

iae

INDICADORES ACTIVIDAD ECONÓMICA

AGO 2021

EDICIÓN N° 169

 **CREEBBA**

Centro Regional de Estudios
Económicos de Bahía Blanca,
Argentina

 creebba
Facebook

 @creebba
Twitter

 creebba
Instagram

 creebba
YouTube

 creebba.org.ar
Sitio Web

 info@creebba.org.ar
E-mail

SUMARIO

CONSEJO DIRECTIVO

CR. HÉCTOR A. CUETO

OSCAR A. MARBELLA

ING. CARLOS A. ARECCO

STAFF

MG. GONZALO SEMILLA

Economista Jefe

gsemilla@creebba.org.ar

LIC. JERÓNIMO ETCHEVERRY

Economista Semi Senior

jetcheverry@creebba.org.ar

LIC. CONSTANZA OBIOL

Economista Junior

constanza@creebba.org.ar

LIC. CECILIA FIGUEROA

Economista Junior

ceciliafigueroa@creebba.org.ar

MANUEL DE MIER

Asistente de Investigación

PILAR BARTOLOMÉ

Asistente de Investigación

TOMÁS GILIOLI

Asistente de Investigación

AN. PROG. ALEJANDRO A. CORVATTA

Informática

alejandro@creebba.org.ar

ESTUDIOS ESPECIALES

- Construcción privada local (2020-2021)
- Análisis del Presupuesto destinado a Universidades Nacionales: período 2010-2020
- Análisis y valorización del mercado de combustibles en Bahía Blanca

ANÁLISIS DE COYUNTURA

- Índice de precios al consumidor
- Canastas de consumo
- Industria, Comercio y Servicios
- Mercado inmobiliario

APORTES COMPLEMENTARIOS

- Una agenda fiscal para el siglo XXI

Por Milton González Malla

PANEL DE INDICADORES DE BAHÍA BLANCA



FUNDACIÓN
BOLSA DE COMERCIO
DE BAHÍA BLANCA

Indicadores de Actividad Económica es una publicación propiedad de la Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca, con domicilio en Av. Colón 2 (B8000FTN) de la ciudad de Bahía Blanca, Pcia. de Buenos Aires. Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723.



ESTUDIOS ESPECIALES

CONSTRUCCIÓN PRIVADA LOCAL (2020-2021).

ANÁLISIS DEL PRESUPUESTO DESTINADO A UNIVERSIDADES NACIONALES: PERÍODO 2010-2020.

ANÁLISIS Y VALORIZACIÓN DEL MERCADO DE COMBUSTIBLES EN BAHÍA BLANCA.

CONSTRUCCIÓN PRIVADA LOCAL (2020-2021)

En el presente estudio se analizan indicadores relacionados con la construcción privada de Bahía Blanca. Como la gran mayoría de los sectores durante 2020, la pandemia implicó un fuerte deterioro en la actividad económica, sobre todo durante el segundo trimestre del año. A pesar del impacto negativo, la construcción logró recuperarse y retomar la senda de crecimiento a partir del tercer trimestre. En cuanto a lo sucedido durante 2021, en el primer semestre se registraron, aproximadamente, la misma cantidad de permisos de construcción que en todo 2020 (442 y 462, respectivamente) y 43% más que en igual período de 2019. En cuanto a superficie autorizada, se contabilizaron 109 mil metros cuadrados durante los primeros seis meses del año, es decir, un 58,5% por encima del mismo período de 2019. Por último, la inversión estimada para la primera mitad de 2021 asciende a aproximadamente u\$s 129,8 millones (161,2% por encima de igual período de 2020 y 24,8% si se lo compara con el primer semestre de 2019).

Coyuntura del sector a nivel Nacional (2020-2021)

La crisis por Covid-19 que sacudió al mundo durante 2020 significó un nuevo cimbronazo para la golpeada economía argentina, provocando un desplome de doble dígito del Producto Bruto Interno. En este contexto, el sector de la construcción acusó el efecto de la pandemia (aunque ya venía atravesando meses recesivos) mostrando un fuerte deterioro en sus indicadores durante los primeros dos trimestres.

Según el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC), la peor parte de la crisis se sintió en los meses de marzo (-39% respecto de febrero) y abril (-48,7% en relación a marzo) debido al aislamiento estricto decretado por el PEN y virtual parálisis de la actividad. A partir de allí, comenzó la rápida recuperación del sector que, para el mes de julio, ya había alcanzado el nivel pre pandemia y en los meses subsiguientes se mantuvo en una senda de crecimiento.

En lo que va de 2021 la actividad del sector registra signos de agotamiento en cuanto al proceso de expansión del segundo semestre de 2020. Como se puede observar, a partir de febrero se advierten caídas sucesivas del nivel de actividad que recién se interrumpieron en el mes de junio (6,8% respecto del mes anterior).

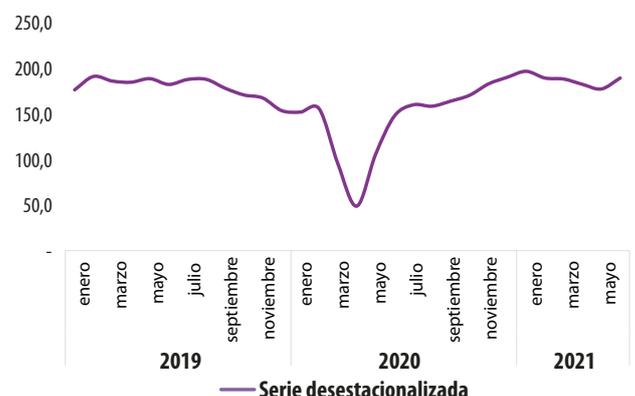
En la misma línea, según el Índice Construya¹ que mide la evolución de la actividad de 11 empresas representativas del sector, se produjo, en junio, un cre-

cimiento del 6,5% en relación al mes previo. Por otro lado, el informe marca que en el mismo mes hubo una variación interanual en el despacho de insumos del 29,3%, lo cual es un buen indicio de cara a la segunda mitad del año.

Construcción privada (2020-2021)

A nivel local se otorgaron 462 permisos de construcción a lo largo de 2020, es decir, un 23,6% menos que el año previo. Por otro lado, en el primer semestre del corriente año se registraron 442 permisos. Si se lo compara con el primer semestre de 2019 (para aislar el efecto pandemia) se advierte un importante crecimiento del 43%, lo cual refleja el proceso de expansión que atraviesa el sector.

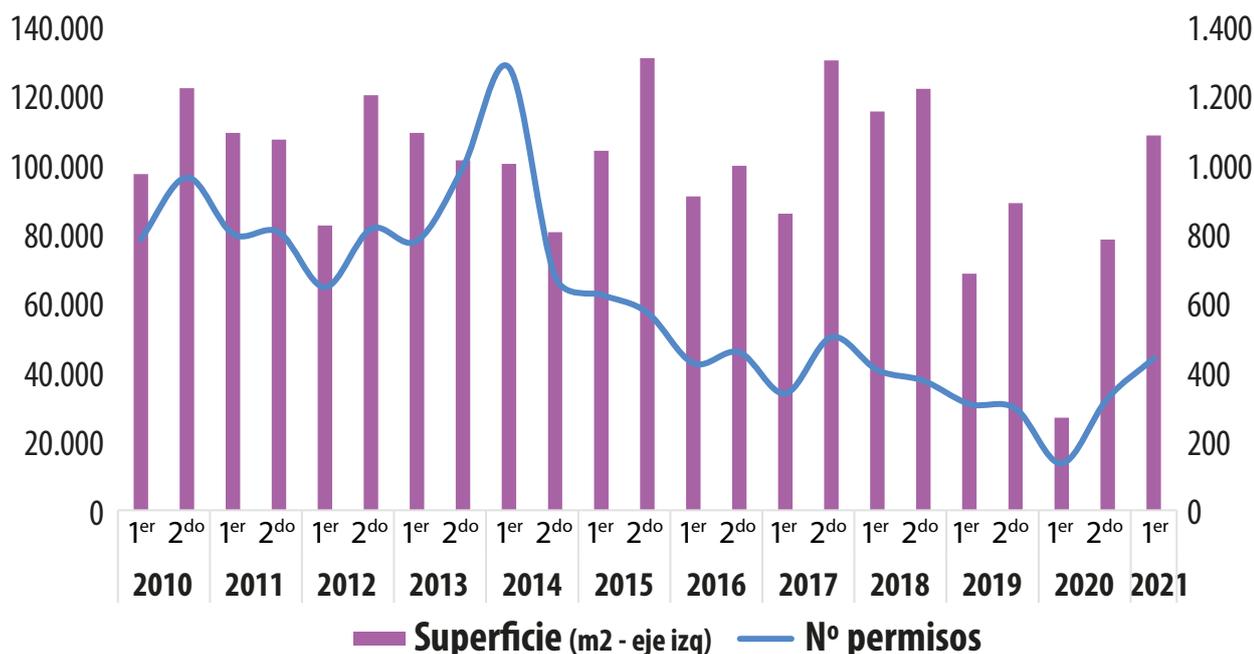
Gráfico 1. Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (base 2004=100).



Fuente: INDEC.

¹ https://www.grupoconstruya.com.ar/servicios/indice_construya

Gráfico 2. Construcción autorizada con permiso para Bahía Blanca (2010-2021)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Central Territorial de Datos del Departamento de Catastro de la Municipalidad de Bahía Blanca.

En cuanto a la superficie autorizada, durante 2020 se registraron 105,8 mil m2 (-33,4% i.a.) mientras que en el primer semestre de 2021 dicho guarismo ascendió a 109,2 mil m2 (58,5% respecto de igual período de 2019²). La superficie promedio de las obras autorizadas a lo largo de 2020 fue de 229 m2, mientras que el mismo indicador se ubicó alrededor de los 247 m2 al cabo de los primeros 6 meses de 2021.

En cuanto a la superficie autorizada, durante 2020 se registraron 105,8 mil m2 (-33,4% i.a.) mientras que en el primer semestre de 2021 dicho guarismo ascendió a 109,2 mil m2 (58,5% respecto de igual período de 2019²). La superficie promedio de las obras autorizadas a lo largo de 2020 fue de 229 m2 mientras que el mismo indicador se ubicó alrededor de los 247 m2 al cabo de los primeros 6 meses de 2021.

En cuanto al análisis por categoría de construcción autorizada durante 2020 se puede advertir un fuerte retroceso en relación al año previo en los 4 grupos de edificaciones:

- Unifamiliares: 40,1 mil m2 (-16,8%)
- Multifamiliares: 13,6 mil m2 (-31,8%)
- Locales: 14,2 mil m2 (-7,5%)
- Ampliaciones y otros: 32,8 mil m2 (-51,3%)

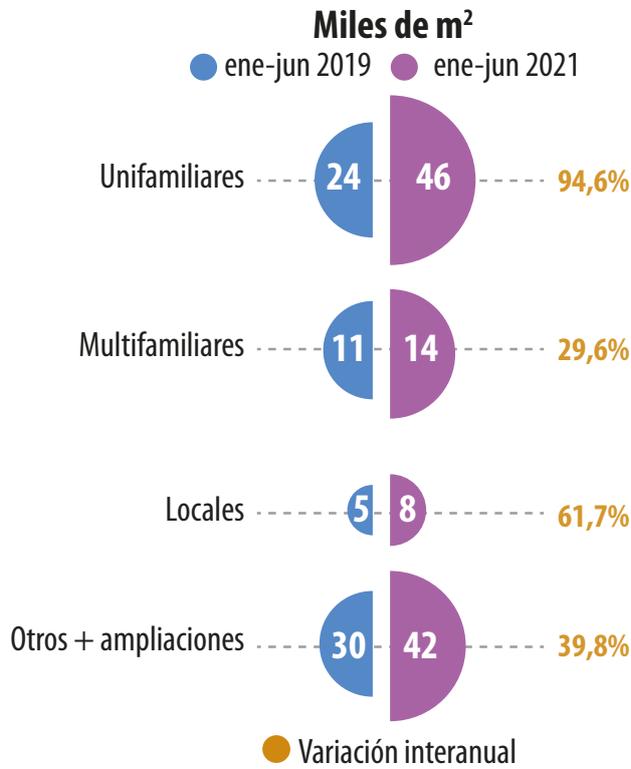
En el primer semestre de 2021, se observan tasas de crecimiento significativas en los 4 grupos, destacándose las viviendas unifamiliares con 45,9 mil m2.

Esto implica una variación de 94,6% en relación a igual período de 2019. En segundo lugar, se ubicaron los locales, que exhibieron un total de 7,7 mil m2, significando un 61,7% por encima del nivel registrado en el mismo período de 2019.



² La comparación interanual con el primer semestre de 2020 aporta escaso valor dada la parálisis del sector durante el segundo trimestre del año.

Gráfico 3. Construcción autorizada en Bahía Blanca por rubro (1° semestre 2019 y 1° semestre 2021)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Central Territorial de Datos del Departamento de Catastro de la Municipalidad de Bahía Blanca.

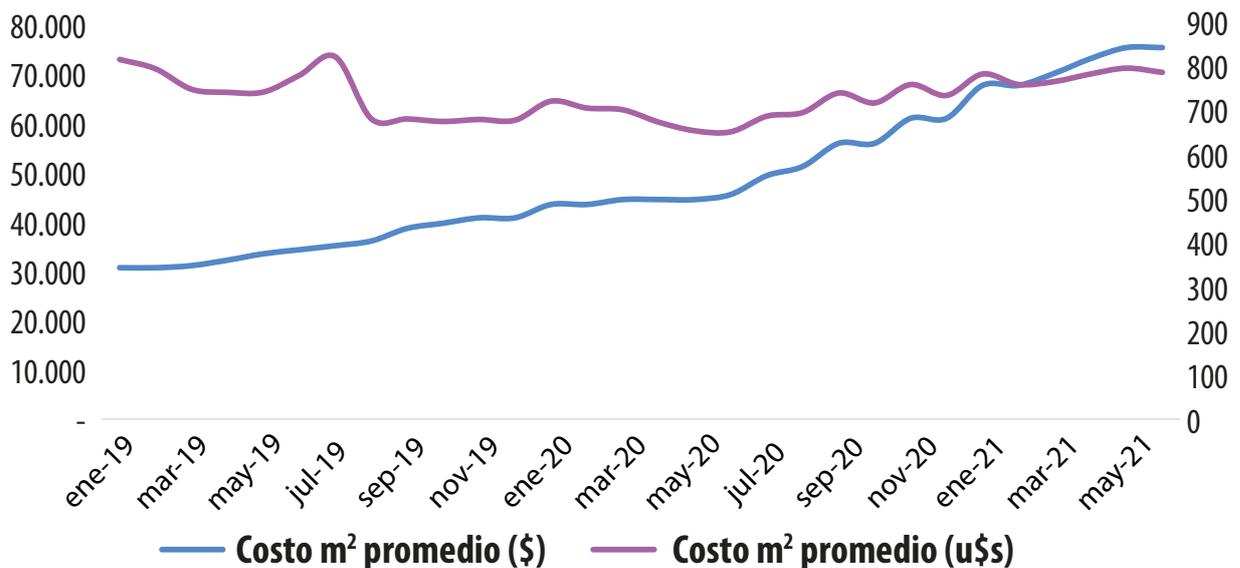
Costos de referencia

En base a la información publicada por la revista Obras y Protagonistas, se utiliza como referencia los costos estándar promedio, por metro cuadrado, de edificación en la ciudad. Cabe aclarar que dichos costos excluyen el valor del terreno, los honorarios del proyecto y dirección técnica, impuestos, sellados, derechos municipales de construcción y demás gastos no detallados en la memoria descriptiva. Las estimaciones se realizan para tres modelos estandarizados de construcción: C1, C2 y C3:

- El modelo C1 corresponde a una vivienda unifamiliar en planta baja "tipo barrio" de 57 metros cuadrados.
- C2 se refiere a una vivienda unifamiliar de dos plantas y 465 metros cuadrados.
- C3 designa a un edificio en altura con zócalo comercial en planta baja y un total de 3.672 metros cuadrados.

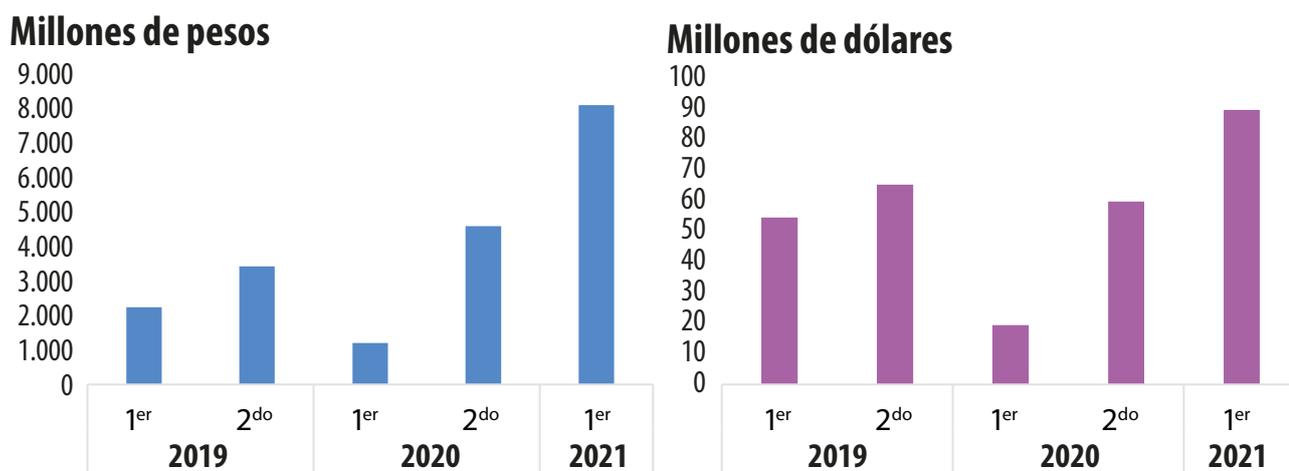
El valor promedio del metro cuadrado correspondiente a los tres tipos de construcción descritos alcanzó, en junio de 2021, los \$ 75.700, arrojando una tasa de variación del 65,4% interanual.

Gráfico 4. Costo promedio de la construcción para Bahía Blanca (2019-2021)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Central Territorial de Datos del Departamento de Catastro de la Municipalidad de Bahía Blanca.

Gráfico 5. Evolución de la inversión autorizada estimada por semestre (2019-2021)



Nota: valorizado al tipo de cambio oficial A 3500 publicado por el BCRA.

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Central Territorial de Datos del Departamento de Catastro de la Municipalidad de Bahía Blanca y la revista Obras y Protagonistas.

Por otra parte, el costo del metro cuadrado en dólares, valuado al tipo de cambio oficial, asciende a u\$s 795 en junio de 2021, mostrando así un incremento del 20,7% interanual.

Como se puede observar en el gráfico 4 el metro cuadrado en dólares mostró una tendencia a la baja hasta junio de 2020, mes que podría identificarse como punto de inflexión de la serie. Principalmente, la escasa actividad debido a los meses de aislamiento y la consecuente estabilidad de precios en moneda local, junto con un ritmo de variación del tipo de cambio que siguió su curso, se conjugaron para configurar esta dinámica. Una vez que las restricciones a la movilidad y la producción y distribución de bienes y servicios fueron flexibilizándose, los precios comenzaron a escalar rápidamente provocando la aceleración en el costo promedio del metro cuadrado, a partir de la segunda mitad de 2020. Por su parte, en la primera mitad de 2021 se puede advertir un amesetamiento de la curva del costo del metro cuadrado en dólares con algunas oscilaciones puntuales.

Por último, si se efectúa un análisis por modelo se puede observar que la categoría C2 fue la que más se encareció con un 70,5% interanual en junio, seguida de la C1 con un 65% y C3 con un 60,4%.

Inversiones autorizadas estimadas

Considerando la cantidad de metros cuadrados autorizados para construir y los costos de construcción en Bahía Blanca, se realizó un cálculo aproximado de la inversión en nuevos proyectos de edificación en la ciudad.

Como ya ha sido mencionado, los costos básicos de referencia, y por consiguiente la inversión estimada, no incluyen los gastos en honorarios por el proyecto y dirección técnica, los cuales incrementarían (en promedio) un 10% las erogaciones totales.

Tal como se muestra en el Gráfico 5, las estimaciones en relación al monto invertido en nuevos proyectos de construcción, durante 2020, arrojan un total de \$ 5,7 mil millones o u\$s 77,5 millones. Al comparar estas cifras con las de 2019 se advierte un crecimiento del 2,4% y un retroceso del 34%, respectivamente.

En contraste a lo sucedido durante 2020, en el primer semestre de 2021, se estimaron inversiones por \$ 8 mil millones, es decir un 571% por encima del mismo período de 2020 y 261,7% respecto de igual período de 2019. Si se valoriza en moneda extranjera, el total invertido ascendería a u\$s 87,8 millones, lo cual resulta un 363% y 64,3% superior a 2020 y 2019, respectivamente.

En cuanto a la participación de los distintos tipos de viviendas sobre el total, sobresale la siguiente estructura:

Tabla 1. Inversión estimada en construcción autorizada para la localidad de Bahía Blanca

Año	Semestre	Inversión en millones de pesos (\$)					Inversión en millones de dólares (u\$s)				
		Uni-familiares	Multi-familiares	Locales	Otros	Total	Uni-familiares	Multi-familiares	Locales	Otros	Total
2015	1er	699,8	114,6	21,4	150,2	986,0	79,1	13,0	2,5	17,0	111,5
	2do	1.041,4	166,3	53,1	124,8	1.385,6	109,3	17,6	5,5	12,7	145,1
2016	1er	797,9	128,7	53,4	123,0	1.102,9	55,3	9,0	3,8	8,4	76,4
	2do	964,8	111,7	143,9	228,2	1.448,7	63,0	7,3	9,2	15,0	94,6
2017	1er	817,3	267,2	36,1	239,6	1.360,1	52,3	17,1	2,3	15,3	87,0
	2do	1.607,4	513,9	105,3	153,1	2.379,7	92,0	29,6	6,1	8,8	136,5
2018	1er	1.330,5	826,7	91,5	192,4	2.441,1	61,8	37,9	4,6	9,1	113,4
	2do	2.221,3	843,4	77,5	208,6	3.350,7	66,6	23,0	2,3	6,2	98,1
2019	1er	1.344,6	366,8	375,1	138,1	2.224,7	32,5	8,5	9,2	3,3	53,5
	2do	1.616,6	659,4	761,8	361,3	3.399,1	30,7	12,6	14,1	6,6	64,0
2020	1er	568,8	240,5	312,6	77,0	1.199,0	9,1	3,8	4,9	1,2	19,0
	2do	2.805,81	780,65	644,28	326,29	4.557,03	36,05	10,03	8,28	4,19	58,54
2021	1er	5.784,54	962,94	505,55	792,88	8.045,91	63,14	10,51	5,52	8,65	87,82

Tabla 1. Inversión estimada en construcción autorizada para la localidad de Bahía Blanca.

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Central Territorial de Datos del Departamento de Catastro de la Municipalidad de Bahía Blanca y la revista Obras y Protagonistas.

- Durante 2020, la mayor parte de los recursos se destinaron a construir viviendas unifamiliares con aproximadamente el 60% del total, seguido de las multifamiliares con un 13%.

- En el primer semestre de 2021 este escenario se repitió, en tanto que las inversiones se concentraron en viviendas unifamiliares con un 72% y las multifamiliares se ubicaron en segundo lugar con un 12% del total.

Estimación de inversión total

Hasta este momento, los registros no autorizados no fueron considerados dentro del análisis, teniendo en cuenta que puede tratarse de construcciones de años anteriores que se regularizaron con posterioridad a la presentación de la documentación correspondiente.

No obstante, se realiza también una valorización de los mencionados conceptos de manera de arribar a un valor más cercano al real de la inversión total local.

Teniendo en cuenta tanto las construcciones autorizadas como las que no contaron con el permiso correspondiente, se estima una inversión total de \$ 9,4 mil millones a lo largo de 2020, de los cuales el 66,4% se efectuaron en la segunda mitad del año. Si se valoriza la cifra anterior en dólares, la misma equivale a u\$s 130,1 millones (-34,8% respecto de 2019).

Por su parte, el primer semestre de 2021 arroja un total de \$ 11,8 mil millones o u\$s 129,8 millones, aproximadamente. Si se compara el monto en dólares con la primera mitad de 2020 la variación resultante asciende a 161,2%, mientras que si se emplea el primer semestre de 2019 como base de comparación, dicho guarismo se ubica en 24,8%, lo cual muestra el importante crecimiento del sector en lo que va del año.

ANÁLISIS DEL PRESUPUESTO DESTINADO A UNIVERSIDADES NACIONALES: PERÍODO 2010-2020

Las universidades públicas nacionales son la base fundamental de la educación universitaria en Argentina. Es por esta razón que resulta de interés conocer los recursos con los que cuentan las mismas. A lo largo del período 2010-2020, el presupuesto ejecutado, destinado a las universidades nacionales, presentó un crecimiento en términos monetarios de +1.579%, pero, al desestimar el impacto inflacionario, se observó una caída del 0,2%. Al analizar los últimos 5 años, la distribución de la ejecución presupuestaria fue captada por las primeras 5 universidades, encabezadas en todos los casos por la Universidad de Buenos Aires (UBA) la cual captó el 18% del total en 2020. Por otro lado, la Universidad Nacional del Sur (UNS) se encontró en la decimotercera posición dentro del ranking de las Universidades Nacionales del país con el 2% de la ejecución presupuestaria en 2020.

El presupuesto de las Universidades Nacionales en Argentina

En la Argentina existen 61 universidades nacionales (UU.NN.) a lo largo y ancho del país. Representan el 46% de las instituciones universitarias de la Argentina, incluyendo a las universidades privadas. Analizando la ubicación geográfica (según la ubicación de la sede rectoral), la mayor parte (31%) de las Universidades Nacionales se encuentran en la provincia de Buenos Aires y en segundo lugar en Córdoba (5%), exhibiendo la concentración que existe en la distribución de la cantidad de las UU.NN. en el país. Es responsabilidad del gobierno nacional destinar fondos para el sostén y funcionamiento de dichas instituciones a través del presupuesto nacional, el cual se renueva todos los años. Se entiende que un "presupuesto es un acto de gobierno mediante el cual se prevén los ingresos y gastos estatales y se autorizan los últimos para un período futuro determinado, que generalmente es un año"¹. La relevancia del presupuesto proviene de la posibilidad que les brinda a los ciudadanos de conocer el destino de los fondos públicos. En el caso de lo destinado a la educación universitaria, permite cuantificar el esfuerzo que hace el Estado para financiar el nivel superior de estudios y, además, el presupuesto es una herramienta que permite vislumbrar las decisiones que se podrán tomar en el mediano y largo plazo.

Como se mencionó, los recursos destinados a las Universidades Nacionales en Argentina provienen del presupuesto nacional², el cual es aprobado por el Congreso Nacional anualmente por medio de la Ley de Presupuesto. El presupuesto total destinado a las Universidades Nacionales está compuesto por un crédito global (especificado por institución y por finalidad y función) y por montos asignados en forma de programas para cada universidad, en caso de corresponder.

Una vez recibidos los fondos, las Universidades Nacionales clasifican los recursos (ingresos) según la fuente de financiamiento en:

- Tesoro Nacional.
- Recursos propios.
- Recursos remanentes de ejercicios anteriores.
- Recursos con afectación específica.

En el caso de los gastos, se dividen en:

- Gastos en personal.
- Bienes de consumo.
- Servicios no personales.
- Bienes de uso.
- Transferencias.
- Activos financieros.
- Servicios de deuda y disminución de pasivos.
- Otros gastos.

¹ Villegas Héctor B., "Manual de Finanzas Publicas". Ediciones Depalma. Año 2000

² A diferencia de lo que sucede con otros niveles de educación donde los recursos los otorgan los gobiernos provinciales.

Asimismo, existe una apertura programática, es decir, cómo se distribuyen los montos de acuerdo a los programas que llevan adelante las universidades nacionales. Por último, según las funciones que se le otorgan a los montos, las universidades utilizan la clasificación siguiente:

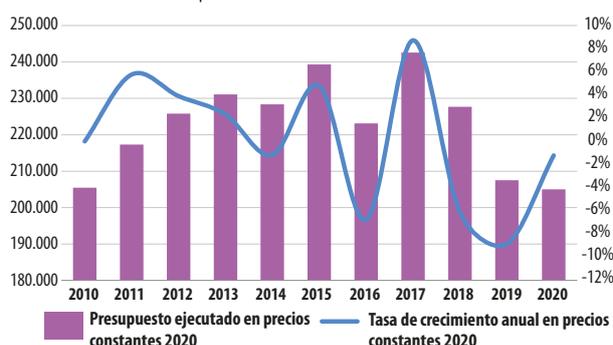
- Salud.
- Educación y cultura.
- Ciencia y técnica.

Presupuesto ejecutado y su medición (2010-2020)

Al realizar un análisis de los últimos 10 años, la ejecución presupuestaria³ de los fondos destinados a las instituciones de educación superior nacionales exhibió un crecimiento del 1.579% entre el año 2010 y el 2020 en términos monetarios, mientras que a precios constantes (valores de 2020) ocurrió una caída del 0,2%. En otras palabras, al desestimar el impacto inflacionario, la ejecución presupuestaria de las UU.NN. durante la última década se mantuvo prácticamente constante en términos reales.

Gráfico N° 1. Presupuesto ejecutado y tasa de crecimiento anual (2010-2020)

A precios constantes de 2020



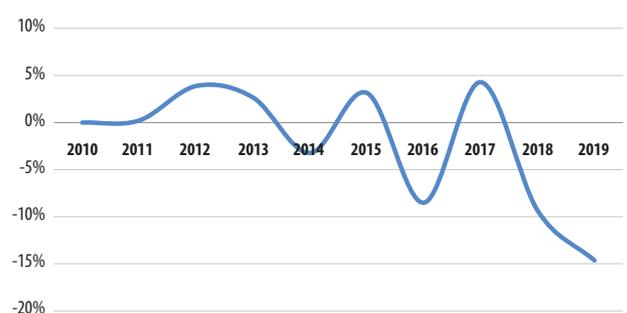
Fuente: elaboración propia en base al Sistema Integrado de Información Financiera Internet (eSidif).

Como puede observarse en el Gráfico N°1, la tasa de crecimiento de los fondos presupuestarios ejecutados fue fluctuante a través de los años estudiados: en términos constantes, el año 2017 fue aquel con el mayor presupuesto ejecutado (con un crecimiento del 9% i.a.) y, a partir de ese momento, comenzó un descenso en los montos hasta alcanzar su mínimo en 2020 con \$ 205 mil millones (-1% respecto a 2019). En otras palabras, los últimos tres años disminuyeron los fondos a valores constantes destinados a las UU.NN., dificultando la posibilidad de llevar a cabo mejoras cuantitativas y cualitativas en la educación universitaria pública.

Si se realiza una caracterización entre gastos corrientes y gastos de capital⁴, a lo largo de todos los años analizados, se observa una preponderancia de los gastos corrientes con un promedio del 98% del total. Dentro de estos últimos, se encuentran, primordialmente, el pago de salarios y los desembolsos destinados a las operaciones habituales de las universidades. De esta manera, la proporción que fue utilizada para la inversión en activos reales y el mantenimiento de lo existente fue baja en el decenio examinado, siendo un aspecto perjudicial para lograr una educación universitaria pública de calidad en el país, al no poder desarrollarse con el material y los inmuebles adecuados.

Gráfico N° 2. Tasa de crecimiento anual del gasto por alumno en términos constantes (2010-2019)

A precios constantes de 2020

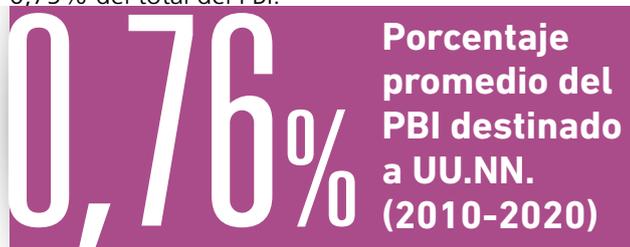


Fuente: elaboración propia en base al Sistema Integrado de Información Financiera Internet (eSidif) y Ministerio de Educación de la Nación.

³ Para realizar el análisis se considera la categoría Devengado dentro de la información presupuestaria.

⁴ Los gastos corrientes son aquellos destinados para el mantenimiento u operación de los servicios que presta la Universidad. Incluye las remuneraciones a través del gasto en sueldos y salarios, bienes y servicios de consumo destinados a mantener las operaciones de la Universidad y las transferencias corrientes, es decir, las erogaciones que no impliquen como contraprestación de bienes y servicios (cargas sociales, becas, transferencias a otros organismos). No incluye los gastos que tengan como fin la adquisición de activos de capital. Por otra parte, los gastos de capital son los destinados a la inversión de activos reales. Las erogaciones en este rubro abarcan: compra de inmuebles, maquinaria, activos intangibles, etc., y pagos sin contraprestación, como las transferencias de capital. Básicamente comprende el total de asignaciones destinadas a la creación de bienes de capital (por ejemplo, construcciones edilicias) y conservación de los ya existentes (por ejemplo, mantenimiento) y a la adquisición de bienes muebles e inmuebles (por ejemplo, compra de rodados, equipos de laboratorio, etc.).

Por otro lado, resulta de interés conocer qué porcentaje del Producto Bruto Interno (PBI) es destinado a las UU.NN. puesto que el mismo expresa el esfuerzo que realiza la sociedad para el sostén de la educación superior. A lo largo del período 2010-2020, en promedio, la participación del presupuesto ejecutado de las UU.NN. en el PBI fue del 0,76%. A partir del año 2011, el porcentaje del PBI reservado para la educación universitaria pública nacional se incrementó, comenzando desde el 0,74% en dicho año hasta alcanzar su valor máximo en 2015 con el 0,82%. A partir de ese año, la participación respecto al PBI comenzó a disminuir hasta alcanzar su punto mínimo en el año 2019, con el 0,67%. Sin embargo, logró recuperarse en 2020 con el 0,75% del total del PBI.



Otra medida para cuantificar la ejecución presupuestaria universitaria es el gasto por alumno. En promedio, en el período 2010-2019 el mismo fue de \$ 35 mil en términos monetarios y presentó un crecimiento del 838% de punta a punta. Sin embargo, como representa el Gráfico N°2, el gasto por estudiante a precios constantes cayó un 21% en el mismo período de tiempo. Es decir, cuando se desestima el impacto de la inflación, la proporción que le corresponde a cada estudiante de la ejecución ha descendido a lo largo de los años.

Distribución del presupuesto ejecutado entre las UU.NN.

Al analizar cómo se distribuye el presupuesto por universidad durante los últimos 10 años, la Universidad de Buenos Aires (UBA) ocupó en todos los casos la primera posición: su participación dentro del total fue en promedio del 17%. Este hecho se debe a que la UBA cuenta con la mayor matrícula de alumnos (+300 mil en 2020) así como con una gran infraestructura que contiene 13 facultades, 6 colegios secundarios y 5 hospitales de diferentes especialidades. La UBA brinda más de 100 carreras de grado y más de 500 de posgrado.

Los últimos 3 años, el ranking de las primeras 5 universidades donde se ejecutó la mayor proporción de fondos estuvo conformado por la Universidad Nacional de la Plata (UNLP), Universidad Nacional de Córdoba (UNC), Universidad Tecnológica Nacional (UTN) y Universidad Nacional de Rosario (UNR). Al sumar los montos ejecutados, las 5 universidades mencionadas abarcaron el 43% del total durante 2020, porcentaje que representa \$ 87 mil millones.

Durante el año 2020 (Tabla N°1), la UBA utilizó el 18% de la ejecución presupuestaria total consignada a las UU.NN. y, en términos constantes, creció 1% respecto a 2019. Se puede resaltar que la UBA fue la única que presentó un crecimiento (en precios constantes) ya que las restantes sufrieron descensos en los fondos ejecutados. En el caso de la UNLP, en 2020 cayó un 3% y un 2% en la UNC. Además ambas universidades mencionadas abarcaron el 7%, respectivamente.

La Universidad Tecnológica Nacional, en cuarta posición, contuvo el 6% del total (\$13 mil millones). Esta universidad se diferencia respecto a las restantes puesto que es la única que posee 33 sedes en diferentes puntos de Argentina, contando con más de 85 mil alumnos en todo el país. De esta manera, la ejecución presupuestaria se debe repartir entre las diferentes facultades: la facultad bahiense (de acuerdo a datos de 2019) obtuvo el 3% del presupuesto total de la UTN.

Tabla N° 1. Ranking de las primeras 5 universidades según presupuesto ejecutado

Año 2020

Universidad	Monto (en millones de pesos)	Variación i.a (precios constantes de 2020)	Participación en el presupuesto ejecutado total (%)
U.N. de Buenos Aires	36.456	1%	18%
U.N. de La Plata	14.073	-3%	7%
U.N. de Córdoba	13.645	-2%	7%
Universidad Tecnológica Nacional	13.192	-1%	6%
U.N. de Rosario	9.990	-3%	5%

Fuente: elaboración propia en base al Sistema Integrado de Información Financiera Internet (eSidif).

La situación de la Universidad Nacional del Sur

En el caso de la Universidad Nacional del Sur (UNS), su participación en el presupuesto total destinado a UU.NN. representó solo el 2% durante los últimos 10

años. A lo largo del período 2010-2020, la UNS presentó un crecimiento sostenido del presupuesto ejecutado (+1.506% de punta a punta) en términos monetarios. No obstante, a precios constantes (a valores de 2020), se observó una caída del 5%. En comparación al presupuesto ejecutado total, la UNS sufrió un descenso en su ejecución.

Durante el año 2020 el presupuesto devengado (ejecutado) de la UNS se ubicó en la posición N°13 dentro de la totalidad de las universidades nacionales del país, alcanzando los \$ 3,9 mil millones y creciendo un 38% en términos corrientes. Sin embargo, a precios constantes de 2020, hubo un descenso del 3% en comparación al año 2019.



Según la clasificación económica, el 99% de lo ejecutado se destinó a gastos corrientes y dentro de los mismos el 89% al pago de salarios. El 1% restante fue utilizado para afrontar gastos de capital.

Por otro lado, de acuerdo a la función, los recursos fueron consignados, en su mayoría, a educación y cultura (99%) y lo restante se distribuyó entre salud y ciencia y técnica.

Respecto a la fuente de financiamiento, los recursos que se ejecutaron provinieron, principalmente, desde el tesoro nacional (92%), remanentes de ejercicios anteriores (6%), recursos propios (2%) y finalmente transferencias internas y externas (0,2% y 0,1%, respectivamente).

Al analizar lo destinado por alumno en la UNS, en promedio, a lo largo de los años 2010-2019, se destinó en \$ 44 mil en términos monetarios (superando el promedio nacional) creciendo un 975% de punta a punta. Sin embargo, al analizar los guarismos en términos constantes, se observó una caída del 10%.

Al examinar el Plan Estratégico Universidad Nacional del Sur⁵ se menciona que, en general, el presupuesto estimado por año no es suficiente para cubrir todas las actividades habituales de la universidad y la asignación que se realiza para investigación es inadecuada en relación a los gastos en personal. Más allá de esta situación, se resalta que existe una gran porción de recursos presupuestarios para becas, subsidios y residen-

cias para estudiantes, tanto de Bahía Blanca como de la región, y que la existencia de departamentos permite una distribución del presupuesto eficiente puesto que es posible una visión interdisciplinaria para la utilización de los recursos.

Reflexiones finales

La educación universitaria es un pilar esencial para el desarrollo de un país, puesto que aumenta la igualdad de oportunidades y permite la movilidad social. De este modo, resulta relevante el financiamiento por parte del Estado ya que permite integrar a quienes poseen menos recursos y permitirles lograr ingresos superiores a los que hubiesen obtenido en el caso de no haber accedido a educación universitaria. Asimismo, el análisis de los recursos que se destinan para la misma resulta una forma de evaluar el esfuerzo que realiza la sociedad para el sostén de dicha formación. En el caso de los últimos años en Argentina, la ejecución presupuestaria mostró un crecimiento en términos monetarios pero al deflacionar los guarismos se observó una caída (-0.2%).

Otras medidas utilizadas para evaluar la performance son la ejecución presupuestaria en términos del PBI (promedio 0,76% en el período 2010-2020) y el gasto por alumno (\$ 35 mil en promedio en precios corrientes para el mismo momento). Estudiando la distribución entre universidades, en el caso de todos los años estudiados, la UBA se encontró en la primera posición en lo que refiere a la fracción de ejecución presupuestaria registrada. Esto se debe a la importancia relativa de dicha institución, tanto en cantidad de alumnos como en infraestructura. En los últimos 3 años las universidades que completaron el conteo de las primeras 5 universidades fueron las mismas, captando el 43% del total en 2020 de lo ejecutado por todas las UU.NN. La Universidad Nacional del Sur solo exhibió una participación del 2% en el período estudiado, con un mayor porcentaje de lo ejecutado destinado al pago de salarios en detrimento a la inversión en capital.

En definitiva, tanto los montos destinados a las UU.NN. como lo destinado por alumno ha caído a partir del año 2017, hecho que perjudica el desarrollo de la educación universitaria gratuita y pública, ya que impide la mejora de infraestructura, la disponibilidad de recursos educativos y la mejora de los salarios de los docentes.

⁵ Plan estratégico Universidad Nacional del Sur 2011- 2016 - 2026. - 1a ed. - Bahía Blanca: Editorial de la Universidad Nacional del Sur. Ediuns, 2013.

ANÁLISIS Y VALORIZACIÓN DEL MERCADO DE COMBUSTIBLES EN BAHÍA BLANCA

La dinámica del transporte de la localidad, tanto por su movimiento doméstico, como también por la importancia estratégica para el transporte de cargas (acceso a la Patagonia) posiciona al mercado de combustibles como un sector de gran importancia en la economía local. Adicionalmente, la pandemia causada por el COVID-19 generó un gran impacto en el uso del combustible, razón por la cual se decide abordar el siguiente estudio especial, profundizando sobre la situación del mercado local, partiendo desde la mirada del sector a nivel nacional. Se observará entonces la estructura de las bocas de expendio, la situación del despacho total de combustibles líquidos, las particularidades ocasionadas por la pandemia, entre otras temáticas relacionadas. Por último, se realiza una estimación del valor bruto de producción del mercado de combustibles para la localidad de Bahía Blanca, que en términos de volumen explica, aproximadamente, el 1% de la situación global de la Argentina.

El siguiente estudio especial analiza el sector hidrocarbúrico, tanto a nivel nacional como local, presentando datos vinculados a la comercialización de combustibles al por menor. En particular se observará la evolución de las ventas del sector junto con la trayectoria de los precios de los combustibles que se comercializaron durante 2020 y los primeros cinco meses de 2021.

Análisis del mercado de combustibles a nivel país

Continuando con los análisis realizados con anterioridad por el CREEBBA, se busca conocer la estructura nacional del mercado de combustibles¹. Para ello se realiza una mención de la estructura de mercado de los combustibles a nivel país, identificando marcas (banderas), evolución en bocas de expendio, tipo de comercialización, entre otros elementos.

Todo el análisis realizado en el estudio surge de información proveniente de la Secretaría de Energía de la Nación y de cámaras especializadas del sector. En cuanto a los volúmenes comercializados se aclara que se toman como parámetros:

¹ IAE 127 – marzo 2013. "Situación del mercado de combustibles en Bahía Blanca". Disponible en: http://www.creebba.org.ar/iae/iae127/Situacion_del_mercado_de_combustibles_en_Bahia_Blanca_IAE_127.pdf

IAE 159 – diciembre 2019. "Análisis y valorización del mercado de combustibles en Bahía Blanca". Disponible en: https://www.creebba.org.ar/iae/iae159/3_combustibles_IAE_159.pdf

- combustibles líquidos como Nafta (Nafta común hasta 92 Ron, Nafta súper entre 92 y 95 Ron y Nafta premium de más de 95 Ron) y Gas Oil (Gas Oil Grado 1, Gas Oil Grado 2, Gas Oil Grado 2B y Gas Oil Grado 3);
- despachos por estaciones de servicios con venta al público (se excluyen distribuidoras minoristas);
- canal de comercialización está destinado al público en general, al sector agropecuario o a los servicios de transporte de carga y pasajeros.

Marcas

El mercado de venta minorista de combustibles a nivel país se encuentra representado en la actualidad por una decena de empresas o banderas, con un mercado predominio de 3 de ellas. Especialmente, YPF, Shell y AXION – ESSO abarcaron en el año 2020 el 67% de las bocas de expendio y más del 80% del despacho de combustibles líquidos. Estas participaciones aumentaron en 2021 a 69% y 86%, respectivamente.

Bocas de expendio

Basado en la información de la Secretaría de Energía de la Nación se puede afirmar que, en 2020, participaron del mercado minorista 4.162 estaciones de servicio, de las cuales el 67% son de las banderas YPF, Shell y AXION – ESSO (37%, 16% y 14%, respectivamente).

Para el año 2021 la cantidad de bocas de expendio disminuyó a 4.080, verificándose un leve aumento en las participaciones de Shell y AXION – ESSO, que alcanzaron un 17% y un 15%, respectivamente.

Cabe destacar que este aumento no se debió a un mayor número de estaciones de servicio de las empresas mencionadas sino a una caída en la cantidad total.

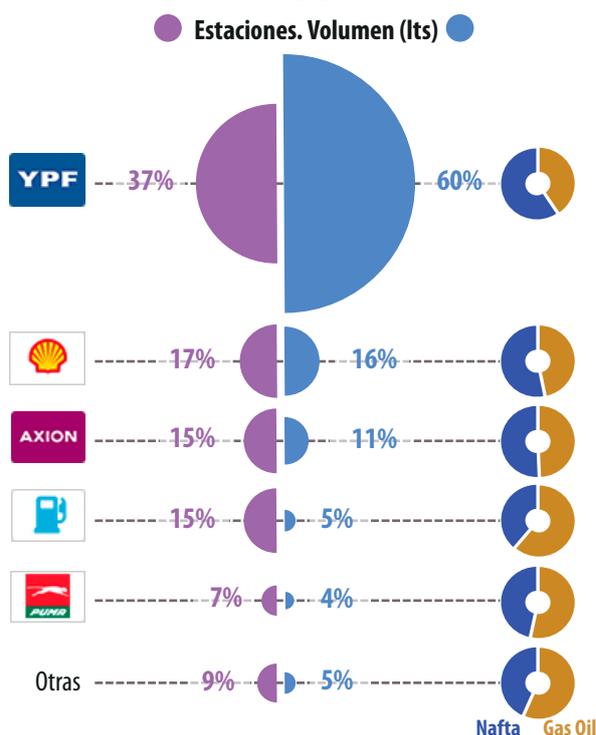
Concentración de mercado

Del total de estaciones de servicio vigentes en 2020, YPF lideró el mercado en cuanto a puntos de venta con el 37% de participación seguido de los establecimientos de Shell (16%). En segundo orden se ubicaron las conocidas como bandera Blanca o sin marca, que contribuyeron con el 15% de las estaciones de servicio, mientras que las de AXION – ESSO concentraron un 14% y la empresa PUMA (ex Petrobras) aglutinó otro 7%. El resto de las bocas de expendio (10%) se distribuyeron entre otras 15 empresas de menor tamaño.

Considerando el volumen comercializado de combustibles líquidos (vale reiterar que se excluye del análisis el despacho de GNC), la Secretaría de Energía informa que durante 2020 el mayor vendedor de combustible fue YPF. La petrolera con participación estatal lideró las ventas con el 50% del mercado, concentrando su despacho, mayoritariamente, en naftas. Por su parte, Shell explicó el 18% del total abasteciendo casi en partes iguales en concepto de nafta y gas oil. En tercer lugar se ubicó la petrolera AXION con el 13% del volumen total, distribuyendo también sus ventas en partes iguales.

Gráfico 1. Estructura del mercado Nacional de combustibles líquidos

Año 2021



Fuente: elaboración propia en base a Secretaría de Energía de la Nación.

En 2021 las participaciones en cantidad de bocas de expendio se mantienen prácticamente iguales, pero se destaca el avance de YPF en el volumen comercializado, acaparando el 60% del total, es decir, 10 p.p. más que el año anterior, tal como se puede apreciar en el Gráfico 1.

Localización

En cuanto a su distribución geográfica, la provincia de Buenos Aires, el mayor distrito del país, concentró 1.509 bocas expendedoras en 2020, representando el 36% del total. En orden decreciente, le siguieron Córdoba con 493 y Santa Fe con 472 estaciones de servicio. Tierra del Fuego, con una docena de puntos de despacho de combustibles, se erige como la de menor cantidad. En 2021 el orden se mantiene pero con menos cantidad de bocas de expendio, Buenos Aires tiene 1.475 bocas expendedoras; Córdoba presenta 480 y Santa Fe 464, por su parte, Tierra del Fuego conserva el mismo número de estaciones de servicio.

En cuanto al volumen comercializado, la estructura de ventas respeta el mismo patrón que la distribución de bocas de expendio. Por su parte, el consumo *per cápita* de combustible sí presenta diferencias significativas por provincias. A nivel nacional, el consumo anual de combustible ronda los 300 litros por persona para 2020, implicando una caída del 26% respecto al año anterior, donde el consumo anual promedio fue de 405 litros por persona. Por su parte, todas las provincias de la Patagonia muestran un consumo *per cápita* muy superior: Chubut, Río Negro, Tierra del Fuego, Santa Cruz y Neuquén promedian los 500 lts. *per cápita*, y un escalón más arriba se encuentra la provincia de La Pampa con 805 lts. por habitante.



Para 2021, en base a la información disponible se estima que el consumo anual de combustible aumente a, aproximadamente, 386 lts. por persona.

Tamaño de las empresas

Por último, resulta importante considerar las discrepancias que se observan en el tamaño de las bocas de expendio. Poco más del 50% de las estaciones de servicios realizan despachos por debajo de los 200 mil lts.

mensuales y, según estudios previos realizados por el Centro, estarían consideradas en riesgo por encontrarse debajo del punto de equilibrio económico. La gran mayoría de estos puntos de venta se encuentran en zonas rurales o pequeños pueblos. En el otro extremo, 45 estaciones despacharon, en promedio, más de 1 millón de lts. al mes en 2021 (concentrando el 7% del despacho total). Estos grandes centros de abastecimiento se encuentran, mayoritariamente, en las grandes ciudades y en la Patagonia, regiones con mayor población o mayor consumo *per cápita*.

Análisis del mercado de combustibles en Bahía Blanca

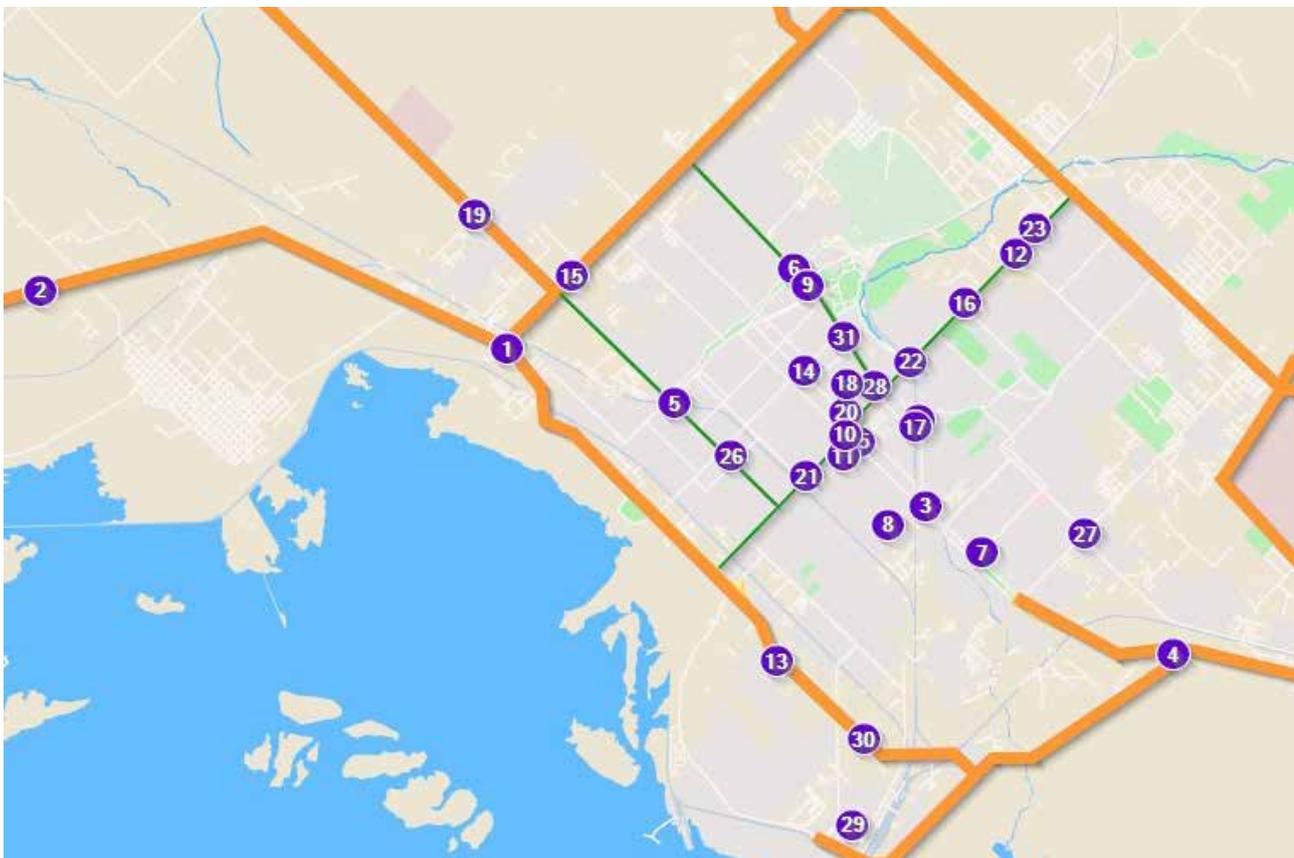
En la localidad funcionan un total de 31 estaciones de servicios pertenecientes a las 5 marcas más importantes a nivel nacional. Del total de estaciones YPF concentra 13 bocas (42%), Petrobras posee 6, la petrolera PUMA 2, Shell y AXION poseen 4 cada una, existe, adicionalmente, una estación de servicio marca ESSO y dos de bandera blanca.

Según los registros consultados, en 2021 existen la misma cantidad de bocas de expendio que en 2013 (31) aunque no se trata exclusivamente de las mismas.

Los accesos (ruta 3, Sesquicentenario, Don Bosco), las avenidas de mayor importancia de la ciudad (como Av. Alem, Av. Colón y Sarmiento o Av. Cabrera) y las calles de gran fluidez vehicular o con cercanías al macro y microcentro son los puntos seleccionados para el desarrollo de estos emprendimientos (Mapa).

Solo como una medida de saturación del mercado, puede relacionarse el número de autos de la ciudad en distintos momentos del tiempo y la cantidad de estaciones de servicio para abastecerlos. En base a datos de la Secretaría de Energía y la Dirección Nacional de los Registros Nacionales de la Propiedad del Automotor y de Créditos Prendarios (DNRPA), se obtuvo que al año 2013 se encontraban en funcionamiento unas 31 estaciones de servicio en Bahía Blanca para atender un parque automotor levemente superior a los 90 mil automotores (se excluyen las motocicletas).

Mapa: Distribución de las estaciones de servicios en el tejido urbano de Bahía Blanca



Nota: el número de referencia indica en orden descendente las estaciones de servicios según el volumen despachado entre los meses de enero a mayo 2021 (n° 1 = estación con mayor volumen).

Fuente: elaboración propia en base a Secretaría de Energía de la Nación.

Para el año 2020², las 31 estaciones de servicio vigentes debían atender unos 105 mil vehículos, aproximadamente, por lo cual la relación pasó de 1 estación de servicio por cada 2.900 autos en 2013 a 1 estación de servicio por cada 3.400 autos en 2020.

Como se puede observar en la Tabla 1, el volumen de combustibles líquidos despachados en la ciudad de Bahía Blanca en el año 2020 fue de 125,7 millones de litros, aproximadamente, y de 58,9 millones de litros entre enero y mayo de 2021. El 55% de las ventas de combustibles líquidos se llevaron a cabo en estaciones de servicio de bandera estatal YPF. Le sigue en importancia las ventas de AXION, que en sus 3 bocas expendieron el 22% y 19% del volumen total en 2020 y 2021, respectivamente. Por último, con una menor participación se encuentran Petrobras (11% y 13%) y Shell (10% y 11%).

Tabla 1. Estaciones de servicio y despacho de combustibles líquidos en Bahía Blanca

Año	Bandera	N° estaciones	Gas Oil (mill. lts.)	Nafta (mill. lts.)	Total (mill. lts.)
2020	YPF	13	32.113	29.461	61.574
	AXION	4	24.125	3.669	27.794
	ESSO	1	556	447	1.003
	PUMA	2	4.418	3.206	7.624
	SHELL	3	5.897	6.977	12.874
	PETROBRAS	6	5.768	8.239	14.008
	BLANCA	2	261	570	832
	TOTAL	31	73.140	52.568	125.708
enero - mayo 2021	YPF	13	14.339	14.946	29.284
	AXION	4	9.342	1.906	11.248
	ESSO	1	272	202	474
	PUMA	2	1.559	1.421	2.981
	SHELL	3	2.789	3.568	6.357
	PETROBRAS	6	2.550	5.336	7.885
	BLANCA	2	290	408	699
	TOTAL	31	31.141	27.787	58.928

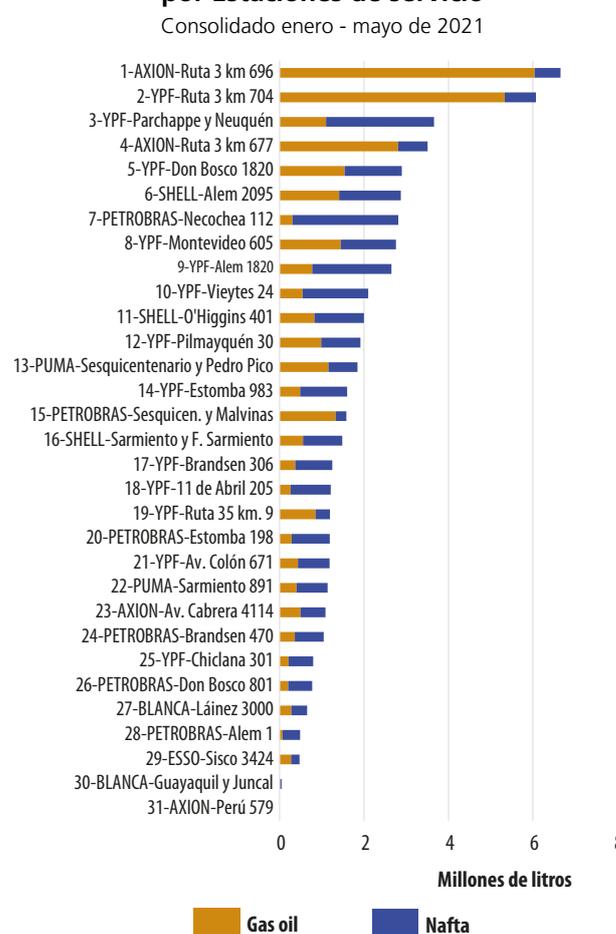
Fuente: Secretaría de Energía de la Nación.

De las estaciones de servicios habilitadas, las más importantes, por ser las dos primeras en cuanto a despacho de combustible, pertenecen a las firmas AXION e YPF. Ambas se encuentran ubicadas en el acceso sur de la ruta 3 y se especializan en el de carburantes para el transporte, por lo que la proporción de despacho de gas oil supera el 90% en ambos casos (AXION ruta 3 km 696 e YPF ruta 3 km 704). En cambio, la que se encuentra en tercer lugar se localiza dentro del tejido urbano (YPF situada en Av. Parchappe y Neuquén) y su despacho se encuentra mayormente representado por las naftas y destinado al consumidor final.

² El análisis se hace solo sobre el año 2020 por falta de disponibilidad de datos del parque automotor para 2021.

En el otro extremo, existen 5 bocas de expendio que despacharon, durante 2020, menos de 100 mil litros de combustible por mes, dos de las cuales pertenecen a bandera Blanca y las otras 3 realizaron (o se encuentran en proceso) reformas en sus instalaciones, lo que afectó su nivel de comercialización. Sin embargo, el volumen despachado muestra la fragilidad de estas instalaciones, que según informes previos del CREEB-BA se encontrarían operando por debajo del punto de equilibrio (Gráfico 2).

Gráfico 2. Despacho total de combustibles por Estaciones de servicio



Fuente: Secretaría de Energía de la Nación.

Por último, observando el desempeño del despacho de combustible en los últimos años (Gráfico 3), se pueden advertir dos picos importantes: una gran caída en abril de 2020, seguida por una recuperación y un pico máximo en marzo de 2021, al que se le sucede una tendencia decreciente. Como se mencionó anteriormente, estos eventos se deben a las medidas implementadas durante la pandemia por COVID-19. El aislamiento, el *home office*, las clases virtuales, el cese de actividades de los colectivos de larga distancia y la imposibilidad de viajar, fueron sucesos que impactaron fuertemente

en el consumo de combustibles, especialmente en los primeros meses donde el aislamiento fue más estricto. Durante la temporada de verano 2020-2021, con el relajamiento de las medidas sanitarias y los planes para la reactivación del turismo, se evidencia una recuperación importante, alcanzando niveles similares a los de los años anteriores, hasta llegar al pico en marzo de 2021 con su posterior caída en abril (mes en el cual se volvió a implementar un aislamiento por 15 días).

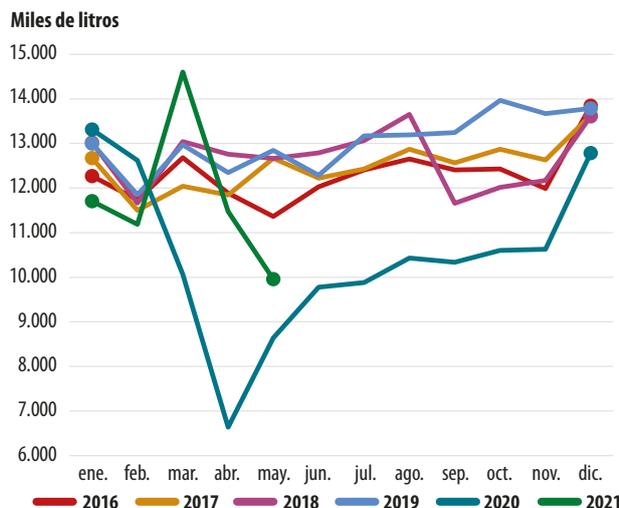
En términos generales, resulta interesante mencionar que, a pesar de que el parque automotor crece cada año, este crecimiento no se refleja en el despacho de combustibles. Como puede observarse en el Gráfico 4, el consumo *per cápita* presenta un crecimiento muy leve, mientras que el consumo por vehículo exhibe un comportamiento más errático.

Precio

En este apartado se analiza la dinámica correspondiente a los precios observados en la ciudad entre 2013 y 2021. Para ello, se utilizaron datos con periodicidad mensual, expresados de dos formas distintas: en pesos constantes de mayo de 2021 (deflactado por IPC-CREE-BBA) y en dólares convertidos al tipo de cambio minorista promedio correspondiente a cada mes (BCRA). A su vez, para simplificar el procesamiento y exposición de los datos, se trabajó con precios promedio de los distintos tipos de combustibles del mercado (naftas y gas oil de distintos octanajes).

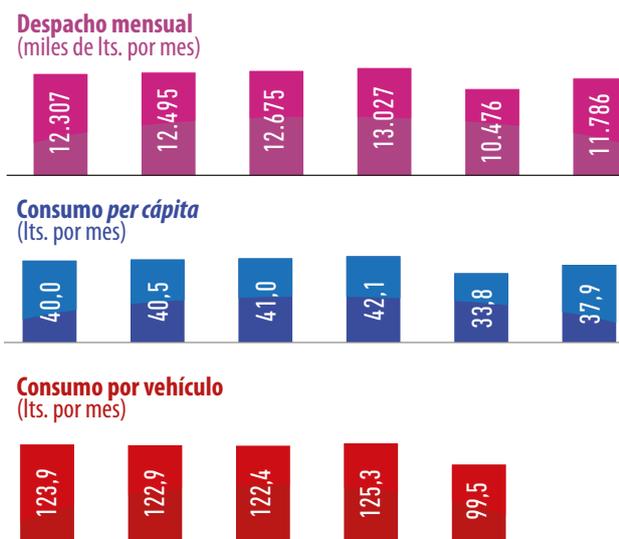
En primer lugar, cabe destacar que, como puede observarse en el Gráfico 5, a lo largo del período considerado, el precio del combustible muestra una tendencia a la baja independientemente de cómo se lo exprese (pesos constantes o dólares). Lo anterior no significa que el proceso de baja del precio no haya experimentado movimientos contra tendencias, es decir, de recomposición del valor en el corto plazo. Hasta diciembre de 2015 el precio en dólares osciló en un rango de 1,3 y 1,6 dólares por litro. Luego de la unificación del mercado cambiario en dicho mes, que elevó significativamente el tipo de cambio nominal, el precio se ajustó al nuevo valor de la divisa conforme los costos del sector se incrementaban. A pesar de este ajuste al alza, la zona de referencia o rango en torno al cual se desplazó el precio resultó más bajo que el anterior, es decir, osciló entre 1,0 en febrero de 2016 a 1,4 en diciembre de 2017. A partir de 2018, salvo en contadas excepciones, la tendencia al abaratamiento en dólares del combustible se acentuó, producto de precios en pesos que no acompañaron el ritmo de variación del tipo de cambio.

Gráfico 3. Despacho mensual de combustibles líquidos en Bahía Blanca



Fuente: Secretaría de Energía de la Nación.

Gráfico 4. Evolución de parámetros de despacho mensual de combustibles líquidos en Bahía Blanca

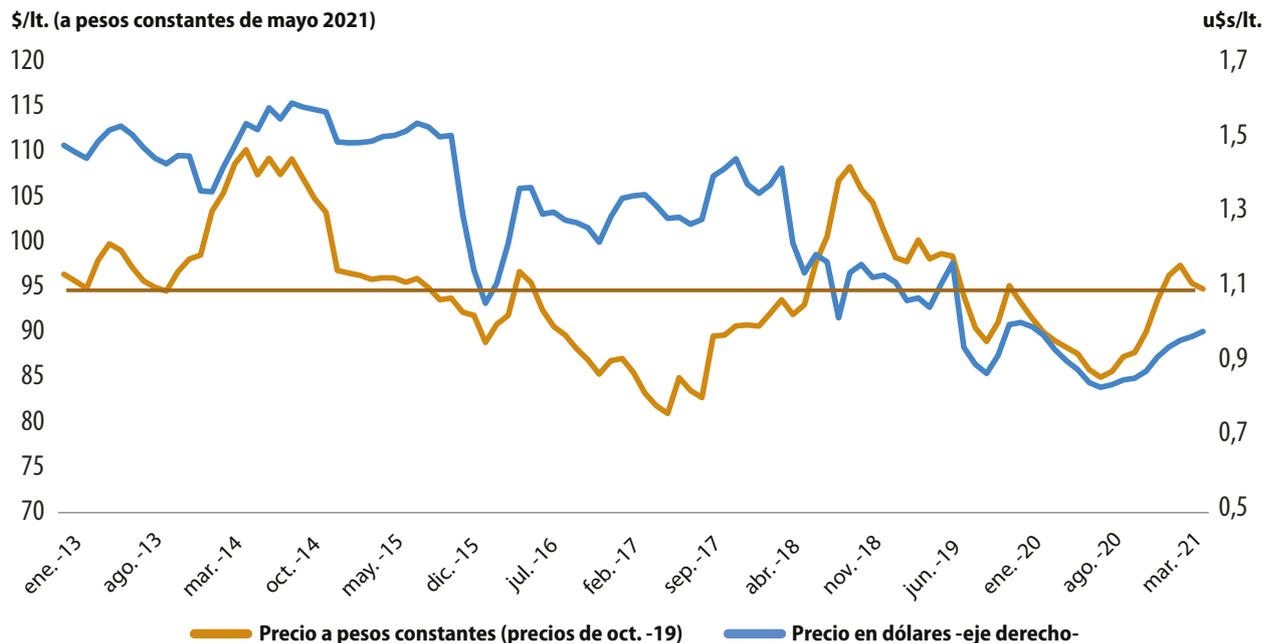


Fuente: datos parciales de enero a mayo de 2021. Datos de parque automotor no disponibles.

Las razones que explican este comportamiento fueron, por un lado, las regulaciones impuestas³ que provocaron el rezago del valor en pesos de los combustibles y por otro lado el pronunciado sesgo alcista que mostró el tipo de cambio nominal en 2018-2019. Finalmente, es de destacar que en el mes de octubre de 2019 se alcanzó un nuevo mínimo en la serie estadística, alcanzando los 84 centavos de dólar por litro de combustible, casi igualado en agosto de 2020, donde se llegó a los 85 centavos de dólar por litro. Para ponerlo en perspectiva, representa casi un 60% del precio a inicios de 2013.

³ Se hace referencia al congelamiento de precios decretado en agosto de 2019, el diferimiento del impuesto a los combustibles en septiembre 2019, entre otros

Gráfico 5. Evolución del precio promedio del combustible líquido en Bahía Blanca



Fuente: elaboración en base a datos del IPC-CREEBBA y BCRA.

En relación al precio en pesos constantes, se puede observar en el Gráfico 5 que el precio actual equivale a, aproximadamente, un 98% del valor de comienzos de 2013. Respecto de la evolución de los precios a lo largo de los 8 años bajo análisis, se advierte un comportamiento similar al del precio en dólares, manteniéndose por debajo de estos hasta mayo de 2018 momento en que los superaron y se conservaron por encima hasta la actualidad.

Monto de ventas (valor bruto)

Para concluir, y dado que se dispone de los datos sobre despacho total (Secretaría de Energía) y precios medios de la localidad (CREEBBA) para las distintas banderas y los tipos de combustible, es posible aproximar el monto de ventas del sector en la ciudad de Bahía Blanca. En el año 2020 se estima que las ventas minoristas de las 31 estaciones de servicio de Bahía Blanca superaron los \$ 5,4 mil millones (pesos corrientes), que al tipo de cambio de referencia equivalen a casi u\$s 81 millones. Esto se traduce en un aumento del 4,5% en pesos corrientes y una caída del 31% en dólares con respecto a 2019.

\$ 5.075 millones
valorización
mercado de
combustibles
(ene.-may. 2021)

u\$s 54
valorización
mercado de
combustibles
(ene.-may. 2021)

Por su parte, entre enero y mayo de 2021, las ventas minoristas de combustibles rondaron los \$ 5 mil millones y los u\$s 54 millones. En comparación al mismo período de 2020, esto significó un aumento del 68% en pesos y del casi 14% en dólares.

Tabla 2. Datos del mercado de combustible de Bahía Blanca

Indicador	2019	2020	Variación %	ene.-may. 2020	ene.-may. 2021	Variación %
Estaciones de servicios	31	31	0,0%	31	31	0,0%
Despacho de Gas Oil (millones de lts.)	84,1	73,1	-13,0%	29,8	31,1	4,6%
Despacho de Nafta (millones de lts.)	71,9	52,6	-26,9%	21,5	27,8	29,2%
Despacho de Total de líquidos (millones de lts.)	155,9	125,7	-19,4%	51,3	58,9	14,9%
Precio medio combustible* (\$ corrientes por lts.)	49,3	64,2	30,1%	61,1	77,9	27,5%
Precio medio combustible* (u\$s por lts.)	1,0	0,9	-12,7%	1,0	0,8	-13,2%
Ventas totales (millones de \$)	5.204,3	5.436,5	4,5%	3.016,2	5.075,3	68,3%
Ventas totales (millones de u\$s)	117,5	80,8	-31,2%	48,0	54,6	13,7%
Despacho de GNC (millones m ³)	15,8	11,0	30,1%	4,4	4,6	4,7%

*Precio promedio anual para 2019 y 2020 y precio promedio de enero a mayo para 2021.

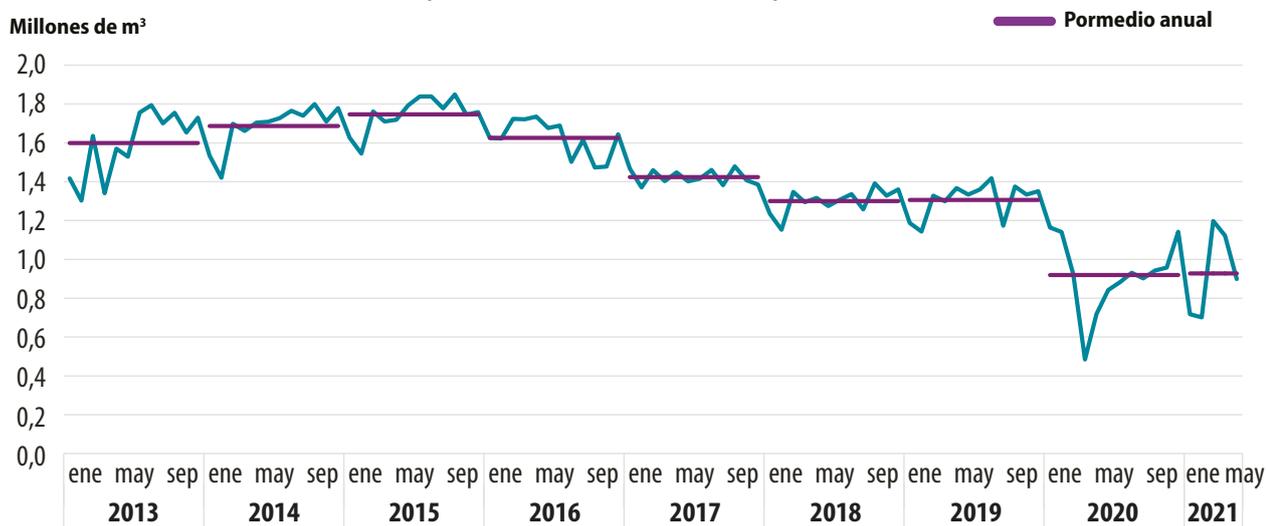
Fuente: Secretaría de Energía de la Nación.

Apartado: venta de GNC

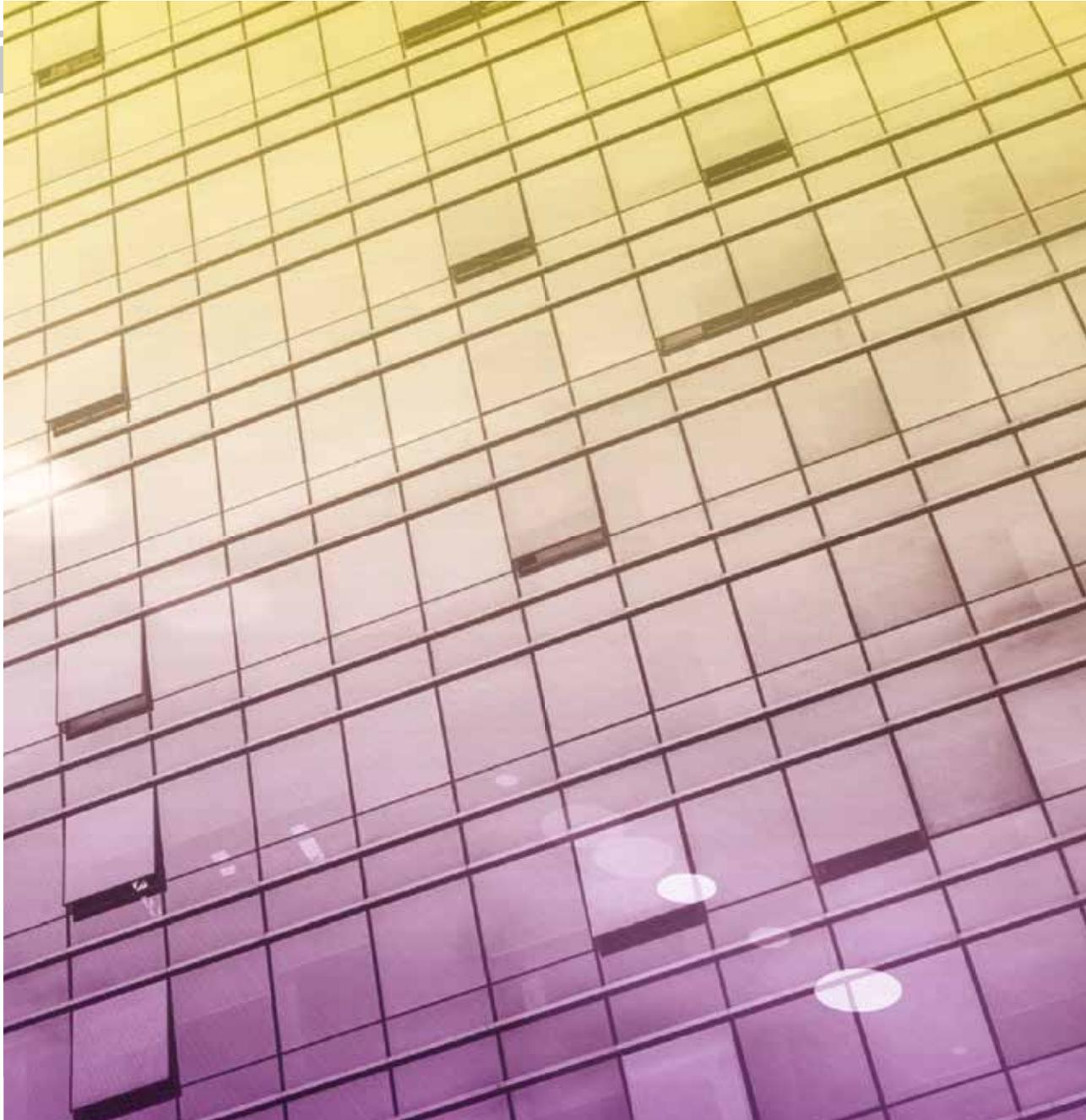
La venta de GNC en la localidad se concentra en 12 estaciones de servicio, de las cuales solo una posee especialización en el combustible gaseoso y las 11 restantes combinan la comercialización con líquidos. En 2020 se despacharon 11 millones de m³ de gas natural envasado, 30% menos que en 2019. Como puede verse en el Gráfico, al igual que los combustibles líquidos, el GNC sufrió un gran impacto negativo como consecuencia de la pandemia, llegando a sus niveles más bajos de ventas. Por su parte, en los primeros 5 meses de 2021 se despacharon 4,6 millones de m³ de gas natural envasado, un 5% más que el mismo período en 2020.

Para completar la información de ventas, según cálculos del CREEBBA la facturación total del segmento GNC en Bahía Blanca se estimó en \$ 345 millones en 2020 y \$ 207 millones entre enero y mayo del 2021, equivalentes a u\$s 4,8 millones y u\$s 2,2 millones, respectivamente.

Gráfico 6: Despacho mensual de combustibles líquidos en Bahía Blanca



Fuente: Secretaría de Energía de la Nación.



ANÁLISIS DE COYUNTURA

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
CANASTAS DE CONSUMO
INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS
MERCADO INMOBILIARIO

ANÁLISIS DE COYUNTURA

Índice de Precios al Consumidor

Durante los meses de junio y julio de 2021, la variación acumulada del Índice de Precios (IPC CREEBBA) fue del 6,9%. Este porcentaje resulta superior en 1,7 puntos porcentuales respecto al período abril y mayo de 2021.

En los meses analizados el capítulo con el mayor aumento fue **Indumentaria** (8,5%). Este resultado se debió, principalmente, al aumento en ropa interior para mujer (45,1%), ropa exterior para hombre (42,0%) y ropa exterior para mujer (34,3%).

La categoría **Esparcimiento** mostró un incremento del 8,0%. Los subgrupos con mayor aumento, en este caso, fueron hotel y excursiones (25,7%), cines y teatros (9,5%), transporte de larga distancia (7,9%), juegos, juguetes y rodados (7,4%) y clubes y espectáculos deportivos (2,4%).

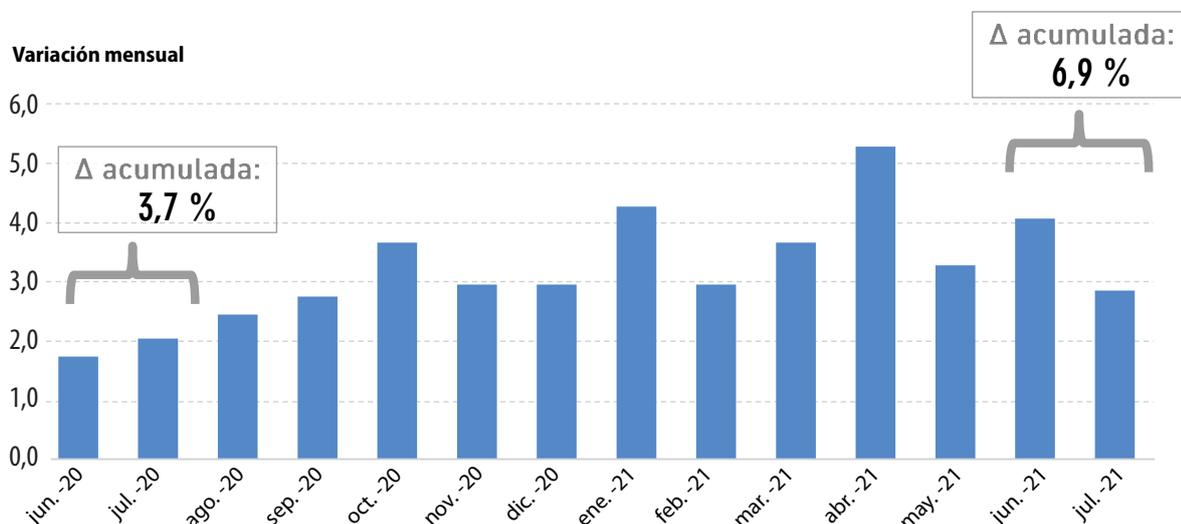
El capítulo **Alimentos y Bebidas** (el cual posee la mayor ponderación dentro del Índice General) exhibió una variación del 7,4% en el bimestre estudiado. Los mayores aumentos se registraron en quesos duros (72,0%), dulces (56,7%), yerba mate (51,1%), leche fresca (48,9%), pan fresco (43,7%), aceite mezcla (43,2%) y vino (38,0%).

En referencia a las categorías que posee el IPC, los bienes y servicios Estacionales evidenciaron el mayor crecimiento (8,3%), siendo ropa exterior para hombre, ropa exterior para mujer, hotel y excursiones y verduras, tubérculos y legumbres frescas los principales productos que aumentaron sus precios. Por otro lado, la inflación Núcleo presentó un crecimiento del 7,3%, donde las principales subas se observaron en dulces, quesos, yerba mate y artefactos a gas. Por último, la categoría Regulados presentó la menor variación (6,1%) para el período analizado, siendo combustibles y lubricantes el subgrupo con mayor aumento.

Canastas Básicas de Consumo

A lo largo de los meses de junio y julio del corriente año la Canasta Básica Alimentaria (CBA), la cual define la línea de indigencia, se encareció en un 7,0%. Asimismo, el costo de la Canasta Básica Total (CBT), que delimita la línea de pobreza, también presentó un incremento del 7,0% durante el mismo período en análisis. Se puede observar que la variación de ambas canastas fue levemente superior al incremento de precios minoristas medido por el IPC CREEBBA en dicho bimestre.

Gráfico 1. Variación mensual del IPC CREEBBA



Fuente: IPC-CREEBBA.

Las variaciones de ambas canastas se pueden explicar por el incremento en café, pan, carnes y ciertas verduras tales como el zapallo y el tomate.

Durante el mes de julio de 2021, una Familia Tipo 2 (padre, madre y dos hijos en edad escolar) necesitó ingresos mensuales por \$ 72.935 para no ser catalogada pobre (CBT) y \$ 31.849 para no caer debajo de la línea de indigencia (CBA).

Comercio, Industria y Servicios de Bahía Blanca

Durante el bimestre mayo-junio, la actividad de las empresas de Bahía Blanca exhibió la misma tendencia respecto al bimestre anterior: el saldo de respuesta del indicador de situación general es calificado como **normal** (bajo los parámetros de medición del CREEBBA) aunque su valor cayó al pasar de 6 a -4.

Comparando la situación general actual respecto al mismo período del año anterior, los empresarios manifestaron encontrarse en una mejor situación. De este modo se mantiene la recuperación respecto a lo ocurrido el año anterior, también observado en marzo y abril.

En cuanto al indicador del nivel de ventas, el mismo evidenció una mejora respecto al bimestre anterior al presentar un valor positivo en su saldo de respuesta, aunque en menor cuantía que lo observado en el bimestre anterior.

Al momento de referirse a las expectativas, los encuestados mantienen una postura pesimista respecto a la economía en general como a sus sectores específicos. Este hecho se debe, principalmente, a la presencia de las elecciones de medio término en el segundo semestre del año, así como a la inestabilidad de la economía.

Por otro lado, persistió durante el tercer bimestre del año en curso, la tendencia a mantenerse con sus planteles de personal fijo en un 80% de los encuestados.

Al realizar un análisis desagregado, se desprende que todos los sectores presentaron saldos de respuesta con una tendencia normal en el indicador que mide su nivel de actividad respecto al bimestre previo. En términos interanuales, Comercio, Industria y Servicio afirmaron encontrarse en una situación mejor en comparación a igual momento de 2020.

Asimismo, puede comprobarse que Servicio e Industria reflejaron un crecimiento en su nivel de ventas en relación al bimestre anterior, mostrando un saldo de respuesta positivo. En el caso del sector Comercial ocurrió un descenso en su nivel de comercialización.

En pocas palabras, a lo largo del bimestre mayo-junio se sostuvo en la ciudad la tendencia normal, aunque en valores negativos en su saldo de respuesta. En términos interanuales la mejora se dio en una mayor cuantía, aunque se debe considerar que la comparación se realiza frente a mayo-junio de 2020. A pesar de que el nivel de ventas creció, los encuestados mantienen expectativas desalentadoras para los meses venideros, a nivel general, y también sectorialmente debido a la coyuntura económica y política del país. Además, se destaca que a lo largo del bimestre los empresarios sostuvieron el nivel de empleo.

Sectorialmente, la situación general se presentó normal para todos los rubros a pesar de que el comercio exhibió una caída en su nivel de ventas en comparación a marzo y abril.

Mercado inmobiliario

El sector inmobiliario en la localidad de Bahía Blanca mostró una tendencia **regular** en el caso de compraventa y **normal** para alquileres durante el bimestre mayo-junio (según parámetros CREEBBA), mostrando igual situación en ambos rubros por cuarto bimestre consecutivo.

Analizando las respuestas de los encuestados, las expectativas generales de los agentes inmobiliarios revelaron que el 54% aguarda que la situación económica general empeorará los próximos meses y un 4% que aún será más compleja. Además un 29% restante afirmó que será igual y el 13% restante espera una mejora.

En comparación a marzo y abril, la mayoría de las categorías de compraventa presentaron una tendencia **regular**, con excepción de los lotes para casas y chalets que revelaron una tendencia **normal** como consecuencia del interés que existe sobre estos para la construcción de inmuebles a través de créditos Procrear. Además, en muchos casos, las personas eligen destinar sus ahorros a la construcción de viviendas con el fin de hacer frente a la devaluación existente.

Por otro lado, en términos interanuales, el nivel de ventas fue **similar** para todas las categorías estudiadas.

Teniendo en cuenta las expectativas para compraventa, las mismas mostraron que el 39% de los encuestados prevé un descenso en el nivel de actividad y 36% no espera cambios radicales en el mediano plazo. Un 11% de los consultados tienen como expectativa que la situación sea mucho peor. Por último un 14% afirmó que el rubro presentará una recuperación en los próximos meses.

A lo largo del tercer bimestre de 2021, el rubro alquileres manifestó una situación **normal** en gran parte de sus categorías, excluyendo locales y cocheras (con una tendencia **regular**) y chalets y casas (tendencia **buena**).

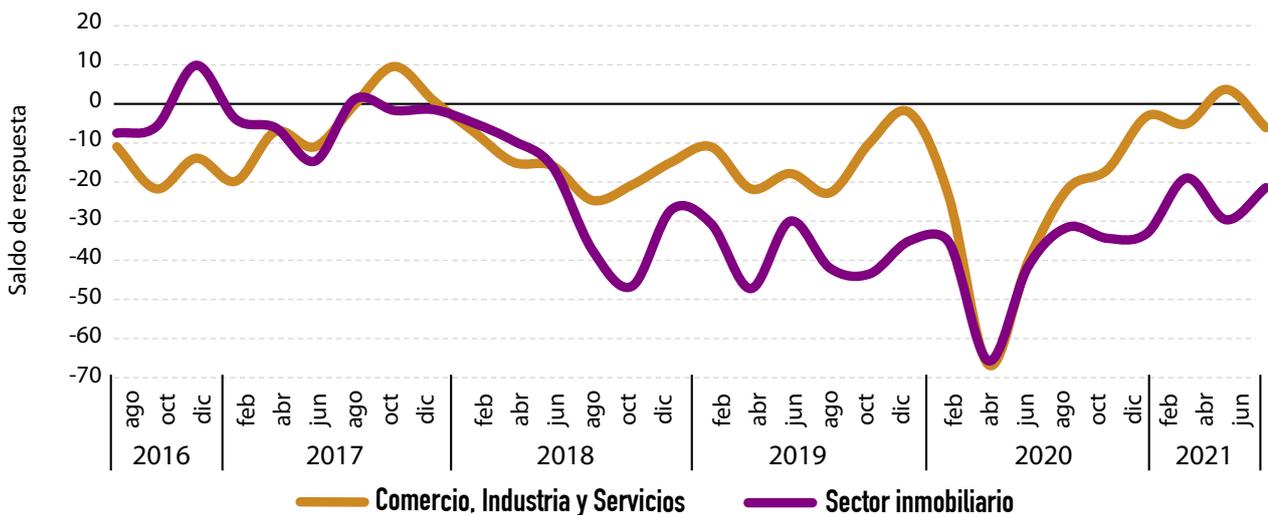
El precio en pesos de los alquileres, en comparación a igual período del año anterior, presentó valores superiores para la mayoría las categorías, siendo similares exclusivamente en el caso de locales, cocheras y depósitos.

Las expectativas, respecto al segmento locativo, revelaron que el 75% de los consultados consideró que la situación seguirá dentro de los niveles vigentes. Un 7% aguarda que exista un empeoramiento en la actividad del rubro y el 4% aportó que la coyuntura será peor en los próximos meses. El 14% remanente mencionó que existirá una recuperación en el sector.

En definitiva, durante el bimestre mayo-junio, se encontró una situación regular para compraventa y normal para alquiler al igual que los tres bimestres anteriores. Las expectativas para el mediano plazo no son alentadoras dada la incertidumbre frente a las próximas elecciones y la volatilidad del tipo de cambio. Además, los consultados han mencionado que, en su opinión, la ley de Alquileres ha perjudicado el sector locativo, generando un exceso de oferta frente a la demanda. En el caso de compraventa, el aumento de la presión impositiva y la falta de créditos hipotecarios (más allá de los créditos Procrear otorgados por el Estado) desalientan a los inversores.

De este modo, el sector inmobiliario transita un momento de recesión, sin perspectiva de recuperación en el corto plazo, con una gran inestabilidad en las principales variables macroeconómicas que poseen un efecto sobre la actividad de las inmobiliarias.

Gráfico 2. Situación general Comercio, Industria y servicios y Sector inmobiliario de Bahía Blanca



Fuente: Informe Económico Regional.

Comercio, Industria y Servicios de la Región

Durante el bimestre mayo-junio, la situación general de la Región (donde se consideran las localidades de Punta Alta, Coronel Dorrego, Coronel Pringles, Puan y Pigüé), mostró un saldo de respuesta considerado como **normal** (según parámetros CREEBBA). Este resultado representa la misma tendencia observada durante los cinco últimos bimestres.

Por otro lado, la situación general en términos interanuales arrojó como resultado que la misma mejoró en comparación a iguales meses de 2020.

El saldo de repuesta para las expectativas para los próximos meses exhibe que los consultados esperan que la situación general empeore. Sin embargo a nivel sectorial se aguarda una recuperación en el mediano plazo.

El nivel de ventas, respecto al bimestre anterior, mostró nuevamente una caída en su facturación. Dicho descenso fue mayor en comparación a lo ocurrido en marzo-abril.

En relación al plantel del personal, el 75% de los empresarios de la Región continúan con el mismo nivel de empleo que el del bimestre anterior.

En términos sectoriales, la situación respecto al bimestre previo exhibe un resultado **regular** para Servicio y Comercio. En el caso de Industria, se exhibe una situación **normal**.

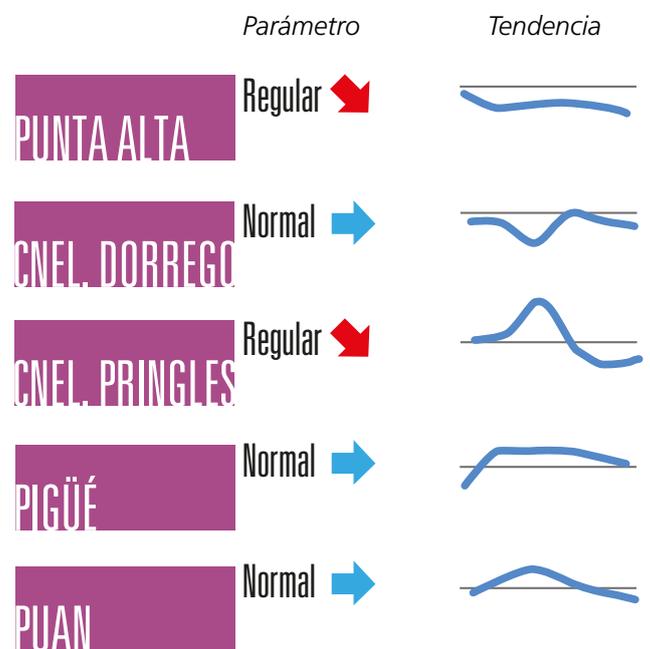
Considerando las proyecciones futuras, a nivel general, Comercio y Servicios son pesimistas mientras que industria aguarda una mejora. En el caso de las expectativas sectoriales, todos los sectores poseen visiones disímiles: la Industria sostiene que la situación mejorará, Servicios afirma que será similar a la actual y Comercio asegura que espera una caída en la actividad.

En cuanto al nivel de ventas, respecto al bimestre previo, existieron descensos en Comercio y Servicios y un crecimiento en el caso de la Industria.

En resumen, la actividad económica general en la Región exhibe una situación **normal** al igual que los últimos cinco bimestres previos. El nivel de ventas cayó nuevamente y las expectativas generales son negativas aunque las sectoriales son más optimistas.

A nivel sectorial, la Industria fue el sector que logró recuperarse respecto al bimestre anterior. Respecto a las expectativas, las opiniones de todos los sectores han sido diferentes, siendo la Industria el sector más positivo, Comercio el conservador y Servicios el pesimista.

Gráfico 3. Resumen de la situación general Comercio, Industria y Servicios de la Región



Fuente: Informe Económico Regional.

DEBEN RECIBIR ATENCIÓN PRIORITARIA



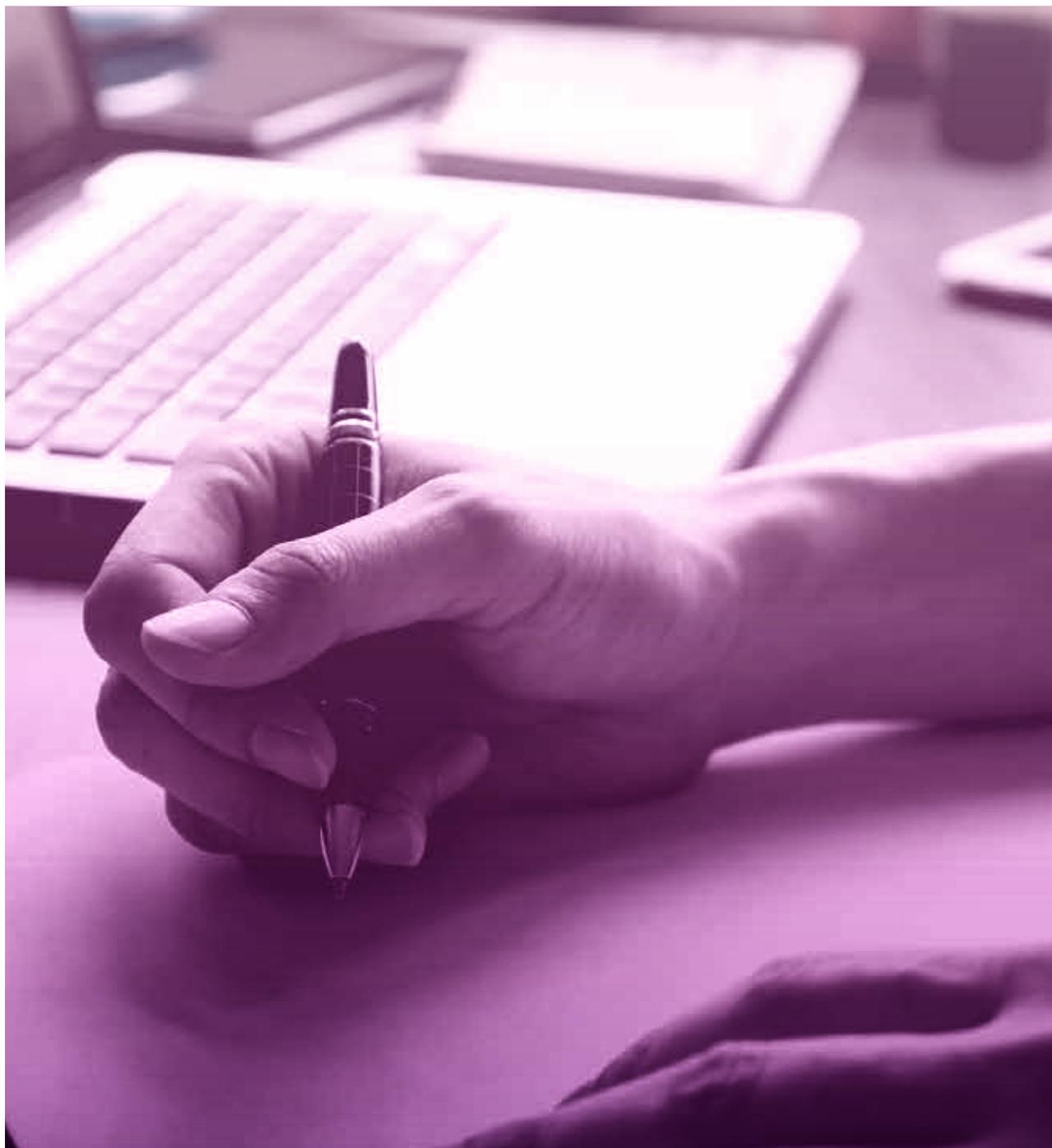
**PERSONAS CON
DISCAPACIDAD**



EMBARAZADAS



**ADULTOS
MAYORES**



APORTES COMPLEMENTARIOS

UNA AGENDA FISCAL PARA EL SIGLO XXI

Por Milton González Malla

UNA AGENDA FISCAL PARA EL SIGLO XXI



Por MILTON GONZÁLEZ MALLA

Socio Ernst & Young Argentina
LATAM South Transfer Pricing Leader

Master of Science in Economics, Universitat Pompeu Fabra
Licenciado en Economía, Universidad Nacional del Sur

La humanidad atraviesa un proceso de cambio comparable a la segunda revolución industrial. En esta columna sostendremos que el Siglo XXI acaba de comenzar y que esta coyuntura presenta amenazas que pueden convertirse en oportunidades para la Argentina. El sistema impositivo es un buen ejemplo: aunque su configuración actual es un obstáculo para la inversión y la creación de empleos de calidad, una reforma moderna podría ponernos a la vanguardia de las naciones más competitivas.

Vivimos en una era en la cual los intangibles y la economía digital motorizan la creación de valor. Los expertos en actividad agropecuaria señalan que la adopción de tecnología e instrumentos de precisión tendrán un efecto más revolucionario que la siembra directa. En el segmento industrial las fábricas usan cada vez más intangibles: los robots y el conocimiento desplazan a las máquinas y a los obreros. En el sector de servicios el *software* y la inteligencia artificial desembarcan en ramos tan disímiles como la medicina o la industria de los servicios financieros.

Nuestro sistema fiscal se basa, principalmente, en impuestos a las personas físicas y tributos a unos pocos sectores económicos. Un modelo pensado para el siglo XX ha creado una maraña de impuestos que frenan la formación de empleo privado. Crear puestos de trabajo tiene costos prohibitivos para las PYMES, empujadas a la informalidad. En los últimos quince años la presión

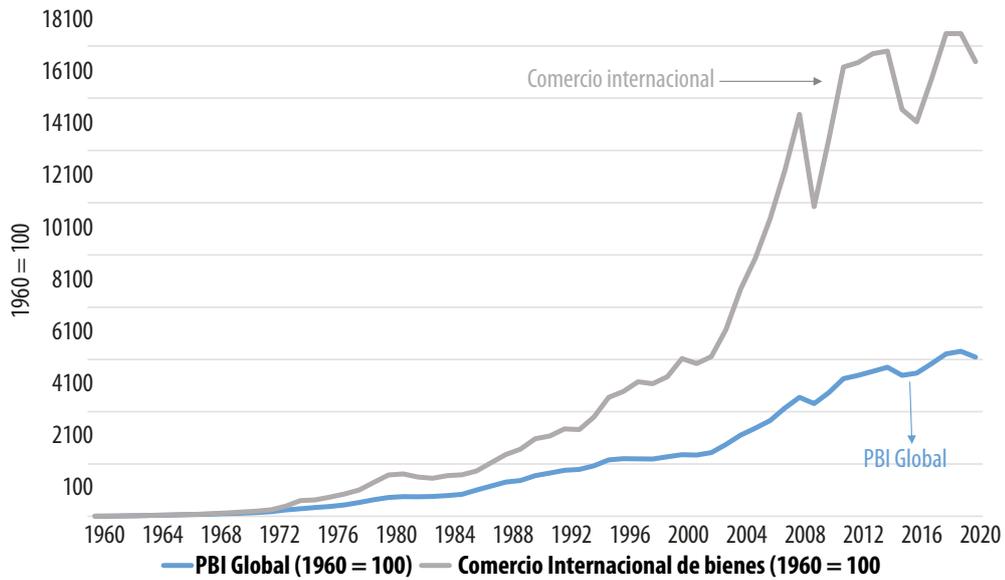
tributaria se duplicó: pasó de un 20% a casi 40% del PBI. Sin embargo, esta altísima presión impositiva recae solamente sobre algunos: coexisten a la par nuevos modelos de negocio que no tributan, actividades exentas y grandes bolsones de evasión.

En algún momento, Argentina debería embarcarse en un cambio institucional que requiere una dimensión impositiva estratégica. En este artículo se repasan algunos aspectos que podrían tomarse en cuenta cuando llegue ese momento, tales como los profundos cambios que atraviesan las relaciones económicas internacionales y las nuevas ideas que están dando un perfil más moderno al sistema impositivo mundial.

Contexto

Desde la segunda mitad del siglo XX, en un contexto de aceleración de la globalización, uno de los patrones más claros de la economía global ha sido la expansión del comercio internacional. De acuerdo con las estadísticas del Banco Mundial, el ritmo de crecimiento del comercio internacional de bienes ha sido, en promedio, entre tres y cuatro veces mayor que el del aumento del PBI global. Asimismo, desde el último cuarto del siglo XX, se ha observado que el intercambio internacional de servicios también ha crecido más rápidamente que el PBI global –incluso más rápidamente que el comercio de bienes-. Esta tendencia se ilustra a continuación en el Gráfico 1:

Gráfico 1. Evolución del Comercio Internacional versus PBI Global. 1960=100

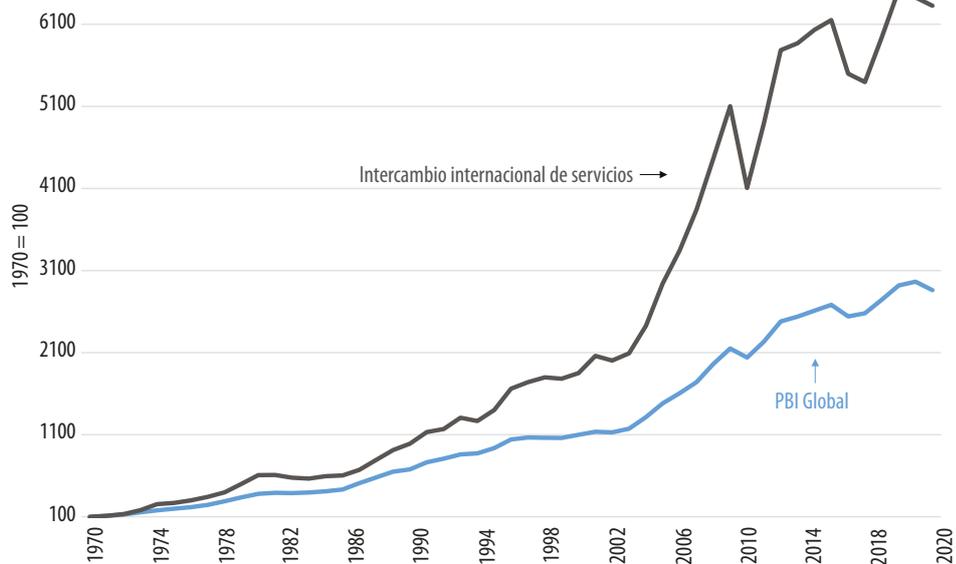


Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org/>)

Asimismo, desde el último cuarto del siglo XX, se ha observado que el intercambio internacional de servicios también ha crecido más rápidamente que el PBI global -incluso más rápidamente que el comercio de bienes-.

El mayor intercambio internacional de servicios coincide con una tendencia global a la tercerización de las economías. Esta situación se muestra en el Gráfico 2:

Gráfico 2. Evolución del intercambio internacional de servicios versus PBI Global. 1970=100

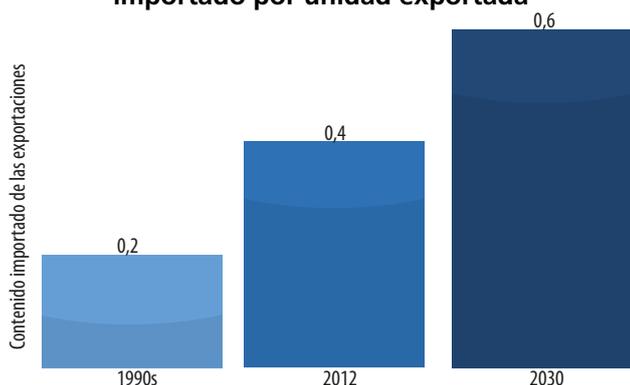


Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org/>)

Otros rasgos distintivos de las operaciones internacionales en los últimos tiempos son la importancia creciente de los Bienes Intangibles y la Economía Digital, el rol de los Grupos Multinacionales como motores de crecimiento internacional y la irrupción de los países emergentes -destacando el crecimiento en el comercio internacional de Asia (37%), entre 2010 y 2019 a pesar de diversas crisis.

Finalmente, otro desafío que plantea la dinámica actual de las operaciones internacionales es el aumento del contenido importado por unidad exportada, el que, de acuerdo a estimaciones de la Organización Mundial de Comercio, representará un 60% hacia 2030, conllevando a una pérdida del origen de las mercaderías. ¿Deberían revisarse las normas aduaneras que definen el origen de las mercaderías si este escenario se materializa? El Gráfico 3 ilustra esta situación:

Gráfico 3. Evolución del contenido importado por unidad exportada

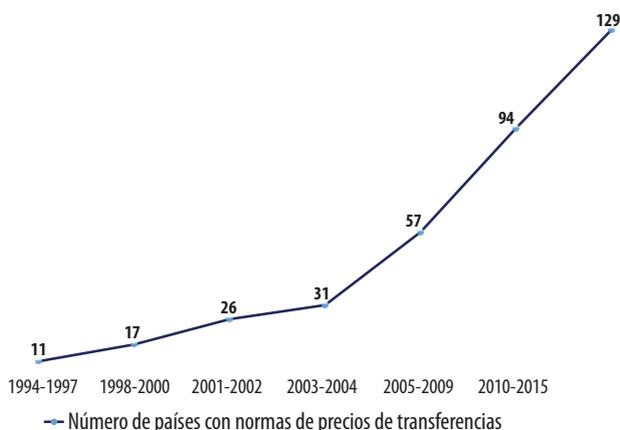


Fuente: estimaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Las características mencionadas anteriormente sobre las operaciones internacionales explican la generalización de las reglas de precios de transferencia en los últimos años. Esta generalización no es solo en términos de número de países que adoptan las normativas sobre precios de transferencia en su legislación, sino es más profunda respecto a su alcance y requisitos de cumplimiento.

En efecto, de acuerdo a un relevamiento de EY Global y datos que surgen de la base de datos de la *International Bureau of Fiscal Documentation* (IBFD), los requisitos de documentación de precios de transferencia crecieron de manera exponencial durante los últimos 25 años. En efecto, este tipo de exigencias habían sido receptadas en la legislación doméstica de apenas 11 países hasta el relevamiento 1994-1997, pero después de un crecimiento exponencial habían sido adoptadas por 129 países en el relevamiento 2016-2020. Esta información se resume a continuación en el Gráfico 4:

Gráfico 4. Evolución del número de países con normas de Precios de Transferencia



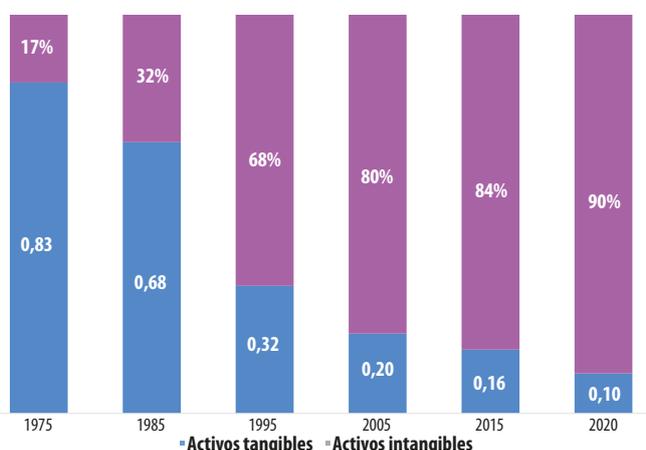
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de EY y la base de datos de IBFD.

Vale la pena insistir que las reglas no solo son cada vez más frecuentes en los países, sino también que adquieren características más profundas en lo que respecta a su alcance y cumplimiento.

Bienes Intangibles

Los Bienes Intangibles han tenido un papel preponderante como motor del desarrollo económico y la creación de valor. Su rol, cada vez más importante, puede observarse en que una mayor proporción de las empresas que cotizan públicamente se corresponde con activos intangibles. De acuerdo a un estudio realizado por Ocean Tomo, entre 1995 y 2020, la participación del valor de mercado del S&P 500 de los Bienes Intangibles aumentó del 17% al 90%. Esta situación se puede observar a continuación en el Gráfico 5:

Gráfico 5. Componentes del Valor de Mercado del Índice S&P 500



Fuente: "Intangible Asset Market Value Study" de Ocean Tomo, LLC. <https://www.oceantomo.com/intangible-asset-market-value-study/>

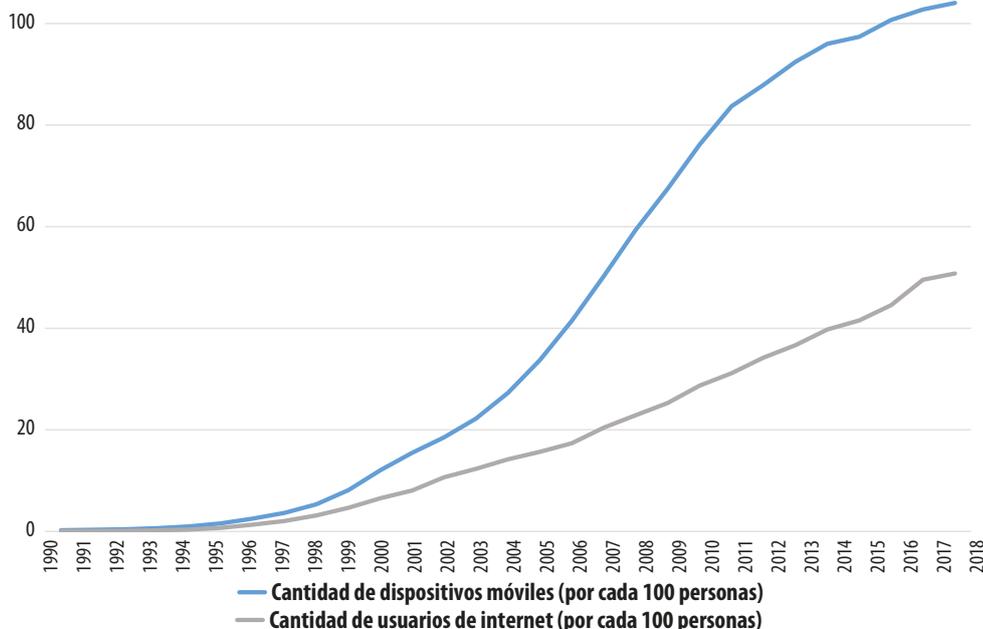
En materia de impuestos y precios de transferencia, los Bienes Intangibles reúnen, al menos, tres desafíos que los hacen atractivos para el planteamiento tributario. Los mismos pueden resumirse en las siguientes tres preguntas: ¿Qué bienes son intangibles? ¿Quién los puede usufructuar? ¿Cuánto valen? Considerando la ausencia de un lineamiento concluyente sobre estas cuestiones en la legislación de muchos países, resulta importante prestar atención a las actuales tendencias internacionales sobre este tema. Como se verá más adelante, los Lineamientos de Precios de Transferencia de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (en adelante OCDE) resultan una referencia ineludible.

Economía Digital

En lo que respecta a la llamada “Economía Digital”, la misma ha sostenido un importante ritmo de crecimiento en los últimos años. Dichas actividades han acelerado su expansión en los últimos veinte años, en parte, como consecuencia de las mayores posibilidades de acceso a internet y dispositivos móviles en poder de la población mundial.

El surgimiento de la Economía Digital obedece a la conexión de tres industrias que, con anterioridad, se habían desarrollado por vías separadas: la industria de la computación, la industria de las comunicaciones y la industria de contenidos¹. En el Gráfico 6 a continuación se ilustra lo antes comentado:

Gráfico 6. Cantidad de Usuarios de Internet y Dispositivos Móviles cada 100 personas



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org/>)

En este sentido, el ascenso de la Economía Digital ha propiciado una modificación en el paradigma con el cual se ha pensado al comercio internacional, considerando que los cambios tecnológicos han generado que consumidores y oferentes logren encontrarse en mercados digitales a partir de bajos costos de transacción.

De este modo puede entenderse que el intercambio de productos tradicionales a través de sitios web, que permiten la unión espontánea entre compradores y vendedores –tales como Alibaba, Amazon o MercadoLibre– haya dado un fuerte salto en los últimos años. Esto ha motivado que la capitalización bursátil de las empresas tecnológicas haya crecido notablemente en comparación con las corporaciones vinculadas a la “economía tradicional”.

En este contexto, debe interpretarse que la facturación de ventas electrónicas de las empresas de la Zona Euro se incrementó 7 puntos porcentuales –de 13% a 20%– durante el período 2010-2019². Sin embargo, es posible que lo más novedoso de la era digital sea el surgimiento de productos digitales que no precisan un soporte físico –como obras musicales en formato *mp3*, *software* o *ebooks*– y por su naturaleza son de fácil acceso para los consumidores.

¹ *Cloud computing: Permanent establishment and ITS implications for International Taxation*; Richard H. Lilley Jr; 23 *Tax Management Transfer Pricing Report*; Julio 2010.

² Eurostat. (2020). *E-commerce statistics: statistics explained*. Eurostat database.

Por el lado de Grupos Multinacionales, cabe señalar que las posibilidades que ofrece la Economía Digital (por ejemplo: costos de replicación iguales a cero, aumento en la extensión del mercado y fácil relocalización de actividades) ha permitido el rápido surgimiento de

empresas tecnológicas de gran envergadura, cuya capitalización bursátil comenzó a superar a la de las empresas que operan en ramas de la economía "tradicional". Esta situación se ilustra en el Gráfico 7:

Gráfico 7. Principales empresas cotizantes según su valor de mercado

Principales empresas cotizantes según su valor de mercado					
2001					
	USD 382 MM	USD 345 MM	USD 272 MM	USD 256 MM	USD 246 MM
2021					
	USD 1359 MM	USD 1285 MM	USD 1233 MM	USD 919 MM	USD 583 MM

■ Empresas tecnológicas □ Otras empresas

Fuente: elaboración propia con datos de Thomson Reuters Eikon

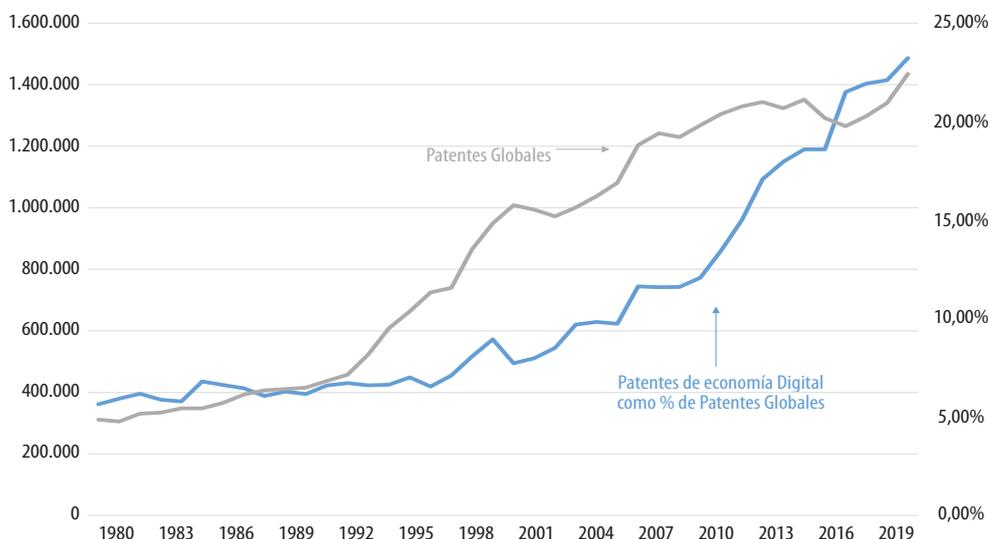
Adicionalmente, el surgimiento y masificación de internet ha permitido acentuar la creciente tendencia del flujo de servicios internacionales. Esta circunstancia, no solo es una consecuencia del despegue que han tenido plataformas *online* como el *home-banking*, el *streaming* (que incluye películas, TV y radios), los servicios de almacenamiento de archivos o los campus virtuales de educación, sino también parte de la vinculación que tienen ciertas industrias como consultoría, ingeniería y marketing con la nueva Economía Digital.

En paralelo a las posibilidades que ofrece la Economía Digital a la población mundial, el despegue de las nuevas tecnologías asociadas al comercio electrónico de bienes y servicios plantea nuevos interrogantes desde el punto de vista tributario.

En efecto, el avance tecnológico ha permitido facilitar tanto la expansión de actividades comerciales a todo el mundo como la relocalización de funciones de un mismo grupo a nivel global, desligando casi por completo la generación de beneficios de la necesidad de la presencia física en una jurisdicción.

Finalmente, se destaca que los desarrollos de la Economía Digital constituyen un grupo muy dinámico dentro de los Bienes Intangibles, los cuales se encuentran en plena expansión. Por ejemplo, de acuerdo con la organización *World Intellectual Property Organization*, las patentes relacionadas con la economía digital como porcentaje de patentes globales han pasado del 4% en 1980 a casi 20% en la actualidad. Esta tendencia se ilustra en el Gráfico 8 a continuación:

Gráfico 8. Intangibles y patentes de la economía digital cómo % de patentes globales



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de *World Intellectual Property Organization*

Considerando la simpleza con la cual la nueva Economía Digital permite trascender los límites territoriales y la fuerte preponderancia de intangibles que la misma supone, cobra relevancia el debate en torno al gravamen de las rentas de aquellas compañías que consiguen llevar adelante sus negocios de un modo remoto.

Inquietudes en torno a la tributación de la Economía Digital y situación en la región

El desenvolvimiento de la Economía Digital plantea cambios en general con respecto a las relaciones humanas, y en particular en cuanto a los negocios tradicionales. Esta cuestión se relaciona con una circunstancia fundamental: la presencia física de los oferentes de servicios ya no resulta una condición necesaria a la hora de desempeñar negocios en el país en que se encuentran los clientes. Es por esta circunstancia que surgen inquietudes en torno al tratamiento tributario que debería aplicarse a las principales transacciones llevadas a cabo por medios virtuales.

Las dificultades respecto al diseño de una razonable política de precios de transferencia que asigne las ganancias (y pérdidas) que genera la Economía Digital están siendo abordados en este momento por la OCDE en su plan BEPS³ 2.0. Mientras tanto, algunos países han hecho esfuerzos individuales por abordar este tema, como por ejemplo Israel. Sin embargo, por el momento, en América Latina el asunto no parece estar entre las principales prioridades de las autoridades fiscales, así como tampoco en nuestro país.

Es innegable que durante los últimos años la región tampoco estuvo ajena a las posibilidades de la Economía Digital. En particular, el acelerado proceso de cambio tecnológico ha permitido el surgimiento de los denominados “unicornios” latinoamericanos. Este término se utiliza para referirse a empresas basadas en el uso intensivo de tecnología, que en poco tiempo alcanzaron el valor de mil millones de dólares.

Actualmente hay al menos veintiséis unicornios en América Latina: Argentina (6), Brasil (15), Chile (1), Colombia (1), México (2) y Uruguay (1).⁴ Se trata de empresas dedicadas al comercio online, transporte de personas y la entrega de distintos productos,

transacciones electrónicas, marketing y publicidad, servicios TI, software, ciberseguridad, compra y venta de propiedades, educación, actividad física y viajes y turismo, entre otras. Esto se puede observar en el Gráfico 9 a continuación.

Gráfico 9. Unicornios en América Latina



Fuente: Elaboración propia

Once de los veintiséis unicornios observados en el gráfico anterior cotizan en bolsa, de los cuales tres cotizan en el NASDAQ –Arco Platform, Stone Co y Mercado Libre– y tres en la bolsa de Nueva York –Despegar, Globant y PagSeguro–. Cabe destacar a Mercado Libre, la mayor empresa de comercio electrónico en América Latina, que desde mediados de 2007 cotiza en NASDAQ 100 junto con las empresas tecnológicas más importantes del mundo. De acuerdo a su valuación de mercado en diciembre de 2020, Mercado Libre supera los ochenta mil millones de dólares.

De acuerdo a un artículo de Chamas, Caldart y Alfaro⁵, el éxito de los unicornios en países de América Latina se debe, en parte, a los “vacíos institucionales”. Entendiendo como “vacíos institucionales” a menor eficiencia de los mercados de bienes, trabajo y capitales, y a la menor previsibilidad de marcos legales y regulatorios, que, paradójicamente, podrían incluir la ausencia de un marco impositivo acorde.

Iniciativas de la OCDE: transparencia, intercambio de información y segmentación

Producto de las modificaciones en los patrones de producción y consumo a escala global, el sistema tributario internacional enfrenta desafíos y tensiones cada vez más importantes. Por un lado, algunas multinacionales aprovechan las lagunas normativas y vacíos le-

³ Acrónimo de la expresión (en inglés): *Base Erosion and Profit Shifting*.

⁴ Cortés, V. et al. (2020). *The complete list of Latin America unicorns*. Contxto.

⁵ Chamas, E., Caldart, A., & Tanco, J. A. A. (2017). Unicornios latinoamericanos. Visión global y gestión “tropicalizada”. *Harvard Deusto business review*, (271), 66-76.

gales para lograr lo que se conoce como “doble no imposición”. Por otra parte, algunos países buscan implementar medidas unilaterales que han dado como resultado una potencial anulación de sus obligaciones en virtud de tratados tributarios y compromisos multilaterales. En respuesta a estos retos, la OCDE ha emprendido un esfuerzo para desarrollar un nuevo consenso fiscal internacional.

Un primer avance se produjo entre 2013 y 2015, cuando la OCDE lanzó su programa para combatir BEPS (acrónimo de *Base Erosion and Profit Shifting*). Este acrónimo hace referencia a la erosión de la base imponible y al traslado de beneficios propiciados por la existencia de lagunas o mecanismos no deseados entre los distintos sistemas impositivos nacionales, de los que pueden servirse las empresas multinacionales (EMN), con el fin de trasladar beneficios artificialmente y disminuir la carga tributaria que soportan. Este primer programa de la OCDE para combatir BEPS, también conocido como BEPS 1.0, se oficializó en octubre de 2015 y facilitó una actualización integral de los Lineamientos sobre Precios de Transferencia de la OCDE que concluyó en 2017. Dicho programa también logró una propuesta de estándar uniforme sobre documentación de precios de transferencia y un notorio avance en lo que respecta al intercambio automático de información con fines tributarios entre países, aspecto clave para fiscalizar correctamente las operaciones internacionales complejas que caracterizan el siglo XXI.

Dicho proyecto logró un avance importante, aunque insuficiente para abordar por completo los desafíos emergentes de la llamada economía digital. El trabajo actual, a menudo llamado BEPS 2.0, tiene como objetivo abordar los problemas fiscales que surgen de la creciente digitalización de las empresas y de otros elementos que permiten a las EMN continuar erosionando la base imponible o trasladando ganancias de manera espuria. El nuevo plan BEPS 2.0 de la OCDE establece dos “pilares” de enfoques propuestos:

- El primer pilar se centra en la asignación de derechos fiscales (incluidas las nuevas reglas de nexos) para determinadas empresas digitales y algunas empresas de consumo masivo. El mismo tiene por objeto asignar derechos fiscales adicionales a los países de mercado, es decir, jurisdicciones en las que se encuentran los usuarios o consumidores. Para las empresas que están dentro del alcance del nuevo derecho impositivo, las ganancias adicionales se asignarían a esas jurisdicciones sobre la base de una fórmula. Este pilar también crearía nuevos estándar-

res de nexo imponible que no requieren una presencia física en la mayoría de los casos.

- El segundo pilar busca garantizar que las empresas internacionales estén sujetas a un nivel mínimo de impuestos y evitar que trasladen sus ganancias a jurisdicciones de impuestos bajos. Al igual que respecto al primero, el impuesto mínimo del segundo pilar, probablemente, se aplicará en función de un umbral de ingresos (probablemente en línea con el umbral para la presentación de informes país por país).

De adoptarse estos nuevos paradigmas, las reglas de precios de transferencia experimentarán un giro copernicano. En aras de la brevedad se resumen los principales cambios en la siguiente tabla:

BEPS 1.0	BEPS 2.0
Nexo basado en la presencia física	Nexo basado en la presencia en el mercado
Principio arm's length rige la asignación de ganancias	La asignación de beneficios (y pérdidas) se hace sobre la base un “ <i>formulary approach</i> ”
Enfoque de tributación por entidad legal	Enfoque de tributación por grupo o EMN
Reglas anti-abuso muy específicas	Reglas anti-abuso fijan un impuesto mínimo

Para darle orden de magnitud a las consecuencias del plan BEPS 2.0, recordamos que, según estimaciones conservadoras, el efecto global total de la implementación de estas iniciativas ascenderá a entre u\$s 60.000 y u\$s 100.000 millones adicionales en ingresos del impuesto sobre la renta por año.

Estaba previsto que los resultados del plan BEPS 2.0 se conocieran en 2020. Sin embargo, se produjo una demora debido a la pandemia, la complejidad técnica de los temas considerados y desacuerdos políticos entre las principales naciones. Con la llegada de Biden a la presidencia de EE.UU. este programa ha cobrado nuevo impulso en 2021. Se espera un mayor consenso en los próximos meses que permita encarar acciones concretas a partir de 2022.

Destacamos que estas iniciativas de la OCDE tienen el mérito adicional de segmentar las exigencias de documentación según el volumen de operaciones. Por ejemplo, los requisitos de presentación de informes, país por país, están dirigidos a los grupos multinacionales más grandes que, según estimaciones de dicho organismo, controlan aproximadamente el 90% de los ingresos corporativos y que plantean el mayor riesgo potencial en términos de BEPS. Para limitar la carga de presentación de informes a los grupos multinacionales más grandes, una jurisdicción debería eximir del requisito de presentación de informes a todos los grupos multinacionales que hayan tenido, en el año fiscal inmediatamente anterior, un total de ingresos consolidados del grupo, inferior a 750 millones de euros (o un equivalente aproximado en la moneda nacional de la jurisdicción a enero de 2015). Se espera que la exención excluya del 85% al 90% de los grupos multinacionales de los requisitos de presentación de informes y permita lograr un equilibrio entre la carga de presentación de informes y el beneficio para las autoridades fiscales⁶.

Conclusiones

La humanidad atraviesa un proceso de cambio comparable a la segunda revolución industrial. Producto de las modificaciones en los patrones de producción y consumo a escala global, el sistema tributario internacional enfrenta desafíos y tensiones cada vez más importantes. Esta coyuntura presenta amenazas que pueden convertirse en oportunidades para la Argentina. En efecto, si bien la configuración actual de nuestro sistema impositivo constituye un obstáculo para la inversión, una reforma moderna podría ponernos a la vanguardia de las naciones más competitivas. ¿Cómo mejorar los recursos tributarios sin crear nuevos impuestos? ¿Cómo remover obstáculos sin resignar recaudación impositiva? ¿Cuáles podrían ser los ejes centrales de un nuevo sistema fiscal en el Siglo XXI?

Una respuesta exhaustiva a estas preguntas excede el alcance de esta columna. Sin perjuicio de ello, a continuación, se esbozan tres posibles campos de trabajo. El primero es simplificar y ampliar la base de contribuyentes, segmentando adecuadamente las exigencias. Por ejemplo: unos pocos impuestos uniformes y claros para todas las actividades económicas facilitarían la vida a muchos argentinos, reservando los mayores requerimientos solo para un puñado de empresas muy grandes. Un segundo pilar debería fortalecer un sistema de incentivos que propenda a la creación de empleo formal y de calidad. Por ejemplo: ¿qué sucedería si en el Impuesto a las Ganancias se permitiera una deducción doble del salario pagado a empleados formales? En nuestra visión, un tercer eje en este debate debería referirse al tratamiento impositivo que se le dará al motor de creación de valor en el Siglo XXI: los intangibles y la economía digital. Por ejemplo: adoptando algunas ideas del plan BEPS 2.0 que se discutieron en este artículo y profundizando las reglas de precios de transferencia, cuando las transacciones se celebren entre empresas categorizadas como EMN por la OCDE.

Confiamos en que Argentina pueda embarcarse en un cambio institucional que le permita debatir la agenda impositiva estratégica, más allá del crónico desequilibrio fiscal. Esperamos que, cuando llegue ese momento, las ideas presentadas en esta ocasión contribuyan en ese sentido.

⁶ Fuente: <https://www.oecd.org/tax/beps/informes-pais-por-pais-manual-para-la-implementacion-efectiva.pdf>

▲ PANEL DE INDICADORES DE BAHÍA BLANCA

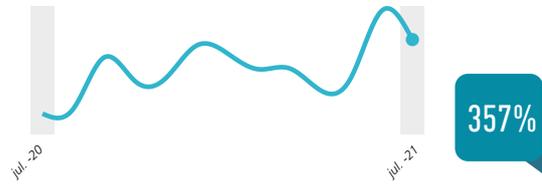
CONSTRUCCIÓN AUTORIZADA



Construcción autorizada (permisos)

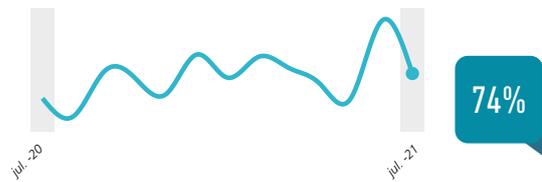
En julio de 2021 se otorgaron 96 permisos de construcción, implicando un decrecimiento del 23% en relación al mes previo. En términos interanuales, se observó un aumento del 357% en la cantidad de permisos otorgados.

VARIACIÓN INTERANUAL



Superficie habilitada para construcción (m²)

La superficie habilitada por el municipio local ascendió, en julio del corriente año, a 16.543 m², es decir, un 47% menos en relación al mes anterior. Por otro lado, en términos interanuales, durante julio de 2020 ocurrió un aumento del 74% en los metros cuadrados autorizados para la construcción.

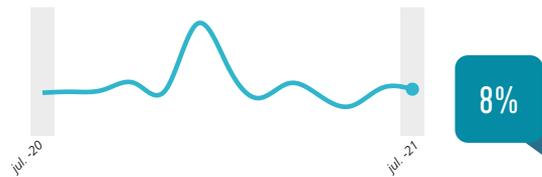


MERCADO AUTOMOTOR



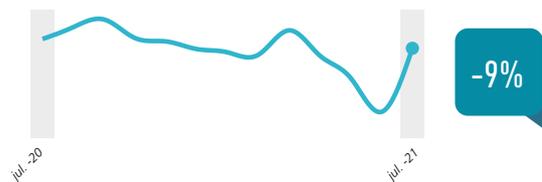
Venta de automóviles 0 km (unidades)

En julio de 2021 se patentaron 259 unidades, es decir, un 2% menos respecto al mes anterior. Si se realiza la comparación respecto al mismo mes del año pasado, el resultado arroja una recuperación del 8%.



Transferencia de vehículos usados (unidades)

En el mercado de usados (transferencias) se registraron 1.336 durante julio del corriente año. Esto significa una variación negativa que asciende al 27% en comparación con junio. En términos interanuales la comparación exhibe una caída del 9%.

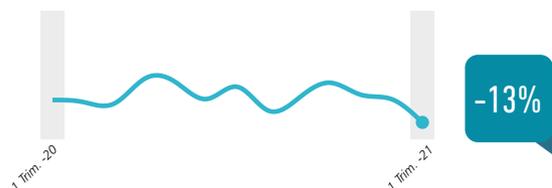


SECTOR FINANCIERO



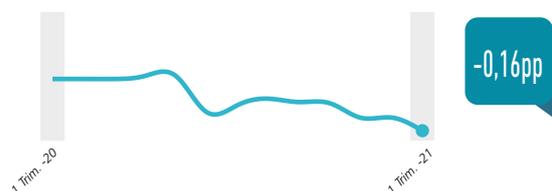
Préstamos otorgados (\$ constantes)

En marzo de 2021 (último dato disponible), el stock de préstamos otorgados descendió a \$ 5.718 millones en términos constantes, retrocediendo un 13% en términos interanuales. Por otro lado, se advierte una variación del casi -14% en relación al mes anterior.



Relación préstamos/depositos (ratio)

En marzo de 2021, los depósitos se contrajeron en términos reales en torno al 3,1% intermensual y se expandieron un 28% interanual al registrarse \$ 17.039 en valores constantes. El ratio préstamos/depositos del sistema financiero local decreció 0,04 puntos porcentuales respecto del mes anterior y 0,13 puntos porcentuales en los últimos doce meses. Por último, se puede decir que cada \$ 100 depositados en las instituciones financieras bahienses, \$ 34 circulan en el mercado en forma de préstamos.



▲ PANEL DE INDICADORES DE BAHÍA BLANCA

MERCADO DE TRABAJO



VARIACIÓN INTERANUAL ■

Tasa de desempleo Bahía Blanca - Cerri (%)

El desempleo se ubicó en el 1er trimestre de 2021 (último dato disponible) en 9,2%, representando, aproximadamente, 14.000 personas, según estimaciones del INDEC. El guarismo del presente trimestre implica un decrecimiento de 0,5 p.p. en relación al período anterior y un aumento de 2.2 p.p. en términos interanuales.



Empleo registrado en el sector privado (índice)

En junio (último dato disponible), el empleo registrado en el sector privado bahiense registró una variación positiva del 0,3% en relación al mes anterior. En la comparación interanual se observó una expansión del 2,3%.

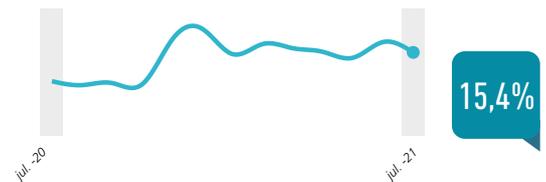


SECTOR AGROPECUARIO



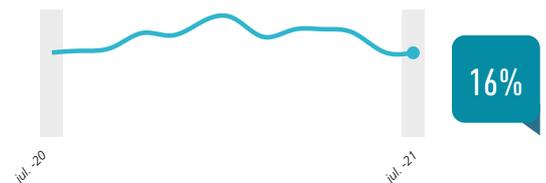
Precio de venta del ternero en remate feria (\$ constantes)

En el mes de julio, el precio del ternero en valores constantes disminuyó un 4,6% en comparación al mes anterior. Este movimiento se debe a los efectos iniciales de las medidas de restricción de exportaciones que llevo a un exceso de oferta, provocando una baja del precio interno del ternero y del novillo. Por otro lado, la tendencia alcista del precio internacional del novillo, sobre fines de 2020, sumado al faltante de hacienda en el mercado local, provocaron que, en términos interanuales, se observe un incremento del 15,4%.



Valor trigo disponible (\$/constantes)

El precio doméstico del trigo, aislando los efectos de la inflación mostró en mayo una variación del -2% respecto al mes anterior, en tanto que en términos interanuales se registró un incremento del 16%.



PUERTO BAHÍA BLANCA / CORONEL ROSALES



Movimiento de buques (unidades)

En el mes de julio transitaron 95 buques, es decir, 5 más respecto al mes anterior y 19 más en relación al mismo mes de 2020. Del total, 50 transportaron productos del sector agropecuario, 19 llevaron productos inflamables y petroquímicos, mientras que los restantes cargaban productos varios.



Tráfico portuario de mercadería (toneladas)

El movimiento de mercaderías experimentó, en julio, una expansión tanto en términos mensuales (1,2%) como interanuales (42,6%). En el mes en cuestión se movilizaron, aproximadamente, 2,7 millones de tn. Del total movilizado, 1,2 millones de tn corresponden a commodities del sector agropecuario (maíz, soja, trigo, cebada y malta, entre otros) y 463 mil a inflamables y petroquímicos (nafta, gas oil, propano, entre otros).



CREEBBA



iae INDICADORES
ACTIVIDAD
ECONÓMICA

EDICIÓN NÚMERO: 169 - AGOSTO 2021



Avanzamos juntos construyendo futuro



BOLSA
DE COMERCIO
DE BAHÍA BLANCA



FUNDACIÓN
BOLSA DE COMERCIO
DE BAHÍA BLANCA



VALIANT
ASSET MANAGEMENT



PUERTO[®]
BAHÍA BLANCA
CONSORCIO DE GESTIÓN
DEL PUERTO DE BAHÍA BLANCA



COMUNICACIONES INTEGRADAS
Publicidad y mucho más

INDICADORES

ACTIVIDAD

ECONÓMICA



CREEBBA

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
DE BAHÍA BLANCA ARGENTINA

El Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca, CREEBBA, fundado en octubre de 1991, es un organismo de investigación privado, independiente, apolítico y sin fines de lucro. Su actividad está orientada por el estudio crítico, el trabajo reflexivo, el rigor analítico y metodológico, y la independencia de todo interés particular inmediato.

El CREEBBA nació en el ámbito de la Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca. Posteriormente, prestigiosas empresas e instituciones se sumaron a esta iniciativa, constituyéndose en patrocinantes del Centro. Desde el inicio de sus tareas, esta casa de estudios mantiene un estrecho vínculo con entidades y centros de investigación de todo el país.