gas del

Sur. CPB cuenta además con dos tanques para el almacenamiento de fuel oil con una capacidad combinada de 60 mil metros cúbicos. Desde 1997, la generación anual promedio fue de 2.029 GWh, con un máximo de 3.434 GWh registrado en 2011 y un mínimo de 189 GWh constatado en 2002.

En tanto, la prestación del servicio de distribución de electricidad es realizada por Empresa Distribuidora de Energía Sur (EDES SA), la concesionaria desde 1997 de la distribución de energía en la zona sur de la provincia de Buenos Aires<sup>2</sup>. Desde ese año y tras la privatización bonaerense de la ex ESEBA, la empresa comercializa y distribuye electricidad en un área de más de 76,5 mil kilómetros cuadrados bajo regulación del Organismo de Control de Energía de la Provincia de Buenos Aires (OCEBA). Las otras dos zonas de concesión en el ámbito provincial son Norte, en donde opera la Empresa Distribuidora de Energía Norte (EDEN SA) y Atlántica, bajo la órbita de Empresa Distribuidora de Energía Atlántica (EDEA SA).

La cantidad total de clientes de la concesionaria es superior a los 170 mil y la cobertura involucra unos 5,5 mil kilómetros de redes. En este mercado, según informa la empresa, Bahía Blanca tiene una importancia de alrededor del 75%.

Del total de energía eléctrica abastecida a Bahía Blanca, casi el 75%, unos 1,1 millones de MWh se destina anualmente a uso industrial, mientras que cerca del 16% es demandado por usuarios residenciales (226 mil MWh/año) y el 7,3%, por el comercio (106,3 mil MWh/año). El alumbrado público y el uso oficial siguen en importancia, con pesos relativos en torno al 1%. El sector rural y los servicios sanitarios son los que menores requerimientos presentan (menos del 0,5% del total).

Los entes prestadores identificados, que demandan electricidad al mercado mayorista y/o asumen actividades de generación energética para su distribución final en la zona de interés son EDES, Cooperativa de la Colonia La Merced, Cooperativa de Cabildo y Grandes Usuarios Mayores y Menores. Entre los datos destacados, puede mencionarse que el 99,3% de la energía de uso residencial, unos 226 mil MWh en 2011, es distribuido por EDES, quedando el remanente a cargo de la Cooperativa de Cabildo. De modo similar, la electricidad destinada a la actividad comercial proviene en un 96,4% de EDES, 3,3% de GUMEN y menos del 1% de la Cooperativa de Cabildo. En la aplicación industrial, el agrupamiento GUMEN, con alrededor de 928 mil MWh, concentra casi el 85% del suministro de electricidad, quedando EDES en segunda instancia, con alrededor de 163 mil MWh. La Cooperativa de Colonia La Merced adquiere alguna importancia en el abastecimiento rural, con unos 430 MWh anuales y un aporte menor destinado a alumbrado público (11 MWh). En términos de cantidad de usuarios el esquema se repite, siendo la mayor cantidad la correspondiente a EDES, que registra casi 118 mil usuarios residenciales y cerca de 12 mil usuarios comerciales. El Cuadro 1 resume y detalla las cifras antes comentadas.

<sup>2</sup>Área de cobertura de la empresa: Adolfo Alsina, Bahía Blanca, Coronel de Marina L. Rosales, Coronel Dorrego, Coronel Pringles, Coronel Suárez, General Lamadrid, Guaminí, Laprida, Monte Hermoso, Patagones, Puan, Saavedra, Tornquist y Villarino.

## Aporte a la economía local

La contribución del sector eléctrico al producto bruto de la ciudad de Bahía Blanca se compone de los aportes económicos provenientes de dos segmentos específicos: el de distribución y el de generación de electricidad.

Según se detalla en la metodología de las cuentas nacionales, para el cálculo del valor agregado del sector de distribución de electricidad se utiliza la demanda neta del

**Demanda de energía eléctrica y cantidad de usuarios en Bahía Blanca por ente prestador y uso****Energía facturada en MWh**

Uso	EDES SA	Coop. C. La Merced	Coop. Cabildo	GUMEM	Subtotales
Residencial	224.817	0	1.612	0	226.428
Comercial	102.453	0	383	3.461	106.297
Industrial	162.989	0	2.860	927.620	1.093.469
Serv. Sanit	0	0	4.808	0	4.808
Al. Público	14.949	11	356	0	15.315
Oficial	9.948	0	1.891	0	11.839
Rural	109	430	1.649	0	2.187
<b>Totales</b>	<b>515.266</b>	<b>440</b>	<b>13.557</b>	<b>931.081</b>	<b>1.460.344</b>

**Cantidad de usuarios**

Uso	EDES SA	Coop. C. La Merced	Coop. Cabildo	GUMEM	Subtotales
Residencial	117.802	0	963	0	118.765
Comercial	11.986	0	64	3	12.053
Industrial	231	0	9	13	253
Serv. Sanit	0	0	1	0	1
Al. Público	1	1	1	0	3
Oficial	544	0	3	0	547
Rural	19	81	293	0	393
<b>Totales</b>	<b>130.583</b>	<b>82</b>	<b>1.334</b>	<b>16</b>	<b>132.015</b>

Fuente: Secretaría de Energía - Dirección Nacional de Prospectiva - Informe del Sector Eléctrico 2011

MEM como primera estimación, que luego es reemplazada por la demanda de los usuarios finales. Esto es así porque, dado que la energía prácticamente no puede almacenarse, la cantidad entregada a los usuarios finales, en líneas generales, coincide con la demandada al mercado mayorista. Los valores corrientes surgen de indexar los valores constantes por precios del Sistema de Índices de Precios Mayoristas del INDEC, así como los precios monómicos mayoristas de CAMMESA. La venta de energía a los usuarios finales se valoriza según los valores fijados en los cuadros tarifarios vigentes, sin considerar impuestos ni subsidios.

La aplicación de la metodología descripta al caso local se resuelve en los siguientes pasos:

1. **Cálculo de los consumos de electricidad por categoría de cliente y uso.** La información provista por EDES abarca a toda la región de cobertura y se encuentra discriminada por tipo de demanda (pequeña, mediana, grande, de cooperativas) y por uso (residencial, comercial, industrial, gubernamental, rural, alumbrado público). Teniendo en cuenta que la ciudad tiene un peso relativo del orden del 75%, se obtiene una estimación de la electricidad abastecida a cada cliente y según cada aplicación, siguiendo la mencionada pauta. Los resultados obtenidos



pueden chequearse con las estadísticas provistas por la Secretaría de Energía, que se encuentran desagregadas por localidad.

2. **Valoración electricidad suministrada.** En base a las tarifas por categoría y tramo de consumo detalladas en el cuadro vigente, se obtiene un precio promedio del kwh para cada tipo de cliente y demanda. Se toma el cuadro tarifario sin subsidios.
3. **Valoración compras al mercado mayorista.** Los datos de MWh adquiridos al MEM por EDES son expresados en términos nominales, mediante la aplicación de un precio monómico promedio ponderado. De acuerdo al informe estadístico anual de CAMMESA, durante 2012, el 83,7% de la energía se comercializó a precio estacional y el 16,3% restante, en el mercado spot. Por lo tanto, el precio promedio ponderado tomó en cuenta dichas proporciones, dando como resultado un valor de 123,54 \$/MWh. Cabe mencionar que, en 2012, el precio monómico medio anual estacional fue de 82,9 \$/MWh y el precio monómico medio anual del mercado spot, de 332 \$/MWh.
4. **Cálculo valor agregado.** La diferencia entre las ventas a usuarios finales y las compras al mercado mayorista arrojan una medida del aporte del sector de distribución eléctrica a la economía local. De acuerdo a los datos correspondientes a 2012, el valor agregado sectorial para dicho período asciende a 1.212,7 millones de pesos. El Cuadro 2 resume el valor agregado para el total de sector y el detalle del mismo para las principales categorías de clientes.

### Valor agregado sector *Distribución de energía eléctrica*

Cuadro 2

Año 2012

Categoría	Facturas emitidas	KWh facturados	Valoración bruta KWh (\$)	Compras MEM (\$)	Valor agregado (\$)
Pequeñas demandas	797.383	333.490.358	219.929.703	41.198.405	178.731.298
Medianas demandas	6.033	33.664.543	456.160.303	4.158.817	452.001.486
Grandes demandas	3.150	251.896.395	466.019.889	31.118.530	434.901.359
Pequeñas demandas rurales	2.644	2.212.295	1.249.283	273.300	975.982
Cooperativas	18	15.159.478	61.934.046	1.872.757	60.061.290
Servicio de peaje	103	56.856.913	62.235.510	7.023.934	55.211.576
Otros	287	14.077.911	32.595.421	1.739.143	30.856.277
<b>TOTALES</b>	<b>809.618</b>	<b>707.357.892</b>	<b>1.300.124.154</b>	<b>87.384.886</b>	<b>1.212.739.268</b>

Fuente: elaboración propia en base a datos de Secretaría de Energía, EDES SA y Resolución Provincial 141/10

Al valor agregado en la distribución de energía debe sumársele el correspondiente a la actividad de generación para arribar al aporte sectorial total. De acuerdo a los datos publicados por la empresa Pampa Energía correspondientes a la Central Piedra Buena, en 2011 -últimos datos disponibles-, los ingresos por ventas fueron de 1.760,

**BOX 1. SECTOR ELÉCTRICO: VARIABLES FUNDAMENTALES PARA EL CÁLCULO DEL VALOR AGREGADO**

**Costo marginal.** El costo marginal de corto plazo es lo que cuesta producir una unidad más cuando se está a plena producción. Para un Generador Eléctrico el costo marginal es el aumento en sus costos por producir un kwh más y prácticamente igual al costo del combustible que gasta para producir ese kwh de más. En el MEM el costo marginal del sistema (también conocido como precio spot) es el incremento del costo total por kwh adicional demandado y coincide con el costo marginal de la máquina de mayor costo marginal que se encuentra entregando energía en el sistema en ese momento, pues esta máquina es la que debe proveer ese kwh adicional.

**Precio spot.** Es la valorización horaria de la energía comercializada, equivalente al costo marginal de la máquina que cubriría el próximo kw de incremento de la demanda, sobre la base del despacho realizado por CAMMESA.

**Precio potencia puesta a disposición.** Es un importe fijo abonado al generados, por el hecho de estar disponible, por cada MW generado durante las horas fuera de valle.

**Precio monómico.** Es la sumatoria del precio spot, el precio de potencia disponible y otros conceptos de menor incidencia económica (riesgo de falla, energía adicional, etc.). en definitiva, el precio monómico se presenta subdividido en las siguientes componentes:

- a) Componente relacionado a la energía, distinguiendo dentro de éste el correspondiente a los sobrecostos debidos a la utilización de combustibles alternativos al gas, los cargos pagados por la demanda excedente y otros conceptos establecidos en los Contratos Abastecimiento
- b) Componente relacionado a la potencia y reserva.
- c) Componente por cargos por utilización de la red de transporte.

**Generación de energía eléctrica - Central Piedra Buena**

Cuadro 3

Fuente: Pampa Energía S.A.  
y estimaciones CREEBBA

CONCEPTO	2009	2010	2011
Generación Neta (GWh)	2.390	2.646	3.434
Energía Comprada (GWh)	808	755	718
Total de Energía Vendida (GWh)	3.198	3.401	4.152
Precio Promedio (\$/MWh)	255,2	398,5	424,0
Margen Bruto Promedio (\$/MWh)	13,8	28,3	29,9
Ingresos por ventas (millones \$)	816,1	1.355,3	1.760,4
Valor agregado (millones \$)	33,0	74,9	102,7

<sup>3</sup>En rigor, habría que actualizar la cifra correspondiente a generación al año 2012 para arribar con mayor exactitud al valor agregado sectorial. No obstante, el 90% del mismo, se explica por la actividad de distribución que se encuentra debidamente actualizada, por lo que, en términos generales, se llega a un valor bastante preciso de la contribución sectorial del período.

millones de pesos, correspondientes a un total de energía vendida de 4.152 GWh, a un precio promedio de 424 \$/MWh. Asimismo, la empresa informó un margen bruto promedio de 29,9 \$/MWh para tal período. En base a estos datos y a la información de energía generada, comprada y vendida por la central, se estima que en 2011 el aporte neto del sector generación eléctrica fue de 102,7 millones de pesos (Ver Cuadro 3).

En resumen, considerando las actividades de generación y distribución de electricidad, se estima un valor agregado no inferior a los 1.315 millones de pesos para el año 2012 en la ciudad de Bahía Blanca<sup>3</sup>. ■

# Medicina prepaga en Bahía Blanca

En el país hay casi 570 empresas de medicina prepaga, y sólo 5 concentran más de la mitad de los afiliados.

En Bahía Blanca unas 9 empresas de medicina prepaga prestan servicios: 8 de ellas cuentan con sede local.

Con 53.500 afiliados en la ciudad de Bahía Blanca, el sector genera empleo para casi 200 personas.

Con el objeto de conocer la situación actual de las empresas de medicina prepaga en la ciudad de Bahía Blanca, el siguiente informe describe las actividades desarrolladas por el sector y sus principales características generales, finalizando con datos específicos para la ciudad de Bahía Blanca, como cantidad de empresas instaladas, número de beneficiarios, empleo generado y demás aspectos salientes de la actividad.

Las principales fuentes consultadas son la Superintendencia de Servicios de Salud de la Nación, la Asociación Civil de Actividades Médicas Integradas (ACAMI), la Asociación de Entidades de Medicina Prepaga (ADEMP), la Asociación de Clínicas, Sanatorios y Hospitales Privados de la República Argentina (ADECRA), la Cámara de Instituciones Médico Asistenciales de la República Argentina (CIMARA), la Asociación Argentina de Estudios de Administración Pública (AAEAP), sitios en Internet de las empresas del sector, consultas a referentes del sector, trabajos académicos elaborados sobre el tema de medicina prepaga y notas específicas elaboradas por publicaciones especializadas.

El estudio también presenta los nuevos desafíos a los que se enfrenta la medicina prepaga del país y la ciudad como consecuencia de la nueva legislación en la materia y las incorporaciones recientes al Programa Médico Obligatorio, próximos a reglamentarse en su totalidad. El incremento en la cartera de afiliados, la diversificación de actividades, el análisis detallado de los costos y las solicitudes de incrementos paulatinos de tarifas podrían ser las alternativas con las que trabaja el sector para atender los cambios impuestos en la estructura de costos. En el apartado específico para el sector en la ciudad de Bahía Blanca, se encontrará el estado de situación actual de las empresas con menciones acerca de la evolución de precios recientes y datos coyunturales de la actividad.

## El sector de medicina prepaga a nivel del país

**Antecedentes y definición.** El primer registro de experiencia similar a la actividad de medicina prepaga actual se remonta al año 1932, cuando el doctor Alejandro Schvarzer reunió a un grupo de médicos de distintas especialidades para conformar una entidad en la cual cada médico seleccionado aportaba sus propios pacientes y así se daba forma a una cartera unificada de abonados por una mínima cuota periódica. Desde allí puede reconocerse el origen de lo que luego se implementaría como medicina prepaga en Argentina.

Si bien no hay una definición unánime sobre el término, podría definirse a la medicina prepaga como el acto en el cual los asociados contratan voluntariamente un plan de

cobertura médica con una gama de servicios predeterminados, comprometiéndose por su parte a pagar sucesivamente una cuota periódica. Como contrapartida, la entidad prestataria del servicio debe administrar esos recursos, adjudicándolos a cada usuario de acuerdo con el tipo de plan que hubiese contratado y en el momento en que se produzcan los siniestros o eventos asegurados. Cada entidad establece su contrato de seguro médico que define las condiciones de la cobertura, la cuota y los requisitos exigidos. De esta manera, la medicina prepaga pareciera tener un funcionamiento similar al que tienen las compañías de seguro, comportándose como un “seguro contra enfermedades”. Sin embargo, el tipo de sistema que llevan a cabo, también puede asimilarse al funcionamiento que llevaban a cabo las ex Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP), dado que según referentes del sector, el 1% de la población del país insume el 33% del dinero destinado a salud, mientras que un 50% de la población sólo demanda el uso del 4,7% de esos fondos. Por ello, es muy importante que los jóvenes ingresen al sistema de prepagas u obras sociales, para que las personas mayores tengan coberturas.

El sector salud en Argentina cuenta con un abanico de entidades y organizaciones que se dedican a diversos aspectos de la actividad. En el país coexisten tres subsistemas de cobertura sin un marco general que pauté la articulación entre ellos: a) el subsistema público, que presta servicios mediante centros de atención primaria de la salud y hospitales; b) la seguridad social, que incluye las obras sociales sindicales, las provinciales y el Programa de Atención Médica Integral (PAMI), y c) el subsistema privado, compuesto por las prepagas y mutuales. Según datos del sector, de cada 10 personas, 4 acceden a los servicios públicos de salud, 4 tienen cobertura de obras sociales nacionales, 1 de obras sociales provinciales y, otra, de prepagas. Se estima que anualmente se gasta un 10% del PBI en Salud, de los cuales 3% corresponde a medicina privada.

**Regulación.** El sector pasó de estar prácticamente desregulado a situaciones de regulación parcial y posterior sanción de una ley específica para el desarrollo de estas prestaciones.

Desde mediados de los '90 se intenta dar una normativa general a las entidades de medicina prepaga. El sistema de cobertura comienza a ser parcialmente regulado en 1997 con la entrada en vigencia de la Ley 24.754. A partir de ese año, las empresas de medicina prepaga deben cubrir, como mínimo y en todos los planes que ofrezcan, todas las prestaciones previstas en el Programa Médico Obligatorio (PMO)<sup>1</sup>, cuyas características fueron fijadas en la Resolución 247/96 del Ministerio de Salud y Acción Social. Al año 2007 ya había 19 normas de orden nacional y 25 normas de orden provincial, pero aún no existía una ley que unifique los criterios de regulación. Si bien las primeras propuestas en Diputados son del año 1999, es finalmente en el año 2011 que se aprueba la ley de medicina prepaga 26.682, la cual ya cuenta con 2 decretos posteriores y 3 resoluciones que profundizan y/o aclaran normativas de la ley original. En forma resumida puede mencionarse que la ley 26.682 redefine el negocio de la medicina privada y regula la operatoria de las empresas del sector. La norma establece que el Estado, por medio del Ministerio de Salud, se reserva la potestad de autorizar y revisar los valores de las cuotas y las modificaciones que propusieren las empresas de medicina prepaga. En caso de solicitar incrementos en las tarifas, la Autoridad de Aplicación hará alusión al pedido cuando el mismo esté fundado en variaciones de la estructura de costos y razonable cálculo actuarial de riesgos. Respecto a las diferencias en los valores de las prestaciones, sólo se permite variación máxima de tres veces entre el precio de la primera y la última franja etaria prevista. Adicionalmente, la nueva ley define que los contratos entre las prepagas y los usuarios no pueden incluir períodos de carencia o espera para todas aquellas prestaciones que se incluyan en

<sup>1</sup>Según lo define la Superintendencia de Servicios de Salud, el Programa Médico Obligatorio (PMO) es una canasta básica de prestaciones a través de la cual los beneficiarios tienen derecho a recibir atenciones médico asistenciales. Las obras sociales y prepagas deben brindar las prestaciones del Programa Médico Obligatorio (PMO) y otras coberturas obligatorias, sin carencias, preexistencias o exámenes de admisión. Comenzó a aplicarse en 1996 y se amplió en 2002, obligando a las empresas a brindar prestaciones de atención primaria y secundaria, internación, tratamientos ambulatorios, odontológicos, psiquiátricos y de drogadicción, cubrir el Plan Materno Infantil, prótesis, medicamentos y tratamientos costosos como los de HIV o los oncológicos. A esto se suman tratamientos incorporados recientemente como la fertilización asistida, el cambio de sexo, los tratamientos y alimentos para celíacos, las cirugías reconstructivas como consecuencia de una mastectomía por patologías mamarias, entre otros.

el PMO. Las otras modalidades prestacionales y los tiempos previstos en el contrato como período de carencia, en tanto, deben estar claramente explicitados en el contrato y aprobados por el Ministerio de Salud. Además, las prepagas no podrán alegar una enfermedad preexistente o la edad como motivo para negar el ingreso de un nuevo afiliado al sistema. En el caso de las personas mayores de 65 años de edad, el Estado, a pedido de la empresa, definirá los porcentajes de aumento de costos según el riesgo para los distintos rangos etarios. Esta disposición es aplicable a los nuevos afiliados. Sin embargo, los usuarios mayores de 65 años, con antigüedades mayores a 10 años en la empresa, no serán susceptibles de aumento alguno ni de coseguro en virtud de su edad. Al momento, según referentes del sector, la ley está vigente pero aún no está 100% reglamentada por lo que existen algunas cuestiones que no se aplican todavía en la práctica debido a retrasos burocráticos del sistema.

Referentes del sector e investigadores académicos del sistema de salud del país, creen que la nueva ley se focaliza exclusivamente en los derechos del consumidor. Si bien el sistema está aún lejos de ser perfecto y posee inconvenientes, los usuarios han logrado contar con un gran número de derechos que, a criterio de las empresas de medicina prepaga, no pueden trasladarse en su totalidad al valor de las cuotas.

Una vez definidas a las entidades de medicina prepaga dentro de una ley, se creó una Comisión Evaluadora integrada por una abogada, un médico y un economista que tiene a su cargo la evaluación de los requisitos exigidos a las entidades de medicina prepaga para su inscripción en el Registro Nacional de Entidades de Medicina Prepaga (RNEMP), lo cual les permite luego funcionar como tal.

*Tipo de empresas.* Como se mencionó anteriormente, la medicina prepaga presenta ciertas características que hacen particularmente compleja la actividad regulatoria. En primer término porque comprende organizaciones de muy variada naturaleza tanto social como jurídica o económica. Existen, por ejemplo, entidades con y sin fines de lucro, obras sociales con sistemas de adherentes, prepagos sanatoriales, sociedades comerciales y mutuales, y prepagos gremiales que ofrecen coberturas integrales o de alguna especialidad en particular. La heterogeneidad también se refleja en la composición del capital accionario, la población que sirven, la realidad local en la que operan y el conjunto de prestaciones básicas que son objeto de aseguramiento. Sin embargo, como se verá en el apartado siguiente, las principales empresas del sector son entidades privadas que concentran la mayor parte del mercado.

*Concentración del mercado en principales empresas.* Según diversas notas periodísticas con base en consultoras de mercado, se estima que en la Argentina hay cerca de 570 empresas de cobertura prepaga, de las cuales 5 concentran más de la mitad de los afiliados. Luego de las nuevas regulaciones, los referentes del sector consideran que se agudizará la concentración del mercado. La pérdida de rentabilidad provocada por el congelamiento y regulación de tarifas de los últimos años hará poco viable el mercado para entidades pequeñas. Esto se observa en muchas compañías chicas que están buscando desprenderse de la cartera, tratándose éstas principalmente de grupos del interior del país con un promedio de 5.000 a 7.000 capitas. Las que sobreviven se caracterizan principalmente por estar integradas verticalmente y diversificar sus actividades hacia otros rubros como seguros de salud, seguros de riesgo de trabajo, seguros al viajero, actividades de turismo, organización de espectáculos y gimnasios. Independientemente de que cuenten o no con servicios propios, las empresas deben contratar los servicios de clínicas, sanatorios y profesionales independientes.

Respecto a la integración vertical, tener el sanatorio marca una diferencia pero, pese a los altos precios que se cobran por estadía, es muy difícil recuperar la inversión

inicial que es muy elevada. A esto se suma la complejidad y los riesgos en el manejo laboral y el hecho de que actualmente la oferta de sanatorios es relativamente amplia en Capital Federal, aunque en algunas localidades bonaerenses sí existen solo uno o dos sanatorios. Un riesgo adicional de contar con sanatorios es el temor a una nueva caída en el número de afiliados que revierta la situación que se vive al menos desde el año 2004. Cabe destacar que en la crisis del 2001 cayó casi un 20% el número de afiliados a prepagas.

Brevemente y con base en un estudio elaborado por la ADEMP, se estima que por cada 1.000 afiliados hay 3,5 empleos generados en la medicina privada, por lo que se estima que más de 16.000 personas desarrollan actividades en el ámbito de este sector de manera directa en Argentina, excluyendo a prestadores y considerando sólo lo que generan los afiliados voluntarios.

*Tipo y número de afiliados.* Con base en informes periodísticos sustentados en investigaciones de consultoras privadas y consultas a referentes del sector, junto con datos del Registro de la Superintendencia de Servicios de Salud, se obtuvieron las características de afiliación y el número aproximado de los mismos en el país.

En primera instancia puede decirse que existen dos tipos de afiliados a las empresas de medicina prepaga: por un lado, aquellos que han optado por contratar un seguro privado de salud, y por el otro quienes, por estar afiliados a una obra social que estableció un convenio de atención de su cartera con una cierta empresa de medicina prepaga, pasan a depender de la misma. Esta última modalidad de afiliación se incrementó aún más luego de la crisis del 2001, ya que para tener un mayor número de afiliados que permitiera distribuir mejor los riesgos y bajar los costos por persona, las prepagas, además de fusionarse entre sí, firmaron cerca de 150 contratos de concesión y gerenciamiento con obras sociales que delegaron la responsabilidad de la asistencia médica de sus beneficiarios estableciendo para ello un pago mensual per cápita. En muchos casos esos afiliados deben afrontar el pago de la diferencia entre el valor de la cuota y el aporte obligatorio. De este modo, las prepagas entraron a competir de manera indirecta en el sistema de las obras sociales, porque si bien los afiliados al sistema solidario no están autorizados a elegir una prepaga sí pueden cambiar de obra social, las cuales optaron por aliarse con prepagas para mejorar sus atractivos y ampliar su porción en un mercado que a simple vista continuó “cerrado”.

Las casi 570 entidades de medicina prepaga cuentan en Argentina, según cifras del Registro de la Superintendencia de Servicios de Salud, con casi 12 millones de beneficiarios, de los cuales la mitad, aproximadamente, son jóvenes, menores de 36 años. Este relevamiento incluye sociedades comerciales, mutuales, fundaciones, asociaciones civiles, obras sociales del personal de dirección y las que tienen planes de adherentes, complementarios o superadores. El alto número de beneficiarios se debe a que muchos afiliados de obras sociales sindicales derivan sus aportes a prepagas, tienen planes complementarios o contratan servicios parciales. Si no se considera a este tipo de beneficiarios, el número es sensiblemente menor superando los 4,6 millones de personas. Este subgrupo, esencialmente conformado por contratos directos, se trata de personas de ingresos medios/altos radicadas principalmente en Capital Federal y Buenos Aires, aunque también se destaca la participación de Santa Fe, Rosario, Córdoba y Mendoza.

Con la crisis de 2001/2002, el subsistema sufrió una pérdida de afiliados que recién comenzó a revertirse desde 2004, cuando se recuperó la cantidad de adherentes y volvieron a crecer los planes con mayores y mejores prestaciones. Buena parte de

los afiliados que se incorporaron en los últimos años a prepagas son clientes nuevos, algunos pocos migraron de compañías chicas y, desde que se desregularon las obras sociales (en el año 2000), subió el número de pacientes que redireccionan sus aportes laborales a la medicina privada. Junto al mercado de cápitas individuales, existe un mercado corporativo que contrata cobertura médica para sus empleados. Esto hace que una de las principales causas de bajas en las empresas de medicina prepaga sea los cambios laborales y que el crecimiento de las empresas del sector esté asociado al poder adquisitivo y la evolución del mercado del trabajo.

Por último, como característica de la actividad y del proceder de los afiliados, se menciona que los cuidados de salud no son iguales para todos los argentinos. La atención curativa predomina entre los más pobres y los cuidados preventivos son más frecuentes entre los sectores de mayores ingresos. Los hogares pobres, al actuar sobre la enfermedad, tienen un gasto de bolsillo relativamente mayor. Cabe recordar que el grupo de personas de menores ingresos utiliza principalmente los servicios públicos de salud o, de contar con algún empleo registrado, cuentan con una obra social sindical.

*Precios.* Vinculado con la regulación del sector se encuentra el valor de las cuotas cobradas a los afiliados por parte de las prepagas. Por la ley de la medicina prepaga, los aumentos de las cuotas deben ser autorizados por la Superintendencia de Servicios de Salud, previa presentación por parte de las empresas de un informe que justifique el incremento de los costos. Según las empresas del sector e informes elaborados por consultoras privadas, el sector suele realizar ajustes por detrás de la inflación (es decir, ajusta los precios después que los gastos) y el aumento de precios resulta sobre todo un desgaste en tiempo y esfuerzos. La inflación elevada, además, complica cualquier previsión de reserva técnica por la depreciación real que termina sufriendo esa reserva. Junto con la regulación y definición de las tarifas, se sumó el pedido de congelamiento de precios por parte de la Secretaría de Comercio Interior. Ello generó un desfasaje mayor entre ingresos y costos para las empresas del sector. Los últimos incrementos permitidos estuvieron por debajo de lo solicitado por las empresas de medicina prepaga. Éstas dicen que el congelamiento de sus cuotas depende de que las clínicas y sanatorios y también los profesionales no modifiquen sus aranceles y honorarios. De lo anterior se desprende que desde hace un tiempo las prepagas no son formadoras de precios, sino tomadoras de precios dependiendo esencialmente de las paritarias de los trabajadores del sector y de la actualización de los aranceles de los prestadores. El sector de clínicas sostiene que el grueso de sus gastos son salarios y que no pueden dejar de trasladar las subas salariales a los valores de los aranceles que pagan las prepagas, obras sociales o directamente los afiliados. Según informes periodísticos recientes, para el presente 2013 las empresas de medicina prepaga prevén pedir una autorización para subir sus cuotas alrededor de un 26% en dos etapas: un 15% para que rija entre julio y agosto y otro 11% hacia diciembre, en consonancia con los incrementos salariales que han otorgado.

En contrapartida a la solicitud de las empresas del sector, y con base en un informe periodístico elaborado según una investigación realizada por una consultora de mercado, el 40% de los contratantes del servicio de medicina prepaga no está de acuerdo con los incrementos que han sufrido las cuotas en los últimos años. Sin embargo, casi la mitad de los afiliados eligen a las empresas que poseen las cuotas más altas que concentran casi el 70% de la facturación total del sector. En relación a los motivos de elección de las empresas de medicina prepaga por parte de los afiliados, el 21% de los usuarios del país decidió la prepaga a contratar por la cobertura general que le ofrecieron, el 18% la recibe como beneficio laboral, el 14% señaló la cobertura en clínicas y sanatorios, el 13% se guió por referencias, el 11% por la calidad de los



profesionales médicos, el 8% por la relación precio-calidad y el 6% lo hizo por el precio de la cuota. El principal motivo de cambio de empresa de salud privada se debe a la rotación laboral, mientras que la imposibilidad de pago es el principal factor en el 20% de los usuarios que se vieron en la necesidad de migrar.

Por ende, hay una contraposición entre los precios que necesitan cobrar las empresas (y no se les permite) y la percepción de los afiliados respecto al valor de las cuotas y las prestaciones otorgadas. Para ello, se presenta posteriormente el análisis de costos de las compañías, las tendencias del sector y las dificultades que están afrontando en la actualidad.

*Costos.* Dentro de los costos de entidades de medicina prepaga y con base en un informe de la ADEMP se establecen 3 tipos de costos destacados de las empresas del sector. Por un lado se encuentran los gastos ambulatorios, dentro de los cuales se encuentran las consultas médicas, la medicación ambulatoria, el costo del diagnóstico por imágenes, los gastos de laboratorio, las consultas odontológicas, los gastos por rehabilitación, las emergencias domiciliarias, los gastos en concepto de salud mental y otras prestaciones ambulatorias. A esto se suman los costos por internaciones, tales como la internación de pacientes propiamente dicha, la anestesiología, las prótesis o implantes, la internación domiciliaria y otras prestaciones. Por último, se destacan los gastos de gestión, distribuidos en concepto de recursos humanos, gastos comerciales y administrativos de la empresa de medicina prepaga en sí. Estos últimos son el 20% aproximadamente del costo total. Del restante 80%, más de la mitad se destina a gastos ambulatorios y el resto a internación y otras prestaciones.

Desde el sector destacan que la cobertura de los eventos de salud de una población se costea de acuerdo a un cálculo actuarial de costos, que luego se traduce en precios y que requiere de dos premisas fundamentales: tanto el universo de personas a cubrir como los riesgos que se cubran deben ser limitados y conocidos. La falta de límites precisos de cualquiera de estas dos variables torna inviable la construcción de una ecuación de costos previsible y pone en riesgo la sustentabilidad de las empresas. Es por ello que la nueva ley impacta en el normal desempeño del sector. A esto se suma que en los últimos años todos los costos aumentaron. La paritaria de empleados es el detonante, ya que los costos salariales tienen una incidencia importante sobre el total y trae aparejados otros aumentos, por ejemplo de los prestadores. El avance de la tecnología también influye. En este sentido, las restricciones cambiarias y a las importaciones de equipamiento médico impactan en los costos previstos para empresas de medicina prepaga. La solicitud de incrementos en salarios sin una correspondiente compensación en aranceles también colabora en la concentración de mercado que se está llevando a cabo en el sector privado de salud.

*Margen.* Según referentes del sector, la medicina prepaga es un mercado en el que las compañías facturan mucho dinero y trabajan con un margen de rentabilidad muy bajo. Además, esa rentabilidad, la mayoría de las veces, se reinvierte casi en su totalidad. En los últimos años se requiere trabajar con una escala considerable sin mucho margen para improvisaciones. Las investigaciones de consultoras de mercado ubican a la rentabilidad del sector entre el 1% y el 3% de la facturación con base en la CIMARA y consultas a empresas de medicina prepaga. Esto se mantiene relativamente estable desde hace algún tiempo. La razón que explica esta estabilidad es que los aumentos de precios a los clientes son trasladados prácticamente en su totalidad al pago de los aranceles que fijan los prestadores, respondiendo, a su vez, a las variaciones de sus estructuras de costos vinculadas con la masa salarial de sus empleados. Las prepagas esperan que la nueva regulación merme todavía más los márgenes del sector.



*Tendencias del sector.* Con el objeto de completar el análisis, se presentan las principales tendencias del sector según referentes del sector:

- El gasto en salarios médicos y prestaciones tiene un peso creciente. Ello obliga a achicar el gasto no médico y lleva a que los salarios no médicos no sean particularmente altos. De allí que pueda comenzar a observarse cada vez más rotación del personal.
- Mientras que hace varios años el mayor número de afiliados estaba en las prepagas más baratas, hoy es exactamente al revés.
- La tasa de uso de las prepagas es sustancialmente más alta que la de las obras sociales. En las prepagas, el afiliado realiza, en promedio, entre 7 y 10 consultas médicas por año, mientras que los afiliados de las obras sociales hacen entre 2 y 4. Otra ventaja relativa de las obras sociales es que prácticamente no tienen clase pasiva (más cara de atender) porque ésta es atendida por PAMI.
- La facturación sectorial en los últimos años aumentó levemente, mientras que la rentabilidad se mantiene estable en niveles bajos o cae levemente.
- El envejecimiento poblacional de afiliados a prepagas es notorio, pasando de 33 años de edad promedio en 2004 a más de 41 años de promedio en 2010. A esto se adiciona que, según especialistas en la materia, las enfermedades crónicas asociadas con la vejez y con los hábitos de vida poco saludables están ganando terreno como causas de enfermedad y mortalidad.
- Para las empresas del sector existe un desafío vinculado con la comunicación: el afiliado en general no es consciente de lo que vale la medicina en el mundo y está convencido de que paga un servicio caro, en función de los recursos con los que cuenta, cuando la prestación en la Argentina, según especialistas de la actividad, es más amplia que en muchos de los países desarrollados en materia de cobertura.
- La medicina prepaga no tiene subsidios ni desgravaciones impositivas y se financia exclusivamente con los recursos de las cuotas. Por ello, la cuestión tributaria es un eje de discusión para la salud privada. Alivianar la carga impositiva que grava al sector y recae sobre los afiliados, en alusión al IVA del 10,5% que tributan las cuotas, podría ser un primer indicio de corrección en precios para los afiliados. También es motivo de protesta la aplicación en el sector del impuesto a los créditos y débitos bancarios apelando que el Poder Ejecutivo tiene la facultad de eximir total o parcialmente a algunas actividades específicas que por la modalidad de sus operaciones deben hacer uso acentuado de cheques, siendo su margen de utilidad reducido en comparación con el tributo, lo que implica que la carga tributaria resulte elevada y tenga una ponderación importante dentro de la estructura de gastos de las empresas.
- Según CIMARA, la tasa de consultas subió en los últimos años y, por afiliado, duplica a la de países desarrollados. En parte, porque los médicos tienden a encargar una batería de estudios para cubrirse de posibles juicios de mala praxis y, también porque los propios afiliados perciben que pagan un servicio caro y optan por usarlo. Esto resulta compatible con la percepción de la Federación de Obras Sociales de Personal de Dirección quienes apuntan a la judicialización y a la “inflación médica” como algunos de los temas que complican a las empresas de salud.

- Cada año, al menos el 10% de los afiliados a las empresas de medicina prepaga se pasa a un plan de salud más barato por los aumentos de las cuotas. En general, la gente opta por planes cerrados, sin reintegros, con copagos (los afiliados tienen que comprar bonos para atención médica en consultorio y domiciliaria) y con una lista fija de profesionales y clínicas para atenderse. De esta manera, se impone el pase a planes cerrados, con los servicios básicos y sin confort.

*Principales dificultades.* Como resumen de lo presentado anteriormente y dadas las características salientes del sector de medicina prepaga, se mencionará brevemente que el mismo se encuentra ante una serie de dificultades por superar:

- Unos de los principales problemas a abordar será cómo cubrir al sector de las personas con enfermedades preexistentes, porcentualmente mínimo pero de gran incidencia, sin desfinanciar al resto. En la misma dirección se encuentran los casos de personas mayores a los 65 años. Es decir, la discusión claramente no pasa por no hacer frente a los problemas de salud de la gente, la discusión es cómo.
- La inclusión de nuevos tratamientos dentro del PMO sin considerar las fuentes de financiamiento es visto por las empresas del sector como una irresponsabilidad por parte de las autoridades. Sólo como para reflejar alguna de estas cuestiones en números, puede decirse que para el caso en que las obras sociales y prepagas deben cubrir parte del costo de los alimentos libres de gluten que deben consumir los celíacos por indicación médica, según una resolución del Ministerio de Salud, se estima que en Argentina hay unos 500.000 pacientes celíacos. A esto puede sumarse la reciente ley de fertilización asistida que obliga a hospitales públicos, obras sociales y prepagas a cubrir los costos de todos los métodos y técnicas de fertilización asistida, tanto de baja como de alta complejidad. En este caso, se estima que hay 600.000 parejas con problemas para concebir en nuestro país.

Dado todo lo anterior, la ecuación del negocio se presenta algo complicada: incremento en costos (salarios e insumos), mayor número de prestaciones y mayores derechos para los afiliados, todo ello junto con tarifas reguladas, siendo precio-aceptantes.

Según personas vinculadas a las actividades de salud, el principio de las soluciones a muchos inconvenientes que presentan estas actividades en el país debería ser una Ley Nacional de Salud para superar la atomización existente del sistema sanitario argentino. Una ley marco que defina qué deben hacer el Gobierno nacional, los provinciales y los municipales, las obras sociales, las prepagas, los hospitales y los centros ambulatorios sería clave para organizaciones que prestan servicios y para los usuarios del sistema.

## Prepagas en Bahía Blanca

*Empresas.* Ubicadas en o cercanas al microcentro bahiense se encuentran ACA Salud, Bamed, Federada Salud, Galeno, Medifé, Omint, OSDE y Swiss Medical, a las que se suma Medicus, sin sede local, pero tomando como intermediario a la obra social ASE Nacional. Por lo tanto, en la ciudad de Bahía Blanca desarrollan actividades de medicina prepaga unas 9 empresas de importancia a nivel país. De las mismas se identifican 1 entidad cooperativa de salud, 1 mutual, 1 obra social de personal jerárquico que también cuenta con afiliados voluntarios y 6 empresas de capital

accionario privado de medicina prepaga. Al igual que lo acontecido a nivel país, las empresas locales diversifican las actividades de medicina prepaga combinándolo con turismo, asistencia al viajero, seguros de riesgo de trabajo y en algún caso, con la actividad de farmacia. Ninguna de ellas cuenta con sanatorio en la ciudad por lo que deben tercerizar las prestaciones contratadas localmente.

Se estima que entre las 8 empresas que cuentan con sede local se emplea a unas 200 personas de la ciudad de Bahía Blanca, lo que genera una masa salarial anual superior a los 20 millones de pesos. Cabe destacar que los salarios del sector se enmarcan en empleados de comercio (SEC) o en sanidad (FATSA) mientras que algunos permanecen fuera de convenio.

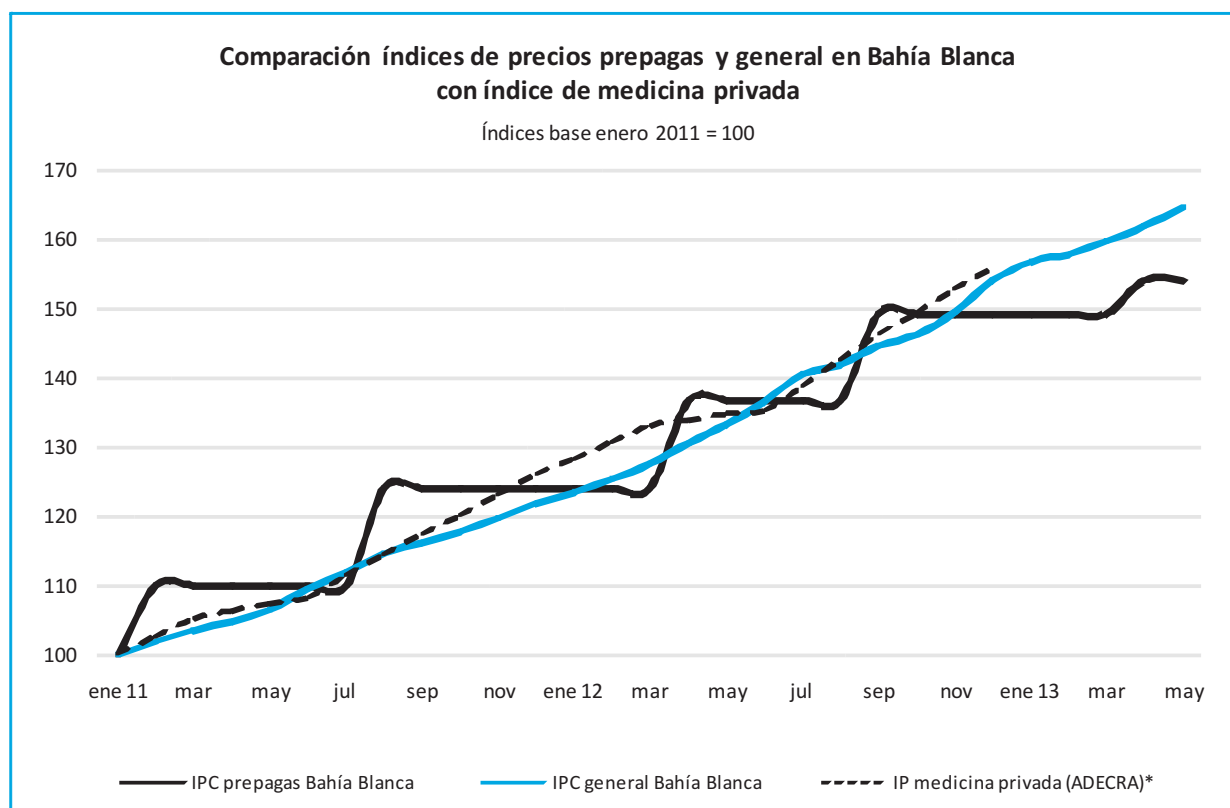
*Afiliados.* Se estima que las prepagas locales trabajan con más de 63.000 afiliados en total, siendo unos 53.500 los radicados en la ciudad de Bahía Blanca. Esto representa un 18% de la población total de la ciudad, número que está algo por debajo del evidenciado a nivel país (28%). Según consultas a referentes del sector en la ciudad, se estima que sólo un 35% de esos 53.500 afiliados es voluntario, mientras que el restante 65% se encuadran dentro de los desregulados o vinculados a convenios laborales de obras sociales que canalizan sus beneficiarios hacia las empresas de medicina prepaga. Traducido en números, unas 18.500 personas realizarían contratación directa con prepagas mientras que 35.000 lo harían por otros medios no directos. Los representantes de las empresas comentaron que en general la percepción de los usuarios respecto a los servicios brindados por las compañías de medicina prepaga en la ciudad es muy buena, situación que se convalida con el incremento año tras año de las cápitas ingresadas en cada una de ellas. En particular, destacaron que si bien a veces pueden manifestar que las cuotas son algo elevadas o no resulta de agrado el incremento de las mismas, el servicio se termina de valorar al momento de tener que utilizarlo y obtener buenas respuestas por parte de las empresas. Para los casos en que la cuota se vuelve algo elevada, los afiliados deciden pasarse a planes con menor cobertura o, en situaciones extremas, desafiliar a las personas de edad intermedia de la familia permaneciendo con los planes de los integrantes de menor edad.

*Planes y cuotas.* Las 9 empresas con prestación en la ciudad ofrecen diversos planes de cobertura ubicándose en 3, 4 o 5 variedades según sea el caso. Si bien las combinaciones son diversas, según la edad, la antigüedad, si es o no voluntario, si incorpora o no grupo familiar, etc., todas las empresas ofrecen planes que van desde un plan inicial a uno mucho más completo, diferenciándose principalmente en especialidades y médicos ofrecidos, topes de reintegro y prestaciones otorgadas, entre otras cuestiones más específicas. Según consultas a referentes del sector en la ciudad, el valor promedio de los planes al año 2013 se estima en unos 800 pesos, siendo muy amplia la diferencia entre las distintas empresas debido a que algunas lo ubican en torno a los 500 pesos mientras que otras superan los 1.000. En ello, según comentan, tiene mucha incidencia el número de cápitas que no sean directas, ya que al ser planes para empresas o en convenio con obras sociales, los montos son bastante inferiores al de una cobertura directa. En el caso de una cobertura voluntaria a una persona de 30 años sin enfermedades preexistentes los planes iniciales se ubican entre los 400 y los 900 pesos, mientras que en un plan con cobertura tope, entre 650 y 3.900 pesos. Las diferencias en valor radicarían en los alcances de las coberturas, reintegros otorgados y especialidades e intervenciones incluidas, principalmente.

Por consultas a referentes locales y con base en informes periodísticos realizado según datos de consultoras de mercado, se estima que el gasto por afiliado en “sinistros” es un 70% u 80% de la cuota promedio abonada. Es decir que de cada 100 pesos de ingresos, 80 se destinan a las funciones de cobertura médica.

En el Gráfico 1 se observa la evolución de precios de las prepagas, la medicina privada y los precios en general. Al comparar la evolución de precios de prepagas respecto al índice de precios general de Bahía Blanca, ambos según datos de consultoras privadas de la ciudad, se observa que en los últimos meses las prepagas han ido logrando ajustes en sus cuotas que les permitieron solventar el incremento de costos de la actividad, pero a partir del aumento de fines del año 2012, el ajuste quedó por debajo del IPC general, a pesar de un leve aumento posterior a principios del corriente año 2013. La variación acumulada entre enero del año 2011 y mayo del año 2013 es de un 54% de incremento para las prepagas y de un 65% de aumento para el IPC general. Con el objeto de mostrar un índice adicional que refleje aún más la evolución de precios de insumos del sector de prepagas, se incorpora en el gráfico el índice de precios de la medicina privada elaborado por ADECRA, quien incluye para su cálculo los costos laborales, los insumos médicos, los insumos no médicos, los servicios públicos y las inversiones. Los datos llegan hasta diciembre del año 2012 y aún no hay valores disponibles para el año 2013. El comportamiento del índice de prepagas con respecto al de medicina privada es similar al evidenciado por aquel versus el IPC general, logrando superarlo por momentos pero quedando rezagado con posterioridad. A pesar de no contar con los datos para el año 2013 del índice de precios de medicina privada, según ADECRA al primer trimestre del presente año los insumos médicos se incrementaron un 11%, los insumos no médicos casi un 8%, los servicios públicos un 3% y los costos laborales un 2%, lo que da cuenta de aumentos en los componentes que se utilizan para elaborar dicho indicador de precios, por lo que cabría esperar que la tendencia sea al menos similar al IPC general.

Gráfico 1



\* Los datos de ADECRA al 2013 no están disponibles

*Coyuntura del sector y principales dificultades.* Las empresas del sector consultadas mencionaron que la situación general reciente de sus empresas está en niveles

buenos. El nivel de ventas se mostró algo dispar, siendo que para algunas de ellas ha mejorado, mientras que otras empeoraron o en algunos casos se mantuvieron de manera similar a los meses pasados. En términos interanuales, la mayoría de ellas indicaron encontrarse en una situación mejor que lo acontecido hace un año atrás. Sin embargo, en lo que respecta a expectativas futuras para su sector, las respuestas son variadas. Mientras algunos creen que el futuro del sector será mucho mejor por la continua incorporación de cápitás, otros estiman que permanecerá igual e incluso que podría empeorar, dadas las nuevas condiciones establecidas luego de la ley de prepagas mencionadas y las recientes incorporaciones al PMO. Por otra parte, con respecto a las expectativas generales de la economía, en su mayoría se mantienen cautas expresando que todo podría seguir igual, aunque en algún caso creen que la situación general podría empeorar levemente a futuro. Por último, se destaca que según las empresas consultadas, el sector habría incorporado nuevos empleados ya que si bien en algunos casos el plantel de personal no ha variado, en otros expresan un incremento del mismo.

Consultados sobre los plazos de pagos a prestadores (médicos en general, farmacias, etc.) se observa que en general el plazo promedio se encuentra entre los 30 y 60 días, aunque existen prepagas que ratifican que sefectúan sus pagos en un plazo menor.

Para finalizar se consultó acerca de las dificultades con las que se enfrenta la actividad de medicina prepaga en términos generales y en la ciudad de Bahía Blanca de manera específica. Allí surgió nuevamente el PMO con sus nuevas incorporaciones, las cuales no son cuestionadas pero permanece en la incógnita el financiamiento de las nuevas prestaciones. A esto suman menciones respecto al criterio de selección de atenciones dentro del PMO. Más concretamente, se han incorporado tratamientos estéticos cuando aún no hay tratamientos oncológicos dentro del PMO que solicita la ley que sea cubierto. Con referencia al ámbito local, se presentan dificultades presentes, que se incrementarán a futuro, respecto de la infraestructura hospitalaria. El número de “camas” (indicador con el que se mide este tipo de servicios de salud) resulta algo insuficiente para la demanda local y regional de atenciones. Por último, expresaron que los requerimientos burocráticos que deben llevarse a cabo desde la atención de un afiliado hasta el cobro final del prestador podrían ser agilizados para mejorar la imagen positiva de las prepagas ya que a fin de cuentas el beneficiario le reclama a la prepaga ante cualquier inconveniente. En estos casos una de las menciones más frecuentes es el plus monetario adicional que algunos prestadores solicitan a los clientes, a pesar de contar con alguna de las prepagas de mejor prestigio del país. ■

Cuadro resumen medicina prepaga en Bahía Blanca

Cuadro 1

DATO	VALOR	OBSERVACIONES
Empresas	9	8 con sede local y 1 trabajando por intermedio de una importante obra social de alcance nacional
Afiliados	53.500	
<i>Voluntarios</i>	18.500	
<i>Otros</i>	35.000	
Participación de afiliados en población total	18%	Año 2013
Cuota promedio aproximada (\$)	800	Año 2013
Gasto promedio por afiliado / cuota promedio por afiliado	80%	
Empleo directo generado	200	
Masa salarial anual estimada (millones \$)	20,5	
Planes diferentes ofrecidos por empresa (promedio)	4	Entre 3 y 5

## Aporte del complejo petroquímico a la economía regional durante 2012

■ Las exportaciones de los productos elaborados localmente representan más del 60% de las exportaciones de petroquímicos del país.

■ Se estima que, durante 2012, el aporte directo de las empresas nucleadas en AIQBB fue del orden de los 380 millones de pesos.

■ Las cargas petroquímicas aportaron la masa crítica inicial que requerían los buques portacontenedores para ingresar al puerto local.

El complejo petroquímico local es uno de los más importantes del país por lo que, normalmente, el aporte que su actividad realiza a la economía de Bahía Blanca y la región es objeto de estudio. En esta oportunidad, se actualizan los indicadores de impacto a nivel nacional, como es el caso del volumen de producción del total de la industria, las exportaciones e importaciones y, en particular, se analizan las transferencias efectuadas a la economía regional tanto en forma directa como indirecta, el efecto sobre el empleo y el impacto sobre transporte marítimo en 2012.

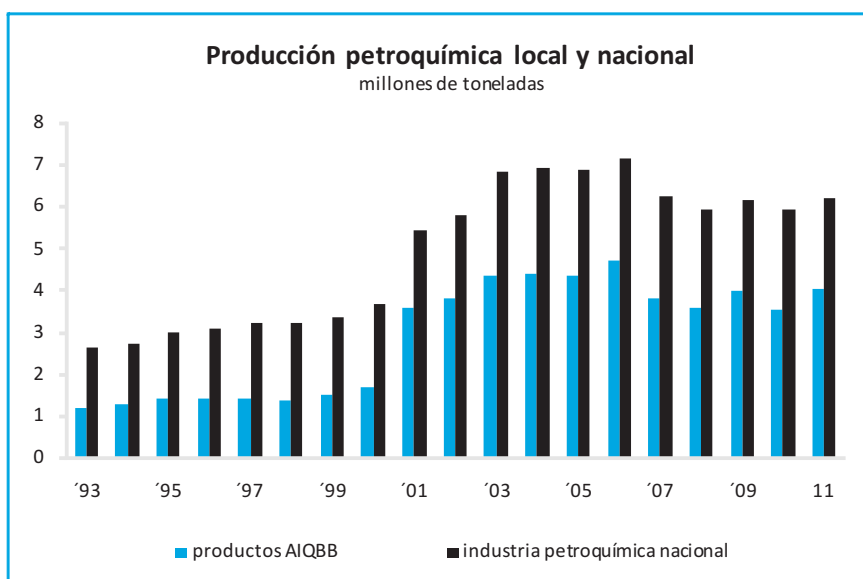
### Producción y balanza comercial

De acuerdo a las últimas estadísticas disponibles del Instituto Petroquímico Argentino durante 2011 se produjeron en el complejo petroquímico local algo más de 4 millones de toneladas, lo que representa el 65% de la producción nacional de productos petroquímicos. Estas cifras ponen de manifiesto la importancia que tiene el complejo emplazado en Ingeniero White para la industria argentina.

Luego de las expansiones observadas entre los años 2000 y 2002, momento en el que las plantas locales que ya estaban radicadas prácticamente duplicaron su capacidad productiva y además se instalaron nuevas industrias, la producción petroquímica nacional tuvo una fuerte expansión. La trayectoria de la elaboración de petroquímicos que se presenta en el Gráfico 1 confirma esta apreciación. Allí se observa que, luego de las expansiones, la tendencia fue claramente creciente hasta el punto en que comenzaron los problemas de abastecimiento de gas natural, principal materia prima de esta industria, situación que impactó negativamente sobre los volúmenes elaborados tanto local como a nivel nacional.

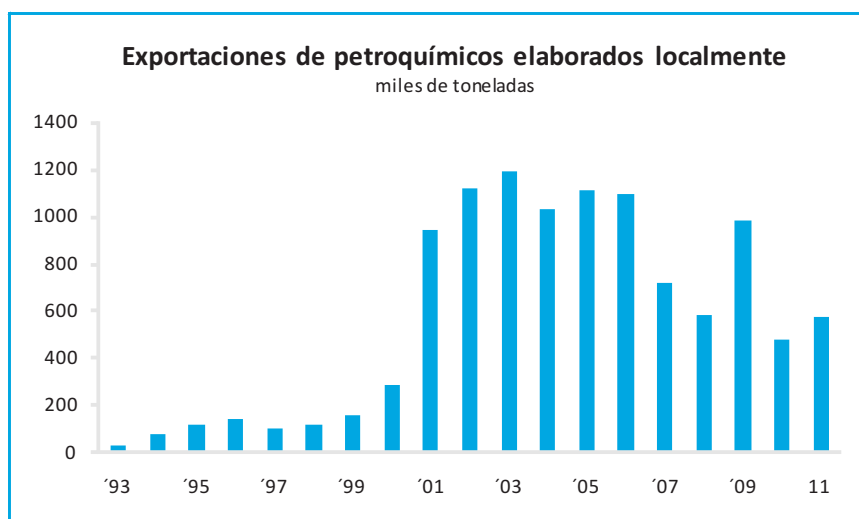
El incremento en la capacidad de producción también tuvo un impacto fuertemente positivo sobre el saldo comercial de los productos petroquímicos. Al aumentar la producción, se redujeron notablemente las necesidades de importación de productos del sector y se ampliaron las posibilidades de exportar saldos hacia otros países. En el Gráfico 2 se observa la evolución de las exportaciones de los productos elaborados en las plantas que componen la AIQBB. Es notable el incremento registrado a partir del año 2001 y la alta participación que tienen las exportaciones locales en comparación

Gráfico 1



con el total de exportaciones petroquímicas del país. Puntualmente, en 2011 (último dato disponible), se exportaron algo de 580 mil toneladas de petroquímicos elaborados en el complejo local lo que representa más de 60% de las exportaciones nacionales del sector y significa un ingreso de 600 millones de dólares para el país.

Gráfico 2



En el Cuadro 1 se resume la información relacionada con el intercambio comercial del sector, tanto a nivel nacional como en el caso de los productos elaborados en el partido de Bahía Blanca. Entre 2000 y 2011, las exportaciones de la industria petroquímica nacional se incrementaron un 20% mientras que en el caso de los productos elaborados localmente el aumento fue del 100%. Con respecto a las importaciones, en el mismo período las compras de petroquímicos al exterior en todo el país cayeron un 5%, mientras que las importaciones de productos elaborados en el complejo local disminuyeron casi un 20%. Esto demuestra el aporte en la reducción de importaciones y el incremento en las ventas al exterior.

	Exportaciones			Importaciones		
	2000	2011	Var.	2000	2011	Var.
Industria petroquímica	787	942	20%	2.471	2.343	-5,20%
Productos complejo local	288	578	100%	996	802	-19,50%
Participación local	36%	61%		40%	34%	

Cuadro 1

## Impacto económico

El aporte del sector petroquímico local a la economía se mide a través del valor que agrega anualmente, el que, en términos muy simplificados, resulta de la diferencia entre el valor de las ventas y el de las compras de insumos intermedios por parte del sector. Su evolución en el tiempo puede observarse en el Gráfico 3, donde claramente se aprecia una tendencia creciente desde las ampliaciones y nuevas radicaciones en 2002 hasta 2005 (donde es máxima la diferencia entre ventas y consumos intermedios), mientras que posteriormente decrece hasta 2008, año a partir del cual se estabiliza. En 2012, el valor agregado total del complejo fue cercano a los 4 mil millones de pesos.

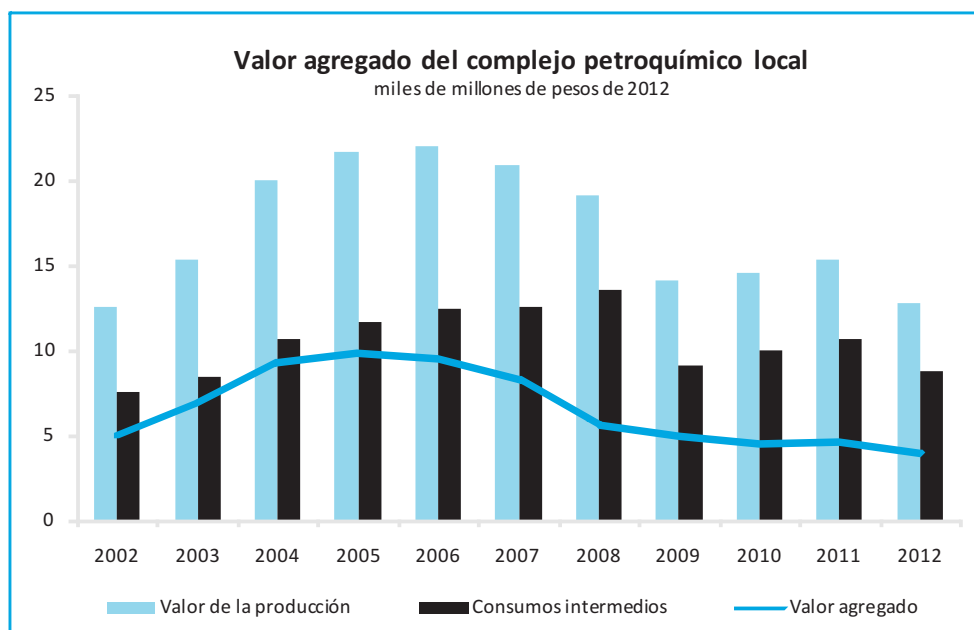
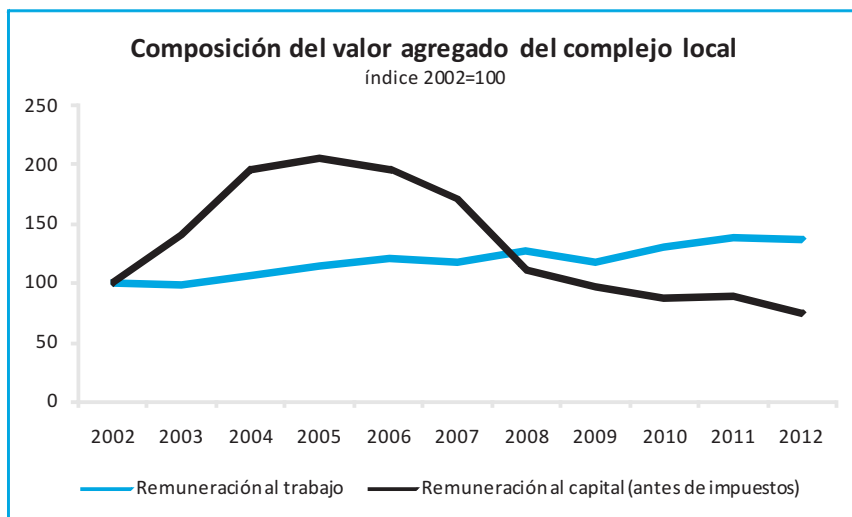


Gráfico 3

El valor agregado es la suma de la remuneración a los factores de producción, es decir la retribución al trabajo empleado directamente por las plantas durante el año y al capital invertido. Si se toma un índice con base 2002 para describir la trayectoria de la remuneración al trabajo y la remuneración al capital (antes de impuestos) puede observarse que la retribución al factor trabajo muestra una tendencia creciente en el tiempo con un aumento del 37% entre puntas. Por el contrario, la remuneración al capital exhibe un notable aumento entre 2002 y 2005, mientras que luego cae continuamente con mayor énfasis hasta 2008. La reducción total en los últimos diez años es del 26% (ver Gráfico 4).

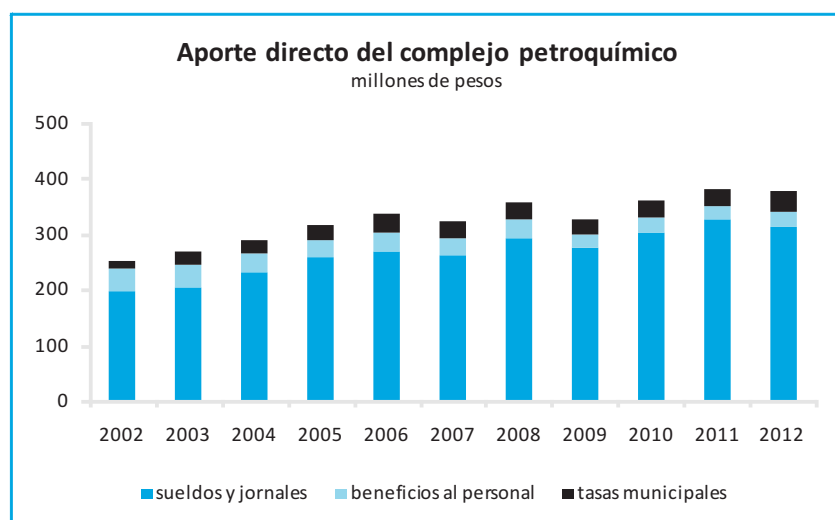


Gráfico 4



Una proporción del valor agregado se transfiere a la economía de Bahía Blanca y su región. Está compuesta por la remuneración a los trabajadores que residen en Bahía Blanca y son empleados directamente por las empresas y por el pago que efectúan las mismas al municipio local en concepto de tasas y contribuciones. De acuerdo a las estimaciones para 2012, las empresas que integran a la AIQBB pagaron remuneraciones y beneficios al personal por un monto cercano a los 340 millones de pesos, mientras que por tasas y contribuciones desembolsaron algo de 40 millones de pesos. En síntesis, el complejo transfirió a la economía regional algo de 380 millones de pesos en forma directa. En el Gráfico 5 se representa la trayectoria del aporte directo a lo largo del tiempo medido en pesos constantes de 2012. Allí se observa que las transferencias son crecientes, más allá de los vaivenes ya descriptos en la evolución del valor agregado.

Gráfico 5



Además del mencionado impacto directo, existen también otra clase de transferencias que se consideran impacto indirecto de la actividad petroquímica. Es el caso de las compras que hacen las empresas petroquímicas a proveedoras de bienes y contratistas de servicios, que son necesarias para la concreción de los procesos productivos del complejo. Aproximadamente gastan 600 millones de pesos al año en

dichos conceptos, con lo cual, la suma del aporte directo e indirecto sería de orden de los mil millones de pesos anuales.

## Efecto sobre el nivel de empleo

Dado que la mayor parte de las transferencias hacia la economía regional viene dada por los pagos de remuneraciones a los trabajadores, resulta interesante puntualizar cuál es el impacto que produce la actividad petroquímica sobre el nivel de empleo en Bahía Blanca.

De acuerdo a consultas efectuadas a las empresas, en 2012 el plantel de personal afectado a las plantas locales fue de 1.200 personas aproximadamente. Si se tiene en cuenta que, de acuerdo a los últimos datos disponibles de la Encuesta Permanente de Hogares realizada por INDEC, existen algo de 139 mil empleados en Bahía Blanca, se deduce que las cuatro empresas que componen la AIQBB emplean el 0,8% del total de empleos bahienses. De los 139 mil empleados locales aproximadamente 16 mil trabajan en el sector industrial, de modo tal que las empresas petroquímicas emplean más del 7% del empleo industrial de la ciudad.

Si a esta información se añade el gasto en remuneraciones que efectúa el sector, se concluye que las empresas gastan algo de 340 millones al año para remunerar cerca de 1.300 empleados, lo que pone de manifiesto que los salarios que paga el sector se encuentran muy por encima de promedio de la economía de Bahía Blanca, e incluso de la industria en general.

Además de los empleados que directamente contratan y remuneran las empresas petroquímicas emplazadas en Ingeniero White, existe también un efecto indirecto sobre el nivel de empleo de la región. De acuerdo a las estimaciones realizadas, existirían algo de 5.500 trabajadores vinculados indirectamente a la actividad del complejo petroquímico local, ya sea prestando servicios dentro de las plantas a través de las contratistas o bien fuera de las mismas pero en actividades que de alguna forma se asocian al sector.

## Diversificación del transporte marítimo

Los volúmenes de producción elaborados en el complejo petroquímico local necesariamente deben ser transportados hacia otros destinos, por lo que la ampliación del polo también ha generado un significativo impacto sobre el sector transporte, fundamentalmente marítimo.

En el Cuadro 2 se observa la participación de buques con cargas petroquímicas sobre el total de buques en los puertos locales. Según las estadísticas del Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca en 1998 los buques que transportaban cargas petroquímicas representaron el 26% del total, mientras que 2012 dicho porcentaje se incrementó hasta alcanzar el 35%.

Quizás, el aporte más significativo de la actividad petroquímica al puerto de Bahía Blanca tenga que ver con el transporte de contenedores. Tradicionalmente, el puerto local se caracterizó por ser granelero transportándose principalmente granos,

Cuadro 2

## Participación de buques con cargas petroquímicas

Tipo buque	1998	2012
Fertilizantes	14	48
Cisterna (tanques)	95	226
Portacontenedores	6	43
Gaseros	115	97
<b>Buques polo petroquímico</b>	<b>230</b>	<b>414</b>
Total de buques puerto	879	1.187
<b>% sobre el total del puerto</b>	<b>26%</b>	<b>35%</b>

oleaginosas y combustibles. A partir de la ampliación en la capacidad productiva del complejo y de la radicación de nuevas actividades productivas, las empresas del sector comienzan a impulsar activamente el transporte de sus mercaderías a través de contenedores.

Para que el ingreso de los buques portacontenedores al puerto local se justifique desde el punto de vista económico, fue necesaria la consolidación de una masa crítica de mercadería. Las cargas petroquímicas contribuyeron fuertemente al desarrollo del transporte por contenedores en el puerto local en la medida que aportaron la masa crítica inicial. De hecho, los primeros embarques por el puerto local bajo esa modalidad fueron exclusivamente de productos elaborados por el complejo.

Con el paso del tiempo, al regularizarse el ingreso de líneas marítimas de buques portacontenedores, se fueron consolidando otro tipo de cargas por lo que la participación relativa de los productos petroquímicos en el total de mercadería transportada por contenedores desciende, aunque su volumen transportado es mayor. La disminución en la participación de los petroquímicos demuestra la contribución que hizo el sector a la diversificación de las cargas por contenedores. En el Cuadro 3 se pueden ver las principales cargas por contenedor en los últimos años. ■

## Principales cargas en contenedores

Cuadro 3

En toneladas

Producto	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PVC	43.283	44.259	48.571	48.837	41.597	29.899	29.854	45.742	31.772	37.701	54.306
Harina		6.477	11.475	18.856	25.350	41.435	46.825	49.897	48.685	44.561	33.657
Frutas y hortalizas			2.077			2.597	56.471	55.054	9.146	13.118	12.552
Alfalfa											26.722
Polietileno		8.360	11.598	6.209			1.619	7.210	23.893	37.643	21.693
Soda cáustica	2.416	5.507	6.096	4.255	2.423	2.089	2.175	1.352	1.681	900	0
Pescado					3.194	976	3.341	4.441	2.706	32.068	2.935
<b>TOTAL</b>	45.816	65.594	81.769	78.330	73.037	77.006	141.114	165.948	119.671	202.445	196.244
<b>Petroquímicos</b>	45.699	58.126	66.265	59.301	44.020	31.988	33.648	54.304	57.346	76.244	75.999
<b>Part. petroquímicos</b>	<b>100%</b>	<b>89%</b>	<b>81%</b>	<b>76%</b>	<b>60%</b>	<b>42%</b>	<b>24%</b>	<b>33%</b>	<b>48%</b>	<b>37%</b>	<b>39%</b>

## El agro en otras latitudes: análisis comparativo regional

Mientras que en el extranjero se obtienen cerca de 680 mil terneros con algo más de 720 mil vacas, a nivel local se alcanza una cantidad cercana a 750 mil, pero a partir de 1 millón de vacas.

Al trazar equivalencias se observa que existe una generación de valor por unidad de producto un 120% superior en el estado extranjero, aspecto que demuestra la existencia de algunas distorsiones a nivel local.

En el informe se demuestra que en realidad lo que hace inferior a una región no son sus características productivas, sino el entorno que la rodea respecto a las condiciones generales.

En la mayoría de los análisis económicos sectoriales, el sudoeste bonaerense se presenta en términos relativos en una condición de inferioridad respecto a otras regiones desde un punto de vista productivo, llevando esto de alguna manera a subestimar su capacidad productiva. En definitiva este aspecto característico de la región es real, pero no por esta razón debería ser considerada una zona que presente inviabilidad productiva por definición. Menos aún a partir de las conclusiones que se obtendrán a continuación.

El presente informe muestra aspectos característicos de otras regiones con similares sistemas de producción, pero que funcionan en un contexto económico-social completamente distinto al existente a nivel regional. Lo anterior se sustenta en la presentación de información sectorial referida a una región de los Estados Unidos de América en donde la producción agropecuaria es comparable con la del sudoeste bonaerense. Los datos se expresan en términos comparativos para el año 2011 con el objeto de poder establecer similitudes y diferencias entre regiones y al mismo tiempo obtener conclusiones que permitan interpretar ambas realidades. Dado que la actividad ganadera bovina representa en esa región el 60% del valor de la producción agropecuaria y por ende la disponibilidad de información es mayor, la comparación entre ambas regiones hace énfasis en esa actividad.

A partir del análisis comparativo, se pretende demostrar en el siguiente informe que las limitaciones productivas naturales que caracterizan al sudoeste bonaerense, no deberían representar una barrera para el desarrollo económico y que los verdaderos obstáculos se encuentran en aspectos que exceden las condiciones agroecológicas de la región. El potencial de producción agropecuario a nivel local es lo suficientemente alto como para generar los recursos suficientes capaces de lograr un nivel de desarrollo equiparable a los máximos estándares, en base a experiencias mundiales como las presentadas a continuación.

### Indicadores: análisis comparativo

Los indicadores considerados expresan las principales características de ambas regiones. En el Cuadro 1 se muestran las que definen sus perfiles productivos, por otro lado cifras que reflejan aspectos sociales como así también el valor de la producción

generada sectorialmente. La ubicación geográfica de la región extranjera considerada como referencia y sus características climáticas, expresan una limitante natural que ubica a esa zona en una posición inferior respecto a las posibilidades productivas del sudoeste bonaerense. A pesar de esta condición, presenta resultados productivos muy aceptables en términos relativos teniendo en cuenta estas restricciones. Las reducidas precipitaciones anuales (350 mm), parecieran no ser una barrera para el desarrollo productivo en esas latitudes, en donde además durante la estación invernal las condiciones extremas llevan a que deban diseñar sistemas eléctricos para derretir el agua congelada y los animales puedan disponer de ella con facilidad. Este ejemplo es citado para demostrar las condiciones climáticas extremas en las que se produce en esa región, algo que en el sudoeste bonaerense no sucede.

Las evidentes limitaciones productivas que presenta la región extranjera considerada como referencia, producto de sus características climáticas, determinan que a partir de una superficie superior a las 12 millones de hectáreas, se cultiven con trigo, cebada y maíz solamente 140 mil hectáreas, mientras que a nivel local se superan las 1,3 millones de hectáreas cultivadas con esos cultivos. La cantidad de explotaciones se acerca a las 11 mil y la superficie promedio es de 1100 hectáreas. A nivel local la cantidad de explotaciones es superior a las 6 mil y la superficie media cercana a las 850 hectáreas. El stock bovino era durante el periodo de referencia de 1,36 millones de cabezas bovinas. A nivel local este indicador alcanzó las 2,6 millones de cabezas.

El stock ganadero de la región foránea representaba en el periodo de referencia exactamente la mitad del existente a nivel regional, a pesar de tener más del doble de superficie que en el sudoeste bonaerense. Esto subscribe lo mencionado anteriormente respecto a las limitaciones productivas que la caracterizan. No obstante esto, el valor de la producción ganadera en términos comparativos es sustancialmente superior al obtenido a nivel regional, dado que por cada existencia se genera un valor bruto de producción un 50% superior al generado a nivel regional (dato que surge del cuadro 1 a partir del valor bruto de producción por unidad de existencia en cada región). El valor de la producción ganadera a nivel regional para el año 2011 según estimaciones propias fue de U\$S 750 millones, a partir de un stock cercano a las 2,6 millones de cabezas. Una de las diferencias más importantes entre ambas regiones, que refleja el nivel de eficiencia sectorial, lo expresa la cantidad de terneros obtenidos a partir del stock de vacas existentes en ambos rodeos. Mientras que en el extranjero se obtienen cerca de 680 mil terneros con algo más de 720 mil vacas, mostrando un nivel de eficiencia muy elevado, a nivel local se alcanza una cantidad cercana a los 750 mil, pero a partir de 1 millón de vacas existentes. En términos de precios durante el periodo considerado y en ambas regiones, existió un nivel cercano a los U\$S 3 por kilo vivo para el ternero, principal categoría de ganado bovino. Tanto a nivel local como extranjero, el stock bovino expresa un perfil asociado mayoritariamente a la actividad de cría vacuna, por esta razón el análisis se enfoca en comparar principalmente esa categoría en ambas regiones. El valor del ganado en pie tomado para el periodo de referencia no es representativo del valor histórico a nivel local, producto de un proceso de liquidación previo muy pronunciado. Es utilizado solamente por la disponibilidad de información respecto a los demás indicadores.

El valor de la producción agropecuaria para todo el estado referenciado superó los U\$S 1000 millones durante el año 2011. La ganadería vacuna representó el 60% de ese valor en el mismo año alcanzando los U\$S 600 millones. Para el maíz el valor de la producción fue de U\$S 60 millones, para el caso de la cebada el valor superó los U\$S 30 millones y para el trigo los U\$S 28 millones, sumando entre los 3 cultivos unos U\$S 120 millones. A nivel local el valor de la producción agrícola fue de U\$S 500 millones a partir de una producción superior a las 1,3 millones de toneladas. Al trazar

Cuadro 1

INDICADORES	REFERENCIAS <sup>1</sup>	Estado Wyoming Estados Unidos	Sudoeste Bonaerense <sup>2</sup>
Población total	miles de personas	515	600
Superficie total	millones de hectáreas	12	5,4
Superficie cultivada <sup>3</sup>	millones de hectáreas	0,14	1,3
Explotaciones agropecuarias	miles	11	6,4
Superficie media por explotación	hectáreas	1100	850
Valor bruto producción ganadería vacuna	millones de U\$S	600	750
Valor bruto de la producción agrícola	millones de U\$S	120	500
Valor promedio superficie agropecuaria	u\$S / hectárea	1500	2600
Stock bovino total	millones de cabezas	1,36	2,6
Stock de vacas	millones de cabezas	0,72	1
Stock de terneros/as	millones de cabezas	0,68	0,75
Precio trigo	u\$S/tn a sector primario	275	165
Precipitaciones	mm anuales	350	600
Precio ternero	U\$S por kilo vivo	3,15	2,88

<sup>1</sup> Los datos corresponden al año 2011

<sup>2</sup> Región formada por los 12 partidos ubicados en esa zona de la provincia de Buenos Aires

<sup>3</sup> Corresponde a los cultivos de trigo, cebada y maíz

Fuente: elaboración propia a partir de datos aportados por Wyoming Business Council - Agricultural Statistics 2012, Ministerio de agricultura de La Nación, INDEC, Mercado de Liniers, Márgenes Agropecuarios.

equivalencias se observa que existe una generación de valor por unidad de producto un 120% superior en el estado extranjero. Aspecto que demuestra la existencia de algunas distorsiones a nivel local que exceden el análisis del presente informe, pero que forman parte de la actualidad sectorial y están vinculadas al diferencial de precios que existen en la mayoría de los productos agropecuarios. El valor de la hectárea promedio ponderado para el periodo considerado era de U\$S 1500 en Wyoming y a nivel local de U\$S 2600. Mostrar la diferencia entre el valor por hectárea de una y otra región a pesar de ser importante, tiene como objeto solamente dar una noción del valor capital tierra inmovilizado en ambas regiones. Dada la extensa superficie del estado extranjero considerado, la inmovilización de capital es un 30% superior que a nivel local.

## Reflexiones e información para interpretar las diferencias

Las claras diferencias existentes entre ambas regiones pueden encontrar explicación en algunos elementos distintivos importantes que deben ser enumerados para ayudar a interpretar los resultados obtenidos en una y otra región. Entre los más importantes se pueden distinguir los siguientes:

- Eficiencia superior del stock bovino. La cantidad de terneros producidos por cada vaca es sustancialmente superior a la que se obtiene a nivel regional. Una de las principales explicaciones se debe a la masiva adopción de la tecnológica disponible. La que a nivel regional también existe pero no es utilizada de manera general, por diversas razones que exceden los estrictamente sectorial.
- Aprovechamiento de las fuentes de agua disponibles a través de sistemas de riego. Esta práctica se adopta de manera extensiva en todo el estado del hemisferio norte analizado, diferencia sustancial con lo expresado a nivel local.
- Trabajo en forma familiar. Las empresas agropecuarias en la región comparada desarrollan sus actividades en torno al ámbito familiar con baja incorporación de mano de obra. Algo que difiere sustancialmente con lo observado a nivel nacional. La cultura arraigada a la actividad desde una temprana edad, a través de distintas prácticas y organismos que fomentan la adopción tecnológica, permite que se transmita de generación en generación una forma de producir que reduce al mínimo las ineficiencias, elevando de esta manera el nivel de productividad por unidad. Esto se debe principalmente a que se tienen otros incentivos individuales al llevar adelante la empresa ocupando el rol de empresario – trabajador al mismo tiempo, algo difícil de encontrar a nivel local.
- Todo lo mencionado anteriormente no sería posible en la región considerada como referencia, de no existir estabilidad económica, jurídica, política e institucional. Un capital social intangible que todavía a nivel local no existen indicios de poder alcanzarse en el corto o mediano plazo.
- A pesar que en el estado extranjero las aptitudes productivas son menores que a nivel regional, se genera un valor por unidad de producto muy superior al local. Al mismo tiempo y como consecuencia de la estabilidad económica, existe una mayor sustentabilidad en el proceso productivo, aspecto que realimenta a la economía en general.

## Comentarios finales

A partir de la comparación expresada en el presente informe se demuestra que en realidad lo que hace inferior a una región no son sus características productivas, sino el entorno que la rodea respecto a las condiciones generales. Incertidumbre y variables macroeconómicas inestables son los principales elementos que reducen la capacidad productiva real. Los datos comparados son evidentes y no permiten discusión alguna respecto a las posibilidades de producción a partir de los recursos existentes a nivel local.

La inviabilidad productiva se observa no por sus características agroclimáticas sino por el medio en el que se tiene que desempeñar un sistema económico. Lo anterior se demuestra claramente a partir de la información publicada en el presente estudio y la pregunta que surge espontáneamente es ¿Hasta dónde se ampliaría el potencial de producción agropecuaria a nivel regional en un contexto institucional y de estabilidad económica similar al considerado como referencia? Algo que parece tan sencillo, para la región ha representado un costo acumulado importante y una pérdida en todo concepto muy alta, potenciado esto por el favorable escenario económico internacional que actualmente caracteriza al mercado global. ■

# Análisis de coyuntura

## Industria, comercio y servicios

En mayo-junio las empresas de la ciudad presentaron una leve desmejora en su situación general respecto al bimestre anterior reflejada en una disminución en el saldo de respuesta del indicador (de +12 a +8). Un 19% de los consultados calificó la situación de su empresa como buena, mientras que un 11% la encontró mala. Este comportamiento del indicador resulta habitual para estos meses del año. Vale aclarar que los resultados se estiman con base en una encuesta bimestral realizada a una amplia muestra de empresas de diversos rubros del Comercio, Industria y Servicios de la ciudad.

Si se compara la situación con respecto al mismo bimestre del año anterior podría decirse que la situación tuvo una mejora ya que el año pasado un 19% de los encuestados decía estar en una situación regular o mala y este año ese porcentaje disminuyó al 11%.

El nivel de ventas con respecto a marzo y abril ha disminuido en varios rubros. Entre las empresas que tuvieron peor performance se puede mencionar: Materiales para la construcción, Productos químicos y petroquímicos, Metalúrgica, Imprentas e Indumentaria. Por el contrario, tuvieron mejor desempeño los siguientes rubros: Farmacias (por la venta y aplicación de vacunas contra la gripe A), Artículos para el Hogar, Agencias de viajes, Vehículos, Seguros y Combustibles. Si se observa el indicador de las ventas en años anteriores, puede afirmarse que esta caída resulta habitual para los empresarios ya que tanto en 2012 como en 2011 se registraron leves

disminuciones en el bimestre mayo y junio. La particularidad de este año fue que para el día del padre se esperaban mayores ventas en el rubro Indumentaria y no fue así.

De acuerdo a un estudio llevado a cabo por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), en mayo último las ventas minoristas cayeron un 7,1% en todo el país respecto del mismo mes del año pasado. Según se indicó, el consumidor se mostró más cauto y expectante de posibles aumentos de sueldos. En el mes de junio las cantidades vendidas registraron una caída del 1,8% frente a igual mes del año pasado. Aún cuando el mes había arrancado con un movimiento comercial más dinámico que meses anteriores por la mayor tranquilidad en el mercado cambiario, los anticipos de aguinaldos habituales de mitad de año y algunos incrementos salariales, el impulso no fue suficiente para marcar un quiebre de tendencia porque las familias se mantienen demasiado expectantes de la evolución de la coyuntura económica. Con el resultado de junio, las ventas minoristas medidas en cantidades finalizaron el primer semestre del año con una caída promedio de 3,4% frente al mismo periodo del año pasado.

En coincidencia con el informe CAME, los representantes de las cámaras de comercio de la zona del SO bonaerense aseguraron que la primera mitad del año cerrará con una importante caída de las ventas respecto del año pasado. La situación se atribuye a la creciente pérdida de poder adquisitivo, la falta de circulante y, sobre todo, a los cada vez peores márgenes de rentabilidad del sector rural.

El pago con tarjeta de crédito sigue

siendo muy importante para los comercios, no obstante ello, fueron menos los comercios que ofrecieron cuotas y los que lo hicieron, en general posibilitaron no más de tres meses de plazo.

Las expectativas, tanto para cada sector como para la economía en general, se mantienen similares a los de meses anteriores. Del total de consultados un 81% no espera cambios en los próximos meses y apenas un 7% se mostró optimista. Esto se explica porque al ser los próximos meses un período pre electoral los consultados no esperan grandes cambios en las decisiones del gobierno en materia de política económica.

El plantel de personal en junio disminuyó para el 9% de las empresas consultadas y se mantuvo constante para un 83%. Si se compara con el mismo período del año pasado, el balance arroja una leve baja dado que aumentó el porcentaje de empresas con intenciones de reducir el plantel de personal. Este resultado se observó en modo más acentuado en la Industria y el Comercio. Los empresarios coinciden en que los costos laborales (aportes y cargas sociales) resultan muy elevados en proporción sus costos totales.

En resumen, como es habitual en los meses de mayo y junio el nivel de actividad decayó con respecto a marzo-abril. Los indicadores de situación general y ventas la empresa respecto al año pasado y ventas mostraron una baja atribuida a factores estacionales y al menor poder adquisitivo de los consumidores. Los empresarios notan menores márgenes de rentabilidad y las expectativas son poco optimistas para los meses venideros.

## Comentarios sectoriales

**Agencias de viajes.** Los empresarios de este rubro comentaron que las ventas fueron mayores en el mes de



mayo porque terminaron de definir ventas de viajes para las vacaciones de invierno. En cambio para el mes de junio las ventas bajaron bastante y esperan que esta tendencia continúe en julio y agosto.

**Construcción.** Los precios de los materiales para la construcción siguen aumentando entre un 2% y un 4% aproximadamente todos los meses. Según empresarios del sector el 50% de las ventas se realiza mediante tarjetas de crédito y en cuotas pero con plazos de financiación menores a los de años anteriores. La actividad en obras de casas familiares se mantiene producto de los créditos otorgados por el gobierno, las obras de gran dimensión están más estancadas.

**Vehículos.** Se mantiene un elevado nivel de ventas en este rubro. A nivel local, según datos de la Dirección Nacional de Registro de Propiedad del Automotor (DNRPA), en la primera mitad del año se patentaron 4314 autos 0 Km. mientras que en mismo período del año pasado el número había sido de 3998 unidades, esto es un 8% más que el año 2012. Tomando solo los meses de mayo y junio de este año y comparado con el mismo período del año pasado también se registró una suba que fue de un 5% aproximadamente.

En el país, según datos de la misma fuente, el número de automóviles 0 Km. patentados ascendió a 501.265 unidades en el primer semestre del año, es decir que comparado con el mismo período del año anterior cuando el número fue de 461.929 unidades, la suba también fue del 8,5%, con lo que se verifica la misma tendencia a nivel nacional que la vista a nivel local.

Respecto a la venta de vehículos importados cabe mencionar que dado que las reglas de importación no están claramente aplicadas muchos empresarios dedicados a este rubro

se ven imposibilitados para concretar más ventas.

**Farmacias.** A pesar de que las ventas han aumentado considerablemente en este bimestre, aún mas que en años anteriores para mismo período, los farmacéuticos se mostraron pesimistas en sus expectativas para los próximos meses ya que para ellos los precios de los medicamentos están fijos y los aumentos de los costos fijos en relación a los ingresos por ventas son mayores, por lo cual ven muy disminuida su rentabilidad.

**Indumentaria.** Los meses de mayo y junio se mostraron por debajo de los parámetros normales para esta época del año. Se vendieron menos unidades que iguales períodos de años anteriores. En el mes de mayo se vendió algo de la temporada de invierno (la venta retrasada de abril). En la semana previa al Día del Padre en el mes de junio esperaban vender mucho más de lo que realmente se concretó. La mayor parte de las transacciones se efectúan con tarjeta de crédito dado el cada vez menor poder adquisitivo de los consumidores. Siguen resignando rentabilidad debido a costos fijos muy elevados.

**Alimentos y Bebidas.** En este rubro vale hacer referencia a las fábricas de pastas frescas y secas ya que los empresarios manifestaron haber bajado su producción debido al aumento del precio de la harina (principal insumo de su producto) y la imposibilidad de trasladarlo a sus clientes en su totalidad.

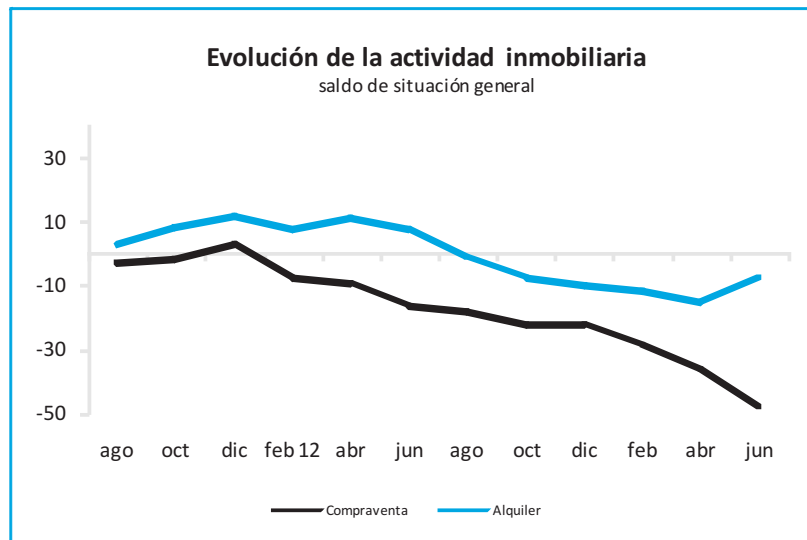
## Mercado inmobiliario

La plaza inmobiliaria bahiense tuvo un comportamiento particular durante el bimestre mayo-junio: mientras que las operaciones de compraventa profundizaron su situación regular como consecuencia de una nueva baja

en el nivel de transacciones concertado, las locaciones mejoraron su posición dentro de la franja considerada normal. Esta dinámica tiene que ver con el carácter complementario de ambos segmentos del mercado: a medida que menos cantidad de gente tiene posibilidades de acceder a una vivienda propia, en virtud de los elevados precios en dólares, la lenta adaptación del mercado para definir operaciones en pesos, el alto tipo de cambio que se aplica cuando se aceptan tratos en moneda local, la escasez de crédito hipotecario, la inflación y el deterioro de los salarios reales, entre los principales factores, los alquileres se tornan la alternativa natural, aun cuando aquí también se implementan importantes actualizaciones periódicas sobre los contratos en función de la inflación que se acumula.

En el análisis por rubros del mercado de compraventa, se destaca que todos exhibieron saldo negativo, excepto locales, que mejoraron levemente su nivel de transacciones respecto al bimestre anterior. Se trata de una mejora puntual; de hecho, los locales se encuentran entre las categorías peor posicionadas por lo que, un pequeño repunte dentro de un nivel general de operaciones bajo tiene una incidencia considerable. Las bajas más contundentes tuvieron lugar en casas y pisos, que desmejoraron su saldo de demanda de regular a desalentador. En tanto, los departamentos de un dormitorio y funcionales pasaron de situación normal a regular. El resto de los rubros permaneció con situación regular aunque registró un menor nivel de ventas. Las mayores bajas ocurrieron en cocheras y depósitos. En menor medida declinaron las operaciones de departamentos de dos dormitorios y terrenos.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios para los próximos meses dentro del segmento de compraventa continuaron revelando un alto grado



de pesimismo. En esta oportunidad, el 33% de los consultados reveló que en los próximos aguarda un panorama sectorial peor. En tanto, 67% se mantiene cauteloso y espera que no haya cambios sustanciales con respecto al complicado cuadro de situación actual.

En mercado de alquileres y en contraposición total al comportamiento observado en la rama de compraventa, todos los rubros mejoraron, excepto pisos que tuvieron un leve retroceso. En este último caso, la pequeña caída en la demanda bastó para que el rubro pasara de normal a regular, ya que en el bimestre pasado se encontraba justamente en el límite inferior de la franja de actividad definida como normal. Por su parte, el repunte más saliente correspondió a locales, cuya situación cambió de regular a normal. Los demás agrupamientos continuaron con indicador normal, si bien lograron concertar mayor volumen de contratos locativos. Las alzas más importantes, luego de la atribuible a locales, se constataron en departamentos de dos dormitorios y casas. Cocheros y depósitos presentaron incrementos pero de menor magnitud.

Las expectativas de los operadores aún no manifiestan respuestas optimistas,

aunque mejoraron en relación a lo manifestado en el bimestre marzo-abril. Concretamente, el 83% de los agentes consultados espera una continuidad en la situación general del mercado de alquileres y el 17% restante cree que el panorama empeorará. En la encuesta anterior se había verificado un 34% de respuestas pesimistas entre los que aguardaban un cuadro peor (17%) y los que pronosticaban una dinámica mucho peor (17%) y tampoco se habían recogido respuestas positivas.

## Coyuntura de Punta Alta

En el bimestre mayo-junio el indicador de situación general de las empresas puntaltenses reflejó una caída respecto a meses anteriores. El saldo de respuesta del indicador entre las empresas que dijeron tener una situación muy buena y buena y las que se encontraron con una situación regular y mala bajó de +16 a +6, ubicándose en la categoría "Normal" para los parámetros de medición utilizados por el CREEBBA. Los resultados arrojaron un 19% de los encuestados que dijo encontrarse mejor y un 13% peor que el bimestre marzo-abril.

Comparado con el mismo período del año anterior, se ha incrementado la proporción de empresarios que dijo encontrarse peor que hace un año. El indicador referido a este aspecto pasó de +8 a -6 considerándose así como "Normal".

Las ventas disminuyeron respecto de los meses pasados. De los consultados un 14% registró un aumento y un 15% manifestó haber vendido menos, dando como resultado así un saldo de respuesta de -1 calificado como "Normal". Al igual que el bimestre pasado, los comerciantes de Punta Alta expresaron su disconformidad con la medida implementada sobre los feriados "puente" ya que implica menor cantidad de gente por las calles de la ciudad y una disminución de gasto de los consumidores en negocios locales.

En cuanto a las expectativas de los empresarios, tanto a nivel sectorial como a nivel general el saldo de respuesta se mantiene similar a los meses anteriores. Los consultados manifestaron cierto grado de preocupación por la marcha que ha tomado la economía nacional y los efectos que eso puede ocasionar en los comercios de Punta Alta.

Respecto al plantel de personal, las plantillas se mantuvieron constantes, con algunos casos puntuales de disminución y sin intención de tomar personal por el momento.

Un rubro importante siempre resulta ser el de Vehículos. Los patentamientos de automóviles cero kilómetro, según datos de la Dirección Nacional del Registro de Propiedad del Automotor (DNRPA), en el mes de mayo se inscribieron 124 automóviles y en junio 115 lo que totaliza 239 unidades en el bimestre, cifra superior al mismo bimestre del año anterior cuando se patentaron 209 unidades. Comparando con los meses previos,