

Perspectivas de la economía

■
La perspectiva dominante para los próximos meses es que la actividad económica mantenga su tendencia ascendente, aunque a un ritmo menor que el verificado hasta el momento.

■
La persistencia de una tasa de inflación elevada y la creciente preocupación por el abastecimiento energético y la política impositiva constituyen los problemas a mediano plazo.

■
Pese al crecimiento del mercado interno, el elevado tipo de cambio real y la fuerte demanda interna, subsisten dudas en los inversores y resulta poco probable un salto sustancial de la inversión.

El resultado de las elecciones legislativas de octubre representa una clara consolidación del poder político del gobierno actual. Desde la perspectiva del análisis económico significa una alta probabilidad de continuidad del esquema de política económica basado en una fuerte intervención estatal. El objetivo prioritario consiste en mantener un alto nivel de actividad económica, a través de estímulos a la demanda interna por la vía del gasto público, subsidios y regulaciones de precios; y de la demanda externa a través del sostenimiento de un tipo de cambio real elevado. La estabilidad macroeconómica tiene como principal sustento un elevado superávit fiscal, generado por una fuerte presión impositiva sobre actividades formales y en particular, sobre sectores exportadores.

El proceso de recuperación de la economía se mantiene y hasta el momento no se observan signos de desaceleración en el ritmo de crecimiento. Bahía Blanca y su región no escapa a esta tendencia general. En líneas generales, se observa repuntes en la mayoría de los indicadores económicos tales como nivel de depósitos, patentamientos, nuevas construcciones y empleo. Los niveles actuales en la mayor parte de los casos, trasponen el umbral del máximo registro histórico alcanzado sobre fines de la década pasada.

La perspectiva dominante para los próximos meses es que la actividad mantenga su tendencia ascendente, pero a un ritmo menor. Esta tendencia podría ser impulsada por el propio gobierno de acuerdo a los anuncios postelectorales, anticipando la intención de recomponer el superávit primario a través de un menor ritmo de expansión del gasto público. No resulta aún clara la dirección de la política monetaria, dado que sus autoridades no transmiten un mensaje claro en torno a la opción entre sostener el tipo de cambio y controlar la emisión monetaria.

En este marco, el escenario de los próximos meses plantea el problema de la persistencia de una tasa de inflación elevada, como efecto del fuerte crecimiento observado en la demanda y las restricciones en la expansión de la oferta por el agotamiento de la capacidad instalada en sectores productores de bienes. Una inflación superior a los dos dígitos anuales genera tensiones en la sociedad al deteriorar la capacidad de consumo de los sectores de menores ingresos y, tal como se ha podido observar desde fines del año pasado, acentúa los reclamos por aumentos salariales, muchas veces acompañados por medidas de fuerza que interfieren procesos de producción. La tendencia declinante de los indicadores de pobreza podría revertirse si persisten los aumentos de los precios que conforman la canasta básica de consumo en un contexto de menor ritmo de expansión de la actividad económica.

En Bahía Blanca, de acuerdo a los datos oficiales, se observa una tendencia a la baja en el porcentaje de hogares pobres durante los últimos dos años. No obstante, el nivel actual resulta

elevado en comparación a los niveles previos a la última crisis económica. Por otra parte, desde entonces, si se toma los datos del país como punto de referencia, se observa que el problema de la pobreza reviste una particular gravedad en el plano local.

Con una menor tasa de crecimiento y una inflación elevada, los reclamos de sindicatos por reajustes salariales podrían intensificarse. La incertidumbre crece por las posibles respuestas del gobierno; generalmente apelando a medidas parciales que buscan penalizar a sectores que registren aumentos de precios. Estas medidas no contribuyen a crear un clima propicio para pensar en proyectos privados a largo plazo. La persistencia de la inflación, combinada con una política de sostenimiento del tipo de cambio y de aplicación de retenciones a las exportaciones, añade el problema de deterioro en los márgenes de rentabilidad de la actividad agrícola. En la región se suman bajos rendimientos de los cultivos por la escasez de precipitaciones y ventas de hacienda por falta de pasturas. Todos estos factores han deteriorado severamente la capacidad de generación de ingresos de la actividad en la región, al menos durante la campaña actual, y constituye un elemento que podría contribuir a desacelerar el ritmo de actividad local.

Además de lo señalado, se adiciona como factor de incertidumbre el problema del abastecimiento energético y la política impositiva. La política de congelamiento de tarifas, una de las principales estrategias para contener la inflación después de la devaluación, determinó la cancelación de inversiones de empresas en nuevos proyectos que permitan expandir la capacidad de oferta del servicio. El costo de la estrategia contra la inflación, se manifiesta en la actualidad por el riesgo de desabastecimiento energético, y por lo tanto, representa uno de los principales factores condicionantes del despegue de la inversión privada. A ello, habría que sumar otros costos impuestos por la crisis energética como el incumplimiento de compromisos comerciales por exportaciones de gas a Chile y el retiro del Grupo Suez en los últimos meses. Estos conflictos representan nuevos antecedentes que restan crédito a la imagen del país frente a potenciales inversores del exterior. El espacio de operadores extranjeros se ha cubierto por nuevos grupos empresarios, con fuerte protagonismo de grupos argentinos. Las reservas energéticas han disminuido, y el abastecimiento se ha resuelto por el momento con planes de incentivos a consumidores e importaciones de combustibles. El principal proveedor de gas, Bolivia, atraviesa una etapa de fuerte inestabilidad política y la demanda argentina enfrenta la competencia de Brasil. Para completar el panorama, la demanda para consumo doméstico en el país tiende a crecer acompañando el aumento del ingreso y, de concretarse nuevas inversiones, requeriría no menos de un par de años para su puesta en marcha. En pocas palabras, el futuro abastecimiento energético presenta muchos interrogantes postergando la iniciación de proyectos industriales a gran escala.

Con una menor tasa de crecimiento y una inflación elevada, los reclamos de sindicatos por reajustes salariales podrían intensificarse.

El futuro abastecimiento energético presenta muchos interrogantes postergando la iniciación de proyectos industriales a gran escala.

En relación a la política impositiva, cabe una consideración similar. Los notables resultados en materia de recaudación han permitido al gobierno exhibir una sólida situación financiera. El superávit actual se sostiene sobre impuestos distorsivos como el que recae sobre transacciones financieras y las retenciones sobre exportaciones. Mantener este esquema impositivo desalienta inversiones en el sector exportador y conspira contra las posibilidades de crecimiento.

Mientras la incertidumbre entre inversores se traduce en la postergación de proyectos que contribuirían a aumentar la capacidad de producción de bienes, desde el gobierno se ha buscado compensar la falta de inversión privada, alentando la oferta interna por la vía de subsidios y desalentando exportaciones de productos críticos; a través de aumento de retenciones, eliminación de reintegros o directamente prohibiendo las ventas al exterior, como por ejemplo, la venta de gas a Chile. Cabe advertir que este tipo de medidas coyunturales imponen costos a largo plazo por cuanto postergan el despegue de la inversión privada.

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



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

En la medida que no haya una mayor oferta interna de bienes y los niveles de inflación sigan generando presiones a través de la intensificación de reclamos sociales, el problema exigirá nuevas respuestas. Entre las alternativas, cabría señalar la posibilidad de aumentar la oferta externa de bienes –importaciones– a través de una disminución del tipo de cambio y una mayor apertura de la economía a través de la reducción de barreras comerciales. Esta última alternativa resulta improbable por cuanto significaría un cambio de los lineamientos básicos de la política económica adoptada por el gobierno actual.

En resumen, se perfila una situación general caracterizada por un nivel elevado de actividad pero estable, continuidad de presiones inflacionarias y por lo tanto, de reclamos por la recomposición de salarios. Pese al crecimiento del mercado interno, el alto nivel del tipo de cambio real y el fuerte ritmo de demanda interna, no se terminan de disipar las dudas de los inversores y resulta poco probable que se asista a un salto sustancial de la inversión. Mientras esto no suceda, no estará garantizada la sustentabilidad del crecimiento económico a largo plazo. Pese al notable crecimiento de los últimos años, resta mucho por hacer para descartar la posibilidad de que los últimos años sean una fase más en el histórico proceso de la economía argentina signada por la sucesión de recesiones y recuperaciones. ■

Exploración de sectores para el desarrollo de MDL

■ La posibilidad de desarrollar proyectos encuadrados dentro del MDL en la región implica el ingreso al mercado de los bonos ambientales.

■ La comercialización de bonos verdes permite financiar la incorporación de nuevas tecnologías y eficientizar el proceso productivo.

■ El sector agropecuario, la generación de energía, la producción petroquímica y el transporte son algunos de los casos con potencial MDL.

La figura de los bonos ambientales, también denominados créditos del carbono, ofrece, en el marco del Mecanismo para un Desarrollo Limpio (MDL), una interesante posibilidad de financiación de proyectos tendientes a mejorar la eficiencia del proceso productivo, incorporar tecnologías inocuas, sustituir combustibles a favor del uso de energías renovables, introducir cambios beneficiosos en los algoritmos de producción y, en definitiva, lograr un crecimiento sustentable.

En la edición anterior de IAE¹, se detalló el origen y funcionamiento del MDL, enfatizando las etapas operativas para la presentación y calificación de proyectos en las instancias nacional e internacional. También se comentaron los proyectos aprobados en el país, experiencias que resultan valiosas como antecedentes para futuros emprendimientos con posibilidades de financiarse a través de la comercialización de bonos ambientales.

¹ Ver IAE 82, septiembre 2005, "Bonos ambientales y crecimiento sustentable".

La intención de este informe es hacer un repaso preliminar de aquellos sectores o actividades con potencial de desarrollo de proyectos MDL en la región sur de la provincia de Buenos Aires. El criterio de selección se fundamenta en la verificación de requisitos básicos para la calificación de los proyectos, la importancia relativa de las actividades de interés identificadas en la economía regional, como así también las posibilidades de crecimiento en el mediano y largo plazo y la existencia de antecedentes de proyectos similares ya aprobados en el país.

Aspectos generales del MDL

Aunque en el estudio de la edición anterior se ofreció una descripción exhaustiva del mecanismo MDL, se repasan aquí algunas cuestiones básicas a tener en cuenta para la evaluación de actividades con potencial de desarrollo a partir de su financiación con créditos del carbono.

Un proyecto MDL consiste en un programa de reducción de emisiones de gases del efecto invernadero que se lleva a cabo en un país en desarrollo.

El origen de este mecanismo se fundamenta en la preocupación mundial por resolver el problema del aumento en la concentración atmosférica de gases de efecto invernadero. En virtud de esto, se los países desarrollados establecieron compromisos expresados en la Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (1992) y el Protocolo de

Kioto (1997). En este último treinta y nueve países se comprometieron a reducir o limitar sus emisiones en un porcentaje determinado con respecto a las que tenían en 1990. Para cumplir con esos compromisos los países adheridos pueden emprender acciones nacionales o participar en proyectos que reduzcan emisiones o secuestren dióxido de carbono (CO₂) en otros países. Si esto último es realizado en un país en desarrollo, les resulta en general menos costoso, ya que el precio de reducir la emisión de una tonelada de dióxido de carbono en un país desarrollado es muy superior al de reducirla en un país en desarrollo.

Una vez que un proyecto aprueba la instancia nacional y la internacional y es puesto en marcha comienza a ser monitoreado en su desarrollo y fundamentalmente con respecto del cumplimiento de las metas comprometidas. En función del nivel de reducciones comprobadas en los proyectos se emiten los Certificados de Reducción de Emisiones o Créditos de Carbono (CERs), que son comprados por gobiernos o empresas de los países desarrollados y cuyos beneficiarios son los países receptores de las inversiones de proyectos MDL, como el caso de Argentina y, en particular, proponentes de proyectos MDL. En la actualidad, estos certificados cotizan en el mercado europeo entre 7 y 10 euros por unidad².

Los fondos provenientes de la comercialización de CERs proveen una fuente de financiamiento que facilita la transferencia de nuevas tecnologías y permite el acceso a nuevos mercados.

Se estima que aproximadamente un 2% de los proyectos iniciales se plasma finalmente en proyectos MDL aprobados³, motivo por el cual es necesario verificar claramente los requisitos mínimos para la calificación:

1. Generar una reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, comprobable a partir de una línea de base⁴ con metodología de determinación aprobada por la Junta Ejecutiva del MDL.
2. Establecer un plan de monitoreo, previamente aprobado por la Junta Ejecutiva del MDL, que permita cuantificar la reducción de emisiones lograda por el proyecto.
3. Demostrarse la adicionalidad, es decir, que la reducción de emisiones que se logra a través de la implementación del proyecto no hubiera ocurrido en su ausencia.
4. Implementar algún método, proceso o tecnología innovadora.
5. Contribuir al desarrollo sustentable.

² Fuente: *La Nación*, 6-11-2005.

³ Fuente: *Seminario sobre el Mecanismo para un Desarrollo Limpio, Bahía Blanca, octubre 2005*.

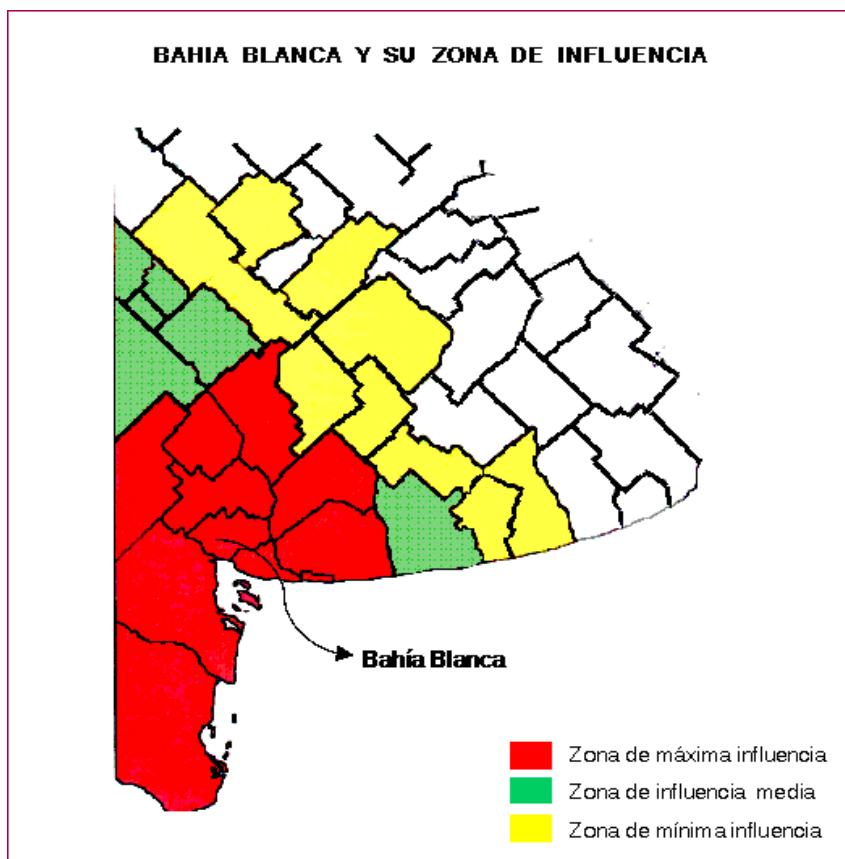
⁴ La línea de base mide el nivel de emisiones generadas en ausencia del proyecto. A partir de ellas se establece el nivel de reducciones pretendido a partir de la implementación del proyecto.

Identificación de potenciales proyectos MDL en la región

A partir de los requisitos establecidos para la presentación y aprobación de proyectos MDL y de los antecedentes exitosos en el país, se exploran y definen actividades y sectores económicos con posibilidades de implementar proyectos MDL y obtener financiación a través de la venta de certificados de carbono.

La zona de interés corresponde a la región sur de la provincia de Buenos Aires con centro en el partido de Bahía Blanca. Más específicamente se definen, en base a diferentes criterios, subregiones con distintos grados de importancia a partir del grado de influencia de Bahía Blanca. La zona de máxima influencia está conformada por Coronel Dorrego, Coronel Pringles,

Coronel Rosales, Coronel Suárez, Villarino, M.U. M. Hermoso, Patagones, Puan, Saavedra y Tornquist. En tanto, el área de influencia media está integrada por Adolfo Alsina, Guaminí, Pellegrini, Salliqueló, Tres Arroyos y Tres Lomas. Finalmente se define una zona de mínima influencia, compuesta por los partidos de Daireaux, Gonzáles Chaves, Olavarría y Pehuajo. En el Mapa 1 puede apreciarse la delimitación de las mencionadas subregiones.



Mapa 1

Las posibilidades de aplicación son amplias pero, en líneas generales, podría hablarse de dos tipos de situaciones genéricas: a) proyectos en empresas existentes basados en cambios tecnológicos en la producción de bienes y servicios; b) proyectos de creación de nuevas empresas que provean bienes y servicios, en sustitución de otros antes producidos en condiciones de emisión considerable de gases. El Cuadro 1 identifica los segmentos de desarrollo de proyectos MDL y las principales actividades relevantes en la región dentro de cada uno de ellos.

Captura de gas en rellenos sanitarios

Los proyectos relacionados con recuperación de gases en rellenos sanitarios son particularmente atractivos por el hecho de requerir bajas inversiones y generar una gran cantidad de certificados de carbono.

Existen dos antecedentes de este tipo de proyectos aprobados en el país, uno en Villa Dominico, que fue el primero y único hasta el momento en superar la instancia internacional, y el segundo en Olavarría, que ya pasó satisfactoriamente la fase de aprobación nacional.

Identificación de sectores y actividades con potencial MDL

Cuadro 1

Ambito	Actividad	Empresas existentes	Nuevos proyectos
Privado	Grandes establecimientos industriales	Complejo Petroquímico B.B.	
	Transporte de cargas	Operadores servicio ferroviario	
	Generación de energía eléctrica	Usina termoeléctrica	Parques eólicos*
Público	Sector agropecuario		Siembra directa*
		Ganadería	Feedlots*
			Olivocultura*
	Tratamiento de residuos		Captura gas en rellenos sanitarios
	Transporte público de pasajeros		Reconversión motores flotas a GNC o Biodiesel

En líneas generales, ambas iniciativas comprometen la reducción de metano y dióxido de carbono, gases generados en los rellenos sanitarios municipales. Los fondos obtenidos a partir de los CERs financiarán proyectos de interés municipal como redes de agua potable, obras viales y las propias plantas de tratamiento de gases provenientes de los desechos.

El proyecto de Villa Dominico involucra una inversión de casi 30 millones de pesos y tiene un horizonte temporal de diez años. Se espera que en esa década la planta de procesamiento capture 6,4 toneladas de metano, que redundarán en unos 134 CERs, teniendo en cuenta que por cada tonelada de anhídrido carbónico o su equivalente en otro gas (21 toneladas en el caso del metano) capturadas, se obtiene un bono verde que acredita la descontaminación. Se trata de un proyecto de envergadura, considerando que el área de trabajo es un predio de 290 hectáreas con 47 millones de toneladas de desechos acopiados entre en los últimos 25 años, en el que se instalarán 600 pozos de extracción de gas de la basura y dos chimeneas.

En el caso de Olavarría, el proyecto permitirá al municipio disponer de un recurso energético renovable como el gas de relleno sanitario con un horizonte no menor a los 21 años, que es la vida útil estimada del actual relleno sanitario. Olavarría genera diariamente un promedio de 85 toneladas de residuos, a partir de los cuales se estima una tasa promedio de 282 metros cúbicos por hora de generación de biogás, asumiéndose una eficiencia de recuperación del 50%. La construcción y operación de la planta de recuperación de biogás estará en manos de empresas locales seleccionadas a través de licitación pública, lo que también permitirá incorporar *know how* en el sector privado con oportunidades de replicarse en emprendimientos similares en otros municipios. Los ingresos provenientes de la venta de CERs se aplicarán a la financiación de proyectos de interés para el municipio, como la construcción de la red de agua potable.

La posibilidad de desarrollar proyectos similares en la región es concreta e interesante. Según información de los municipios sobre la generación de residuos, se estima un total de 83 toneladas diarias cada 100 mil habitantes. Considerando un área de interés conformada por Bahía Blanca, Coronel Rosales, Tres Arroyos, Coronel Suárez, Patagones, Villarino, Coronel Pringles, Saavedra, Coronel Dorrego, Puan, Tornquist, Guaminí y Monte Hermoso, se arriba a una población total del orden de los 600 mil habitantes, según datos del último censo⁵. Esto implicaría una generación diaria de residuos estimada en 498 toneladas. En particular, Bahía Blanca aportaría casi la mitad (47%), con unas 236 toneladas diarias.

⁵ Censo Nacional de Población y Vivienda 2001 - INDEC.

Generación de energía eólica

El sector energético es uno de los que posee mayor potencial para proyectos MDL en el país. Incluso a nivel mundial, el 33% de los proyectos existentes corresponde a energía renovable. Aunque se trata en general de emprendimiento de pequeña escala revisten gran interés por su contribución a la sustitución de energías en favor de las renovables.

En Argentina, uno de los cuatro proyectos MDL aprobados en la instancia nacional corresponde justamente al desarrollo de un parque eólico. Se trata de el Parque Eólico de Comodoro Rivadavia, cuyo propósito sustituir la adquisición de energía al Sistema Regional Patagónico, cuya generación se realiza en forma principal mediante centrales térmicas abastecidas por gas natural y centrales hidroeléctricas. El análisis financiero preliminar efectuado reveló que el proyecto no era factible sin el rédito de los CERs. En el estudio de impacto ambiental se determinó además una incidencia baja sobre el suelo y flora y neutra sobre la fauna.

En la región de influencia de Bahía Blanca existen posibilidades de desarrollar proyectos de estas características. Concretamente, según datos de la Cámara Argentina de Generadores Eólicos, existen cinco parques eólicos ubicados en la zona de interés regional, cuyas características se describen en el Cuadro 2. La potencia instalada en los parques considerados es de 6.750 KW, aproximadamente un tercio de la potencia instalada en la provincia de Chubut. En la provincia de Buenos Aires, la potencia instalada total es de 5.700 KW y el viento promedio en los parques eólicos existentes es levemente superior a los 7 metros por segundo. En todos los casos, la energía producida abastece la red local y el excedente se deriva a las redes regionales. Si bien aún no se trata de grandes emprendimientos, resulta factible la configuración un negocio relacionado con el mercado del carbono, en el marco del MDL.

Localidad	Cantidad molinos	Potencia nominal (KW por molino)	Provincia
Tandil	2	400	Buenos Aires
Pehuen Co	1	400	Buenos Aires
Bajo Hondo	3	600	Buenos Aires
General Acha	2	900	La Pampa
Mayor Buratovich	2	600	Buenos Aires
Darregueira	1	750	Buenos Aires
TOTAL REGION	11	6.750	

Cuadro 2

Sector agropecuario

En la agricultura se produce la generación de gases efecto invernadero. Los restos de los cultivos, ricos en carbono, al quedar sobre la superficie del suelo son descompuestos por diferentes organismos, y una parte de ellos constituye posteriormente la materia orgánica del suelo. Esta materia orgánica es una reserva de carbono.

Cuando se realizan tareas de labranza convencional se libera el carbono hacia la atmósfera, con resultados negativos sobre la misma y también sobre la productividad de los suelos.

La siembra directa constituye una opción de interés dentro del MDL en el sector agropecuario.

La siembra directa plantea estrategias de producción que no requieren excesivos laboreos, y si se utiliza con rotación de cultivos y reposición de nutrientes, contribuye a incrementar el contenido de materia orgánica del suelo, lo que favorece la captación de carbono.

En la región de influencia de Bahía Blanca la superficie sembrada es cercana a los 1,6 millones de hectáreas y los principales cultivos son trigo (75% de la producción total), cebada cervecera, soja y maíz. No existen en la región grandes superficies donde se aplique la siembra directa, pero podrían desarrollarse proyectos de este tipo en un futuro. En Argentina, la superficie sembrada bajo el sistema de siembra directa es cercana a los 16 millones de hectáreas.

En lo que respecta a la producción ganadera, también se producen emisiones de gases efecto invernadero a la atmósfera como consecuencia de los residuos animales. La utilización de técnicas o procesos de eficiencia de la producción y manejo de rodeos permite mitigar el efecto contaminante sobre la atmósfera, de manera que se abriría una posibilidad de generar CERs en caso de que la actividad adquiriera mayor relevancia y resultara de interés en el marco del MDL.

En la actividad de cría pueden aplicarse técnicas relacionadas con la edad de la vaquillona al primer parto, la eficiencia reproductiva y el índice de mortalidad al destete. Si se adelanta un año la edad de la vaquillona al primer parto se reducen las emisiones por unidad de producto (kg metano / kg ternero destetado). Además, mejorar los índices reproductivos (incrementar la preñez retenida) reduce las emisiones de metano. También, la disminución de la mortalidad de los terneros al destete reduce las emisiones de metano. Dentro de la cadena de producción cárnica, la actividad de cría es la que tiene más oportunidades para incrementar los índices productivos y reducir las emisiones de metano. Este aspecto adquiere especial importancia en la región donde la actividad ganadera predominante es la cría.

En la invernada también existen posibilidades de disminuir las emisiones de gases a través de técnicas relacionadas con la alimentación de los animales. Mejorar la oferta alimenticia de los bovinos, tanto en cantidad como en calidad (digestibilidad) reduce notablemente las emisiones de metano por unidad de producto (kg metano/ kg carne producida).

La importancia de la actividad ganadera en la región justifica un análisis más detallado relacionado con la posibilidad de utilización del mecanismo MDL. El stock bovino total es cercano a los 2,7 millones de cabezas, y la actividad ganadera representa el 70% del área disponible. En particular, la cría constituye el 75 % de la superficie dedicada a la ganadería (vacas, vaquillonas, terneros y toros), mientras que la invernada completa el 25 % restante (novillos, vaquillonas, terneros y novillitos). La densidad promedio es de 0,5 animales por hectárea, inferior a la observada a nivel provincial que es cercana a 0,75 bovinos por hectárea. La región contribuye con el 5% del stock ganadero nacional.

Sector transporte

Transporte automotor

La reconversión de flotas para la sustitución de combustibles es un desafío para la obtención de bonos verdes en el sector transporte.

Los sectores transporte y residencial son los responsables de un alto porcentaje de las emisiones de gases de efecto invernadero. Especialmente el transporte genera la mayor parte de la contaminación en los sectores urbanos. En las principales ciudades, se estima que un 90% de la contaminación ambiental proviene de los escapes del transporte automotor.

Un gran desafío frente a este problema ambiental está dado por la reducción de emisiones a través de la reconversión de los parques automotores. Esta es una alternativa que conlleva

riesgos e implica importantes costos de transición, si bien se identifica como la forma más efectiva de mejorar la calidad del aire, especialmente en los grandes centros urbanos.

Entre las alternativas de utilización de combustibles menos contaminantes figura el GNC, de manera que una sustitución a favor de su mayor uso tendría un impacto medioambiental positivo. La Argentina es un país que cuenta con reservas de gas natural y ha comenzado la transformación a GNC hace aproximadamente quince años, principalmente en automóviles, debido al menor costo de este combustible y no por consideraciones ambientales. Además posee una de las mayores redes de bocas de expendio a nivel mundial. Por todo esto, es razonable pensar que el primer combustible alternativo a considerar es el GNC. Entre sus principales ventajas puede mencionarse⁶:

- 97% de reducción de emisiones de dióxido de carbono comparado con la nafta.
- Las emisiones no contienen benceno, 1-3 butadieno, formaldehído ni plomo.
- No genera emisiones por evaporación por estar el sistema de combustible sellado.
- Las emisiones de material particulado son mínimas.
- Hay menor producción de óxidos de nitrógeno.
- Si bien la producción de hidrocarburos totales es elevada, prácticamente el 99% es metano, gas poco reactivo.
- Produce menor efecto invernadero. Si bien el metano tiene una capacidad entre 20 y 30 veces mayor como productor de efecto invernadero comparado con el dióxido de carbono, la generación es muy inferior a la cantidad de dióxido de carbono producida por los otros combustibles a igualdad de energía producida, por lo que el balance final hace que la contribución al calentamiento del planeta sea menor.

Llevar adelante una reconversión amplia del parque automotor se presenta como difícil, además que habría que evaluar muchas otras cuestiones, más allá de los aspectos ambientales. Las posibilidades más concretas de sustitución se presentan en segmentos específicos, como el transporte público de pasajeros o el de carga y en contextos de flotas cerradas. El intento de encuadrar estos proyectos dentro del MDL se impone como un avance de interés y, en caso de concretarse la instrumentación de bonos ambientales, el proceso de transformación pretendido se vería facilitado y agilizado.

Otra alternativa de consideración está dada por el biodiesel, que es un combustible de combustión limpia, no tóxico y biodegradable, elaborado a partir de recursos naturales y renovables como aceites vegetales nuevos y usados. Como el gasoil de petróleo, las mezclas de hasta el 20% de biodiesel pueden ser usadas en prácticamente todos los motores diesel y son compatibles con la mayor parte de los sistemas de almacenaje y distribución. Estas mezclas de baja proporción no requieren ninguna modificación del motor. Mayores mezclas, aún el biodiesel puro, pueden ser usadas con pequeñas o sin ninguna modificación. El empleo de biodiesel en un motor diesel convencional reduce considerablemente las emisiones de agentes contaminantes, de modo que cuanto más alto es el porcentaje de biodiesel mezclado en el combustible, más importante es la reducción de emisiones. Esto es importante porque significa que el biodiesel puede ser considerado como un aditivo al gasoil estándar, que puede ayudar a las compañías petroleras, refinerías y plantas automotrices a alcanzar calidades de combustible y niveles de emisión compatibles con las regulaciones nacionales.

En Argentina, el biodiesel reviste mayor interés en áreas rurales y su incorporación permitiría a los productores reducir el impacto de las variaciones en los precios internacionales del petróleo y así mejorar la situación financiera del sector, a la vez que se reduciría la necesidad de importación de gasoil. La posibilidad adicional que proporciona el MDL y la consecuente obtención de certificados de reducción puede animar a inversores a desarrollar proyectos que utilicen biodiesel en vez de gasoil. Este tipo de iniciativa se fundamenta en el contexto productivo de Argentina, que es uno de los mayores productores mundiales y exportadores de aceites

*⁶ Banco Mundial -
Documento
Técnico N° 373S,
Capítulo III.*

*El GNC y el biodiesel
son los dos principales
candidatos para la
sustitución de los
combustibles
tradicionales.*

vegetales, como la soja y el girasol, de manera que posee un gran potencial para la producción de biodiesel.

La aplicación de biodiesel al transporte ha sido hasta el momento planificada para proyectos piloto. El Congreso y otras autoridades nacionales han comenzado a promover el biodiesel desde mediados de 2001, ofreciendo ventajas fiscales para acelerar el proceso de inversión. A su vez, la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable, a través del Programa Nacional de Biocombustibles, coordina las iniciativas tendientes a promover la producción y el empleo de los biocombustibles como el biodiesel. En este marco, el diseño y presentación de proyectos encuadrados en el mecanismo MDL puede constituir un factor decisivo para avanzar hacia la sustitución de combustibles y el desarrollo sustentable en el país.

Transporte ferroviario

Los cambios operados en la forma de funcionamiento del ferrocarril contribuyeron notablemente a la descontaminación ambiental. En un principio, este medio de transporte se movilizaba a carbón, mediante una tecnología de baja eficiencia, con un rendimiento termomecánico que difícilmente superaba el 5%. En la actualidad el transporte ferroviario trabaja con diesel o electricidad generada en plantas no térmicas y resulta relativamente inocuo en términos de su contribución al calentamiento atmosférico, en especial comparado con el transporte caminero o aéreo. Por mencionar un parámetro de referencia, se estima que, dentro del transporte de personas, el ferrocarril emite aproximadamente la mitad de dióxido de carbono que el automóvil y no mucho más que el bus. Esta incidencia diferencial sobre el medioambiente alienta el objetivo de repotenciar el transporte ferroviario, a través de la restauración de ramales e infraestructura existentes y de la incorporación de nuevos tramos.

En Argentina, la desactivación del ferrocarril no ha tenido en cuenta el impacto ambiental y actualmente puede ser uno de los puntos a tener en cuenta para el fomento y reactivación de esta modalidad de transporte. Con tal propósito podría pensarse en la inserción de proyectos ferroviarios dentro del MDL. Hasta el momento no se han presentado proyectos en esta dirección pero de todos modos el ferrocarril cuenta con posibilidades de ingreso en el mercado de los bonos verdes. Esto exigiría desarrollar la metodología para definir la línea de base, estimar la contribución concreta al desarrollo sustentable y demostrar la adicionalidad, además de incorporar algún tipo de tecnología innovadora.

La definición del proyecto Corredor Trasandino del Sur encuentra en el MDL una nueva posibilidad de concretarse.

Un caso concreto en el que sería factible la posibilidad de incorporar el MDL está dado por el proyecto Corredor Trasandino del Sur. Consiste en la construcción de una nueva traza ferroviaria entre Zapala (Argentina) y Lonquimay (Chile), a través de la Cordillera de los Andes, posibilitando la conexión ferroviaria entre los puertos de la ría de Bahía Blanca y los del Sur chileno. En la actualidad, el gobierno de Neuquén ha iniciado la construcción de los primeros kilómetros a partir de Zapala y realiza gestiones para acceder a financiamiento que permita completar un primer tramo de 60 kilómetros hasta la localidad de Las Lajas. Además del proyecto citado existen otras posibilidades, dado que la zona portuaria representa uno de los principales puntos de convergencia de ramales ferroviarios. La perspectiva de fuerte crecimiento de embarques de productos primarios desde las regiones patagónica y pampeana impone la necesidad de tareas de reacondicionamiento en tramos de la red y de considerar nuevas obras para ampliar la infraestructura existente.

Generación de energía eléctrica

Los proyectos relacionados con sustitución de energías se encuentran entre los de mayor consideración y, de hecho, son los que más peso tienen dentro de los proyectos MDL aprobados

en el mundo. En Argentina, si bien no se ha aprobado todavía ningún proyecto de este tipo, se encuentra en proceso de evaluación una interesante iniciativa que puede constituir un antecedente valioso para futuras acciones dentro del sector energético. Se trata de la conversión de ciclo y el aprovechamiento de gases de escape en la Central Térmica Agua del Cajón.

El desarrollo del proyecto está a cargo de Capex S.A, cuya actividad principal es la generación y comercialización de energía eléctrica en Argentina. La empresa es propietaria y opera una central de generación de energía eléctrica ubicada en la provincia de Neuquén, sobre las concesiones de Agua del Cajón y Senillosa. Las instalaciones se encuentran sobre los yacimientos El Salitral y Senillosa, que proveen a la Central Térmica Agua del Cajón el gas natural que utiliza como combustible para la generación de energía eléctrica. El proyecto consiste en la conversión de seis turbinas de gas de ciclo abierto a ciclo combinado. El ciclo combinado implica el aprovechamiento de gases de escape de las turbinas de gas para producir vapor en calderas de recuperación instaladas en cada una de las mismas. El vapor producido por las seis unidades a gas impulsa una turbina a vapor con una capacidad de generación de 185 MW. Las proyecciones a lo largo de la vida útil del proyecto, establecida en 25 años indican de 36 mil GWh de energía limpia, es decir sin consumo de combustibles fósiles, 8,3 millones de metros cúbicos en reducción del consumo de gas equivalente y una disminución de emisiones de unos 20 millones de toneladas métricas de dióxido de carbono.

Cabría la posibilidad de replicar la experiencia en la región, a partir del desarrollo de algún procedimiento de reducción de gases del efecto invernadero en la Central Termoeléctrica Luis Piedra Buena, ubicada en Ingeniero White, en la localidad de Bahía Blanca. Se trata de una central con potencia instalada de 640 megavatios y una capacidad de generación mensual de 460,8 mil megavatios / hora. Solamente la demanda del Polo Petroquímico arriba a los 50,7 mil megavatios / hora mensuales.

Por el tipo de central de que se trata y la clase y volumen de gases que en consecuencia genera, podría llegar a resultar interesante la elaboración un proyecto MDL. En caso de planear llevarse a cabo un emprendimiento de este tipo, el mismo podría centrarse en alguna de las siguientes cuestiones:

- generación de energía eléctrica renovable
- sustitución de combustibles
- cogeneración (aprovechamiento calor residual en proceso de producción de electricidad)
- reducción de las pérdidas de distribución y transmisión

La cogeneración, en particular, se asocia con un concepto de producción eficiente y constituye el aspecto en el que se ha centrado el proyecto de la Central Térmica Agua del Cajón. La recuperación de calor o vapor permite obtener un recurso aprovechable para generar energía adicional, a la vez que representa una reducción en la emisión de gases al medioambiente. Es por eso que un proyecto centrado en este punto puede demostrar de manera clara la contribución al desarrollo sustentable y obtener recursos adicionales para financiar la eficientización del proyecto. Es factible que la magnitud de las inversiones requiera inexorablemente de la inclusión dentro del MDL para su viabilidad, con lo cual, el requisito de adicionalidad quedaría verificado. De esta manera, la central local ofrece una oportunidad interesante de ingreso al mercado de bonos del carbono.

La cogeneración es un concepto de gran relevancia en los proyectos MDL, por significar eficientización del proceso de generación de electricidad, reducción de emisiones y el aprovechamiento de recursos para la obtención de energía adicional.

Sector industrial

El metano, uno de los gases del efecto invernadero contemplado en el Protocolo de Kioto, se genera principalmente por actividades industriales, (petroquímica, metalúrgica y minera), por la

combustión de materiales (transporte, industria eléctrica) y por emisiones fugitivas (extracción de petróleo y gas natural).

La importante presencia de actividades químicas y petroquímicas en Bahía Blanca (ver Cuadro 3) abre la posibilidad de que esta clase de industria aplique innovaciones en sus procesos de producción que le permitan acceder a fuentes de financiamiento a través del mecanismo MDL.

En el informe anterior se expusieron casos concretos de modificación de algoritmos en procesos productivos que, análogamente y en función de las actividades a las que pretenda aplicarse, pueden replicarse en la industria química y petroquímica local. Los casos ya aprobados de aplicación de nuevas tecnologías a procesos industriales corresponden a Aluar, cuyo objetivo es la reducción de gases efecto invernadero a través de la instalación de un nuevo algoritmo en el sistema de control automático en cubas de electrólisis, y Capex, basado en la conversión de la central térmica convencional de ciclo abierto a ciclo combinado, cuyo funcionamiento ya se describió más detalladamente en la sección sobre energía eólica. Estos casos ponen de relieve las oportunidades que se presentan al sector industrial local, para que obtengan acceso a los beneficios de la utilización de los créditos de carbono.

Cuadro 3

Capacidad de producción del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca en miles de toneladas anuales				
SEGMENTO	PRODUCTO		ANTES INVERSIONES	DESPUES INVERSIONES
Industria Petrolera	Gasolina natural	final	103	313
	Etano	intermedio	330	830
	GLP	final	595	1.215
	Naftas	final	504	630
	Gas oil - Kerosene	final	648	810
	Fuel oil - Asfalto	final	224	280
Industria Petroquímica	Etileno	intermedio	245	675
	Amoníaco puro	intermedio	0	575
	VCM	intermedio	160	210
	Polietileno	final	250	630
	PVC	final	79	220
	Urea	final	0	1.075
Industria Química	Cloro	intermedio	90	163
	Soda cáustica	intermedio	100	184

Industria aceitera

El sector agroindustrial suele caracterizarse como de bajo impacto ambiental, en comparación con otros sectores industriales. Las emisiones del sector, en especial los efluentes líquidos, están caracterizados por una alta carga orgánica en lugar de contener metales pesados u otros compuestos de mayor toxicidad.

La industria aceitera, en particular, ocupa el puesto 37º en el ranking de toxicidad de las

emisiones⁷. Según la Ley de Radicación Industrial 11.459 de la Provincia de Buenos Aires, la elaboración de aceites de origen vegetal posee un Nivel de Complejidad Ambiental de Categoría 2 (intermedia entre un funcionamiento considerado inocuo y uno peligroso). No obstante, el complejo oleaginoso local evidenció una fuerte expansión en las últimas dos décadas, con el consecuente planteo de la mejora en la gestión ambiental dentro de la actividad. El impacto ambiental de la industria aceitera se concentra en tres aspectos:

1. Emisiones gaseosas. Se derivan de los procesos de combustión, que generan emisiones de dióxido de carbono, monóxido de carbono, dióxido de azufre, óxidos de nitrógeno y partículas, aunque los niveles de emisión dependen en gran medida de la eficiencia del proceso de combustión. Asimismo estas emisiones están vinculadas a la extracción por solventes, que genera fundamentalmente hexano evaporado. Es cierto, no obstante, que los procesos más modernos tienden a procesos de desolventización más efectivos que implican menor pérdida de solventes en efluentes gaseosos. Por último, las operaciones de carga de materias primas y las secadoras también implican emisiones de material particulado.
2. Residuos sólidos. Fundamentalmente residuos de materias primas como cáscaras de frutos y semillas, pulpa y barros. Estos residuos pueden en buena medida recuperarse para ser reutilizados como alimento para animales, procesarse para obtener acondicionadores de suelos o rellenos de tierra y también como insumos para incineradores y otros sistemas de eliminación autorizados.
3. Efluentes líquidos. En especial líquidos residuales de la etapa de extracción por solventes. En este caso, es importante controlar temperatura, pH, total de sólidos suspendidos, demanda bioquímica y química de oxígeno, grasas, aceites y grasas lubricantes. A efectos de reducir la necesidad de tratamiento primario y secundario de aguas residuales, lo que involucra un costo extra, existe la posibilidad de aplicar prácticas de producción más limpia que permita reducir el volumen de efluentes generados a través de un ahorro de agua y de otros insumos y de la recuperación de líquidos para ser reutilizados en el proceso.

En el ámbito regional, la industria del aceite tiene gran relevancia y se constituye en un candidato para la implementación de proyectos MDL. Las empresas productoras -Cargill, Glencore-Toepfer y Moreno- movilizan anualmente por el puerto local cerca de 4 millones de toneladas de productos, entre los que se encuentra el aceite vegetal, lo que representa casi la mitad del movimiento total portuario y da idea de la importancia de este sector empresarial⁸. En particular, las exportaciones de aceites vegetales por el puerto de Bahía Blanca arribaron en 2004 a casi 395 mil toneladas, lo que significó un incremento del 34% con respecto al registro de 2002 (ver Gráfico 1).

Un caso de particular dentro de la industria aceitera, de menor escala pero de interés para la región es la producción de aceite de oliva, en donde también cabe la posibilidad de desarrollar proyectos MDL. A nivel país se estima que hacia el año 2010, como consecuencia de un proceso de crecimiento sostenido, los residuos sólidos y líquidos de la industria aceitera olivícola superarán los 220 millones de kilogramos por año⁹, lo que justifica la introducción de procesos y tecnologías más limpios y genera un potencial de MDL.

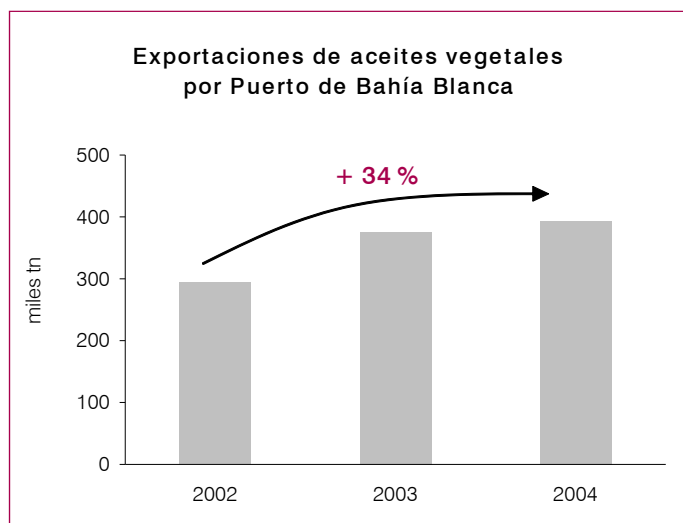
La producción de aceite de oliva en la región se concentra en Biolive, empresa que produce en base a materia prima proveniente de plantaciones propias, que cubren 1.200 hectáreas en la zona de Coronel Dorrego. La actividad productiva cubre todos los pasos del proceso, desde la molienda hasta el envasado. La producción se encuentra certificada integralmente por Argencert, asegurando el cumplimiento absoluto de la reglamentación orgánica internacional. Anualmente se generan unas 500 toneladas de aceite, de las cuales el 80% se dirige al

⁷ Fuente: Oficina
CEPAL Buenos
Aires, 2003.

⁸ Fuente: elaboración
propia en base a datos
del Consorcio de
Gestión del Puerto de
Bahía Blanca.

⁹ Fuente: Raúl Eduardo
Macaroff - Universidad
Nacional de
Catamarca, 2003.

Gráfico 1



mercado de Estados Unidos. En caso de que dentro del sector se buscara modificar aspectos del proceso productivo, incorporar nuevas tecnologías y financiar una posible ampliación de escala, sobre todo teniendo en cuenta la importante proyección internacional del negocio, la aplicación de créditos del carbono podría representar una alternativa atendible y de interés.

Consideraciones finales

Existe un gran potencial de desarrollo de proyectos MDL en la región. La posibilidad de encuadrar diferentes actividades y sectores productivos dentro este mecanismo abre una importante fuente de financiamiento dada por el ingreso al mercado de bonos ambientales.

No obstante, las estrictas exigencias acerca de los requisitos que deben verificar los proyectos, tanto en su forma de presentación como en su esencia, hacen que actualmente exista una elevada tasa de rechazo de iniciativas al respecto. En efecto, se estima que apenas un 2% de estas iniciativas se concreta en proyectos aprobados en el país. A esto se suman los inconvenientes propios del proceso burocrático que es preciso atravesar en las instancias de evaluación y aprobación local e internacional y los costos de asesoramiento, análisis profesionales y desarrollo formal de las propuestas.

Pese a las dificultades prácticas que es preciso sortear, el potencial que esta herramienta ofrece es importante y compensa con creces el esfuerzo invertido. En última instancia, las condiciones, claramente planteadas desde un principio, apuntan a proyectos viables, de calidad, de interés para el desarrollo sustentable y que se ajusten a los principios sentados en el Protocolo de Kioto. El hecho que actualmente cuatro proyectos de diferente tipo y envergadura se hayan aprobado en Argentina -uno de ellos también en la fase internacional- y un quinto se encuentre en proceso de evaluación, teniendo en cuenta que en forma muy reciente comenzó a tener cabida este mecanismo en el país -2004- indica que las posibilidades de éxito son concretas y que buena parte de este resultado depende fundamentalmente de que se respeten de manera adecuada las pautas especificadas. En tal sentido, el asesoramiento profesional y el trabajo conjunto con organismos, consultoras y centros de estudios que entiendan en la materia, estudien cada caso, evalúen su conveniencia y, eventualmente, faciliten el correcto progreso de los proyectos en sus aspectos formales resulta vital.

En lo que respecta al ámbito regional, un primer paso en dirección a avanzar hacia la concreción de proyectos MDL está dado por la identificación de actividades y sectores con potencial y la evaluación de antecedentes en el país y en el mundo, como forma de incorporar el aprendizaje de experiencias en marcha. Este ha sido el objetivo del presente informe preliminar, la primera visión acerca de la configuración productiva regional con especial foco en el potencial MDL. Restaría, en segunda instancia, profundizar el análisis, caso por caso, incorporando estimaciones de costos, tiempos, ingresos previstos, inversiones requeridas, aspectos impositivos, cuestiones relacionadas con la definición de la metodología para la definición de la línea de base y formalidades pertinentes para la elaboración y presentación de los proyectos. ■

BOX. SEMINARIO SOBRE EL MECANISMO DE DESARROLLO LIMPIO

El CREEBBA y la Bolsa de Comercio de Bahía Blanca, en conjunto con la Agencia de Cooperación y Relaciones Internacionales de la Provincia de Buenos Aires y la Secretaría de Política Ambiental de la Provincia de Buenos Aires organizaron en la ciudad de Bahía Blanca el Primer Seminario Sobre el Mecanismo de Desarrollo Limpio, llevado a cabo el 3 de octubre último.

Estuvieron presentes representantes de la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación, Secretaría de Política Ambiental de la Provincia de Buenos Aires, Banco Mundial, Fundación Bariloche, Japan Bank for International Cooperation, TÜV Rheinland Argentina S.A., Det Norske Veritas.

El problema internacional del cambio climático, los desafíos y oportunidades del MDL, la formulación y gestión de proyectos, el rol del Japan Carbon Fund, el proceso de validación y verificación de proyectos y el potencial para la implementación de proyectos MDL en la región fueron algunos de los temas tratados en el encuentro.

Agroindustria: cadenas de valor en la región

■ El sector agroindustrial regional revela la existencia de un amplio conjunto de actividades que representan un movimiento económico significativo y con posibilidades de crecimiento.

■ El enfoque de cadenas de valor analiza las interrelaciones entre actividades productivas, sectores y servicios que son quienes crean la riqueza en una determinada zona geográfica.

■ Las cadenas de valor agroindustriales en la región no están altamente desarrolladas, pues gran parte de las ventas extrazona son commodities y hay bajo grado de diversificación de canales.

En la economía de Bahía Blanca y su zona de influencia los sectores de mayor importancia son el petroquímico y el agroindustrial. El editorial de la publicación Indicadores de Actividad Económica N° 82 dice textualmente en uno de sus párrafos: "Por el lado del sector agroindustrial, el perfil exportador revela la existencia de un amplio conjunto de actividades que representan un movimiento económico significativo y con posibilidades de crecimiento. Además de la producción de cereales y terneros, se destaca la producción de otros productos primarios como la cebolla y la miel, y otros con algún grado de industrialización de materias primas regionales, como harina, malta, aceites de girasol y soja, y carne vacuna. A grandes trazos, estas producciones y encadenamientos caracterizan la cadena agroindustrial regional".

En esta oportunidad se realiza un estudio sobre la agroindustria con el enfoque de las denominadas cadenas de valor. El objetivo del mismo es construir el mapa productivo y comercial de la región a partir de los recursos primarios que posee y de las posteriores transformaciones que sufren esos recursos.

Algunas actividades dentro de las cadenas de valor estarán ausentes por el único motivo de que no se desarrollan en la región. Del mismo modo, a los efectos de simplificar, se han considerado sólo las producciones y actividades industriales más importantes.

¿Qué es una cadena de valor?

La identificación de una cadena de valor se puede resumir en una pregunta: ¿qué actividades crearon el valor de un producto demandado por un consumidor? En principio cualquiera tiende a pensar en la clásica cadena comercial, sin tener en cuenta que ésta es sólo la columna vertebral del enfoque de la cadena de valor.

La literatura económica se refiere a este enfoque con diversas denominaciones, cada una con alguna particularidad, pero con la misma base conceptual: complejos productivos, clusters, conglomerados productivos, aglomerados, entre otras. El factor común de todas ellas es la existencia de interrelaciones entre actividades productivas, sectores y servicios que son quienes crean la riqueza en una determinada zona geográfica.

Una explicación sencilla pero a la vez completa de esta metodología puede encontrarse en una serie de estudios de este tipo realizados por el Ministerio de Economía de la Provincia de

Resulta de interés construir el mapa productivo y comercial de la región, a partir de la dotación de recursos primarios y sus posteriores transformaciones.

La existencia de interrelaciones entre actividades productivas, sectores y servicios es lo que caracteriza a una cadena de valor.

¹ *Complejos productivos en la Provincia de Buenos Aires, Números 61 (octubre de 2001), 64 (junio de 2002) y 66 (octubre de 2002).*

Buenos Aires. "Mientras que los estudios sectoriales tradicionales buscan relaciones horizontales y de interdependencia entre competidores directos, el enfoque de clusters también se ocupa de la importancia de las relaciones verticales entre firmas disímiles, realzando la interacción entre proveedores, productores y consumidores. Dichas relaciones hacen que el desarrollo de una determinada actividad se vea condicionado por la performance de aquellas con las cuales se encuentra estrechamente vinculada¹".

Así, cada empresa debe entenderse en el contexto de toda la cadena de actividades creadoras de valor, de la cual ella es sólo una parte. Por ejemplo, la producción de harina deben entenderse en el contexto de todo el complejo triguero, desde el cultivo de trigo hasta la fabricación de panificados para el consumo interno por ejemplo, teniendo en cuenta la genética utilizada, el transporte, los servicios agronómicos, envasado de la harina, agregado de otras materias primas, etc.

Por lo general en cada complejo se identifica a una actividad como la más importante, y a partir de allí se buscan las relaciones horizontales y verticales con otros sectores, siempre dentro de un mismo ámbito geográfico. No existe un criterio único para definir a la actividad más importante. Algunas veces puede ser por el valor bruto de producción, por el valor agregado, por el producto final obtenido, por el empleo, por el mayor impacto social, entre otros.

Alcance geográfico

La región agroindustrial considerada es básicamente el sudoeste de la provincia de Buenos Aires, con centro en Bahía Blanca y abarcando los partidos de su zona de influencia directa. En el caso de algunas producciones, se puede identificar una zona específica. Tal es el caso del Valle Bonaerense del Río Colorado (parte de los partidos de Villarino y Patagones) para el complejo hortícola, y la localidad de Río Colorado y zonas aledañas para el complejo frutícola.

Esquema de la agroindustria regional

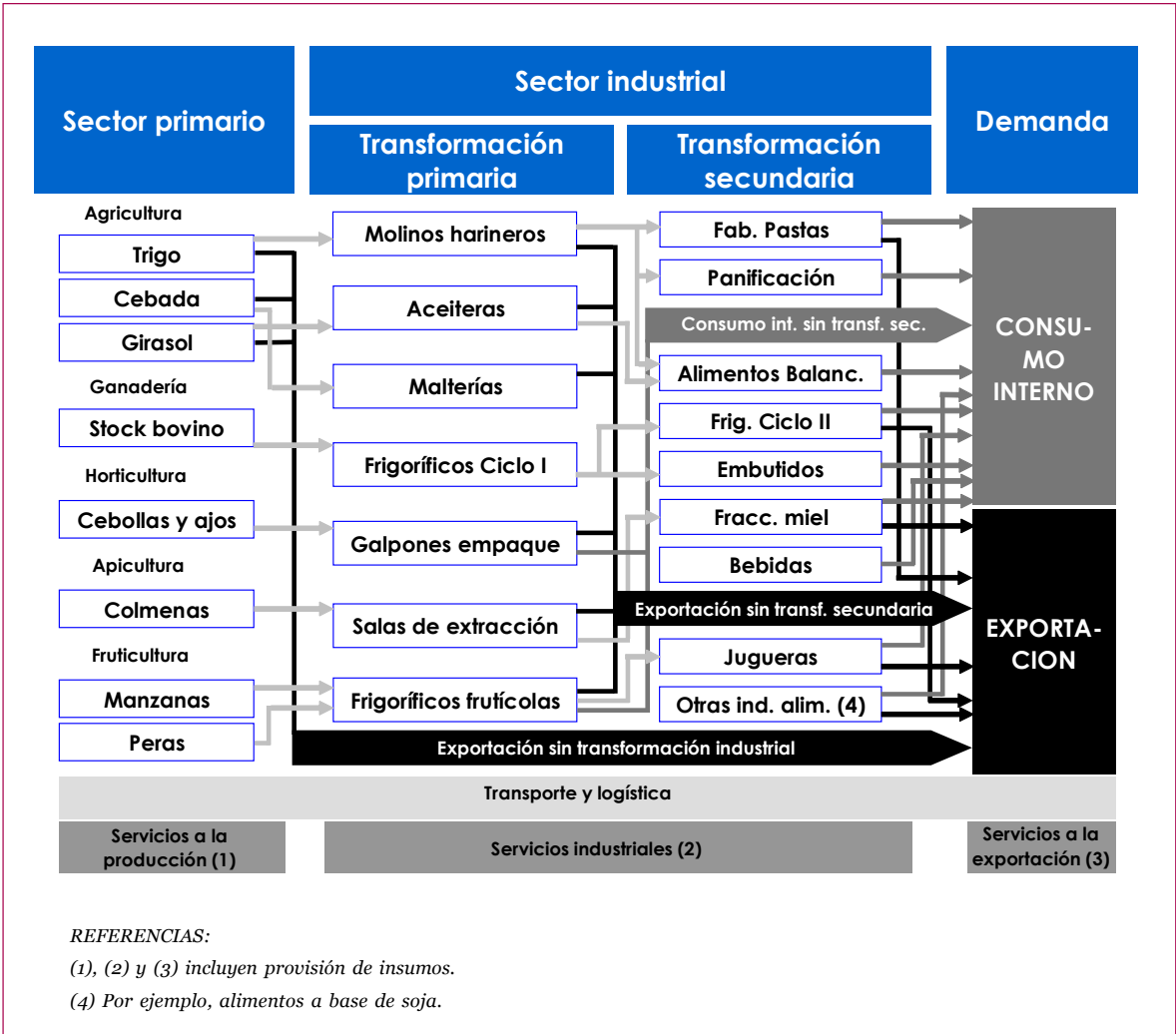
En el esquema que sigue se puede observar el mapa agroindustrial regional partiendo de las actividades primarias más relevantes en la región: agricultura, ganadería, horticultura, apicultura y fruticultura. A partir de allí se identifican las actividades industriales que realizan una primera transformación a estas producciones. En segundo término se exponen las transformaciones secundarias que pueden llegar sufrir los productos industriales. Esto claramente representa una simplificación puesto que pueden existir varias etapas de transformaciones sucesivas. Finalmente, los productos se destinan al consumo interno o a la exportación².

² *Nótese que en todos los casos pueden saltarse etapas, lo que determinará la mayor o menor extensión de algunas cadenas de valor.*

Las tradicionales cadenas comerciales se encuentran atravesadas por dos tipos de servicios: los denominados "de base" y los "específicos". Los servicios de base se refieren básicamente a transporte y logística, siempre con particularidades y requerimientos distintos para las diferentes cadenas. Por su parte, los específicos pueden ser divididos en Servicios a la Producción, Industriales o a la Exportación, dependiendo en qué fase sean provistos. Esta división también es una simplificación, ya que muchas veces estos servicios se repiten en las sucesivas etapas, por ejemplo, seguros, control de calidad, etc.

No se puede dejar de mencionar que en otros estudios se incluye en la caracterización de los complejos productivos a la provisión de diferentes insumos, cada uno de ellos relacionados de manera específica con cada actividad. Aunque esto resulte una obviedad, cobra importancia por cuanto restricciones en la provisión de insumos también pueden afectar el desempeño de

las cadenas. Un claro ejemplo es la escasez de gasoil y su efecto en las producciones agropecuarias.



También se incluye el marco institucional, fundamentalmente el tramado de instituciones de investigación y desarrollo, por ejemplo, Universidades, el INTA, fundaciones, centros de investigación, entre otros. Para simplificar, estos ítems no se han incluido en el presente análisis, lo cual no significa restarles importancia.

Principales servicios de base	
TRANSPORTE	LOGISTICA
Transporte de granos: carretero y ferroviario	Acopio de granos, aceites y subproductos
Transporte de hacienda (jaulas)	Elevadores de granos
Transporte de hortalizas y frutas	Terminales de transferencia de aceites y subproductos
Transporte refrigerado	Distribución de panificados y otros productos de consumo final
Transporte de alzas y tambores de miel	Consolidación de contenedores

Tabla 1

Tabla 2

Principales servicios específicos		
A LA PRODUCCION	INDUSTRIALES	A LA EXPORTACION
Veterinarios	Mantenimiento de equipos	Despacho de aduana
Agropecuarios	Control de procesos	Asesoramiento comercial
Asesoramiento técnico apícola	Certificaciones de calidad	Agenciamiento marítimo
Seguros	Corretaje y consignación	
Corretaje de granos y hacienda	Marketing y publicidad	

³ Algunos datos cuantitativos de las principales actividades que componen cada cadena fueron publicados en la nota “La situación actual de las producciones regionales”, IAE 82, septiembre de 2005.

Composición de cada cadena

El esquema anterior ayuda a analizar de manera sencilla cada cadena en términos cualitativos. Esto, complementado con información cuantitativa³, permite evaluar económicamente cada complejo en términos de su aporte de ingresos y empleos, por ejemplo, y compararlos entre sí.

En el análisis cualitativo se evaluará fundamentalmente:

- ✓ la densidad de cada cadena de valor
- ✓ los determinantes y restricciones por las cuales las cadenas son de esa forma y no de otra
- ✓ la posibilidad de sumar nuevas actividades a las cadenas ya existentes
- ✓ la orientación de cada cadena al mercado interno o externo
- ✓ el valor agregado de los productos

A continuación se describirán las particularidades más importantes de cada cadena de valor.

Complejo triguero

La cadena de valor del complejo triguero es una de las más desarrolladas en la región. En primer término, cabe considerar que el sudoeste de la provincia de Buenos Aires es una zona triguera por excelencia, con lo cual la abundancia y cercanía de la materia prima fundamental del complejo permite el establecimiento casi natural de actividades vinculadas a ésta. De allí que existan más de una decena de molinos de distinta envergadura en la región.

Otro aspecto importante de esta cadena es la amplia variedad de destinos de transformación secundaria en relación a otras producciones. En el caso de alimentos balanceados –que aprovecha los desechos de la molienda– el destino es la alimentación animal, mientras que en el caso de la fabricación de pastas y panificación, es el consumo humano. Es clave considerar el fuerte peso de estos productos en la cultura nutricional del país.

Mientras que la panificación se destina íntegramente al consumo doméstico, la fabricación de pastas secas tiene como destino también el mercado externo. En 2004 se detectaron casi 300 toneladas de este producto oficializadas en la aduana de Bahía Blanca, fundamentalmente con destino a Chile.

Complejo cárnico

La base del complejo de carne vacuna es el predominio de la actividad ganadera dentro del sector agropecuario regional (la misma participa con un 70% en el uso de la tierra). Las

características agroecológicas⁴ determinan un perfil ganadero caracterizado por actividades de bajos requerimientos como la cría y la recría de hacienda vacuna.

No obstante, existen algunos partidos, dentro de la zona de estudio en donde predomina la invernada. Esto se debe a que presentan características agro-climáticas que se adaptan a esta actividad, que exige mejor aptitud en el tipo de suelo y mayores regímenes de precipitaciones. Entre ellos se destacan Coronel Suárez, Coronel Dorrego y Coronel Pringles. Por lo tanto, un primer concepto importante para entender esta cadena de valor es que una proporción de terneros, novillitos y vaquillonas invernán en la zona, mientras que otra parte son "exportados" extra-zona para realizar el engorde. Estos animales, ya gordos, son los que ingresan en los frigoríficos⁵.

Los frigoríficos son el principal eslabón industrial en la cadena de valor de carne bovina de la región. Algunos establecimientos se denominan de Ciclo I (faena) mientras que otros son de Ciclo II (el insumo es la media res proveniente de los frigoríficos de Ciclo I, y se dedican al desposte). Por supuesto, también existen establecimientos de ambos ciclos.

La fabricación de embutidos y fiambres también es un eslabón dentro de esta cadena, acaso uno de los últimos, debido a la inexistencia de otro tipo de industrias que procesen la carne para la elaboración de alimentos (por ejemplo, conservas). Esta actividad está orientada casi exclusivamente al mercado interno, donde se registra un alto consumo de estos productos.

La exportación de carne vacuna oficializada en Bahía Blanca superó en 2004 las 4 mil toneladas. Básicamente se compone de carne bovina congelada, vísceras y cortes de menor valor comercial. Se complementa con algunos cortes de Cuota Hilton (menos de 200 toneladas) que a pesar del bajo volumen participan con un alto valor (más de 7 mil dólares por tonelada).

Complejo oleaginoso

El complejo oleaginoso argentino es considerado como uno de las agroindustrias más importantes del país y altamente competitivo a nivel internacional. En la región se encuentran emplazadas empresas de nivel internacional, con importante capacidad instalada de acopio y procesamiento. Dos son los determinantes principales del desarrollo de esta cadena de valor en la región: la importancia del cultivo de girasol y el puerto como salida natural de la producción.

Este complejo se basa en el procesamiento de girasol y soja. Esta última no se encuentra muy difundida en la región por sus condiciones agroecológicas, por lo que es "importada" extra-zona por las empresas aceiteras, al igual que un volumen importante de girasol.

Las plantas procesadoras extraen el aceite de las semillas y lo comercializan a gran escala en el mercado interno y externo. A su vez, el subproducto de la molienda – harina de girasol o soja, en algunos casos compactado en forma de pellets – es destinado a la alimentación animal, y también se comercializa en ambos mercados. Las plantas de alimento balanceado regionales constituyen la única industria de transformación secundaria del complejo, ya que el fraccionamiento de aceites comestibles se realiza en plantas extra-zona.

Complejo hortícola

El complejo hortícola se encuentra circunscripto a parte de los partidos de Villarino y Patagones, zona de riego denominada Valle Bonaerense del Río Colorado⁶. La principal hortaliza es la cebolla, y en menor medida, el ajo.

⁴ El régimen hídrico de la zona analizada es sub-húmedo seco, con precipitaciones anuales que van de los 600 a los 900 milímetros, escasas y mal distribuidas, decreciendo de este a oeste. La temperatura media anual es de 14° C. Los suelos son de textura gruesa.

⁵ Para un mayor detalle sobre este tema, véase "Comercialización de hacienda en la región", publicado en este número de IAE.

⁶ En los últimos años la actividad también está teniendo bastante difusión en la localidad de Río Colorado y zonas aledañas.

La demanda de Brasil influye notablemente los precios y los volúmenes a colocar en el mercado de exportación de cebolla.

⁷ El resto de los productos de la colmena (polen, jalea real, propóleos) tiene muy baja participación. Podría considerarse también el producto “núcleos”, ya que es parte de lo que puede comercializar un apicultor, pero en realidad no es el producto final que luego es posible de sufrir transformaciones a lo largo de la cadena de valor.

A diferencia del complejo triguero, la producción primaria no se exporta directamente, sino que se dirige a una primera etapa de transformación industrial: los galpones de empaque. Allí la tarea fundamental es acondicionar y embolsar la cebolla. Más aún, para el caso del mercado externo, este tipo de procesamiento es obligatorio, exigiéndose además el Certificado de Origen.

La cadena se encuentra bastante orientada a la exportación (60% de la producción). El principal destino es Brasil, cuya demanda además influye notablemente los precios y los volúmenes a colocar. Se verifica en esta actividad un alto grado de integración hacia atrás desde hace algunos años, ya que los operadores brasileños en muchos casos han comprado galpones de empaque y hasta arriendan establecimientos productores.

Los galpones de empaque son virtualmente el único proceso de transformación que sufre la producción primaria, ya que luego se comercializa directamente con el mercado interno o el externo, salteándose la etapa de transformación secundaria. La agregación de valor se ha intentado en casos aislados, fundamentalmente a través de la producción integrada y orgánica.

Complejo apícola

La presencia de productores, acopiadores, exportadores, laboratorios, fraccionadores e instituciones relacionadas con la actividad hacen que, en cuanto a la presencia de actores en la región, la cadena de valor apícola sea una de las más completas. Sin embargo, no sucede lo mismo en cuanto a los tipos de productos que la cadena envía extra-zona, ya que prácticamente se acotan a la miel natural en tambores, sin diferenciar⁷.

El entramado de instituciones que asiste a los actores de la cadena de valor apícola (incluyendo los servicios específicos) es denso y tiene su fundamento principalmente en la importancia de la actividad para la región, en el boom de la actividad en la última década y en la base productiva atomizada de pequeños y medianos apicultores, principales beneficiarios de esa asistencia.

Por otro lado, también esta cadena está orientada a la exportación, teniendo en cuenta que casi la totalidad de la producción argentina se exporta. Sin embargo, en la región se observan dos hechos importantes. Por un lado, que está bastante desarrollado el canal comercial de la venta fraccionada de manera informal. Esta modalidad comercial aumenta ante depresiones en el precio de la miel y disminuye cuando sucede lo contrario. Por otro lado, el volumen exportado directamente desde la región hacia el mercado externo es muy bajo. La mayor parte se vende a exportadores que realizan sus operaciones a través del puerto de Buenos Aires.

Complejo frutícola

La cadena de valor frutícola regional se encuentra circunscripta a la zona de Río Colorado y localidades aledañas. La economía de dicha región se basa fundamentalmente en el cultivo de manzanas, peras y algunas frutas de carozo, aunque últimamente la horticultura (cebolla, zapallo y tomate) está avanzando significativamente.

La fruta se destina a su comercialización en fresco y a la elaboración de jugos concentrados. En la segunda opción se incluye todo aquel volumen de producción que no reúne los estándares de calidad necesarios para su comercialización en fresco. Si bien uno de los destinos de los jugos es la exportación, el retorno por kilogramo es menor. En la comercialización en fresco

intervienen los galpones de empaque y los frigoríficos quienes reciben la fruta, la acondicionan y conservan hasta el momento de la venta que puede ser destinada al mercado interno o a la exportación.

No solamente los precios determinan el destino de la producción, sino también el tipo de variedad, las condiciones de sanidad, la eficiencia en el manejo integral de la producción y las condiciones climáticas (granizo y heladas). Todos estos factores generan muchas veces un volumen de fruta con destino a la industria muy superior al deseado.

Consultas a referentes de la zona indican que en este complejo se verifica un importante grado de subutilización de la tierra y una necesidad creciente de reconversión hacia variedades con mayor potencial comercial, para acercarse al verdadero potencial de la región tomando como referencia la cantidad de hectáreas bajo riego, la infraestructura y las condiciones agroecológicas.

En el complejo frutícola se verifica un importante grado de subutilización de la tierra y una necesidad creciente de reconversión hacia nuevas variedades.

Complejo maltero

Es la cadena de valor que posee la estructura más sencilla en cuanto a los eslabones que la forman. Al igual que en el caso del trigo y el girasol, el cultivo de cebada (la materia prima más importante del complejo) determinan la localización de las tres únicas plantas malteras del país: una en la localidad de Puan, otra en Tres Arroyos y otra en Bahía Blanca.

El proceso de malteado de cebada es parte de la elaboración de la cerveza, razón por la cual la malta elaborada en la región tiene dos destinos principales: la exportación (principalmente a Brasil y Chile) y el envío a plantas elaboradoras de cerveza extrazona. Estas industrias se ubican en cercanías de los grandes centros de consumo.

⁸ Algunas metodologías consideran orientación al mercado externo cuando las exportaciones superan el 30% de las ventas totales.

Resumen de los principales aspectos de cada cadena de valor			
Tabla 3			
CADENA DE VALOR	PRODUCTOS	PRINCIPALES VENTAS EXTRAZONA	ORIENTACION ⁸
Triguera	trigo, harina, panificados, pastas frescas y secas	trigo, harina	Mercados interno y externo
Cárnica	terneros, novillitos y vaquillonas, medias reses, cortes vacunos, embutidos y fiambres	terneros, novillitos y vaquillonas, cortes vacunos	Mercado interno
Oleaginosa	girasol, aceite de girasol y soja, pellets de girasol y soja	girasol, aceite de girasol y soja, pellets de girasol y soja	Mercado externo
Maltera	cebada, malta	cebada, malta	Mercado externo
Hortícola	cebollas, ajos	cebollas, ajos	Mercado externo
Apícola	miel	miel	Mercado externo
Frutícola	manzanas, peras, jugos concentrados de fruta	manzanas, peras, jugos concentrados de fruta	Mercado interno

Como resumen, además de lo expuesto en la Tabla 3, es importante resaltar que las cadenas de valor agroindustriales en la región no se encuentran altamente desarrolladas, puesto que

gran parte de las ventas extrazona son commodities, y se verifica un bajo grado de diversificación en cuanto a los destinos o canales. Pero ¿es posible cambiar esta caracterización o el sudoeste bonaerense será únicamente proveedor de materias primas para la industria del resto del país y del exterior?

El desarrollo de las cadenas agroindustriales

Luego del diagnóstico, el paso siguiente es explorar la posibilidad de un mayor desarrollo de las cadenas de valor existentes en la agroindustria regional. Esto se compone de dos aspectos:

1. analizar la factibilidad de sumar nuevas actividades a las ya existentes en cada complejo
2. explorar formas de mayor agregación de valor

La región posee características agroecológicas que la convierten en una zona de producciones primarias de escala significativa, perfil diversificado y buena calidad, aunque no representa un mercado de consumo de gran magnitud.

En primer lugar es importante destacar que las actividades industriales de transformación primaria tienden a ubicarse en cercanías de la materia prima, mientras que las actividades de mayor industrialización tienden a localizarse cerca de los grandes centros de consumo. Esto es así porque la ubicación en cercanías de la materia prima persigue la ventaja de bajos costos de transporte hasta la planta industrial. En el segundo caso lo que se busca minimizar es el costo de la distribución, dado que el transporte de productos de mayor valor agregado suele ser más caro.

Como se explicó al inicio, esta región posee características agroecológicas que la convierten en una zona de producciones primarias de escala significativa, perfil diversificado y buena calidad, pero no representa un mercado de consumo de gran magnitud. Por esta razón no se han desarrollado actividades industriales con un alto grado de transformación. En cuanto a la incorporación de un mayor número de industrias de transformación primaria (del mismo tipo que las existentes), por lo general la capacidad instalada total absorbe una gran parte de la producción. En estos casos, para incrementar la capacidad instalada debería crecer primero la producción primaria.

El tamaño del mercado representa entonces una clara restricción al establecimiento de industrias transformadoras, sobre todo en grandes escalas, a menos que se piense en atender fundamentalmente el mercado externo exportando a través del puerto local. Sin embargo, la exportación de productos de mayor valor agregado es un negocio muy diferente a la exportación de commodities, y por lo general la concreción de este tipo de operaciones es mucho más ardua y lleva más tiempo.

Otro factor importante al momento de pensar en la incorporación de nuevas actividades es lo que podría denominarse el grado de especialización de cada complejo. Por ejemplo, en las malterías el grado de especialización es alto y una nueva transformación implicaría la fabricación de cerveza. Distinto es el caso del complejo triguero o cárnico, donde la generación de nuevas actividades está más diversificada.

En cuanto a alternativas para una mayor agregación de valor, además de la incorporación de industrias procesadoras (transformadoras), existe la alternativa de una mayor diferenciación de la producción primaria. Si bien esta última también tiene sus complicaciones y restricciones, pareciera presentar mejores posibilidades por cuanto el producto no deja de ser un commodity, es decir, se sigue enfrentando a un precio internacional sin posibilidades de influirlo desde la oferta individual, pero se logra captar un sobreprecio justamente generado por la diferenciación⁹. Esto es aplicable a productos tales como la miel, la harina y otras producciones primarias mencionadas.

⁹ En los casos en que no se capta un precio diferencial, la búsqueda de alta calidad minimiza el riesgo comercial de la colocación en el mercado.

Comentarios finales

Este estudio pretendió analizar las cadenas de valor agroindustriales de la región. Como se aclaró al inicio del mismo, la lista de complejos enfocados no fue exhaustiva, sino que se analizaron sólo los más importantes.

Quedó puesto de relieve, a lo largo del estudio, la gran potencialidad de la región para el desarrollo de cadenas de valor agroindustriales, fundamentalmente en la etapa de transformación primaria, como consecuencia de la amplia variedad de recursos que posee y de las condiciones agroecológicas. Sin embargo, esa potencialidad presenta una brecha con la realidad, dado que algunos de los conglomerados productivos no se encuentran muy desarrollados.

Simultáneamente a la implementación de estrategias de agregación de valor a los productos de los complejos productivos regionales, es importante pensar en el desarrollo de nuevas cadenas que se encuentran en un estado aún más incipiente: ovinos, lácteos, olivicultura, pesca y avicultura, por mencionar algunas.

Finalmente, la orientación al mercado externo cuenta con un factor clave como es la presencia del puerto, y más aún, con la puesta en funcionamiento del muelle multipropósito, que permitirá eliminar la restricción de la ausencia de infraestructura para exportar productos contenedorizados a mercados de ultramar. ■

Además de la implementación de estrategias de agregación de valor a los productos de los complejos productivos regionales, es importante pensar en el desarrollo de nuevas cadenas que se encuentran en un estado aún más incipiente.

Comercialización de hacienda en la región

■ El alto peso de la invernada y cría en el total comercializado refleja el perfil de la zona, orientado hacia la cría y recría de ganado bovino.

■ En términos generales se experimenta un notorio predominio de ventas directas, tanto para el caso de la faena como para el de invernada.

■ En relación a otros años, se detecta una relación muy elevada entre ventas y existencias de animales en la región.

El presente informe tiene como objetivo describir los distintos canales de comercialización de ganado bovino, y su evolución, así como también las principales características del mercado de carne vacuna, en su primera etapa de comercialización, entre el criador/invernador y la industria frigorífica. Al mismo tiempo, en base a datos suministrados por SENASA, se describirá la situación regional relacionada con la comercialización de ganado bovino, se analizarán sus particularidades y se establecerán comparaciones con los datos a nivel país. Finalmente se presenta una evaluación del impacto de las políticas del Gobierno sobre el sector y algunas consideraciones sobre la perspectiva para la ganadería. La relevancia del análisis se justifica en que la ganadería conforma un pilar fundamental de la economía de la región sudoeste de la provincia de Buenos Aires.

Descripción de los distintos canales de comercialización

Existen distintas vías para articular la producción primaria desde el criador – invernador hasta el sector industrial o frigorífico. De la misma manera, existen varios canales que puede seguir la carne hasta llegar al consumidor, aquí mencionaremos los más importantes y los más usuales. Se pondrá énfasis en la primera etapa de comercialización, desde la producción de carne hasta su industrialización, mientras que su etapa posterior de comercialización será analizada en futuros informes.

Canales de comercialización de cría e invernada

Los terneros nacidos y destetados en establecimientos criadores pueden ser engordados en el mismo establecimiento y / o trasladados a otro perteneciente a la misma firma, o vendidos a invernadores a través de diferentes formas. Cada una de estas alternativas tendrá un costo de comercialización diferente de acuerdo a los movimientos que tenga que realizar el animal: fletes, gastos de guía, emisión del Documento de Tránsito Animal (DTA), comisiones, etc.

Existen diferentes canales que puede seguir un ternero luego del destete. Básicamente, el ternero se puede engordar en el mismo establecimiento o en otro de la misma firma. La alternativa, es venderlo a invernadores para su engorde. Las variantes que puede asumir la venta de hacienda se resumen en el esquema correspondiente.

En el caso que el criador engorde su propia producción en otro establecimiento deberá pagar una serie de tasas, flete y la emisión del DTA, (pero no se considera una alternativa de comercialización).

Cuando el criador vende su producción al destete puede utilizar distintos canales comerciales, que van desde la venta directa a invernadores, o a través de consignatarios en forma directa o en remates feria.

También existen intermediarios que se dedican exclusivamente a la comercialización de hacienda. Estas personas no poseen instalaciones donde se remata la hacienda, como las casas consignatarias, sino que a través de una oficina cumplen con la función de conectar a vendedores con compradores y por esta función cobran una comisión.

En la mayoría de los casos estas empresas están compuestas por martilleros o empleados que pertenecieron a casas consignatarias. Esta alternativa se menciona a los efectos de ofrecer una información adicional, porque para este canal de comercialización es difícil obtener registros, por lo que termina formando parte de la operatoria directa citada anteriormente. Por esta razón, se puede concluir que los registros de ventas directas están sobreestimados, a pesar de esto, el margen de error no se considera sustancial.

De acuerdo a un trabajo elaborado por Ignacio Iriarte y la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado¹, se estima que se comercializan más de 10 millones de cabezas de cría e invernada anualmente en todo el país.

La venta a través de casas consignatarias se estima que tendría una participación no inferior al 45 % del total operado. Estas ventas se realizan a través de ventas directas entre productores o por medio de remates ferias.

Los remates ferias ocurren en localidades del interior y son organizadas por las mismas casas consignatarias. De acuerdo a los registros del año 2002, se realizan unos 5 mil remates anuales.

En estos se comercializa tanto ganado gordo con destino a faena y animales con destino de cría e invernada.

Este canal ha sufrido un fuerte retroceso en los últimos años siendo reemplazado por operaciones directas, con intervención de los consignatarios.

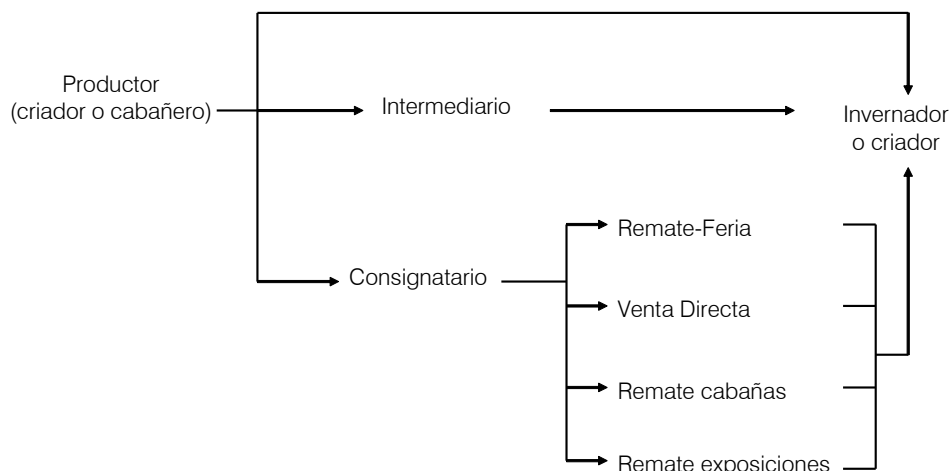
El SENASA estima que unas 3.6 millones de cabezas de ganado se comercializan a través de remate-feria, de los cuales 1.6 millones sería destinado a faena y las otras 2 millones de cabezas con destino de cría e invernada.

Otra modalidad de comercialización, está vinculada con los remates de reproductores organizados en instalaciones de las mismas cabañas. En los mismos, las casas consignatarias, se encargan de comercializar la hacienda, con la misma operatoria que en los remates ferias. En este caso, suelen variar las comisiones y también pueden existir incentivos relacionados con los plazos de pago, formas de pago (valor producto) y en los fletes, como una manera de atraer a los compradores.

Las exposiciones rurales que se realizan en una gran cantidad de localidades, representan otra opción de comercialización de hacienda, ya que en las mismas se rematan algunos de los ejemplares premiados en las competencias, a través de firmas consignatarias que realizan convenios con las sociedades rurales que organizan estos eventos.

¹ Ignacio Iriarte, "Comercialización de ganados y carnes", Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado, Buenos Aires 2005.

Esquema de comercialización de la hacienda con destino a invernada y cría



Canales de comercialización de ganado con destino a faena

Respecto a la comercialización de animales con destino a faena en frigoríficos, se pueden citar diferentes canales comerciales. La opción básica del productor de animales con destino a faena consiste en venderlos en forma directa al frigorífico o hacerlo a través de intermediarios. En este último caso, las modalidades de ventas consiste en la venta a frigorífico, a través de remates ferias, en mercados concentradores o por consignación directa de venta en carne.

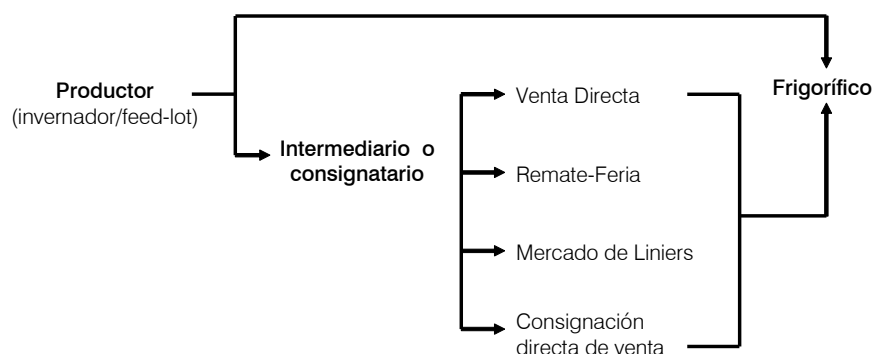
1. Venta Directa del establecimiento al frigorífico: También llamado venta "en estancia", es hoy el canal más importante de venta de ganado gordo a nivel país. Según el estudio mencionado de la CACG, se comercializan anualmente 5.7 millones de cabezas por este canal.

Durante la última década estas operaciones han crecido, de un 30 –32% en 1991 al 41% que se registra actualmente. Este crecimiento se ha dado a expensas de la disminución de la cantidad comercializada en los remates ferias y el Mercado de Liniers. Esto es producto, en parte, por la imposibilidad de los frigoríficos exportadores con destino a la Unión Europea de comprar hacienda para ese destino en los mercados concentradores. Por otro lado el comprador, a través de esta operatoria, paga por la carne en "gancho", es decir paga por la carne realmente comprada, asegurándose un rendimiento previo a la faena y al vendedor le permite acceder a un mejor precio de venta, siempre que cumpla con el rendimiento exigido por los frigoríficos.

2. A través de intermediarios:
 - 2.1. Venta directa: los productores realizan la venta de su animal gordo en forma directa al frigorífico, pero con el respaldo de una casa consignataria o de un intermediario personal que garantiza la operación. Se estima que el 22% de la faena utiliza este canal.
 - 2.2. Remates Ferias: son 1,6 millones de cabezas (gordo y conserva) comercializadas por este canal, representando el 10% del total comercializado con destino a faena.

- 2.3. Mercados Concentradores: el Mercado de Liniers es el más importante en la comercialización de ganado con destino a faena. En el se comercializan 2.3 millones de cabezas al año, hace de referente de precios en el país y su participación es superior al 16%.
- 2.4. Consignación directa de venta en carne: se encuadran dentro de esta actividad aquellas personas o entidades que reciben ganado directamente de los productores para su faena y posterior venta de la carne y subproductos resultantes por cuenta y orden del remitente. Las "gancheras", como suele llamarse a esta modalidad, mueven mensualmente 38.000 cabezas y se da fundamentalmente en el Gran Buenos Aires, representando el 3 % de la faena mensual.

Esquema de comercialización de la hacienda con destino a faena:



La participación de los diferentes canales de comercialización en la venta de animales con destino a faena, a nivel país, durante los últimos años, presentó la evolución que describe el Cuadro 1:

Cuadro 1

Fuente: Ignacio Iriarte, "Comercialización de ganados y carnes", Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado, Buenos Aires 2005.

Porcentaje de ganado comercializado con destino a faena desde los distintos canales de comercialización

Canales de comercialización	1995	2002	2004
Mercados (Liniers, Rosario)	17,0%	16,4%	16,6%
Remate Ferias	15,0%	11,8%	10,0%
Directo (sin intervención de consignatario)	41,5%	44,0%	41,1%
Directo (con intervención de consignatario)	19,0%	15,3%	22,2%
Consignatarias Directas (Gancheras)	7,5%	3,5%	3,0%
Negro / sin registrar	8,3%	9,0%	7,0%

En el Cuadro 2 puede verse un resumen del movimiento de ganado con destino a invernada y faena en el país.

Movimiento de ganado con destino Invernada y Faena. Total país. 2002

Bovinos a Remate FERIA	3.600.384
Nº de Remate FERIA realizados	5.145
Nº Total de Bovinos salidos de establecimiento a invernada	10.892.978
Nº Total de Bovinos salidos al Mercado de Liniers	2.186.781
Nº Total de Bovinos salidos de establecimiento a Frigorífico	5.704.231
Nº Total de Bovinos despachados a Unión Europea	1.747.516
Nº de DTA emitidos en el año	1.272.555

Cuadro 2

Fuente: Ignacio Iriarte, "Comercialización de ganados y carnes", Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado, Buenos Aires 2005.

Marco regional de la comercialización

A partir de la descripción respecto a los diferentes canales de comercialización que se mencionó anteriormente, se hará referencia a la situación regional de la comercialización de hacienda, en base a datos suministrados por SENASA del último año, se planteará su evolución y comparación a nivel nacional.

La información analizada incluye los partidos de Bahía Blanca, Tornquist, Villarino, Puan, Saavedra, Coronel Rosales, Coronel Dorrego, Coronel Pringles y Coronel Suárez. La comercialización de hacienda en el periodo analizado presentó algunas particularidades que se detallan en el esquema de la siguiente página. En el mismo se especifica el recorrido de la comercialización de ganado bovino, desde los partidos mencionados, ya sea hacia afuera de la región o dentro de la misma.

Características principales

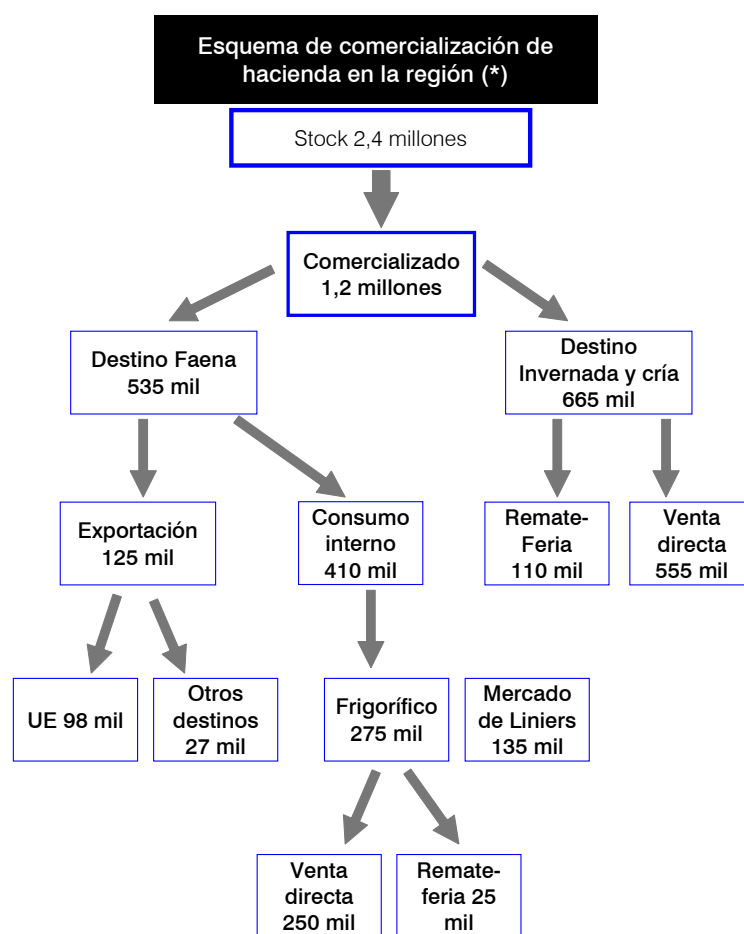
- *La relación ventas / stock en la región se ubica en el 50% durante el año en curso. Esta relación es elevada en comparación al resto del país.*

El volumen de hacienda comercializado en la región en el último año fue cercano a los 1,2 millones de animales, donde se incluyen todas las categorías y destinos. Teniendo en cuenta el stock regional, del orden de los 2,4 millones de cabezas, la comercialización representa el 50% del mismo. En comparación al total comercializado en el país, se estima que las ventas regionales de hacienda representan el 5%.

La participación de las ventas en relación al stock, es levemente superior en la región comparado con el nivel del país. En el orden nacional, el volumen comercializado fue alrededor de 24 millones de cabezas. Tomando un stock de 54 millones de animales, la comercialización representa un 44%.

- *Predomina el destino cría – invernada con una participación del 55%*

(*) Las cifras, expresadas en cantidad de animales comercializados, se redondearon de una manera que no distorsionen las conclusiones del análisis significativamente, a los efectos de clarificar su interpretación y descripción.



El 55% se destina a cría – invernado y el resto a faena. A nivel general, la participación del canal de cría – invernada ronda el 40%. Esto refleja en parte el perfil de la actividad en la región con predominio de animales destinado a cría.

En el total comercializado los partidos más representativos son Suarez con el 20%, Pringles con el 17%, Villarino y Puan con el 15% cada uno.

La composición de la comercialización en el ámbito nacional, refleja que el 41% (10 millones de cabezas) está representado por la comercialización de invernada y cría, mientras que el 59% restante (14 millones de cabezas) se atribuye con destino a faena.

Canal Faena

- Bajo esta modalidad comercial, tres cuartas partes van a consumo interno y el resto a exportación, presentando una composición similar a la del resto del país.

Dentro de lo destinado a faena se estableció una división entre lo que se consume internamente y lo que se exporta. Los datos reflejan que del total destinado a faena en la región, 535 mil animales, el 76% se consume dentro del país (410 mil animales) y el 24% restante se comercializa

al exterior (125 mil animales). Este valor coincide, con la participación del mercado externo a nivel nacional, estimado para el presente año según SAGPyA; por lo que puede afirmarse que la región se encuentra dentro de la participación media exportadora.

- *De las ventas a exportación, casi el 80% se destina a Unión Europea, lo que representa poco menos de 100 mil animales anuales. Este segmento es de particular interés por cuanto, los envíos a la UE imponen estrictos requisitos de calidad del producto.*

Las ventas con destino a mercados externos se divide entre lo que se exporta con destino a la Unión Europea, que representa el 78% (98 mil animales) y lo destinado a otros mercados, con el 22% restante (27 mil animales). Es importante aclarar que los animales que se destinan a la UE, no se exportan en su totalidad, por lo que esta cifra puede sobreestimar la participación de este destino, ya que gran parte de la res que no se exporta a ese destino se comercializa dentro del país, o en otros, donde las exigencias sanitarias no son tan estrictas. Este aspecto tiene relevancia, porque las exigencias que establecen las autoridades europeas para exportar a ese continente, determinan que los animales no pasen por mercados concentradores, por lo que las ventas directas entre establecimiento y frigorífico, no son una alternativa de comercialización, sino un camino obligatorio para aquellos animales que tienen como destino la UE.

De lo destinado al sector externo, Suárez aporta el 22%, Dorrego el 17%, Puan y Pringles el 14% cada uno, Villarino el 13%, Tornquist el 9%, Saavedra el 6%, Bahía Blanca el 4% y Rosales el 1%. En este caso, los partidos con mayor participación se caracterizan en la producción de animales pesados, ya que la exportación tiene esta exigencia, lo que muestra el perfil exportador de los mismos

- *La mayor parte de las ventas en el mercado interno con destino a faena, desde la región, se realiza por ventas directas a frigoríficos.*

La comercialización con destino al mercado interno, tiene dos canales "abastecedores", el mercado de Liniers y los frigoríficos. Estos últimos a su vez se proveen de los remates-feria y de los propios establecimientos en los que se produce, es decir las denominadas ventas directas, que pueden o no tener intervención de las casas consignatarias. La mayor parte de las ventas en el mercado interno con destino a faena, se realiza por ventas directas a frigoríficos.

El mercado de Liniers representa en la región el 33% (135 mil animales) de lo que se destina a consumo interno, mientras que los frigoríficos el 77% restante (275 mil animales). Los remates-feria representan un 9% en el abastecimiento a los frigoríficos, en tanto que las ventas directas lo hacen en un 91% (250 mil animales).

- *En el canal faena, el mayor aporte de hacienda proviene de establecimientos en los partidos de Crnel Suarez y en menor medida Pringles y Villarino*

La composición de la comercialización en los partidos de la región, determina que de lo destinado a faena, Suarez comercializa el 27%, tanto Pringles como Villarino el 14%, Puan el 13% y Dorrego el 10%. El resto de los partidos de la región posee una participación menor y entre ellos están, Bahía Blanca con un 6%, Tornquist con un 7%, Saavedra con un 8% y Rosales con un 1%.

A partir de estos datos se puede afirmar el perfil productivo de cada uno de los partidos. En los partidos con mayor participación, predomina la etapa de terminación de los animales, es decir el paso previo a la faena.

Canal internada - cría

- Las ventas en el canal de internada y cría se realizan predominantemente por venta directa entre establecimientos (más del 80%)

El otro destino de comercialización representativo es el de internada y cría. En el mismo se visualizan dos alternativas de comercialización, las ventas directas entre establecimientos, que representan el 84% (555 mil animales) y las ventas a través de remates-feria con el 16% restante (110 mil animales).

En este canal, los mayores flujos de hacienda provienen de establecimientos en Pringues (19%), Puan (16%), Coronel Suárez y Villarino (14%), Bahía Blanca (13%), seguido luego por Torquinst, Dorrego, Saavedra y Rosales. En los partidos con mayor participación se refleja la mayor aptitud para la cría de ganado bovino.

Cambios en la comercialización regional

Las distintas opciones de comercialización involucran diferentes costos de transacción y al mismo tiempo ventajas y desventajas que el productor tiene en cuenta al momento de realizar la venta de su producción. Estas están vinculadas a plazos de pago, seguridad en el cobro, necesidad de liquidez por parte del productor y hasta en algunos casos cuestiones relacionadas a la tradición comercial, que se mantiene con el paso de las distintas generaciones de productores.

La posibilidad de contar con un intermediario o consignatario que garantice el cobro de las operaciones, permite que los productores reduzcan el riesgo en el cobro de las transacciones al mínimo. Por esta razón, la gran mayoría de pequeños y medianos productores, que no tienen escala de producción como para realizar contratos directos con los destinatarios de su producción (internadores o frigoríficos) y que carecen de información, prefieren realizar las ventas a través de este canal. Como consecuencia de esto, la participación de las casas consignatarias, sumando los remates-feria y las ventas directas con su intervención, sigue siendo elevada, sobre todo en este último caso donde el valor se ha incrementado.

Existen cambios sustanciales en la participación de los distintos canales de comercialización a nivel regional. Tomando como punto de referencia los registros de fines de la década pasada, en los últimos años, el mercado de Liniers y los remates-feria han perdido participación, a favor de las transacciones directas. Los cambios se aprecian en la siguiente tabla conformada a partir de un estudio anterior²

² Indicadores de
Actividad Económica
Nº 50, mayo 2000.

Evolución importancia de los distintos canales de comercialización

Cuadro 3

EVOLUCION A NIVEL REGIONAL		
Canales de comercialización	1999	2005
Mercado de Liniers	16,0%	11,4%
Remate-Feria	12,0%	11,3%
Venta directa a otros establecimientos	39,0%	46,3%
Venta directa a frigorífico	33,0%	31,0%

Los datos determinan una situación similar a la que se refleja a nivel nacional (ver Cuadro 1), donde la participación de los mercados concentradores (Liniers) y los remates-feria pierde terreno a favor de las ventas directas a otros establecimientos. Por el lado del canal de faena, los datos reflejan un leve retroceso de las ventas directa a frigorífico. Es válido aclarar que en estas ventas directas se incluyen aquellas que se realizan con y sin intervención de casas consignatarias o intermediarios.

El mismo informe citado precedentemente, determina que la relación ventas / stock, para la región en estudio, en los años 1997, 1998, 1999 oscilaba entre el 35 y el 40%. En el presente año este valor se incrementó hasta el 50%, lo que refleja un claro proceso de liquidación, y en consecuencia de descapitalización de los productores. El desencadenante de este proceso, en gran proporción, se debe al factor climático que afecta considerablemente a los partidos en estudio.

Otro aspecto interesante para resaltar, es la relación en cada uno de los partidos, entre hacienda destinada a faena / hacienda destinada a invernada y cría. Los partidos que presentan un mayor coeficiente son Suárez, Saavedra y Dorrego, manifestando de esta manera las características productivas de estos partidos, donde predomina el proceso final de engorde. Lo contrario sucede en los partidos de Bahía Blanca, Rosales, Tornquist, y Pringles donde este indicador es considerablemente inferior, reflejando su perfil productivo orientado hacia la cría.

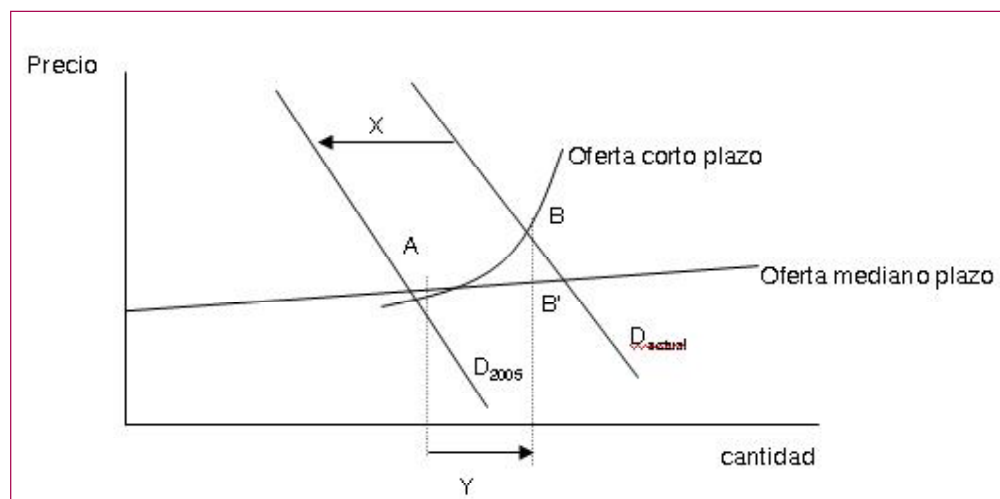
Se pueden extraer algunos aspectos importantes del esquema de comercialización de hacienda en la región. En primer lugar, la importante participación relativa de la invernada y cría en el total comercializado refleja el perfil de la zona, orientado hacia la cría y recría de ganado bovino. Esta característica se acentúa en los partidos ubicados más hacia el Sur. Otro aspecto a remarcar es el predominio de ventas directas, tanto para faena como invernada. La participación del canal de ventas directas ha aumentado en los últimos años, en tanto que cedió la correspondiente a ventas a través de mercados concentradores. Otro elemento a resaltar, es el alto nivel de ventas de animales durante el año. Comparado con otros años, se observa una relación muy elevada entre ventas y existencias de animales en la región. Un nivel alto de ventas plantea la perspectiva para el año próximo de una importante disminución de stock generada por la escasez de precipitaciones; y por lo tanto, el problema de los productores acceder a fuentes de financiamiento que permitan rehacer el capital de producción.

Políticas y perspectiva del mercado de la carne vacuna

En los últimos meses, el mercado de la carne ha estado en el centro de los debates por la tendencia alcista de los precios, la presión sobre el índice de inflación y la reacción del Gobierno para contener las subas. Para reconocer y comprender los aspectos esenciales del problema, se recurre a un simple análisis gráfico del mercado a través de representaciones de la oferta y la demanda del producto.

El punto A describe una situación inicial, ubicada, digamos, a principios del 2005. En aquel momento, el aumento de las ventas de carnes comenzaba a reflejarse en aumentos de los precios. La demanda había comenzado a ubicarse en el tramo alcista de la oferta de corto plazo y el precio era "algo" superior al del 2004.

En los meses siguientes, se mantiene el aumento de la demanda. En el gráfico, se representa la situación por un traslado de la demanda de la recta D_{2005} a D_{actual} . El desplazamiento se explica por el aumento de la demanda interna y la demanda externa. La explicación de la



mayor demanda interna consiste en el aumento de salarios nominales, en buena medida, impulsado por el propio gobierno. Ha sido un "clásico" de la inflación argentina que una parte importante de los aumentos nominales de salario se trasladan a un mayor consumo de carne vacuna. Por el lado de la demanda externa, cabe notar que el aumento se venía produciendo por varios factores, pero se aceleró repentinamente por "la salida" del mercado internacional de Brasil con motivos de los brotes de aftosa)

En un primer momento, este aumento de la demanda se enfrenta a la oferta de corto plazo y se traduce en nuevos aumentos de precios. En términos económicos, el traslado de la demanda enfrenta el tramo inelástico de la oferta a corto plazo, y el mercado ajusta principalmente a través de aumentos en los precios.

La situación del mercado de la carne era previsible en general, aún cuando no pudiera anticiparse el episodio de aftosa de Brasil; pese a ello no se adoptaron medidas preventivas. En este marco, la solución del problema debería apuntar a hacer que la curva de oferta de corto plazo se fijara en el nivel de *mediano plazo* según muestra el gráfico.

Aparentemente, el problema fue advertido por las autoridades dado que en ocasión de la exposición rural de Villa Bordeau que anualmente se realiza en Bahía Blanca durante el mes de Octubre, el Subsecretario de Agricultura anunció en forma oficial la puesta en marcha de un "plan ganadero". El objetivo de estas medidas apuntaría a incrementar la producción; en el gráfico, estas acciones significaría adoptar "soluciones" del tipo Y. Cabe agregar, que hasta el momento no se han implementado las acciones comprometidas en el "plan ganadero".

Como consecuencia de la "crisis actual en los precios de la carne", el gobierno opta por medidas como la aplicación de retenciones a las exportaciones, tendientes a disminuir la demanda actual para procurar retornarla a los niveles de principios de año. En el gráfico, esta política se representa por soluciones del "tipo X". Cabe tener en cuenta que, con los niveles de producción de entonces y con el aumento del consumo interno esto significa, necesariamente, que la exportación debe disminuir

La "solución X" apunta sólo al objetivo político de detener, en el corto plazo, la suba del precio de la carne. No obstante, las medidas generan cambios en la estructura de costos y mayor incertidumbre en la actividad ganadera. El costo de las medidas de corto plazo se traduce en una menor tasa de inversión en la actividad; en términos del gráfico significa que la oferta se mantendrá sobre la curva de corto plazo. Con estos cambios, la Argentina pierde la oportunidad

de mejorar su participación en el mercado internacional de carnes y de expandir su producción ganadera. El objetivo de estabilización de los precios en el corto plazo significa deteriorar la evolución de largo plazo.

El desaliento a las exportaciones generado por las propias medidas oficiales, no es consistente con el principal argumento sobre el cual, el Gobierno funda su política comercial externa, el reclamo de apertura de mercados a través de la disminución de la protección agraria en Estados Unidos, Europa y Japón. ¿Cual es el sentido de reclamar la apertura de mercados en el exterior, cuando internamente se desalienta el aprovechamiento de estas oportunidades?

Frente al problema del aumento del precio de carne, la "solución Y" se podía haber anticipado si, en su momento, se hubiera actuado con previsión. En la actualidad, el mercado por sí solo hará que la oferta reaccione sobre la tendencia de mediano plazo si se lo deja actuar sin intervenciones que lo distorsionen. Sin embargo, puede haber algunas medidas que aceleren el proceso como las que estaban prevista en el plan ganadero nonato o en otras alternativas como el "plan PEGA" elaborado por la Sociedad Rural Argentina o iniciativas similares. ■



**Asociación Industrial Química
de Bahía Blanca**



**Respaldando las investigaciones sobre la
economía regional**

VISITE

www.creebba.org.ar

el sitio del CREEBBA

Análisis sectoriales

Estudios especiales

Informes de coyuntura

Estadísticas

Actualidad económica

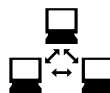
Links a sitios de interés

Novedades

Accesos para consultas *on line*

Motor de búsqueda

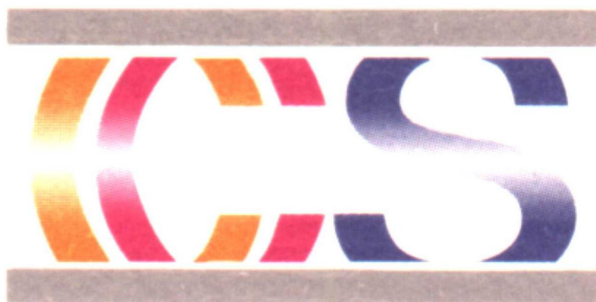
Una forma ágil de acceder a la más completa y actualizada información sobre la economía de Bahía Blanca y su región





PUERTO DE BAHIA BLANCA

AV. DR. MARIO M. GUIDO S/N - (8103) INGENIERO WHITE - BAHIA BLANCA - ARGENTINA
TEL/FAX: (0291) 457-3213 / 457-3215 / 457-3246 / 457-3247 - e-mail: cgpb@bblanca.com.ar



CAMARA DE COMERCIO DEL SUR

Av. Colón 2 Bahía Blanca - Tel: (0291) 459-6100

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS BAHIA BLANCA-ARGENTINA



IAE DIGITAL

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



REPORTES IPC Y EMI

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



BANCO DE DATOS

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



CREEBBA ON LINE

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



INFORMES DE COYUNTURA

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



SOPORTE INFORMATICO

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



ASESORAMIENTO PROFESIONAL

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



ACTUALIDAD EN SINTESIS

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



JORNADAS DE DIFUSION

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



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

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

Análisis de coyuntura

Índice de Precios al Consumidor

En Bahía Blanca, el comportamiento de los precios minoristas fue variado durante el bimestre septiembre-octubre. En el primer mes se registró un importante incremento del índice de precios al consumidor, estimado en 1%, luego de haberse verificado una desaceleración en agosto. Indumentaria y alimentos y bebidas fueron los capítulos que impulsaron la suba. En octubre hubo una nueva desaceleración al cerrar el indicador con un alza general del 0,6%. En el caso de la estimación del INDEC, correspondiente a Capital Federal y Gran Buenos Aires, la tendencia fue similar, siendo las variaciones respectivas del 1,2% y 0,8% y acumulándose en el año un aumento general del 9,8%.

En tanto, a nivel local, se acumula una inflación del orden del 9%. En función de este resultado y de cómo evolucionen los precios minoristas en noviembre y diciembre, se sabrá si se cumplió o no la pauta fijada por el Ministerio de Economía, del 11% como techo. Lo cierto es que según los cálculos oficiales, la inflación general estaría muy cerca del límite superior de inflación pautado por el gobierno.

Con respecto a octubre de 2004 se calcula en Bahía Blanca una variación general de los precios al consumidor del 10,9%. El mayor impulso en esta oportunidad estuvo dado por el incremento habitual de temporada del capítulo indumentaria y, en menor medida, por las subas de alimentos y bebidas, que continúan la escalada iniciada hace ya varios meses.

En el análisis desagregado de octubre figura en primer término "Indumentaria", con una variación del 2,7%. Más concretamente hubo aumentos de nueva estación en los rubros artículos de marroquinería (6%), ropa exterior (4,5%), calzado (2,5%), ropa interior (1%) y telas (0,3%). De este modo, se consolidan los ajustes iniciados en septiembre y es posible que continúen por un tiempo, hasta tanto se renueve todo el stock de media temporada y finalmente comiencen las primeras liquidaciones.

"Equipamiento del hogar" verificó un repunte del 0,78%. En este caso hubo a nivel rubros variaciones en ambos sentidos, que se compensaron, dando lugar al mencionado resultado neto. Más concretamente se incrementaron los artículos de ferretería (5%), los productos de limpieza (1,1%) y los servicios para el hogar, como limpieza de ropa (0,5%). Por

el lado de las bajas operaron los artículos de decoración (-1,5%), menaje (-0,9%), electrodomésticos y muebles (-0,5%).

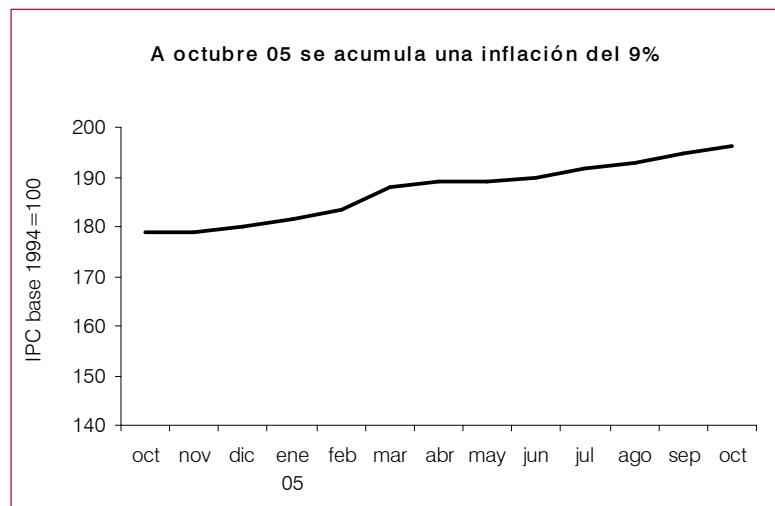
"Alimentos y Bebidas" presentó su quinto aumento consecutivo y fue del 0,77%. Las principales variaciones positivas correspondieron a frutas (3%), productos lácteos (1,8%), alimentos consumidos fuera del hogar (1,6%), aceites y grasas (1,3%), bebidas sin alcohol (1,3%), carnes (0,8%) y cereales y derivados (0,4%). Por el lado de las bajas producidas se destacaron los rubros verduras y azúcar, dulces y cacao, con mermas respectivas del 1,7% y 0,3%.

"Salud" avanzó un 0,5%, en virtud de la suba del 0,8% en medicamentos y del 0,1% en elementos de primeros auxilios. No obstante estas modificaciones, se esperan mayores ajustes entre diciembre y enero, a partir de los anuncios de las empresas de medicina prepaga, que anticipan aumentos en las cuotas del orden del 15%.

"Educación" tuvo un incremento general del 0,4%. Incidió especialmente el rubro educación formal, con un alza del 2,5%, propiciada por la autorización del gobierno provincial a los establecimientos privados para elevar el valor de sus cuotas. En tanto, los textos y útiles escolares sufrieron una baja del 1,9%, lo que sirvió para moderar el aumento del capítulo.

"Esparcimiento" cerró octubre con un ajuste del 0,38%. En esta oportunidad, el mayor impacto provino del rubro libros, diarios y revistas, con una variación del 1,2%. También avanzaron los juguetes y rodados un 0,6%. En menor medida operó la suba de la categoría turismo, estimada en 0,2% y originada por el aumento del 0,3% en hotelería y paquetes de excursiones.

"Vivienda" fue el capítulo con menor incremento durante el mes, estimado en 0,33%. En este caso, el único rubro con modificaciones fue materiales de construcción, que varió un 1,8% en relación a septiembre. Alquileres y servicios permanecieron sin alteraciones en esta oportunidad.



En el caso de las bajas, la más importante, aunque de pequeña magnitud, se constató en "Bienes y servicios varios", que cayó un 0,27% durante el mes. Más específicamente, descendieron los rubros artículos descartables y productos de tocador y lo hicieron en 1% y 0,1% respectivamente.

Finalmente, "Transporte y Comunicaciones" declinó un 0,04%, es decir que finalizó con un resultado muy cercano a cero. Ocurre que hubo un par de variaciones en sentido contrario que prácticamente se compensaron. Por un lado, los automóviles subieron un 2,7%, en tanto que el rubro mantenimiento de vehículos cayó un 0,9%. Concretamente, los combustibles y lubricantes mermaron un 2,7%, mientras que las cubiertas y repuestos tuvieron un ajuste positivo del 0,7%.

Costo de la canasta familiar

El costo promedio de la canasta de consumo referencial para una familia de 4-5 integrantes alcanzó en octubre los 2.249,5 pesos, un 1% más que en septiembre y casi un 15% más que en igual mes del año pasado. De ese total, un 40% corresponde exclusivamente a alimentos y bebidas que, en particular, sufrieron un incremento del 1% con respecto a septiembre. La canasta económica, conformada únicamente por los productos y servicios más baratos del mercado, se estimó en 1.744,8 pesos, un 0,6% más que el valor correspondiente al mes previo. La canasta de primera línea, estimada en base al valor de los bienes de marcas líderes y de mayores precios en plaza, arribó a los 2.851,2 pesos.

Comercio, industria y servicios

La encuesta de coyuntura del bimestre septiembre-octubre de 2005 arrojó prácticamente los mismos indicadores que para julio-agosto, lo que evidencia que en promedio no hubo mejoras pero tampoco deterioro en la situación general de las empresas bahienses. Este resultado prolonga el periodo de amesetamiento que se mencionaba en el informe anterior.

Los tres sectores -comercio, industria y servicios- presentan una evolución similar: situación general buena y leve repunte de ventas. En varios rubros influyó de manera leve a moderada el festejo del Día de la Madre (Artículos para el Hogar, Esparcimiento, Alimentos y Bebidas, entre otros). Sin embargo, varios entrevistados revelaron que en facturación, esta festividad fue superior al año anterior, mientras que en cantidad de transacciones fue inferior.

Cabe destacar, por su parte, que el sector industrial incrementó la utilización de su capacidad instalada, pasando del 69% al 77% en promedio. Los rubros que informaron haber reducido su capacidad ociosa en mayor magnitud han sido Imprentas y Productos químicos, y en menor medida, Frigoríficos.

Teniendo en cuenta que los meses relevados correspondieron al período pre-electoral, el rasgo más significativo ha sido la cautela, que se refleja también en las expectativas, donde no se pronostican cambios. Tanto a nivel sectorial como general, alrededor del 80% de los empresarios encuestados indican que la situación permanecerá igual en los próximos meses.

Una de las principales preocupaciones de los empresarios son los aumentos de precios de las materias primas o de la mercadería que comercializan, indicando que por lo general no se traslada todo el aumento a los consumidores para no disminuir las ventas, impactando entonces

Costo promedio mensual de la canasta familiar

por capítulos y grupos - datos de octubre 2005

CAPITULO	COSTO (\$)	PESO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	906,0	40,3%
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	110,7	4,9%
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	335,4	14,9%
Aceites y margarinas	18,8	0,8%
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	122,4	5,4%
Frutas y verduras	132,1	5,9%
Azúcar, dulces, cacao	28,2	1,3%
Infusiones	31,9	1,4%
Condimentos, aderezos, sal y especias	12,5	0,6%
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	113,9	5,1%
INDUMENTARIA	355,1	15,8%
VIVIENDA	104,5	4,6%
EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	67,9	3,0%
Artefactos de consumo durable	27,7	1,2%
Blanco y mantelería	19,8	0,9%
Menaje	2,4	0,1%
Artículos de limpieza y ferretería	18,0	0,8%
SALUD	37,2	1,7%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	320,9	14,3%
ESPARCIMIENTO	251,0	11,2%
EDUCACION	107,2	4,8%
BIENES Y SERVICIOS VARIOS	100,0	4,4%
COSTO TOTAL (\$)	2.249,8	100%

SITUACION GENERAL	Buena 34%	Normal 63%	Mala 3%
TENDENCIA DE VENTAS¹	Mejor 16%	Igual 74%	Peor 10%
SITUACION GENERAL²	Mejor 25%	Igual 72%	Peor 3%
EXPECTATIVAS SECTORIALES	Alentadoras 18%	Normales 80%	Desalent. 2%
EXPECTATIVAS GENERALES	Alentadoras 12%	Normales 83%	Desalent. 5%
PLANTEL DE PERSONAL¹	Mayor 18%	Igual 77%	Menor 5%

¹ En relación al bimestre julio-agosto ² Con respecto a igual bimestre de 2004

en la rentabilidad de las empresas. Por otra parte, los encuestados han notado que el aumento de los precios ha generado gran incertidumbre y disminuye las compras.

El próximo relevamiento captará seguramente la reacción de las empresas al resultado electoral, más específicamente, cómo se desarrollará la actividad económica en la ciudad tanto del lado de la oferta como de la demanda, respondiendo a las medidas económicas nacionales y al contexto local.

Sector inmobiliario

Durante septiembre y octubre se produjo una caída en la demanda inmobiliaria, tanto en el segmento de compraventa como en el de alquileres. Ambas plazas cerraron con un saldo de actividad normal, en tanto que en el bimestre anterior la performance se había calificado como buena. En términos generales está comenzando a advertirse una mayor oferta, frente a una demanda acotada, selectiva y expectante ante la escalada inflacionaria, las condiciones laborales y las alternativas crediticias.

No obstante los resultados puntuales del bimestre, buena parte de los agentes inmobiliarios se muestra optimista respecto a la evolución de la economía en los próximos meses, lo que lógicamente incidirá en el desenvolvimiento del mercado inmobiliario. Concretamente, un 43% de los entrevistados aguarda una mejora en la situación general, en tanto que otro 43% no espera cambios significativos. Por otro lado, también se ha recogido mayor proporción de respuestas pesimistas que en las oportunidades anteriores: 14% de los consultados considera que el cuadro general tenderá a empeorar.

En el caso concreto del mercado de compraventa, todos los rubros inmobiliarios cerraron con saldo de actividad normal. Esto supone diferentes tipos de performances en relación al bimestre pasado. En primer lugar, las categorías que mantuvieron la tendencia fueron pisos y departamentos de tres y más dormitorios, locales, cocheros y depósitos. En el caso puntual de los locales se registraron menos operaciones aunque esta caída no fue significativa como para desmejorar el ritmo de actividad.

Los demás rubros evidenciaron desmejoras en su desempeño. Los funcionales,

departamentos de uno y dos dormitorios y los chalets a casas redujeron su saldo de demanda de bueno a normal. En el caso de los lotes, tanto para casas como para horizontales y locales, la caída fue más pronunciada ya que en estos casos el cuadro pasó de alentador a normal.

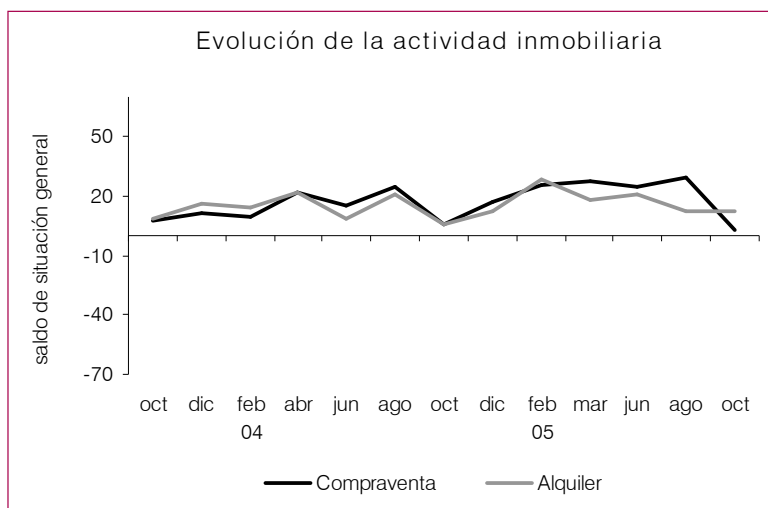
Con respecto a igual bimestre del año pasado se advierte un nivel similar de operaciones en todos los rubros, excepto en lotes para casas y para horizontales y locales, que exhiben un mayor volumen de ventas. En tanto, las cotizaciones resultan mayores a las del año pasado en todas las categorías sin excepción.

Las perspectivas de los agentes del sector son variadas, lo cual indica en parte el importante grado de incertidumbre que subsiste en el mercado. El 50% de los consultados espera una mejor situación en la plaza de compra venta pero al mismo tiempo un 37% no aguarda cambios sustanciales, a la vez que el 13% considera que las condiciones serán peores.

En el mercado locativo, el mejor desempeño correspondió a cocheros, cuyo indicador pasó de regular a normal. Otro rubro con mayor número de contratos celebrados, aunque sin cambios de tendencia fue pisos y departamentos de tres y más dormitorios, que también concluyó con una situación buena.

Los chalets y casas y los depósitos no evidenciaron modificaciones en la cantidad de locaciones y continuaron exhibiendo una performance normal. El mejor posicionamiento relativo corresponde a departamentos de dos dormitorios que, pese a no haber variado el volumen de operaciones, finalizó el bimestre con una con un saldo de actividad bueno.

Las dos únicas categorías en que se constataron mermas de demanda fueron locales y funcionales y departamentos de un dormitorio. En el primer caso, el indicador general pasó de bueno a normal y en segundo, la caída no fue sustancial como para cambiar la tendencia buena atribuida al rubro.



En relación a igual bimestre de 2004, se verifica un mayor nivel de actividad en todas las categorías, excepto en cocheras y depósitos, que presentan una demanda similar. En tanto, los valores locativos resultan mayores en todos los rubros relevados.

Las perspectivas para los próximos meses son menos optimistas que en lo referente a compraventa. En este caso, sólo el 28% de los agentes aguarda una mejor situación. Al mismo tiempo, un 29% considera que las condiciones empeorarán y, la mayor parte, el 43% del total opina

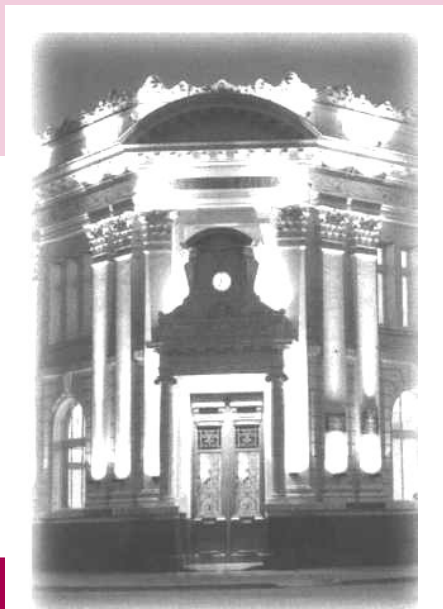
que no habrá cambios significativos. Al respecto, algunos inmobiliarios sostienen que aunque hay una demanda importante, ha comenzado a ampliarse la brecha con respecto a la oferta. Esto tiene que ver con la movilización del mercado ante los mayores valores locativos y también con las posibilidades de compra que surgen para determinados segmentos. En consecuencia, se advierte una mayor cantidad de rescisiones anticipadas de contratos, lo que hasta hace poco era muy ocasional, a la vez que existe la impresión que los valores de referencia están alcanzando su techo. ■

¡Invierta bien!

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



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



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

Rápida y sencilla operatoria.

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

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

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



**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**

Av. Colón 2 - Tel. 459-6100 - Bahía Blanca