

DIAGNÓSTICOS SECTORIALES

Septiembre 2011

Estudios Económicos Banco Ciudad de Buenos Aires

ECONOMISTA JEFE

Luciano Laspina

ESTUDIOS MACROECONÓMICOS Y SECTORIALES

Alejo Espora (Coordinador)

Esteban Albisu

Luciana Arnaiz

Nadina Bassini

Matías Carugati

Prensa

Sarmiento 611

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

República Argentina

Tel. (54-11) 4329-8717 • prensa@bancociudad.com.ar

EL PRESENTE INFORME NO PODRÁ INTERPRETARSE O CONSIDERARSE COMO UN
ASESORAMIENTO PROFESIONAL PARA EFECTUAR DETERMINADA OPERACIÓN
FINANCIERA. EL BANCO CIUDAD DE BUENOS AIRES, NI SUS DIRECTORES, AGENTES
O EMPLEADOS SERÁN RESPONSABLES POR CUALQUIER PÉRDIDA O DAÑO, YA SEA
PERSONAL O PATRIMONIAL, QUE PUDIERA DERIVARSE DIRECTA O INDIRECTAMENTE
DEL USO Y APLICACIÓN DEL CONTENIDO DE ESTE REPORTE.
PARA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL AGRADECEMOS CITAR LA FUENTE.

INDICE

1) <u>Bloque Textil</u>	2
2) <u>Energía Eléctrica</u>	18
3) <u>Sustancias y Productos Químicos</u>	29
4) <u>Telecomunicaciones</u>	40
5) <u>Calzados</u>	49
6) <u>Cervezas</u>	54
7) <u>Cine</u>	58
8) <u>Minería</u>	60
9) <u>Turismo en la Ciudad de Buenos Aires</u>	63

1) Sector: BLOQUE TEXTIL

Analista a cargo: Lic. Nadina Bassini (nbassini@bancociudad.com.ar)

- ❖ La estructura del complejo textil se basa en la obtención y transformación de tres insumos principales: algodón, lana y fibras sintéticas. La secuencia del esquema productivo va desde la obtención de materias primas básicas a la transformación en productos intermedios y finales: primero hilados, luego tejidos. Se destacan en nuestro país las producciones de algodón, lana y fibras sintéticas, aunque también se realizan hilados de lino, seda o de lana de llama, en menor escala.
- ❖ El eslabón primario (agrícola-ganadero) de la actividad está constituido por productores rurales pymes, diversificados y que necesitan intervención estatal para su desarrollo, principalmente en el caso del algodón. La buena provisión de estos materiales básicos es de interés para los productores de los siguientes tramos de la cadena. De hecho, la notoria merma que ha evidenciado la producción primaria de la cadena textil a partir de los 90's, incentivó las prácticas importadoras en las etapas siguientes de producción (hilados y tejidos).
- ❖ Por su parte, la industria textil es capital intensiva y altamente automatizada. Las tres funciones básicas: girar, tejer y terminar, se emprenden a menudo en plantas integradas, con maquinaria sofisticada. A su vez, la producción de fibras, tejidos y telas, provee las materias primas principales de la industria de la confección, dando la posibilidad de generar integraciones verticales entre los distintos estadios.
- ❖ La producción textil requiere mano de obra con mayor grado de capacitación que la industria de la confección, adquiriendo relevancia la disponibilidad de trabajadores idóneos, las necesidades de innovación tecnológica y la adaptación a una demanda interna muy elástica a las variaciones de la moda y a los ingresos de los consumidores.
- ❖ Durante la Convertibilidad el sector tuvo un desempeño frágil, que culminó con una fuerte contracción durante la crisis económica de 2001/02 (la producción, medida por el índice de volumen físico, se contrajo 66% entre 1997 y 2002, mientras que la media industrial lo hizo en un 30%). En los años contiguos, el rubro textil ha logrado recomponerse al compás de la actividad económica, aunque sin lograr superar sus niveles de 1997, cuando el resto de la industria lo hizo con creces (similar situación se registró en las confecciones textiles – indumentaria; ver gráficos del anexo).
- ❖ El desafío de la producción local de crecer apelando a la salida exportadora resulta complejo, por la imposibilidad de competir a nivel internacional en los hilados y telas de media y baja gama, dada la competitividad insuperable que los países asiáticos están teniendo en estos segmentos, por los menores costos de mano de obra, las escalas de producción y los incentivos gubernamentales.
- ❖ La diferenciación se ve en las lanas, donde por su competitividad, productores nacionales han podido introducirlas en el mundo, ampliando considerablemente la salida exportadora y siendo el único material textil con saldo comercial positivo. Sin embargo, estas exportaciones se corresponden a los primeros estadios de la cadena textil (lana sin cardar, ni peinar), mientras que las mayores importaciones son de telas e hilados artificiales y sintéticos, y de productos textiles como telas mixtas, productos de tapicería, que en el agregado determinan un saldo comercial deficitario.
- ❖ En los últimos años, la política gubernamental respecto al desarrollo y crecimiento de la cadena textil fue tomando preponderancia. Las distintas medidas implementadas se guiaron a proteger la industria local de las importaciones a bajos costos (establecimiento de Licencias No Automáticas), estudio de casos de dumping, precios de referencia, como líneas especiales de financiamiento que permitan la incorporación de capital (cuyos costos resultan una alta barrera

para la modernización de la industria, siendo equipos importados principalmente provenientes de Italia y Alemania para el tejido, y de Japón y otros países asiáticos para la confección).

- ❖ Según la Fundación Pro Tejer, la inversión productiva en la industria textil e indumentaria alcanzó el registro máximo de los últimos catorce años entre junio del 2010 y mayo del 2011. Estos valores les permite proyectar para el 2011 inversiones productivas por USD 363 millones, 33% superior a 2010. El aumento de la inversión se relaciona a la mayor importación de máquinas para la cadena textil, como a la presentación de proyectos de inversión en el Fondo del Bicentenario. Entre las principales inversiones se encuentra la apertura de la planta de Dupont, adquirida por Guilford Argentina; la ampliación de la capacidad productiva de la fábrica de hilados de algodón de TN&Platex en Coteca, San Nicolás y Monte Caseros; una inversión de \$30 millones de la brasileña Santista en Chaco; y planes para aumentar la producción de Mafissa (dedicadas a hilados y fibras de poliéster) y Textil Amesud (tejidos de punto), entre otros.

a) Producción primaria de lana

- ❖ La producción primaria de lana se encuentra diversificada en 20.000 productores ubicados principalmente en la Patagonia argentina. Las provincias de Tierra del Fuego y Santa Cruz se caracterizan por contar con establecimientos ovinos de mayor escala. El 58% de los establecimientos ovinos de Tierra del Fuego cuentan con más de 5.000 animales, y en Santa Cruz el 52% posee entre 3.000 y más de 5.000 ovinos. En las provincias de Chubut y Río Negro, los establecimientos se caracterizan por contar con majadas más chicas (menos de 2.000 animales), mientras que en aquellas provincias en las que la actividad ovina no es la principal, hay un gran porcentaje de pequeños productores, que poseen majadas de menos de 500 animales. En conjunto, el 70% de los productores ovinos son medianos productores, que es aquel que tiene entre 1.500 y 2.500 animales.
- ❖ Por un lado, se observa que el dinamismo (la evolución de la producción) de la actividad lanera se vio mermada en los últimos años. En particular, la zafra 2008/09 registró un duro golpe a raíz de inclemencias climáticas en las provincias productoras, registrando una disminución del 17%, que ubicó a la producción en 54.000 toneladas (muy lejos de los 70.000 tn. de 2007, y más aun de las 110.000 tn. de 1992). Esta situación generó un importante impacto en el productor medio, cuyos efectos son de mediano plazo, ya que la sequía de dicha campaña no sólo produjo la pérdida de animales, sino la menor cantidad de pariciones y la muerte de las ovejas madres.
- ❖ El stock ovino de 2009 se estima en 13,1 millones de cabezas, cayendo con respecto a la zafra anterior, cuando se contaron 15,2 millones de ovejas (-13,8%). En términos históricos, tras el piso alcanzado en el año 2002, con 12,5 millones, en el período 2003-2007 se registró cierta recuperación, dado el incentivo otorgado a los productores por la Ley 25.422 para la Recuperación de la Ganadería Ovina. Sin embargo, la pérdida en el stock ganadero, cuyos valores no logran superar los registros de mediados de los 90', indican el estancamiento de la actividad.
- ❖ La oferta está compuesta por una amplia gama de finuras, desde las más finas hasta las de mayor diámetro. Esta particularidad ubica al país en una posición de privilegio para abastecer un amplio abanico de mercados, a lo que se suma que nuestras lanas gozan de buen prestigio internacional por su calidad.
- ❖ La lana es el único producto textil que muestra un sostenido saldo comercial positivo, cuyas exportaciones en estado primario representaron el 44% del valor exportado en los últimos años por el bloque textil. Por su parte, las importaciones de lanas son depreciables, representando sólo el 0,5% del valor de las importaciones totales de productos textiles.
- ❖ Actualmente, una de las mayores amenazas para la producción de lanas es el cambio de tendencia en la moda, donde se verifica una mayor demanda de fibras y tejidos artificiales, productos de otra suavidad y gran variedad de colores. Este rasgo también se hace presente en el desarrollo de la actividad, cuya reducción fue inevitable pese a los estímulos del estado, y más

aún luego de la gran sequía del 2008. En este sentido, al sector carece de mecanismos eficientes para prevenir y ayudar a las unidades productivas ante fenómenos naturales como las nevadas, sequías u otros como las cenizas volcánicas.

- ❖ A nivel internacional habría un importante conceso respecto a que el futuro de la actividad ovina resulta sustentable cuando se desarrollan la producción de carne de cordero y la producción de lana en forma conjunta. En este sendero avanzan economías emblemáticas como Nueva Zelanda y Australia, dando un importante ejemplo de la posible forma de reestructurar la producción local.
- ❖ Estimaciones de la Federación Lanera Argentina (FLA), ubican la producción de la zafra 2009/10 en 57.000 toneladas. Esta producción resulta 5,6% superior a la zafra anterior, aunque ubicándose todavía lejos de los niveles productivos de principios de los 2000 (ver gráficos anexos). Por su parte, el stock bovino se estima en 12,6 millones de cabezas en 2010, registrando una disminución anual de 4%.
- ❖ Luego de un 2009 con bajos rendimientos, tanto por las menores cantidades producidas, como por el desplome de los precios internacionales de la lana, en 2010 se observó una recomposición de las ventas al exterior de la producción lanera. El año pasado las exportaciones de lana ascendieron a USD 229,3 millones, aumentando en 57% respecto a 2009. Las toneladas despachadas aumentaron 21%, llegando a 44.098 toneladas, lo cual fue posible por la recuperación de los mercados internacionales y una mejora relativa de la producción.
- ❖ Sin embargo, esta parcial mejora del sector se vio en jaque este año a raíz de la erupción del volcán Puyehue en Chile, cuyas cenizas afectan fuertemente a los productores de la Patagonia. Si bien aun no hay cálculos certeros de las pérdidas ocasionadas, se han informado los distintos perjuicios que este fenómeno natural causa a la actividad. No sólo se espera la pérdida de animales por la falta de alimento, sino que aquellos que sobreviven muestran importantes pérdidas de lana por la inferior calidad, además de verse una vez más afectadas las pariciones de este año y la tasa de preñez del próximo ciclo. Algunas estimaciones indican la muerte de 1 millón de ovinos, mientras que el precio de la lana sería 80% a 70% inferior al registrado meses atrás debido a la menor calidad de la lana obtenida en esta zona.
- ❖ El ministerio de Agricultura declaró el estado de emergencia agropecuaria en las provincias de Chubut, Río Negro y Neuquén en junio. La declaración de emergencia agropecuaria no sólo permite agilizar la erogación de partidas asistenciales, sino que se producen prórrogas impositivas. El gobierno provincial de Chubut destinaría entre \$5 y \$7 millones para asistir a los campos afectados, fondos que se sumarían a una asistencia de \$5 millones que también realizaría el gobierno Nacional. Según autoridades provinciales habría 1.200 productores afectados, de los cuales el 75% son pequeños productores. Por su parte, la provincia de Río Negro recibió una partida por \$7 millones.
- ❖ Datos de exportación para el primer semestre de 2011 dan cuenta de la continuidad del efecto precios sobre el comercio exterior. Se generaron divisas por USD 153,9 millones con una suba 24%, explicado en su totalidad por el incremento de los precios implícitos de exportación, los cuales a su vez llegaron a compensar con creces la caída en las toneladas despachadas en el período (-13%).
- ❖ De cara a los próximos meses se verifica un cambio significativo en el escenario para el sector lanero. El stock bovino no llegó a recuperarse de la sequía de los últimos años, que se vuelve a ver golpeado por efecto de las cenizas. Consecuentemente se espera una disminución en la calidad de las lanas de la próxima zafra, y por ende de los precios percibidos, sobre todo en las provincias más afectadas. Esta tendencia se sumará a la disminución de los precios internacionales de la lana, que luego de ir marcando mes a mes récords históricos durante el primer semestre del 2011, comenzó a converger a los valores de años anteriores (Ver anexo).

b) Producción primaria de algodón

- ❖ La producción de algodón queda mayormente circunscripta en el NEA, siendo Chaco la provincia con mayor superficie de siembra (67%), seguida por Santiago del Estero (14,5%), Santa Fe (13%) y Formosa (4%)¹. Se destaca que la tercera parte de la cosecha de algodón es generada por un gran número de pequeños productores y el 40% es cultivado por 7.000 productores medianos. Además, los productores de algodón no son cautivos, pudiendo sembrar en la misma área otros cultivos, como la soja.
- ❖ El área sembrada con algodón mostró una fuerte reducción entre 1996 y 2002, principalmente por el avance de la soja, oleaginosa que ha combinado bajos costos de producción con mayores seguridades para su comercialización. El desplazamiento o sustitución de su producción derivó en pérdidas importantes de capital en las desmotadoras de algodón, a la vez que se incrementaron las importaciones de fibras por parte de la industria hilandera para abastecer la demanda.
- ❖ En las últimas campañas se observó, sin embargo, una recomposición de la zona algodонера, que si bien se encuentra en niveles inferiores a los de principios de los 90's, mostró un buen desempeño de los rindes. Así, la producción algodонера fue mostrando avances asociados a la forma de plantación (siembra en surcos estrechos), desarrollos genéticos en semillas (buenos rindes y calidad, combinados con mayor resistencia a las plagas), y avances en los sistemas de cosecha. Además, el cultivo de algodón muestra mayor resistencia a los cambios climáticos, siendo uno de los pocos de la región del NEA que durante la seca de 2008-2009 permitió obtener rindes para salvar los gastos de producción. En conjunto, todos estos factores reposicionaron al cultivo dentro de los planteos de cosechas de los productores.
- ❖ Una de los principales problemas de la producción algodонера argentina es la presencia del picudo del algodón², cuyos avances para erradicar esta plaga deben ser coordinados desde el Estado. Durante 2009, la intensa sequía junto con días del invierno con temperaturas bajo cero en Chaco, llevaron a una disminución de los picudos algodoneiros, favoreciendo la lucha contra esta plaga.
- ❖ También resulta necesario incorporar técnicas de cosechas mecanizadas, para impedir la contaminación del algodón. La cosecha manual ha sido una práctica muy generalizada entre los pequeños productores con bajas extensiones, lo cual implicó menores costos de producción respecto a Brasil (donde la cosecha está totalmente mecanizada). Actualmente, la cosecha manual es prácticamente nula por el despoblamiento del campo, las presiones previsionales que llevan a un mayor costo para el productor y por el avance de la tecnificación. Se difundió la cosecha *stripper*, que se caracteriza por utilizar máquinas inadecuadas y sin pre-limpieza. Sus beneficios resultan transitorios, ya que es una tecnología que acarrea problemas de logística y mayores costos (junto con el algodón se levanta mucho desperdicio).
- ❖ La importante expansión de la siembra que se viene dando, deja en evidencia la necesidad de avanzar hacia un sistema mecanizado y de tecnología adecuada, lo cual en el sector se denomina sistema *picker*. En este sentido, según la Cámara Algodonera Argentina se verificó el ingreso de máquinas en campañas anteriores, y se comprometió el ingreso de más de veinte máquinas nuevas para la actual campaña. Estos bienes de capital permiten la cosecha en surco estrecho, dando la posibilidad de diversidad de tipos de siembra.
- ❖ Las ventajas comparativas del cultivo de algodón frente a los cambios climáticos hicieron que en la campaña 2009/10 los productores aumentaran su participación dentro de sus planteos productivos. Consolidando ese avance, en la última campaña 2010/11 el área a sembrar totalizó las 594.000 hectáreas, 21% superior a la campaña anterior, mientras que la producción ascendería a 1 millón de toneladas (+32% anual).

¹ Según las hectáreas plantadas en la actual campaña 2010/11 – Datos del MINAGRI.

² El picudo del algodón es un insecto que vive y se desarrolla en la planta del algodón, infectándola y destruyéndola. Actualmente es una plaga en los algodoneiros argentinos que ingresó a nuestro país hace pocos años.

- ❖ Los precios internacionales del algodón mostraron un abrupto crecimiento de septiembre de 2010 a abril de 2011, registrando variaciones anuales promedio de 125% (precio del algodón en el mercado de Liverpool). Sin embargo, en los meses posteriores el precio fue disminuyendo a grandes pasos. El registro de agosto 2011 se ubicó en 114 centavos de usd por libra, dando cuenta de una suba anual de 26%, aunque 50% inferior al pico de marzo (el nivel más altos de la historia, cotizando 230 centavos de usd por libra). Esta evolución era esperable en la medida que los productores ampliaron sus siembras de algodón en 2011/12, y la mayor oferta mundial empieza a recomponer los stocks finales quitando presión al mercado. Por otra parte, la fuerte suba del precio del algodón afectó la demanda, que a nivel internacional se mostró en los recientes meses más débil. (Cotton and Wool Outlook).
- ❖ A nivel local, la marcada recomposición de los precios internacionales del algodón jugaron un importante papel para afianzar el avance del cultivo en la campaña 2010/11 (que ya se venía dando por situaciones propias del país) y para mejorar el intercambio comercial de algodón en estado primario.
- ❖ En efecto, las exportaciones argentinas de algodón se cuadruplicaron en el año 2010 llegando a USD 80,5 millones, resultado de los buenos precios y sobre todo de los mayores despachos (47.886 toneladas, con subas de 170% respecto a 2009). El primer semestre de 2011 continuó con esta tendencia al capturar pronunciadas subas de los precios y las cantidades. Las divisas generadas ascendieron a USD 72,26 millones superando ampliamente las USD 8,5 millones exportadas en igual período de 2010.
- ❖ La buena disponibilidad de materia prima llevó incluso a una disminución de las importaciones, que cerraron el año pasado con una baja de 5% en las toneladas compradas, mientras que datos del primer semestre de 2011 registran una disminución del 63%. En 2010 el valor de las importaciones se incrementó 14% por la suba de precios, situación que no volvió a registrarse en el acumulado enero-junio de 2011, cuando la suba de precios resultó insuficiente para revertir la fuerte caída de las toneladas importadas. En consecuencia se verificó una magnífica recuperación del saldo comercial, el cual fue positivo en USD 55,5 millones en 2010, y alcanzó los USD 62,9 millones en el primer semestre de 2011.
- ❖ En el mediano plazo los productores de algodón mantienen los desafíos asociados a los avances en la producción (tecnificación, lucha contra plagas y mejora en la calidad), cuyo rumbo parece consolidarse a la luz de los buenos rendimientos de los últimos años. Sin embargo, la pronta corrección de los precios internacionales del algodón deja en evidencia las debilidades que aun aquejan a la actividad, y lo expuesto que se encuentran varios productores pequeños para comercializar con los márgenes adecuados su producción.

c) Producción industrial de hilados y tejidos de fibras naturales

- ❖ La producción de hilados y tejidos de fibras naturales (algodón, lana, seda, lino y otros), se caracteriza por ser intensiva en el uso de capital (respecto a la confección de textiles) y requerir cierto nivel de capacitación de la mano de obra. A nivel internacional, esta industria se ha hecho muy competitiva con importantes volúmenes de producción de países asiáticos (China) y en el ámbito regional por parte de Brasil. En este contexto, el grado de tecnificación y actualización del capital se convierten en condiciones básicas para desarrollar la industria.
- ❖ La erosión en la producción primaria de lana y algodón es uno de los factores que limitó el dinamismo de la industria local, a la vez que generó incentivos para la importación. Así, el crecimiento de la demanda de tejidos de fibras naturales y tejidos de punto luego de la devaluación, resultó en una creciente participación de las importaciones, mientras que la industria local mantuvo un dinamismo moderado. La participación de las importaciones en el consumo de hilados y tejidos de origen natural pasó de 14% del consumo aparente en 2004 a un máximo de 19% en 2008.

- ❖ Esta dinámica alertó a distintos agentes del bloque textil y el de las confecciones (indumentaria), sobre todo en el marco de la reciente crisis internacional, que aumentó los flujos comerciales hacia el país. El trabajo conjunto entre los principales representantes de la cadena textil y el Gobierno Nacional se guió a dar impulso al sector (cuyo dinamismo se mantenía por debajo de la media industrial) y resguardarlo de la competencia internacional. La principal medida adoptada fue el establecimiento de licencias no automáticas de importación, cuya masiva difusión llegó, incluso, a generar problemas de abastecimiento en la cadena textil. En 2009, la participación de las importaciones sobre el consumo cayó en 2 p.p.
- ❖ Otro objetivo es incrementar la salida exportadora, ya que la industria tiene un fuerte sesgo al mercado interno (90% de la producción). La oferta esta compuesta por un importante número de plantas industriales, aunque se verifica cierta concentración en distintos sub-rubros. La elaboración de fibra de algodón para el mercado interno y la exportación está liderada por la aceitera Vincentín, a través de Algodonera Avellaneda, que tiene seis plantas desmotadoras y una hilandera. Entre otras de peso se encuentran TN&Platex, y con volúmenes inferiores Unitec Agro. En el caso del *denim* (tela para jean), la oferta se concentra en Santana Textiles, Santista y Alpargatas (empresas donde es accionista el grupo Camargo Correa), y Vicunha Textiles, todas de origen brasileño.
- ❖ Los primeros siete meses de 2011 muestran una suba de 7% en la actividad de la industria textil según el Estimador Mensual Industrial de INDEC, en sintonía con la media industrial (+8,6%). Esta variación se suma a la recomposición registrada en 2010 por este indicador, que reflejó una suba anual de 14,6%. Mediciones alternativas (como el Índice de Producción Industrial de FIEL o el IPI de O. J. Ferreres), también coinciden en señalar el crecimiento de la industria textil (Ver Bloque Textil en números).
- ❖ Según INDEC, la elaboración de hilados de algodón muestra una suba anual de 4,4% en el acumulado enero-julio de 2011, en consistencia con la mayor producción que viene dando en la producción primaria de algodón. Los tejidos de punto también muestran un sólido desempeño con subas de 7,6% para el periodo, que se suma al incremento de 14% registrada en 2010, permitiendo estas variaciones recuperar los niveles productivos perdidos entre 2008 y 2009.
- ❖ La mayor producción de la industria dio lugar a la recomposición de las ventas externas. En el primer semestre de 2011, las exportaciones de hilados y tejidos de fibras naturales se incrementaron 150%, llegando a USD 21,7 millones, resultado de la combinación de buenos precios y mayores despachos. Su contribución a las exportaciones del bloque textil fue de 6%, marcando una significativa suba pese a su baja incidencia (en 2010 explicaron el 3,4% de las expo totales del bloque textil).
- ❖ Por su parte, las importaciones de hilados y tejidos de origen natural ascendieron a USD 79,2 millones en el primer semestre de 2011, con una suba anual de 16,5% impulsada por un importante efecto precios. En este caso y luego de mostrar importantes subas en 2010, las toneladas importadas de hilados y tejidos de origen natural registraron una disminución de 20% en el semestre asociado a la mayor oferta local como a una profundización en el control de las importaciones de este tipo (A partir de febrero se ampliaron las partidas arancelarias alcanzadas por las Licencias no Automáticas de importación, siendo una vez más el bloque textil uno de los más beneficiados).
- ❖ El resultado comercial fue negativo en USD 57,5 millones, mostrando una mejora relativa respecto al rojo del primer semestre de 2010 (USD 59,3 millones).
- ❖ A nivel del sector, también se llevaron a cabo investigaciones sobre importaciones en condiciones de dumping originadas en China. Los informes de los equipos técnicos realizados sobre este tema fueron la base para que el Ministerio de Industria dispusiera una medida antidumping que determina la prohibición para importar tejidos de *denim* (tela de jean) a un valor inferior a los USD 3,13 por metro lineal. La medida posee una vigencia de cinco años, y beneficia especialmente a empresas brasileras radicadas en el país.

- ❖ El crecimiento de la actividad en el último tiempo ubicó a la industria textil en un alto nivel del uso de la capacidad instalada (UCI), que promedió 83,5% durante 2010. La puesta en marcha de varias inversiones que se vienen realizando en el sector permitieron ubicar la UCI promedio de 2011 en 80,3%, levemente inferior al registro de 2010, pese a que la actividad se incrementó (+7%). Así todo, los altos porcentajes actuales de UCI, junto con niveles de actividad que aún resultan significativamente inferiores a los registrados a mediados de los 90' nos indican el achicamiento que sufrió la actividad.
- ❖ Finalmente, cabe mencionar que la industria hilandera y de tejido presenta un escenario de costos crecientes (como se vienen dando en el conjunto de la economía). Ejemplo de ello es el índice de salario por obrero, que en el primer trimestre de 2011 registró una suba anual de 32,4% para la industria textil (mientras que la media industrial lo hizo en 34%). Los mayores costos junto con un tipo de cambio apreciándose en términos reales, complica a un sector cuya amenaza importadora es importante, siendo en este sentido las medidas aplicadas por el Gobierno de suma importancia para la evolución del sector en el corto plazo y la apuesta a un crecimiento sustentable a mediano y largo plazo.

d) Producción industrial de fibras sintéticas y artificiales

- ❖ La producción de hilados y tejidos de fibras sintéticas y artificiales requiere de cierto grado de tecnificación, inversión en I+D y mano de obra idónea. Dadas estas características, la producción local muestra cierto grado de concentración.
- ❖ La producción de fibras y tejidos sintéticos registró una significativa disminución desde la devaluación, tendencia que se mantuvo incluso en años de fuerte recuperación de la industria, dejando en evidencia el achicamiento de esta actividad.
- ❖ La salida exportadora llegó a resultar bastante significativa en los '90s, representando al 30% del valor bruto de producción en los últimos años de la Convertibilidad. Esta participación fue disminuyendo al compás del bajo dinamismo de la rama y entre 2007-2009 promedió el 23% del valor bruto de producción, participación que continúa siendo importante en relación a otras industrias.
- ❖ El bajo desarrollo de la industria local llevó a una creciente participación de las importaciones, las cuales en los últimos años representaron más del 50% del consumo aparente y explicaron alrededor del 45% de las compras externas del bloque textil en su conjunto. Este comportamiento del intercambio comercial, hace que el rubro se caracterice por arrojar saldos deficitarios.
- ❖ Los cambios internacionales en la moda y diseño de prendas textiles, pusieron a las telas sintéticas en una muy buena posición respecto de las tradicionales telas de algodón y tejidos de lana, fruto de las texturas logradas y la variedad de colores disponibles. Sin embargo, dada la evolución de la producción local, este escenario augura principalmente crecientes importaciones, mientras que la reestructuración de la industria local de fibras sintéticas requiere de inversiones y planificación a mediano plazo.
- ❖ Los primeros siete meses de 2011 muestran una suba de 7% en la actividad de la industria textil según el Estimador Mensual Industrial de INDEC, en sintonía con la media industrial (+8,6%). Esta variación se suma a la recomposición registrada en 2010 por este indicador, que reflejó una suba anual de 14,6%.
- ❖ La desagregación del EMI-INDEC permite individualizar el desempeño de la elaboración de fibras sintéticas y artificiales. Esta rama de la industria textil presenta un aumento de la actividad de 5,3% en el acumulado enero-julio, registrando un dinamismo inferior a la media del bloque. Esto se debe a la alta base de comparación del rubro, ya que en 2010 cerró con una suba de 48% que le permitió recuperar parte de la merma que la actividad muestra desde la devaluación (entre los años 2001 y 2009 registró una tasa de disminución promedio de 8% anual).

- ❖ La recuperación en la producción local no significó necesariamente una reversión en la participación de las importaciones de fibras y tejidos sintéticos y artificiales, aunque sí lograron motorizar las ventas al exterior. En el primer semestre de 2011 las compras al exterior del subsector mostraron una suba de 45% en valor (USD 286 millones), monto que representó el 48,5% de las compras externas del bloque textil. Esta suba resultó de la combinación de mayores cantidades importadas (+28%) y de la suba de los precios implícitos (+13,4%).
- ❖ Por su parte, las exportaciones del rubro incrementaron sus despachos en 53%, lo cual junto con precios crecientes permitió generar divisas por USD 56,5 millones (+76%) durante el primer semestre del año. Aún así, el saldo comercial fue negativo en alrededor de USD 230 millones, mostrando un deterioro relativo respecto al saldo deficitario del acumulado enero-junio 2011 (USD 165 millones).
- ❖ En el corto plazo, se espera que la demanda se mantenga firme, aunque se desconoce el alcance que pueda tener en la industria textil, cuyo dinamismo se vio mermado en años recientes a pesar del crecimiento del país. Por otra parte, el factor inflacionario pone presión a los costos (energéticos, salariales y de capital) afectando la competitividad de una industria cuya amenaza importadora se mantiene alta, pese a las distintas medidas tomadas para protegerla.

e) Producción industrial de otros textiles

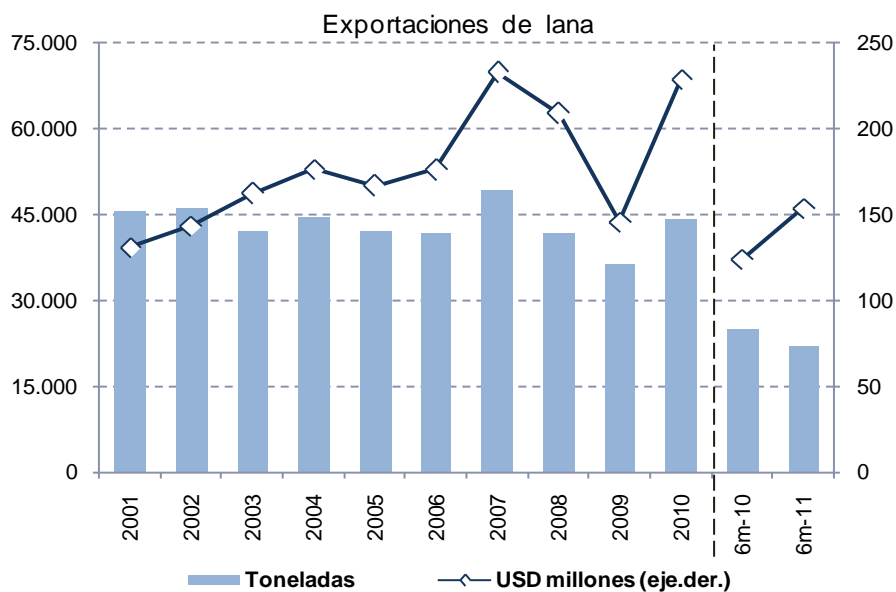
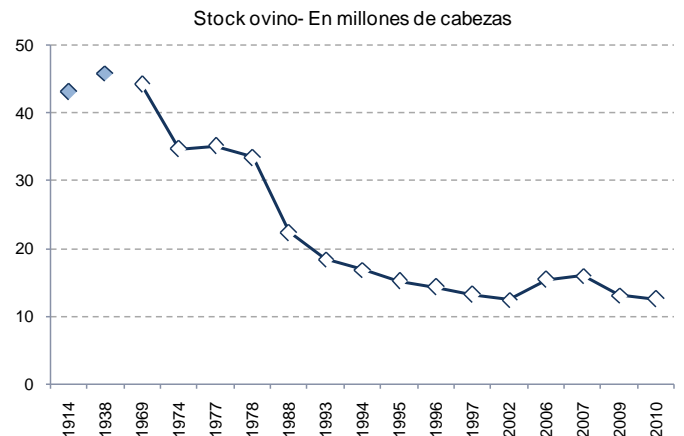
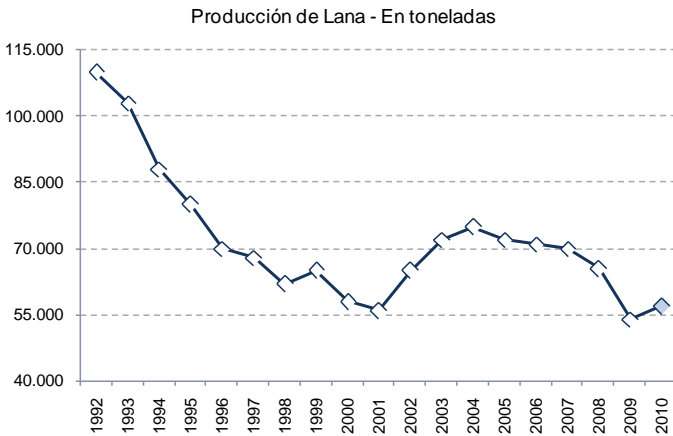
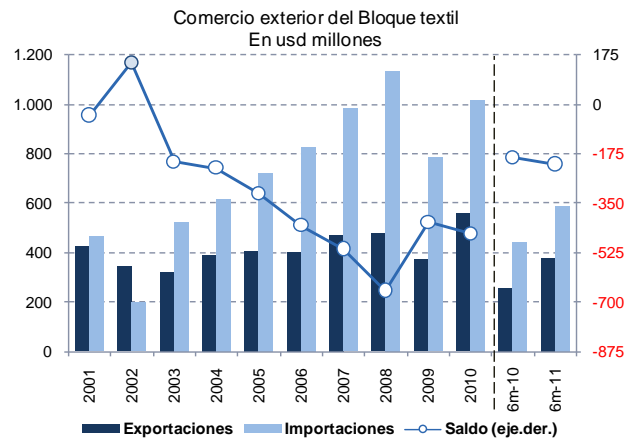
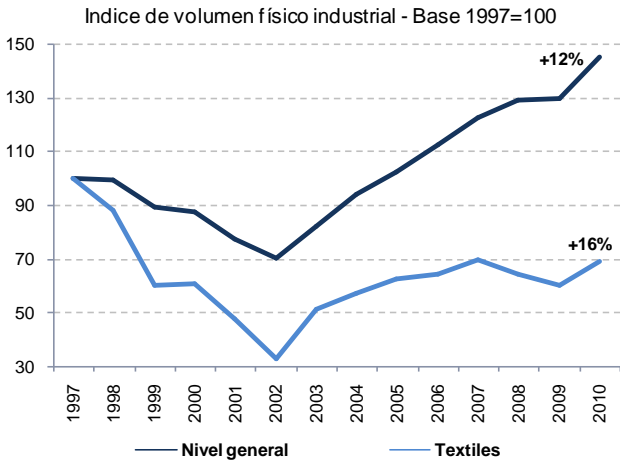
- ❖ Este rubro incluye a aquellas empresas elaboradoras de otros textiles como: guata, fieltro, cuerdas y cordeles, hilados combinados (con caucho, plástico o metales), alfombras, tapizados, terciopelos, felpas, tul, tejidos o mallas de metal o plastificados, revestimientos para paredes, mechas para lámparas, mecheros, velas, etc.
- ❖ Las empresas de este rubro son más sofisticadas, generalmente con alta utilización de componentes químicos y maquinaria de tecnología avanzada. Los efectos de la crisis de 2001 fueron más profundos que en la media de la industria, mientras que su recuperación resultó moderada, con niveles de crecimiento inferiores al promedio industrial.
- ❖ La producción se focaliza al mercado interno, aunque en los últimos años lograron una participación de las exportaciones sobre el valor bruto de producción cercana al 17%. Luego de la exportación de lana, este es el rubro que más divisas aporta del bloque (33%).
- ❖ Las importaciones de estos variados productos textiles muestran una importante participación en el consumo (como se da en los hilados y fibras sintéticas y en los hilados y tejidos de origen natural), la cual promedia 32% y explica el 30% de las importaciones textiles. De esta forma, y pese a las sostenidas ventas al exterior, el saldo comercial se caracteriza por ser deficitario.
- ❖ Las licencias no automáticas aplicadas a diversas partidas arancelarias del bloque textil, también ayudaron a moderar el incremento de las importaciones de este variado conjunto de textiles.
- ❖ El último dato disponible sobre la producción para este rubro particular de la industria textil es de 2010, año en el que registró una suba de 15,6%, similar a la registrada por la rama en su conjunto (+15,5%). Su desempeño exportador da cuenta en cierta medida de la evolución reciente del sector, dado el buen desempeño que mostró su salida exportadora luego de la devaluación.
- ❖ En el primer semestre de 2011, las toneladas despachadas al exterior disminuyeron 22% respecto a igual periodo de 2010, efecto que fue amortiguado en parte por la suba de los precios implícitos de exportación. Así todo las ventas al exterior resultaron 11% inferiores, llegando a USD 73,9 millones.
- ❖ Parte de este comportamiento de las exportaciones se explicaría por el buen desempeño de la demanda local, cuyos efectos también motorizaron las compras al exterior. Durante el acumulado enero-junio de 2011 las importaciones de otros productos textiles ascendieron a USD 214,5 millones (+32,6%), resultado de significativas subas en los volúmenes (+16%) como en los precios implícitos de importación (+14%).

- ❖ Estos productos textiles son los segundos en participación dentro de las importaciones del bloque textil, con el 36% de las divisas giradas (luego de hilados y fibras sintéticas que representan el 48%). El saldo comercial mantiene un significativo rojo, que en el primer semestre ascendió a USD 140,6 millones, empeorando en USD 62 millones respecto a igual periodo de 2010.
- ❖ Al igual que la industria hilandera, la suba de salarios es indicativa de los mayores costos que afronta la actividad y de su baja posibilidad de compensar el efecto con una suba significativa de la productividad, capaz de disminuir los costos unitarios.

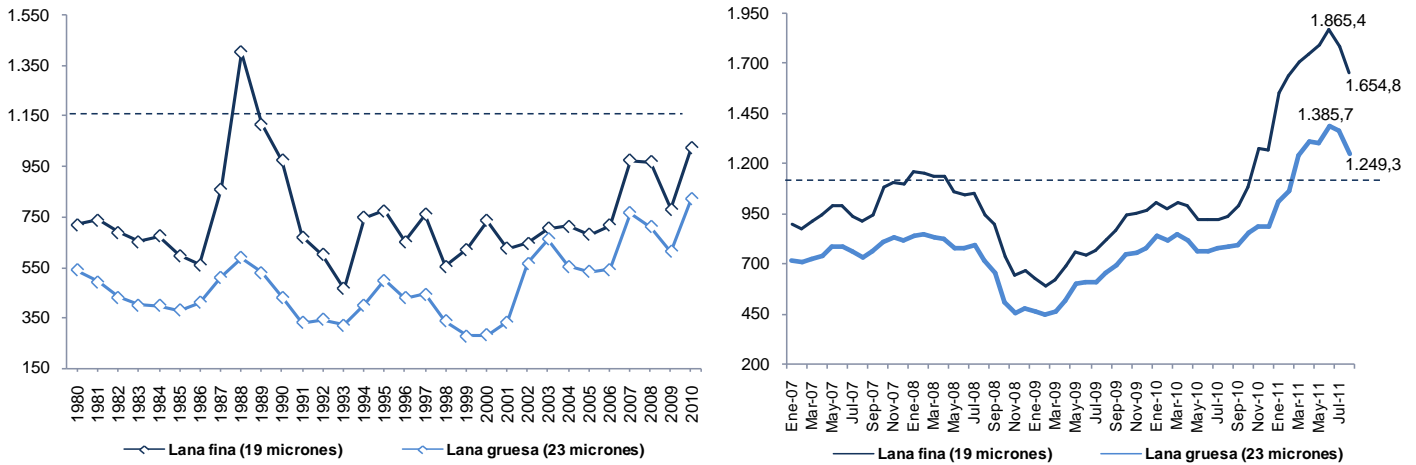
“Bloque textil” en números:

Indicador	Unidad de medida	Período	dato	Variación Interanual	Variación Acumulada
ACTIVIDAD Y PRODUCCIÓN					
Industria General (EMI)	Base 2006=100	Jul-11	129,1	7,0%	8,6%
Industria Textil			116,2	3,1%	7,0%
Hilados de Algodón			//	-0,9%	4,4%
Fibras Sintéticas y Artificiales		Jul-11	//	4,6%	5,3%
Tejidos			//	4,2%	7,6%
Industria General (FIEL)	Base 1993=100	Jul-11	167,8	5,1%	4,6%
Industria Textil			98,4	2,2%	3,2%
Industria General (OJFerrerres)	Base 1993=100	Jul-11	174,3	6,3%	9,0%
Industria Textil			116,3	3,8%	7,0%
Uso de la capacidad Instalada (UCI)	%	Jul-11	75,7	0,5 p.p.	//
UCI industria textil			74,0	-5,0 p.p.	//
Volumen Físico Industria	Base	I-11	147,5	13,9%	13,9%
IVF Fabricación de Productos Textiles	1997=100		64,3	3,7%	3,7%
<u>Stock Ovino</u>	Cabezas MM	2010	12,6	-4,0%	//
Zafra Lanera (base sucia)	Toneladas	2009/10*	57.000	5,6%	
<u>Algodón</u>		Campaña			
Área sembrada	Hectáreas	2010/11*	594	21,0%	//
Producción	Toneladas		1.000.000	33,0%	//
PRECIOS					
Precios al Productor-Nivel general	Base 1993=100	Jul-11	497,4	14,2%	15,1%
IPP-Productos textiles			370,9	9,8%	14,1%
IPP-Materias primas textiles			349,2	6,3%	12,7%
IPP-Otros productos textiles	Base 1993=100	Jul-11	479,9	22,5%	19,4%
IPP-Tejidos y artículos de punto			397,8	14,5%	15,8%
PRECIOS INTERNACIONALES					
Lana Fina (19 micrones Australia)	USD cvs./Kilo	Ago-11	1.655	76,9%	79,1%
Lana Gruesa (21 micrones Australia)		Ago-11	1.249	58,5%	54,5%
Algodón Grado A CIF Liverpool	USD cvs./Libra	Ago-11	114	26,3%	107,7%
INSUMO - MANO DE OBRA					
Indice Obreros Ocupados-Industria	Base 1997=100	I-11	97,3	2,9%	2,9%
Indice Obreros Ocupados-Textiles			81,1	0,4%	0,4%
Indice productividad por obrero-Industria	Base 1997=100	I-11	151,6	10,7%	10,7%
Productivida obrero-Textiles			79,3	3,3%	3,3%
Indice de Salarios-Industria	Base 1997=100	I-11	653,0	34,1%	34,1%
Indice de Salarios-Textiles			534,9	32,4%	32,4%
Costo real Laboral ajustado por productividad-Industria	Base 1997=100	I-11	107,9	6,9%	6,9%
Costo real Laboral ajustado por productividad- Textiles			196,2	10,3%	10,3%
ACCESO AL CRÉDITO					
Stock de créditos al Sector Privado no Financiero	Millones de \$	II-11	227.985	45,6%	43,5%
Stock de créditos a la Industria Manufacturera	Millones de \$	II-11	45.323	63,7%	60,0%
Stock de créditos a empresas textiles			1.613,5	64,9%	63,6%
Cartera Normal del sector	%	II-11	97,5%	0,7 p.p.	

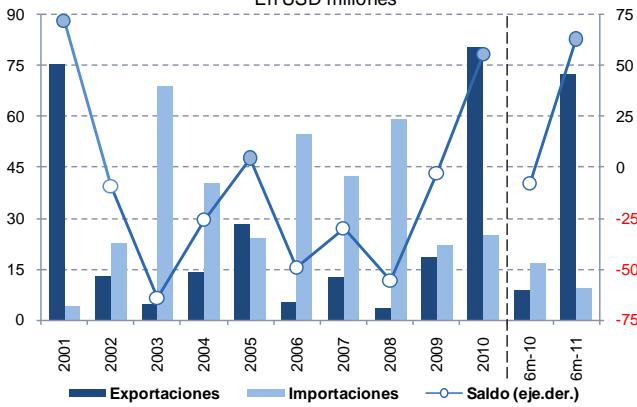
Anexo:



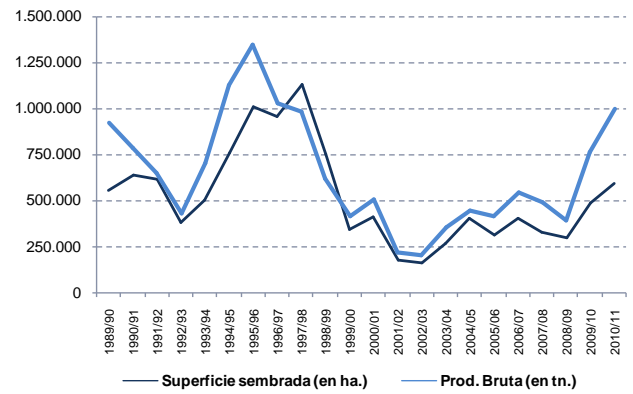
Precio Internacional de la Lana - Australia
(USD cvs. / Kg.)



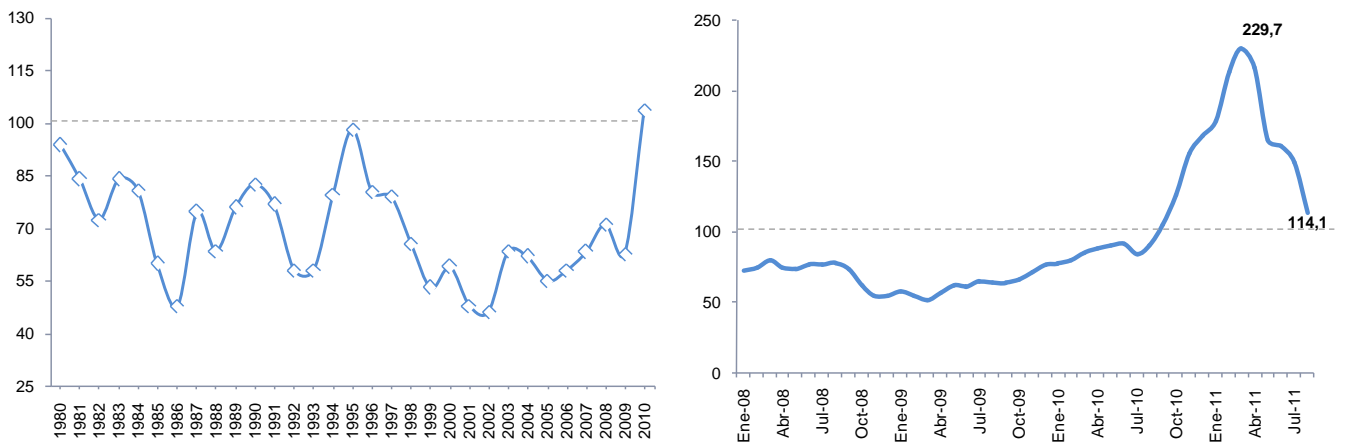
Intercambio comercial de Algodón en estado primario
En USD millones

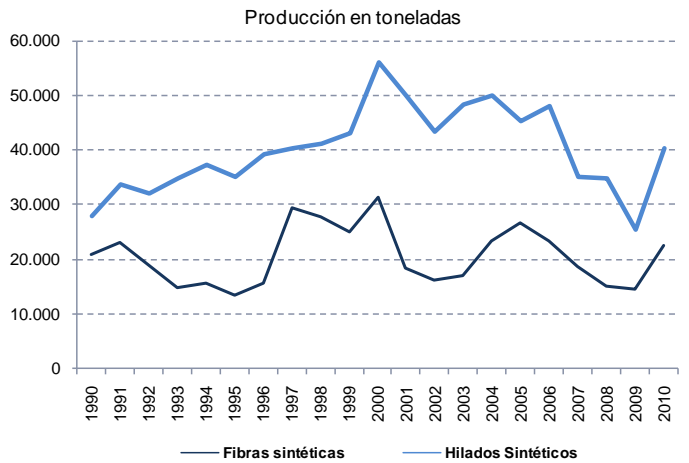
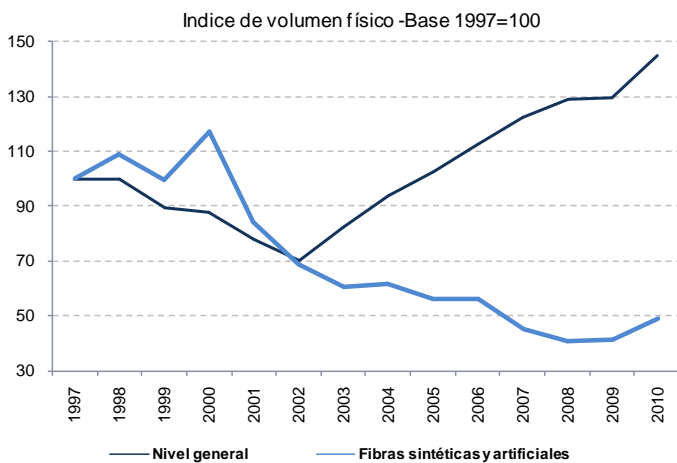
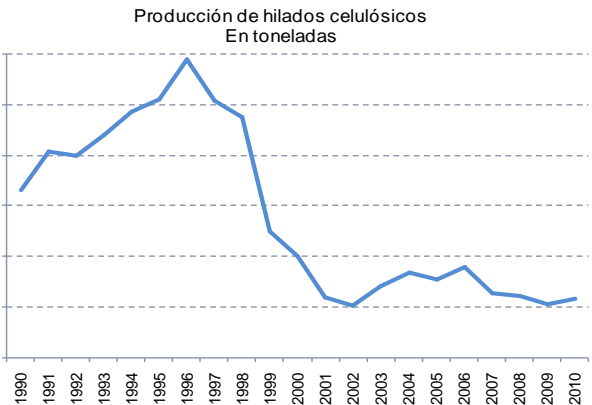
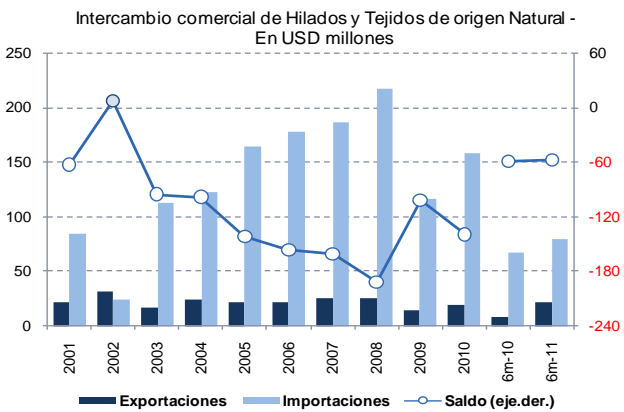
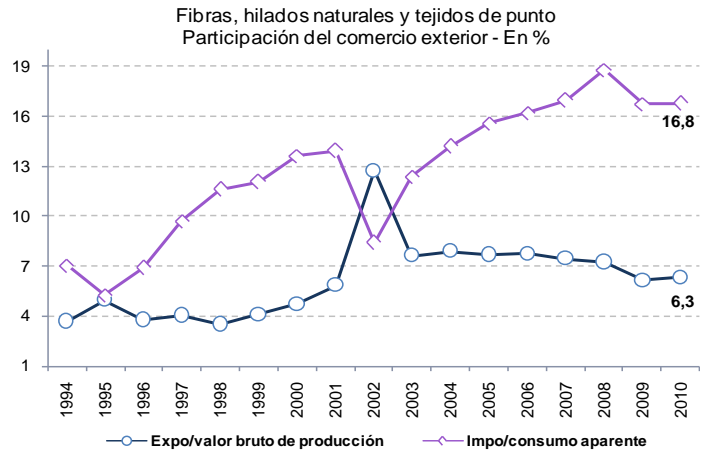
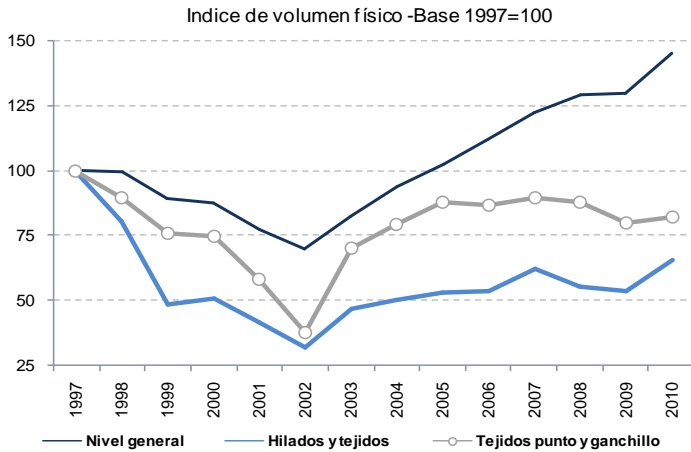


Producción de algodón

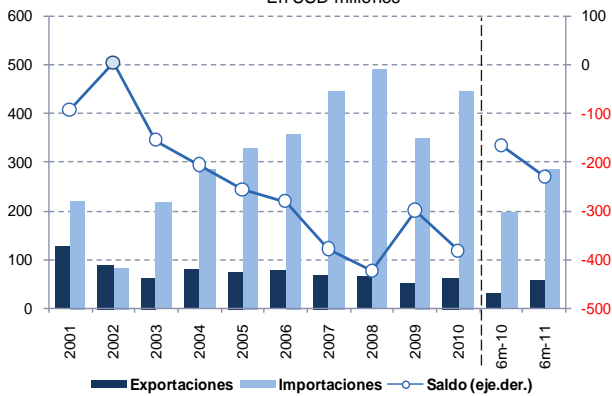


Precio Internacional del Algodón - Liverpool
(En USD cvs./lb)

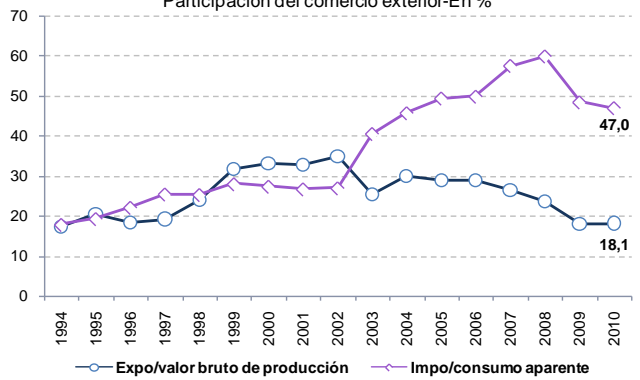




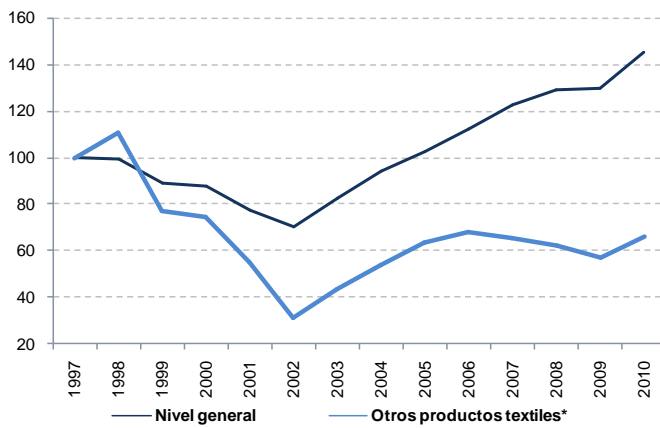
Intercambio comercial de Hilados y Tejidos de fibras Sintéticas
- En USD millones



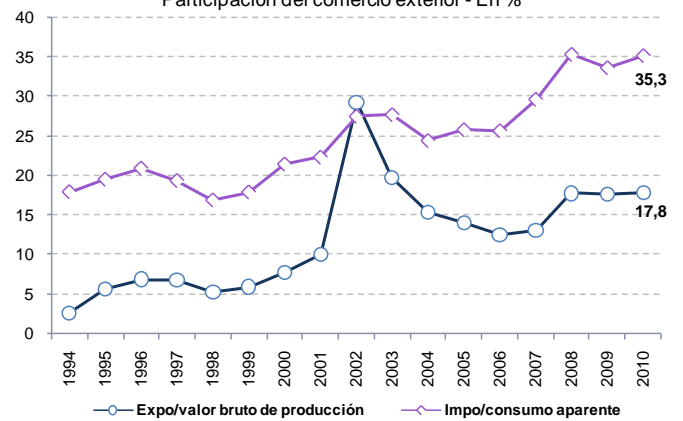
Fibras artificiales y sintéticas
Participación del comercio exterior-En %



Indice de volumen físico -Base 1997=100

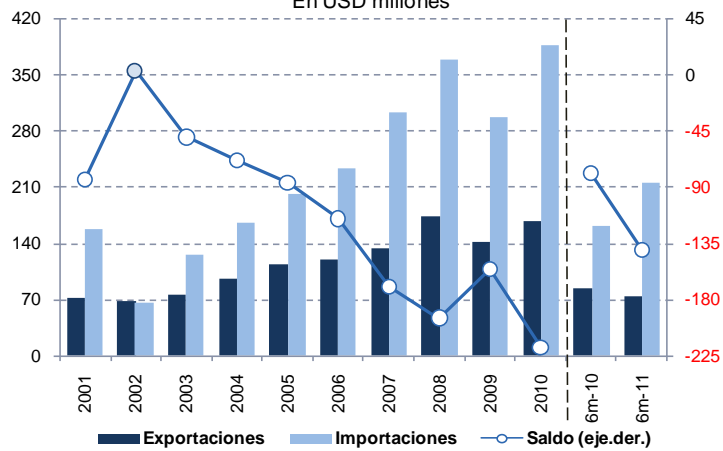


Otros productos textiles*
Participación del comercio exterior - En %



* Incluye la fabricación de tapices y alfombras - cuerdas, cordeles y redes – tejidos mixtos (terciopelos, felpa, tul,), etc.

Intercambio comercial otros productos textiles -
En USD millones



Intercambio comercial

1º Semestre 2011

Lana

EXPORTACIONES	USD	%	Var. Acum. 2011/2010	Kilos	%	Var. Acum. 2011/2010	Precio implícitos (USD/tn)
Lana sin cardar ni peinar	48.393.537	31,4%	9,5%	10.407.768	47,7%	-20,9%	4.649,8
Pelo fino sin cardar ni peinar	609.258	0,4%	-61,6%	20.207	0,1%	-72,7%	30.151,6
Desperdicios de lana o pelo	6.382.443	4,1%	41,2%	1.784.402	8,2%	-8,0%	3.576,8
Lana peinada	98.559.762	64,0%	33,0%	9.624.622	44,1%	-2,9%	10.240,4
Total Lana en estado primario	153.945.000	100%	23,7%	21.836.998	100%	-12,9%	7.049,7
Exportaciones Textiles	378.277.925		47,2%	81.088.714		27,2%	
Participación bloque textil	40,7%			26,9%			
IMPORTACIONES	USD	%	Var. Acum. 2011/2010	Kilos	%	Var. Acum. 2011/2010	Precio implícitos (USD/tn)
Lana en estado primario	657.051		69,9%	70.788		9,7%	9.281,9
Importaciones Textiles	589.828.661		32,8%	131.553.870		11,5%	
Participación bloque textil	0,11%			0,05%			
SALDO COMERCIAL (USD millon)	153,3		Var. USD 29,3				

Algodón

	USD	Participación bloque textil	Var. Acum. 2011/2010	Kilos	Participación bloque textil	Var. Acum. 2011/2010	Precio implícitos (USD/tn)
EXPORTACIONES	72.256.714	19,1%	748,4%	24.405.864	30,1%	271,1%	2.960,6
IMPORTACIONES	9.376.186	1,6%	-44,1%	3.750.868	2,9%	-63,0%	2.499,7
SALDO COMERCIAL	62.880.528		Var. en usd 71.122.005				

Hilados y tejidos de fibras naturales

EXPORTACIONES	USD	%	Var. Acum. 2011/2010	Kilos	%	Var. Acum. 2011/2010	Precio implícitos (USD/tn)
Seda y sus productos	23.056	0,1%	2038,0%	140	0,0%	338,3%	164.889
Hilados de lana	815.908	3,8%	-4,9%	40.235	1,0%	-29,1%	20.278,8
Tejidos de lana	70.188	0,3%	-47,4%	2.392	0,1%	-56,2%	29.340,3
Hilados de algodón	18.824.693	86,8%	242,1%	3.729.403	92,6%	90,9%	5.047,6
Tejidos de algodón	1.913.105	8,8%	-11,7%	253.634	6,3%	-36,5%	7.542,8
Demás textiles de origen natural	40.220	0,2%	45,8%	1.769	0,0%	27,8%	22.740,1
Total	21.687.171	100,0%	149,6%	4.027.572	100,0%	66,6%	
Participación bloque textil	5,7%			5,0%			
IMPORTACIONES	USD	%	Var. Acum. 2011/2010	Kilos	%	Var. Acum. 2011/2010	Precio implícitos (USD/tn)
Seda y sus productos	1.187.526	1,5%	-13,6%	31.672	0,3%	28,2%	37.494
Hilados de lana	726.171	0,9%	41,2%	66.877	0,7%	25,1%	10.858,3
Tejidos de lana	2.656.149	3,4%	43,2%	156.367	1,6%	67,1%	16.986,6
Hilados de algodón	8.344.640	10,5%	-7,9%	1.497.981	15,1%	-44,8%	5.570,6
Tejidos de algodón	62.516.282	79,0%	20,0%	7.122.895	71,6%	-18,5%	8.776,8
Demás textiles de origen natural	3.740.464	4,7%	22,1%	1.067.234	10,7%	26,4%	3.504,8
Total	79.171.233	100,0%	16,5%	9.943.027	100,0%	-20,3%	
Participación bloque textil	13,4%			7,6%			
SALDO COMERCIAL (USD millones)	-57,5		Var. USD 1,8				

Fibras artificiales y sintéticas

	USD	Participación bloque textil	Var. Acum. 2011/2010	Kilos	Participación bloque textil	Var. Acum. 2011/2010	Precio implícitos (USD/tn)
EXPORTACIONES	56.469.690	14,9%	76,2%	15.714.387	19,4%	53,4%	3.593,5
IMPORTACIONES	286.106.120	48,5%	45,1%	76.033.794	57,8%	27,9%	3.762,9
SALDO COMERCIAL	-229.636.430	var. En usd -64.482.825					

Otros productos textiles

	USD	Participación bloque textil	Var. Acum. 2011/2010	Kilos	Participación bloque textil	Var. Acum. 2011/2010	Precio implícitos (USD/tn)
EXPORTACIONES	73.919.350	19,5%	-11,4%	15.103.893	18,6%	-22,3%	4.894,1
IMPORTACIONES	214.518.071	36,4%	32,6%	41.755.392	31,7%	16,2%	5.137,5
SALDO COMERCIAL	-140.598.721	var. en usd -62.256.281					

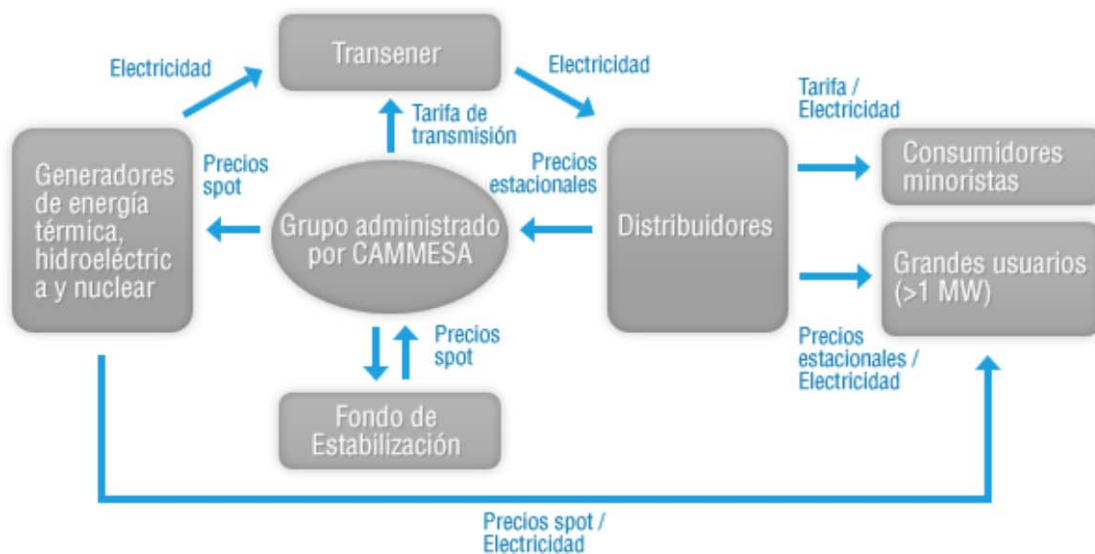
Fuentes de Información: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INDEC), Centro de Estudios para la Producción (CEP), Ministerio de Economía (Mecon), Ministerio de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (Minagri), Fundación Pro Tejer, Cámara Algodonera Argentina, Federación Lanera Argentina, ProLana, Fundación Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FEIL), Orlando J. Ferreres y Asociados, publicaciones en medios gráficos.

2) Sector: ENERGÍA ELÉCTRICA

Analista a cargo: Lic. Esteban Albisu (éalbisu@bancociudad.com.ar)

Estructura del Sector

- ❖ El sector eléctrico en la Argentina está integrado por Empresas Generadoras de Electricidad, Empresas Distribuidoras de Electricidad, que distribuyen la energía entre los usuarios finales, y Empresas Transportistas, que son las encargadas de vincular a las Empresas Generadoras con las Distribuidoras. Las Generadoras y las Distribuidoras confluyen en el Mercado Eléctrico Mayorista, o MEM, las primeras como ofertantes de energía eléctrica y las segundas como demandantes (a las que se suman algunos grandes usuarios que tienen acceso directo al mercado mayorista). El MEM es administrado por CAMMESA, una sociedad mixta, integrada por capitales privados y por el Estado.



- ❖ El segmento de generación eléctrica, si bien se encuentra regulado por el Estado, no es considerado monopólico, ya que se encuentra sujeto a competencia y abierto a la entrada de nuevos participantes. La operación de centrales hidroeléctricas requiere una concesión, no así las centrales térmicas, que deben ser sí registradas en la Secretaría de Energía. A diciembre de 2008 existían en el país 53 empresas generadoras conectadas al MEM, entre las cuales 32 compañías eran de generación térmica, 18 compañías de generación hidroeléctrica, 2 compañías bi-nacionales de generación hidroeléctrica y 1 compañía nacional de generación nuclear.
- ❖ Los servicios de transmisión y distribución de electricidad son considerados servicios públicos y definidos como monopólicos. Debido a esto, su operación se encuentra completamente regulada por el Estado y requiere una concesión. La concesión a las empresas distribuidoras trae consigo el deber principal de conectar a todo nuevo cliente que así lo requiera, afrontando de esta manera todo incremento de la demanda en su área de concesión exclusiva. Esto implica que las empresas distribuidoras están obligadas a realizar las inversiones necesarias para hacer frente a los incrementos de demanda que se registren.
- ❖ En Argentina, existen 24 jurisdicciones diferentes para la aplicación de tarifas eléctricas a nivel distribución, una por cada provincia, y otra, de jurisdicción nacional, cuya área de injerencia comprende a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el GBA, la ciudad de La Plata y el Gran La Plata. Cada jurisdicción tiene autarquía para determinar los costos de distribución y trasladar esos costos a los usuarios, sumados a los valores mayoristas, que son iguales para todas las jurisdicciones. Las diferencias en los costos de distribución junto con discrepancias impositivas y

de otros cargos son las responsables de las diferencias en las tarifas eléctricas entre las distintas jurisdicciones.

- ❖ El Mercado Eléctrico Mayorista, MEM, fue creado a comienzos de la década del 90 como parte del proceso de reestructuración y privatización del sector eléctrico. Fue constituido como un mercado competitivo en el cual empresas generadoras, distribuidoras y algunos grandes usuarios pueden comprar y vender electricidad a precios determinados por la oferta y la demanda.
- ❖ El grueso de la energía comercializada en el MEM, más del 80%, se tranza en el Mercado Spot, en el cual los precios se encuentran establecidos cada hora en base al costo económico de producción. Los precios spot originalmente se fijaban como una tarifa uniforme para todos los generadores en base al costo de producción de la unidad más costosa que necesita entrar en producción para proveer el próximo MWh de electricidad demandado por el sistema eléctrico.
- ❖ Sin embargo, debido a la alta volatilidad de los precios spot, existía un sistema de precios estacionales para que las distribuidoras puedan adquirir la electricidad a precios más estables. Bajo este sistema, históricamente CAMMESA adquiría la electricidad a los generadores al precio spot y la vendía a las distribuidoras a un precio estacional que variaba sólo dos veces al año (en verano e invierno) y que era determinado sobre la base del costo promedio de proveer un MW de energía adicional en función de estimaciones de la oferta y demanda de energía. Para compensar las diferencias entre el precio spot y el precio estacional se creó el Fondo de Estabilización que es administrado por CAMMESA. Cuando el precio spot es inferior al precio estacional, el Fondo de Estabilización percibe la diferencia a su favor; cuando el precio spot es superior al precio estacional, el Fondo de Estabilización disminuye, compensando ese mayor valor de producción de energía.
- ❖ En paralelo al Mercado Spot, el MEM permitía (y aún permite) la comercialización de energía sobre la base de contratos de largo plazo entre vendedores y compradores, en lo que se denomina el Mercado a Término. Los acuerdos a plazo suelen estipular un precio basado en el precio spot más un margen.

Breve reseña histórica de la evolución del Sector

- ❖ Hacia fines de la década del 80 prácticamente toda la industria de suministro eléctrico de la Argentina era controlada por el sector público. Debido a una administración ineficiente y un inadecuado nivel de inversiones en bienes de capital, tanto el deterioro de los equipos físicos como la disminución en la calidad del servicio y las pérdidas financieras habían alcanzado dimensiones preocupantes.
- ❖ A comienzos de la década del 90, el Gobierno encaró un amplio proceso de privatizaciones que incluyó, entre otros, los sectores de generación, transporte y distribución de electricidad. En paralelo con esto, se establecieron lineamientos para la reestructuración del sector y un nuevo marco regulatorio. Esto comprendía, entre otras cosas, la creación del Ente Nacional Regulador de la Electricidad (ENRE) y otras autoridades del sector, la constitución del MEM y su administradora CAMMESA, y la determinación de tarifas en negocios regulados. El sector eléctrico adoptó, así, la forma descripta en la sección anterior.
- ❖ A fines del año 2001 y comienzos del 2002, el país se enfrentó a una crisis sin precedentes que dio origen a cambios radicales en las políticas gubernamentales que afectan al sector eléctrico. Se dictó la Ley de Emergencia Económica que contenía, entre otras, las siguientes medidas: a) la conversión de las tarifas eléctricas de dólares a pesos a un tipo de cambio de un peso por cada dólar, b) la revocación de todas las disposiciones relativas a ajustes de tarifas, incluyendo los servicios de distribución y transmisión de electricidad, c) la facultad del Poder Ejecutivo de realizar una renegociación de los contratos de las empresas de servicios públicos y de las tarifas correspondientes a dichos servicios, y d) el establecimiento de un precio spot de la electricidad

en el MEM, determinado sobre la base del precio del gas natural –también regulado por el gobierno- independientemente del combustible utilizado para la generación de electricidad.

- ❖ Estas medidas generaron un importante déficit estructural en la operación del MEM que, combinado con la devaluación del peso tuvieron un efecto grave sobre el sector eléctrico argentino. Durante el régimen de Convertibilidad, las empresas del sector se habían endeudado de manera importante en el exterior, de manera que la pesificación y el congelamiento de tarifas generaron un incremento significativo en el peso de los pasivos del sector. Esto llevó a muchas empresas a suspender los pagos de sus deudas en moneda extranjera en 2002 y ocasionó, a su vez, que numerosas firmas pospusieran inversiones tanto en generación, como en transmisión y distribución de electricidad.
- ❖ En los años posteriores a la crisis de 2001 la acumulación de tasas de inflación crecientes dio lugar a incrementos cada vez mayores en los costos de operación de las empresas del sector, que en conjunto con tarifas mucho más rígidas, generaron fuertes reducciones en los márgenes operativos de las empresas (con efecto fundamentalmente sobre las Distribuidoras).

Modificaciones a la estructura y organización del Sector a partir de la crisis de 2001

- ❖ El congelamiento de tarifas, que implicó a su vez el congelamiento del precio estacional en el MEM, generó un descalce creciente entre el precio que los consumidores pagan por la energía y el costo de producirla.
- ❖ La primera medida tomada por el gobierno para administrar este descalce, adoptada en paralelo con el congelamiento de tarifas, consistió en poner un coto al precio que los generadores reciben por la energía que proveen. Se estableció que los precios spot en el MEM se fijan asumiendo que todas las unidades térmicas disponibles o en producción lo hacen en base al gas natural, que es el combustible más económico. Esto incluso en circunstancias en las cuales, debido a la falta de suministro de gas natural, se utilizaran combustibles alternativos más caros, como el gasoil, para satisfacer la creciente demanda. No obstante, los mayores costos derivados del uso de combustibles alternativos se reconocen por fuera del precio de mercado.
- ❖ Esta medida por sí sola resultó ser insuficiente para mantener el precio spot en niveles similares a los del precio estacional, de manera que comenzaron a acumularse déficits cada vez mayores en el Fondo de Estabilización. Estos déficits debieron cubrirse con aportes del Estado Nacional a CAMMESA, dando origen a los crecientes subsidios gubernamentales al sector. Los déficits en el Fondo de Estabilización llegaron a alcanzar niveles tales que, a pesar de los crecientes subsidios, CAMMESA se vio forzada a postergar los pagos a los generadores por sus ventas de energía.
- ❖ El estancamiento de los ingresos de los generadores, por alteración del precio spot en el MEM y retrasos en los pagos de CAMMESA, junto con el aumento de sus costos asociado a la necesidad de incorporar de manera creciente combustibles líquidos más caros ante la menor disponibilidad de gas, se tradujo en un estancamiento en las inversiones en nueva generación. Esto, sumado al aumento de la demanda asociado al fuerte crecimiento de la economía, indujo al gobierno a adoptar una serie de medidas orientadas tanto a morigerar el crecimiento de la demanda (Programa de uso racional de la energía eléctrica), como a promover nuevas inversiones en generación (vía el FONINVEMEM primero y el Programa Energía Plus después).
- ❖ El Programa de Uso Racional de la Energía Eléctrica (PUREE), lanzado en el año 2004, consiste en un sistema de incentivos a la reducción del consumo, a través de un mecanismo de bonificaciones para quienes ahorren energía y cargos adicionales para aquellos que tienen consumos de electricidad crecientes. Sin embargo, su aplicación (que rige sólo para las distribuidoras Edenor, Edesur y Edelap, en el ámbito de la Capital Federal, el Gran Buenos Aires y el Gran La Plata) no logró detener el crecimiento de la demanda de energía producido por las altas tasas de expansión económica registradas con posterioridad a la crisis del año 2001.

- ❖ En este sentido, en diciembre de 2004, para abastecer el crecimiento de la demanda, el gobierno lanzó el Fondo de Inversiones Necesarias que Permitan Incrementar la Oferta de Energía Eléctrica en el Mercado Eléctrico Mayorista (FONINVEMEM) con el objeto de financiar la construcción de dos nuevos generadores de ciclo combinado de 800 MW cada uno. El FONINVEMEM se nutrió principalmente de las acreencias de las empresas generadoras con CAMMESA, a ser devueltas en 120 cuotas mensuales una vez que los generadores comiencen sus operaciones a plena capacidad. Constituyó, de esta manera, un instrumento del gobierno para forzar inversiones del sector privado en nueva generación ante la falta de incentivos económicos. Para las empresas generadoras, si bien el aporte de sus acreencias con CAMMESA al FONINVEMEM implicaba que el cobro de las mismas seguirá postergado, les dio mayor certidumbre respecto a los plazos en los que cobrarán dichos importes.
- ❖ Una vez alcanzado el financiamiento de las centrales térmicas que dieron origen al FONINVEMEM, el gobierno continuó con la política de atar el pago de las deudas de CAMMESA con las generadoras a la inversión de parte de esas acreencias en proyectos que apunten a la generación de energía nueva o a realizar mejoras operativas o de seguridad en las centrales actualmente en funcionamiento.
- ❖ También con el objetivo de hacer frente al crecimiento de la demanda de energía eléctrica, en septiembre de 2006, el gobierno adoptó medidas tendientes a incentivar el incremento de la capacidad de generación, permitiendo a las generadoras vender nueva energía bajo el servicio de Energía Plus, a precios no regulados. La oferta de energía bajo el servicio de Energía Plus está constituida por la disponibilidad de generación adicional por parte de agentes generadores que, a septiembre de 2006, no fueran agentes del MEM o no contaran con las instalaciones de generación. Es decir, se facultaba a firmas productivas que contarán con generación propia para que volcaran sus excedentes de energía al mercado mayorista, cobrando un precio no regulado por ello. La demanda, por su parte, está constituida por las necesidades de energía de los grandes usuarios por sobre lo efectivamente demandado en el año 2005 (los grandes usuarios están obligados a contratar esta demanda adicional bajo el servicio Energía Plus). Ofertantes y demandantes pactan entonces contratos por la potencia adicional acordada, a un precio compuesto por los costos asociados de generación más un margen de utilidad. Estos contratos deben contar con el aval de CAMMESA, la cual también aprueba los costos asociados, mientras que el margen de utilidad es definido por la Secretaria de Energía "ad referéndum" del Ministerio de Planificación.
- ❖ La resolución que da origen al servicio Energía Plus también establece que el precio a pagar por los grandes usuarios en exceso a su demanda en el año 2005, si no fuera previamente contratado bajo el Servicio de Energía Plus, será igual al costo marginal de operación. Dicho costo marginal es igual al costo de generación de la última unidad generadora puesta a disposición para cubrir la demanda de energía. De esta manera, la normativa asociada al servicio de Energía Plus además de promover las inversiones del sector privado en nueva generación, tiende a menguar el déficit del Fondo de Estabilización al forzar a los grandes usuarios a contratar su demanda adicional a un precio que se encuentra más cerca del verdadero costo de producción de la energía.

Situación de las empresas en el contexto actual

- ❖ El descalce entre el precio que los consumidores pagan por la energía y el costo de producirla genera tensiones en todos los eslabones de la cadena que componen la generación y provisión de energía eléctrica. Como se mencionó antes, se estancaron los ingresos que los generadores reciben por sus ventas de energía, creció el déficit del Fondo de Estabilización y los subsidios del gobierno para financiarlo, viéndose también estancados los ingresos de las distribuidoras. De acuerdo a información del sector, el costo de producir energía (medido por el precio monómico medio anual) pasó de \$166 por MWh en 2008 a \$256 por MWh en 2010, mientras que los consumidores continuaron pagando \$54 por MW en promedio.

- ❖ Los bajos precios de la energía, las restricciones en la disponibilidad de gas natural y la consecuente utilización de combustibles líquidos alternativos (más caros y menos eficientes) en la generación eléctrica, como así también la acumulación de acreencias de los generadores por retrasos en los pagos de la energía vendida al MEM, plantean un panorama complicado para la mayoría de las empresas generadoras. Estas se ven obligadas a realizar un importante esfuerzo de gestión, y en ciertos casos a refinanciar deudas de corto plazo u obtener nuevos préstamos para asegurar los recursos financieros necesarios para la adecuada operatividad de las centrales.
- ❖ El uso de combustibles líquidos más caros implica mayores necesidades de capital de trabajo, atento a los mayores desembolsos necesarios para adquirirlos y los retrasos en los pagos por parte de CAMMESA. Ante la imposibilidad de muchas empresas de hacer frente a las mayores necesidades de capital de trabajo, el gobierno se vio obligado a mediar en la provisión de combustibles líquidos a las centrales térmicas, adquiriendo el combustible a petroleras locales o a la venezolana PDVSA.
- ❖ El retraso en los pagos de CAMMESA por las ventas de energía de las generadoras, sumado a la política del gobierno de liberar esos pagos bajo la condición de destinar parte de ellos a inversiones en el sector, ha llevado a muchas empresas a vender estas acreencias a mitad de su valor nominal a compañías que pueden sacar provecho del marco normativo y cobrar antes. Vale mencionar aquí que, de acuerdo a informaciones del sector, hay compañías que registran retrasos en sus cobros por venta de energía de aproximadamente 18 meses.
- ❖ Las empresas distribuidoras también han visto afectada su operación por el congelamiento y pesificación de las tarifas. Como se mencionó anteriormente, muchas de las empresas privatizadas (entre estas algunas distribuidoras eléctricas) contrajeron durante la Convertibilidad deudas en moneda extranjera en el exterior, de manera que tras la devaluación del peso sus obligaciones aumentaron considerablemente vis-a-vis sus ingresos. La inflación creciente también implicó un aumento de costos que no pudo ser compensado con mayores ingresos inmediatamente.
- ❖ El congelamiento de tarifas se extendió de 2002 a 2008. En julio de 2008 el gobierno autorizó un primer aumento en las tarifas de jurisdicción nacional –EDESUR SA, EDENOR SA y EDELAP SA- destinado a incrementar el Valor Agregado de Distribución, es decir, a mejorar el ingreso de las distribuidoras. El aumento afectó a los hogares de mayores consumos, aproximadamente un 24% del total.
- ❖ Posteriormente, en octubre del mismo año, se autorizó un nuevo aumento de tarifas, esta vez para todo el país, y destinado a aumentar el precio estacional y por ende reducir los subsidios del gobierno a CAMMESA. Este segundo aumento entonces no constituyó una mejora en la situación de las distribuidoras, a la vez que (como en el primer caso) afectó solamente a los usuarios con mayores consumos. El efecto de este segundo aumento sobre las tarifas que pagan los usuarios fue mucho mayor al anterior y generó fuertes protestas de los usuarios, las cuales llevaron al gobierno a reinstaurar los subsidios en los meses de invierno a los niveles previos al aumento de tarifas: en el bimestre junio-julio los subsidios se restituyeron en un 100% de lo que fue recortado con el mencionado aumento de tarifas, en el bimestre siguiente en un 70% y a partir de octubre rigió el aumento tal como fue establecido originalmente. Este proceso de suspensión de los aumentos en los meses de invierno continúa vigente hasta la actualidad y apunta a moderar el impacto en el bolsillo de los consumidores, justamente en meses de mayor consumo estacional (el objetivo es que las familias paguen una boleta similar a lo largo de todo el año).
- ❖ En materia de perspectivas, es de esperar que la escasez de gas continúe debido al aumento continuo de la demanda de los hogares y una producción que cae año a año. Como consecuencia de esto y la creciente demanda de electricidad, crecerá también la necesidad de utilizar combustibles líquidos en reemplazo de gas natural en la generación de electricidad. Más allá de la normativa que establece que el precio spot se calcula en base al costo marginal de la

última unidad despachada alimentada a gas, el costo adicional por el consumo de combustible líquido se reconoce por fuera del precio de mercado, como sobre costo transitorio de despacho. De esta manera, el mayor uso de combustibles líquidos en las centrales térmicas, que representan el 60% de la energía generada, implica mayores erogaciones por parte de CAMMESA. Adicionalmente, el precio del gas no se mantiene estable ya que el exceso de demanda obliga a importarlo a precios más caros; para 2011 se estima que las importaciones de gas ascenderán a un 25% del total consumido. En la medida que no se ajusten las tarifas al mismo ritmo, crecerán entonces forzosamente los subsidios del gobierno.

- ❖ Dada la magnitud del desequilibrio imperante en el sector, de lo que dan cuenta los voluminosos subsidios gubernamentales (los subsidios a CAMMESA pasaron de \$8.500 millones en 2009 a \$13.500 millones en 2010, mientras que aquellos a ENARSA por importaciones de combustibles crecieron de \$2.700 millones en 2009 a \$5.500 millones en 2010), no es de esperar que la situación se modifique sustancialmente en el corto plazo. Modificaciones en las tarifas que permitan mejorar significativamente la situación, tanto de empresas generadoras como distribuidoras, se vuelven menos probables a medida que se aproximan las elecciones de 2011, más allá de alteraciones marginales que permitan mantener el status quo.
- ❖ En este marco, actualmente los niveles de morosidad del sector con el sistema financiero local son bajos, 2,3% de la cartera, pero es la evolución del desequilibrio creciente entre el costo de generar y proveer la energía versus el precio que los consumidores pagan por ella la que plantea interrogantes respecto al escenario en el que se verán inmersas las empresas del sector. Todo indica que, en el mejor de los casos, la eliminación de los subsidios al consumo de energía tendría lugar a partir de 2012, de manera gradual y a través de un esquema escalonado que podría demandar varios años, de manera de evitar presiones adicionales sobre el nivel general de precios de la economía.

Novedades

- ❖ En noviembre de 2010 se inauguró la ampliación de la central térmica Loma de la Lata, propiedad de Pampa Energía. La obra, que demandó una inversión de \$1.000 millones, permitió cerrar el ciclo combinado con la instalación de una nueva turbina de 178 MW. De esta manera, la central alcanzó una potencia total de 555 MW y la energía adicional generada podrá ser vendida bajo el programa Energía Plus. Con vista a asegurarse la provisión de gas natural para sus centrales, Pampa Energía cerró acuerdos con Apache y Petrobras para realizar en conjunto inversiones que permitan la puesta en producción de gas proveniente de arenas compactas.
- ❖ El gobierno anunció que a partir de abril de 2011 pagará un 22% más por el gas adquirido por CAMMESA a los productores que se encuentran enmarcados en el programa Gas Plus. Esto en primera instancia implicaría un incremento en la factura del gobierno, pero a mediano y largo plazo debería incentivar la producción de gas natural reduciendo la necesidad de utilizar combustibles más caros como el gasoil y el fuel oil.
- ❖ El gobierno anunció a fines de 2010 la construcción de dos nuevas centrales térmicas de ciclo combinado, una de 600 MW en Santa Fe y otra de 820 MW en la provincia de Buenos Aires. Su construcción será financiada con las acreencias de las empresas generadoras con CAMMESA y con aportes del Tesoro. El mecanismo a aplicar será igual al del FONINVEMEM, es decir, las empresas recuperarán su inversión con el producido de las ventas de electricidad una vez que las centrales entren en funcionamiento.
- ❖ Los picos de demanda alcanzados durante el verano 2010/11 a raíz de las altas temperaturas pusieron a prueba el sistema eléctrico, viéndose sobrepasada por momentos la capacidad de generación, pero (sobre todo) saturando el sistema de transporte y distribución eléctrica. Esta situación, que por momentos llevó a interrumpir el suministro a una porción importante de usuarios del área metropolitana, estuvo asociada a factores coyunturales ligados al clima, pero básicamente profundiza una tendencia de largo plazo, en la que se conjuga un sostenido

crecimiento de la demanda, en paralelo con un congelamiento tarifario y bajos niveles de inversión en mantenimiento y expansión de la red energética. A raíz de las interrupciones en el suministro de energía eléctrica, las empresas distribuidoras se vieron obligadas a pagar unos \$90 millones en concepto de multas y resarcimientos.

“Energía Eléctrica” en números:

Indicador	Unidad de medida	último mes	dato	Variación Interanual	Variación Acumulada
ACTIVIDAD					
Generación Eléctrica Total	GWh	Jul-11	11.009,3	453,8%	491,2%
	<i>Participación 2010*</i>				
Generación Térmica	57,4		6.424,5	1214,8%	1515,5%
Generación Hidroeléctrica	34,8	Jul-11	3.288,7	-870,6%	-985,3%
Generación Nuclear	5,8		621,6	-958,5%	-625,9%
Energía Demandada	GWh	Jul-11	10.562,6	479,3%	557,9%
COMERCIO EXTERIOR					
Exportación	GWh	Jul-11	0,3		5274,6%
Importación	GWh		674,8	3154,0%	1215,2%
PRECIOS					
Precios al Productor General	Base 1993=100	Jun-11	491,9	14,3%	15,3%
IPP Energía Eléctrica	Base 1993=100	Jun-11	193,0	2,8%	6,0%
Tarifas Eléctricas uso industrial Baja Tensión por Distribuidora					
Edenor/Edesur (GBA, Arg.)			43,6	<i>Relación respecto a Edenor/Edesur</i>	
Epec (Córdoba, Arg.)			134,7	3,1	
EEQ (Ecuador)			82,7	1,9	
Ligth (Brasil)	En milésimos de dólar por KWh	Junio de 2011	211,9	4,9	
UTE (Uruguay)			229,1	5,3	
Chilectra (Chile)			176,4	4,0	
DF (México)			202,0	4,6	

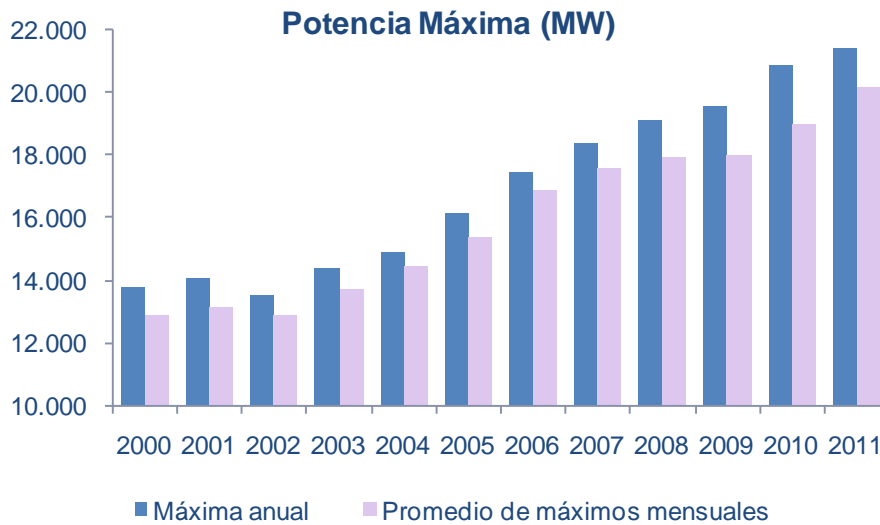
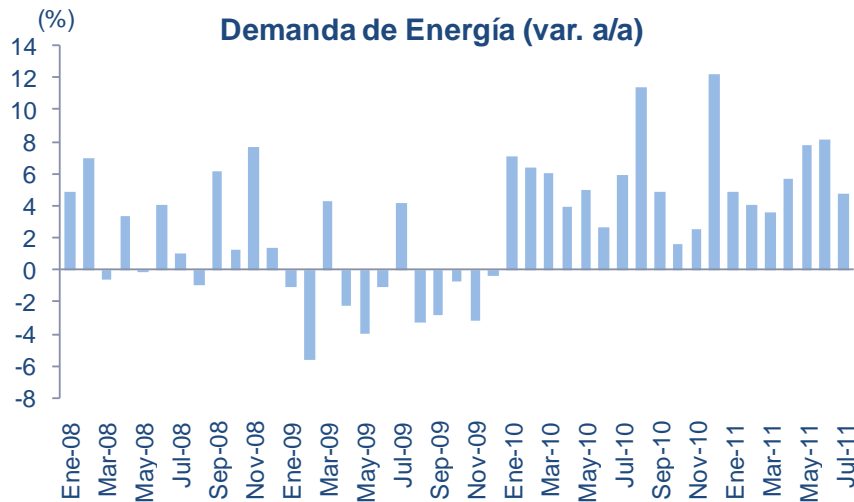
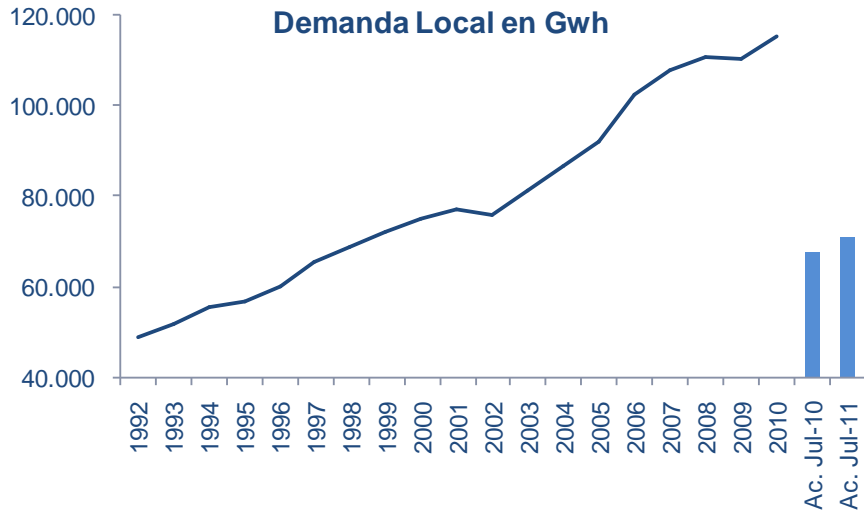
(*) Para sumar 100% se debe considerar el % de oferta generado por las importaciones.

INSUMOS

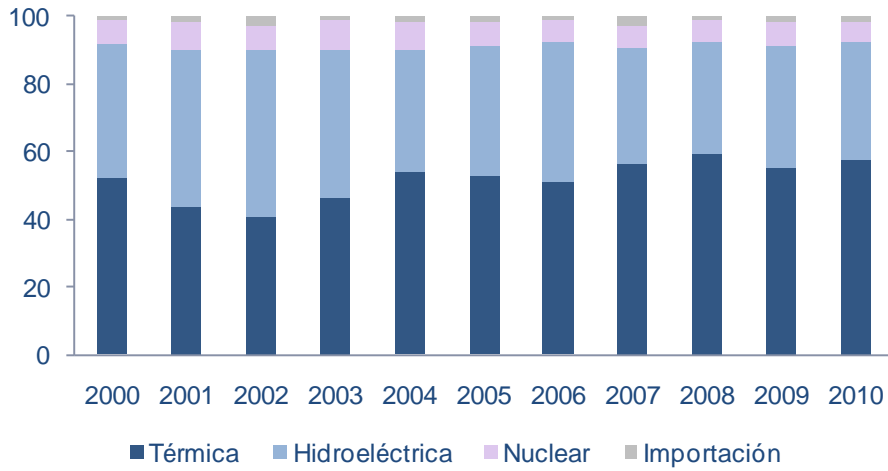
Producción de Gas Natural	Mil. M3	Jun-11	3.815,9	-4,7%	-4,4%
Precio GN promedio ponderado Cuencas Argentinas	USD/MMBTU	Trim II 2011	2,7	<i>Relación respecto a Cuencas Arg.</i>	
Precio GN en Frontera importación Bolivia	USD/MMBTU	Trim II 2011	8,8	3,3	19,0%
ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO					
Stock de Crédito al Sector privado no financiero	Miles de \$	Trim II 2011	227.985.168	45,6%	
Participación Cartera Normal	%		96,0%	+2,1 pp	//
Stock de Crédito Generación, Captación y Distribución de Energía Eléctrica	Miles de \$	Trim II 2011	3.403.236	21,7%	
Participación Cartera Normal	%		98,4%	+ 2,1 pp	//

(*) Para sumar 100% se debe considerar el % de oferta generado por las importaciones.

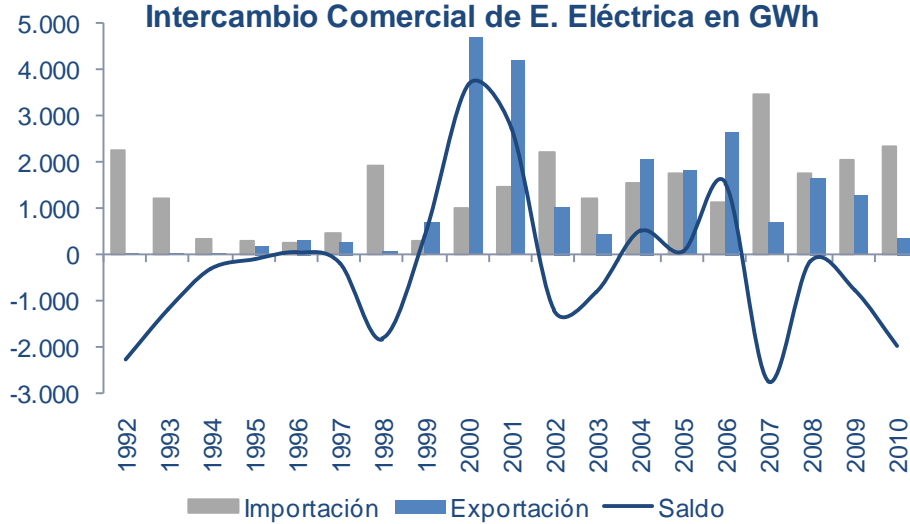
Anexo:



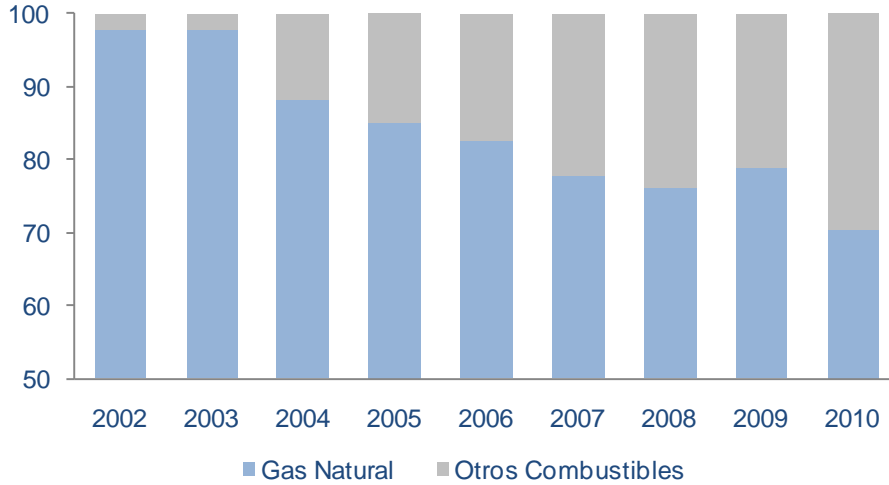
Generación de Energía (%)

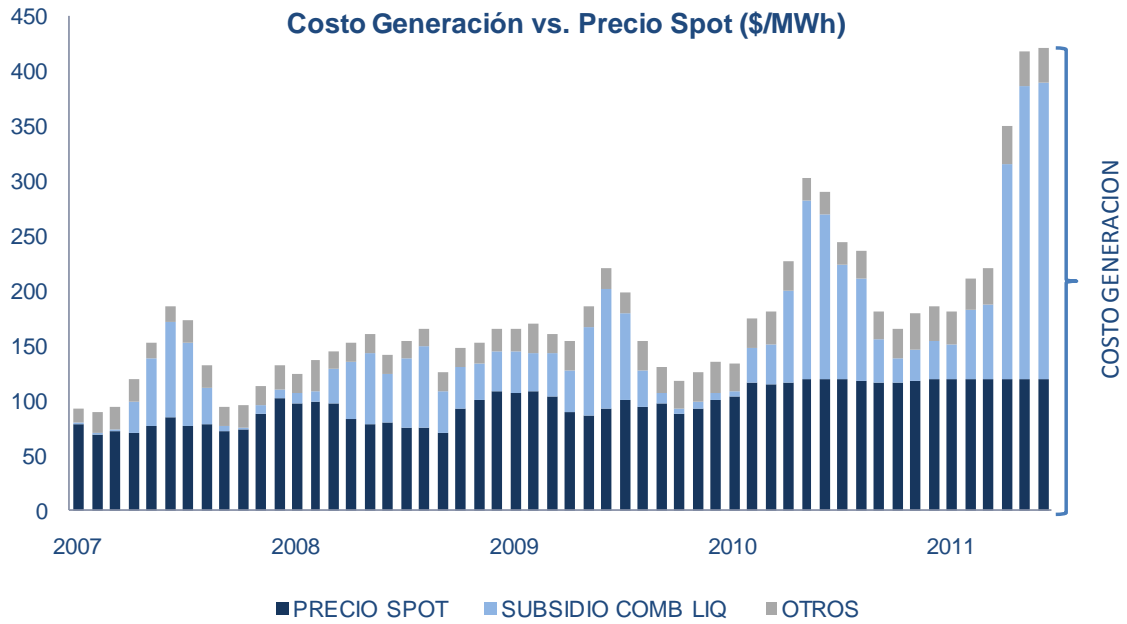


Intercambio Comercial de E. Eléctrica en GWh



Consumo de Combustible en Centrales Térmicas





Fuentes de Información: CAMMESA, Banco Central de la República Argentina (BCRA), Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC), Montamat y Asociados, publicaciones en medios gráficos.

3) Sector: SUSTANCIAS Y PRODUCTOS QUÍMICOS

Analista a cargo: Lic. Esteban Albisu (eaibisu@bancociudad.com.ar)

Aclaraciones sobre la rama:

La fabricación de sustancias y productos químicos incluye una amplia gama de industrias:

- ❖ Fabricación de sustancias químicas básicas; gases industriales, soda cáustica, ácidos, metanol y alcoholes, materiales colorantes, etc. (Rubro: Química Básica).
- ❖ Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno. (Rubro: Agroquímicos).
- ❖ Forma primaria de plásticos y caucho sintético. (Analizado en el informe de “Plástico y Caucho”).
- ❖ Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos agropecuarios. (Rubro: Agroquímicos).
- ❖ Fabricación de pinturas, barnices, tintas de imprenta y masillas. (Rubro: Pinturas y Barnices).
- ❖ Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos. (Analizado en el informe de “Laboratorios”).
- ❖ Fabricación de jabones, detergentes, perfumes, preparados para tocador y otros relacionados. (Rubro: Limpieza, Tocador y Cosmética).
- ❖ Fabricación de fibras manufactureras. (Analizado en el informe de “Bloque Textil”).
- ❖ Fabricación de otros productos químicos como: explosivos, productos pirotécnicos, adhesivos, carbón activado, aditivos para aceites lubricantes, aceites esenciales, etc. (Asociados a los indicadores generales de la Rama).

a) Química básica

- ❖ Las principales empresas fabricantes de sustancias químicas básicas son a su vez elaboradoras de otros productos químicos, realizando esa actividad en respuesta a su lógica de integración vertical. Se destacan las compañías elaboradoras de termoplásticos, como las dedicadas a la producción de fertilizantes (caso de Atanor, Profertil, PBB Polisor, Química Río Tercero). La integración hacia arriba, se verificó en menores casos, como en la compañía Atanor, que adquirió ingenios azucareros y la explotación de una mina de sal.
- ❖ Otras empresas producen sustancias químicas básicas como resultado derivado de su actividad principal, caso de las petroleras, donde varias sustancias son residuo de la elaboración de combustibles.
- ❖ En conclusión, la lógica de producción de las sustancias y productos químicos lleva al sector a estar altamente concentrado, con presencia de grandes empresas integradas que se caracterizan por ser importantes jugadores a nivel internacional. Así, las industrias relacionadas con el sector, no pueden ser analizadas aisladamente sino en su propia lógica integral, relacionando sus tendencias y perspectivas con los otros sectores productivos que también las comprenden (agroquímicos, plástico y caucho, petróleo y combustibles, entre otros).
- ❖ El potencial de la industria química se ve empañado por la situación energética del país. Las restricciones eléctricas y de gas a las grandes industrias han generado paros de producción y suspensión temporaria de actividades. La mejora en la infraestructura energética se ha convertido en una condición básica para dar un salto productivo en la actividad, lo cual mejoraría sus perspectivas.
- ❖ Importantes representantes del sector, hacen explícita referencia a este tema al aducir la falta de inversiones de envergadura, argumento que se viene repitiendo (al menos) desde 2007.

- ❖ La amplia variedad de productos hace que las compras al exterior sean significativas, y a su vez más sensibles a las variaciones en la demanda local.
- ❖ Las recuperaciones económicas tienen efectos sobre la demanda agregada en general y normalmente sobre la industria química en particular, dada su gran influencia como proveedora de insumos para la industria y la construcción.
- ❖ Las estadísticas de producción de químicos básicos, muestran una caída interanual del 7,9% en junio de 2011 (-1,4% en el acumulado del año). En lo que respecta a los gases industriales, su producción registró también una caída interanual del 2,8% en junio (-0,7% en el acumulado del año).
- ❖ Las caídas en la producción tanto de químicos básicos como de gases industriales en un contexto de expansión de la económica sostenida se deben fundamentalmente a las restricciones energéticas que enfrentan las empresas. De hecho, durante 2009 el rubro tuvo una buena provisión de gas (resultado de la menor demanda y buenas condiciones de oferta) que fue aprovechada para mantener un elevado nivel de producción, mientras la mayoría de las industrias registraban disminuciones en su actividad.
- ❖ Las importaciones de productos químicos básicos crecieron en el acumulado a junio un 3,9% en cantidades y un 10,7% en precios, lo cual dio lugar a un aumento del 15% en valor, alcanzando los USD 1.882 millones.
- ❖ En el mismo periodo, las exportaciones cayeron un 10,9% en cantidades, reflejando el estancamiento que muestra la producción. No obstante, la evolución favorable de los precios implícitos (+19,5%) permitió computar un crecimiento del 6,5% en los montos exportados, que alcanzaron los USD 535 millones. De esta manera, el saldo comercial registró un déficit de USD 1.347 millones en el primer semestre (+18,7%).
- ❖ Los precios de Químicos Básicos han revertido ya la significativa caída que tuvieron sobre finales de 2008 y comienzos de 2009, confirmando el proceso de recuperación en la economía mundial y del precio del petróleo, que es un referente de los costos del sector.

b) Agroquímicos

- ❖ En los últimos años, la creciente actividad agrícola y su intensificación en unos pocos cultivos llevó a una mayor difusión del uso de fertilizantes, tomando mayor preponderancia este insumo al momento de definir los planteos de siembra. El consumo de fertilizantes muestra una importante tendencia creciente, que implicó más que triplicar su uso entre 2001 y 2007.
- ❖ El abastecimiento de fertilizantes históricamente provino netamente desde el exterior, siendo la industria local relativamente nueva. Las grandes industrias químicas ya instaladas y las grandes empresas agrarias fueron las primeras en invertir para desarrollar esta producción. En el año 2001 se puso en marcha la primer planta productora de urea (fertilizante nitrogenado, utilizado para trigo y maíz) en gran escala, perteneciente a Profertil, mientras que la producción de fertilizantes fosforados (utilizados para soja) comenzó a realizarse entre 2006 y 2007 por empresas como Mosaic y Petrobras.
- ❖ Aun así, la participación de las importaciones de fertilizantes y abonos resulta significativa, alcanzando el 75% del consumo durante 2010.
- ❖ Los fitosanitarios (productos destinados a la protección de los cultivos, como herbicidas, fungicidas, insecticidas y otros) muestran un mayor desarrollo en el mercado local, verificándose una mayor presencia de empresas PyMes. Aun así, el buen desempeño de la agricultura en las últimas campañas llevó a un aumento de estas importaciones, ante problemas evidenciados por la oferta local para abastecer la creciente demanda.
- ❖ El potencial de la industria es alto, considerando los bajos niveles de fertilización de las tierras argentinas y la buena proyección que posee la agroindustria.

- ❖ A partir del último cuatrimestre de 2009, comienza a reactivarse la actividad en el sector, luego de algunos eventos que impactaron negativamente, como la crisis del gobierno nacional con el campo, sequías sin precedentes y la crisis internacional. A esto contribuye también la favorable reacción del sector agropecuario a precios internacionales superiores al promedio de los últimos años. En este sentido, analistas del sector estiman que el consumo de fertilizantes habría crecido 30% durante 2010.
- ❖ No obstante, después de una expansión de la producción del 7% durante 2010, a junio de 2011, la producción de agroquímicos acumula una caída anual leve del 2% frente al mismo período de 2010. Parecería registrarse entonces cierta estabilización en los niveles de producción luego del repunte experimentado en 2010.
- ❖ Respecto al comercio exterior de abonos y fertilizantes, en los primeros seis meses de 2011 las exportaciones e importaciones crecen, en volumen, a tasas similares (35% y 31% respectivamente). No obstante, con volúmenes exportados que representan tan solo la décima parte de lo que se importa, este comportamiento dio lugar a un fuerte incremento en el déficit comercial (+73,9%), que alcanzó los USD 556 millones.
- ❖ El comercio exterior de fitosanitarios muestra en el acumulado a junio un incremento del 35% en los volúmenes importados, frente a una caída del 16% en las exportaciones. Gracias a un aumento del 18,6% en el precio implícito de los productos exportados, el valor de las ventas externas se mantuvo estable (-0.6%), alcanzando los USD 166 millones, mientras que el valor de las importaciones creció un 29%, llegando a USD 254 millones. De esta forma, el déficit comercial totalizó USD 87,5 millones (+196%).

Novedades

- ❖ Nidera comenzó la construcción de un segundo muelle en sus instalaciones de Puerto General San Martín con el objeto de ampliar su capacidad de manejo de fertilizantes. Estos trabajos se complementan con la construcción de dos celdas de almacenaje con capacidad para 140.000 toneladas de fertilizantes.
- ❖ La empresa estatal china Shaanxy invertirá USD 530 millones en una planta de fertilizantes (urea granulada) en Tierra del Fuego. La empresa llegó a un acuerdo con la provincia para asegurarse la provisión de 1,5 millón de metros cúbicos de gas natural por día a partir de la puesta en marcha de la planta en 2013 (el gas es el principal insumo de este fertilizante fundamental para el cultivo de trigo y soja). Para esto, la provincia hará uso del gas natural que recibe en especie en concepto de regalías.
- ❖ Con una inversión de USD 60 millones, Profertil levantará una planta de fertilizantes en la santafecina Puerto General San Martín.

c) Pintura y barnices

- ❖ Las principales empresas productoras de pinturas – Alba, Sherwin Williams, BASF (con las marcas Casablanca, Suvinil, Glasurit), Akzo Nobel, PPG, Sintoplast y Tersuave - concentran una significativa porción del mercado (65%). A estas se suman más de 150 empresas de menor tamaño que complementan la oferta local. El mercado de pinturas decorativas se reparte entre 14 empresas, en tanto que el segmento de pinturas para uso industrial es más competitivo.
- ❖ La producción de pinturas y barnices muestra un comportamiento cíclico, relacionado con la evolución de la construcción y la industria local (automotriz y máquinas y equipos).
- ❖ El buen desempeño de la construcción en los años post-devaluación ha conducido a la producción de pinturas a niveles récord, aunque no se verificaron saltos significativos en la capacidad productiva.
- ❖ Paralelamente, las ventas al exterior también mostraron un desempeño favorable, aunque su participación se mantiene en torno al 10% de la producción. Por su parte, las compras al

exterior, mantienen una participación no menor en el consumo aparente, cercana al 15%, aunque su mayor precio implícito hace suponer que no son competencia directa de la industria local.

- ❖ Las pinturas, barnices y lacas llegan al mercado por una amplia red de distribución que incluye supermercados de materiales, cadenas de pinturerías, pinturerías barriales, home centers e incluso ferreterías. Las grandes cadenas han tenido una importante expansión en los últimos años, siendo la más importante Pinturerías del Centro, Prestigio y Rex.
- ❖ La recuperación de la economía, con aumentos en los niveles de actividad de la industria y la construcción, afectan directamente la demanda de este mercado. En consonancia con esto, la producción de pinturas para construcción y uso doméstico mostró en el acumulado a diciembre 2010 un crecimiento del 8,4%. Esta tendencia continúa en 2011, con el acumulado a marzo (último dato disponible) mostrando una mejora del 9,2% respecto a igual período del año previo. Por su parte, la producción de pinturas para otros usos registró un crecimiento aún mayor, del 10,7% en el acumulado a diciembre de 2010, y 13,6% en el acumulado a marzo de 2011.
- ❖ Como resultado de la mayor demanda, en el primer semestre del 2011 las importaciones de pinturas mostraron una suba de 18% en volumen y 25% en valor. Las exportaciones, con un comportamiento más modesto, registraron en el mismo periodo un aumento del 7% en volumen y 10% en valor.
- ❖ Los precios al productor de pinturas registraron en el promedio del primer semestre de 2011 un alza del 15,9% respecto a igual periodo de 2010.
- ❖ De mantenerse el crecimiento en la construcción, se espera que el sector continúe expandiéndose a una tasa aceptable.

d) Limpieza, tocador y cosmética

- ❖ La oferta de productos de limpieza, tocador y cosmética se caracteriza por tener un gran número de PyMes, y la presencia de grandes jugadores internacionales.
- ❖ Desde la década del 90' esta actividad mostró un buen dinamismo, asociado al potencial que presenta para su desarrollo en el país y una estratégica salida exportadora, donde la relación precio/calidad le brinda interesantes ventajas.
- ❖ La demanda del rubro se caracteriza por ser sensible a los cambios en los ingresos, aunque cierta fracción de estos bienes ha ido ocupando un espacio cada vez mayor en la vida cotidiana, disminuyendo notoriamente su elasticidad de demanda con respecto a cambios en el precio y los ingresos.
- ❖ El desarrollo de marcas y la diversificación y diferenciación de los canales de distribución constituyen importantes instrumentos para competir, con lo cual las firmas destinan grandes recursos al desarrollo de productos, marcas, marketing y gestión de calidad. En varios casos, la tarea específica de la fabricación industrial es delegada a otras empresas (plantas elaboradoras).
- ❖ Otra característica propia de este rubro es la diversidad de vías de acceso al consumidor. En el caso de los productos de consumo masivo se destacan los supermercados, autoservicios, farmacias, e incluso almacenes y kioscos. Otras empresas realizan ventas directas a través de folletos y revendedoras (caso de Avon, Amodyl, Violeta Fabiani, etc.). Finalmente se destaca el segmento de venta a profesionales (peluquerías, centros de estética y belleza, etc.), que tiene su propia modalidad de comercialización (incluyendo la concesión y el canje de publicidad).
- ❖ La actividad sectorial registró en el acumulado del primer semestre de 2011 un crecimiento más bien modesto (1,5%), por debajo del promedio de la industria (8,8%).
- ❖ En el acumulado de los primeros tres meses de 2011 (último dato disponible) se observaron caídas en la producción de jabones de tocador (-17,7%), limpiadores (-14%), detergentes (-

9,4%) y jabones de lavar (-6,9%). No obstante esto, las ventas en supermercados de productos de limpieza y perfumería registraron a junio de 2011 un mejora acumulada del 28,6% respecto a igual periodo del año anterior.

- ❖ A pesar de la buena performance que mostraron las ventas de productos de limpieza y perfumería, las cantidades importadas registraron una leve baja en el primer semestre de 2011, tanto en limpiadores (-5,4%) como en productos de cosmética (-2,3%).
- ❖ Los volúmenes exportados también mostraron escaso dinamismo, con los productos de limpieza cayendo un 3,9% y los productos de tocador creciendo un 2,4%.

Novedades

- ❖ La firma de origen indio Godrej Consumer Products compró Issue Group, empresa argentina fabricante de tinturas. La operación, que incluye el traspaso del 100% del paquete accionario de la firma argentina, es un paso más en la estrategia de internacionalización de la compañía india, que apuesta a hacerse fuerte en los mercados emergentes, aprovechando el *know how* que tiene trabajando con los clientes de bajos ingresos. Los nuevos dueños comunicaron su decisión de mantener el *management* de la compañía argentina.
- ❖ En una operación de US\$ 449 millones, la firma francesa Total vendió la marca Virulana a la estadounidense Jarden. La venta implicó la salida de Total del negocio de limpieza en el país.

“Sustancias y productos químicos” en números:

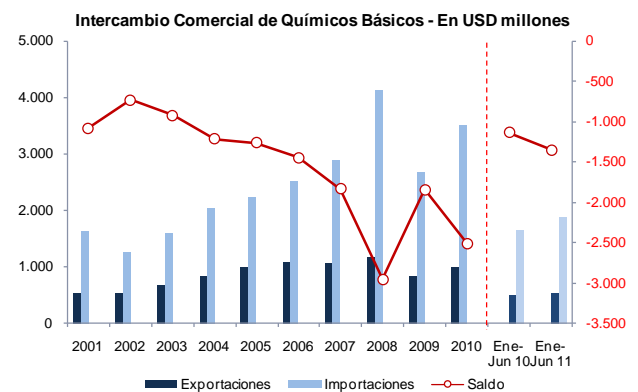
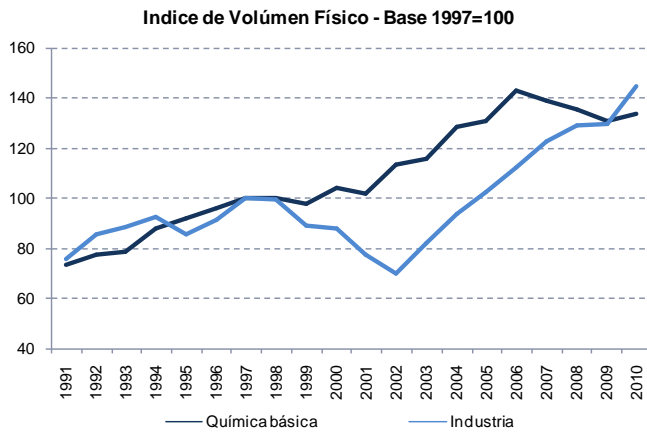
Indicador	Unidad de medida	Período	dato	Variación Interanual	Variación Acumulada
INDICADORES GENERALES					
Industria General (EMI- INDEC)	Base 2006=100	Jun-11	127,0	8,2%	8,8%
Sust. y Prod. Químicos (EMI)			119,2	3,8%	3,9%
Industria General (IPI-FIEL)	Base 1993=100	Jun-11	166,8	2,3%	4,4%
Químicos y Plásticos (IPI)		Jun-11	185,8	-5,3%	-2,6%
Uso Industrial (UCI-INDEC)	%	Jun-11	76,2	1,6%	2,5%
Uso de Sust. y Prod. Químicos			76,5	-1,0%	0,0%
Exportación de Sust. y Prod. Químicos	USD Millones	Ene - May 2011	2.301	//	26,8%
Importación de Sust. y Prod. Químicos			3.850	//	21,1%
Saldo comercial			-1.549	//	15,1%
Stock préstamos a la Industria	\$ Millones	I-11	39.159	56,0%	56,0%
Stock préstamos a Químicos	\$ Millones		6.458	44,9%	44,9%
Calidad de cartera Químicos	%		99%	-0,5 pp	//
Precios al Productor General	Base 1993=100	Jun-11	491,9	14,3%	15,3%
IPP de Sust. y Prod. Químicos			499,7	12,1%	11,3%
Precio del Petróleo(WTI)	USD / Barril	Jul-11	97,3	27,4%	25,7%
Costo real laboral ajustado por prod. - Industria		Base 1997=100	107,9	6,9%	6,9%
CRL ajustado Prod.- Industria Química			105,8	12,4%	12,4%
Demanda Laboral Insatisfecha*	%	I-11	20,0	s/v	

(*) Porcentaje de empresas del rubro que realizaron búsquedas laborales y no lograron cubrir sus necesidades.

“Química básica” en números:

Indicador	Unidad de medida	Período	dato	Variación Interanual	Variación Acumulada
QUÍMICA BÁSICA					
Industria General (EMI)	Base 2006=100		127,0	8,2%	8,8%
Elaboración de Químicos Básicos		Jun-11	//	-7,9%	-1,4%
Elaboración Gases Industriales			//	-2,8%	-0,7%
Producción Soda Caústica	Toneladas	May-11	16.222	23,4%	5,3%
Producción Ácido Sulfúrico	Toneladas	May-11	20.461	-7,0%	-14,0%
Producción Etileno	Toneladas	Abr-11	42.176	87,3%	3,9%
Producción Metanol	Toneladas	Abr-11	36.080	-6,2%	3,1%
Producción Amoníaco	Toneladas	Abr-11	59.031	-0,1%	-5,3%
Producción Oxígeno	Toneladas	Abr-11	15.147	-4,7%	3,1%
Producción Nitrógeno	Toneladas	Abr-11	17.462	4,9%	6,9%
COMERCIO de Productos Químicos Básicos					
Valor	USD Millones		535,0	//	6,5%
Volumen	Toneladas	Ene - Jun 2011	529.156	//	-10,9%
Precio	USD/ Tn		1.011	//	19,5%
Valor	USD Millones		1.882	//	15,0%
Volumen	Toneladas	Ene - Jun 2011	1.420.463	//	3,9%
Precio	USD/ Tn		1.325	//	10,7%
SALDO comercial	USD Millones	Ene - Jun 2011	-1.347	//	18,7%
Precios al Productor General	Base 1993=100	Jun-11	491,9	14,3%	15,3%
IPP de Químicos Básicos		Jun-11	757,3	13,0%	7,6%

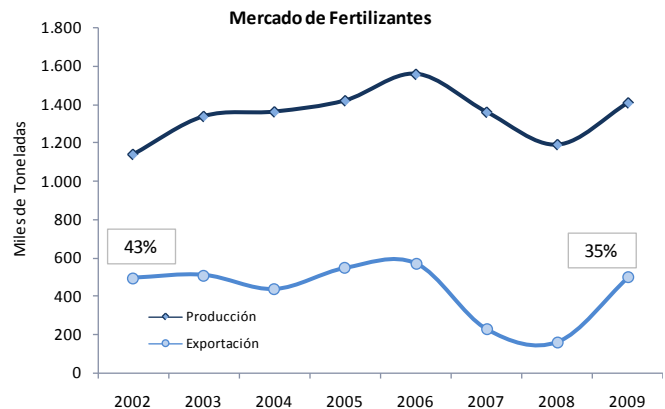
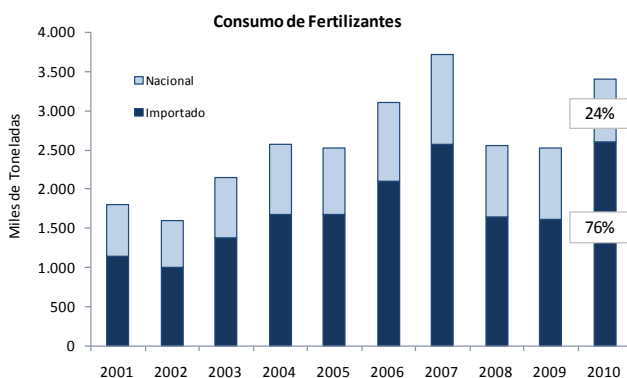
Anexo:



“Agroquímicos” en números:

Indicador	Unidad de medida	Período	dato	Variación Interanual	Variación Acumulada
AGROQUÍMICOS					
Industria General (EMI)	Base 2006=100	Jun-11	127,0	8,2%	8,8%
Elaboración de Agroquímicos			//	2,0%	-2,0%
Consumo de fertilizantes			3.400	34,0%	<i>Participación</i>
De origen nacional	En miles de toneladas	2010	800	-13,0%	23,5%
De origen importado			2.600	61,0%	76,5%
COMERCIO de Abonos (fertilizantes)					
Expo					
Valor	USD Millones		42,8	//	80,9%
Volumen	Toneladas	Ene - Jun 2011	106.109	//	35,7%
Precio	USD/ Tn		403,2	//	33,2%
Impo					
Valor	USD Millones		599,2	//	74,4%
Volumen	Toneladas	Ene - Jun 2011	1.127.261	//	31,0%
Precio	USD/ Tn		531,5	//	33,2%
SALDO comercial	USD Millones	Ene - Jun 2011	-556	//	73,9%
COMERCIO de Fitosanitarios					
Expo					
Valor	USD Millones		166,3	//	-0,6%
Volumen	Toneladas	Ene - Jun 2011	53.175	//	-16,1%
Precio	USD/ Tn		3.128	//	18,6%
Impo					
Valor	USD Millones		253,9	//	29,0%
Volumen	Toneladas	Ene - Jun 2011	28.403	//	34,9%
Precio	USD/ Tn		8.938	//	-4,4%
SALDO comercial	USD Millones	Ene - Jun 2011	-87,5	//	196,4%
Precios al Productor General	Base 1993=100	Jun-11	491,9	14,3%	15,3%
Precios al Productor de Fertilizantes	Base 1993=100	Jun-11	701,1	15,2%	11,0%
Precios al Productor de Insecticidas	Base 1993=100	Jun-11	317,0	6,3%	6,2%

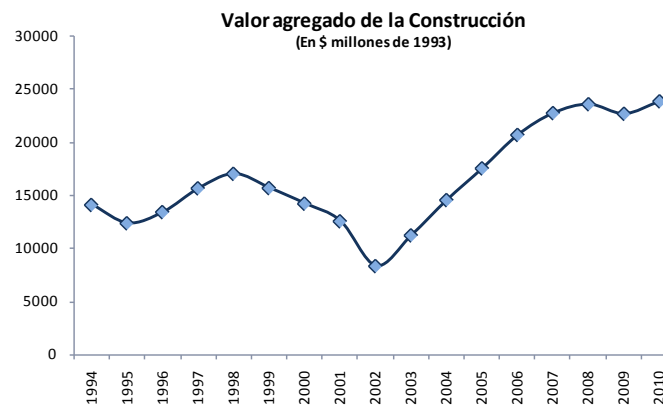
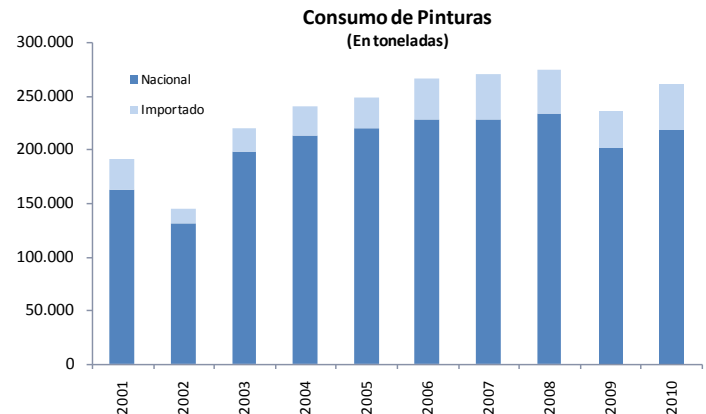
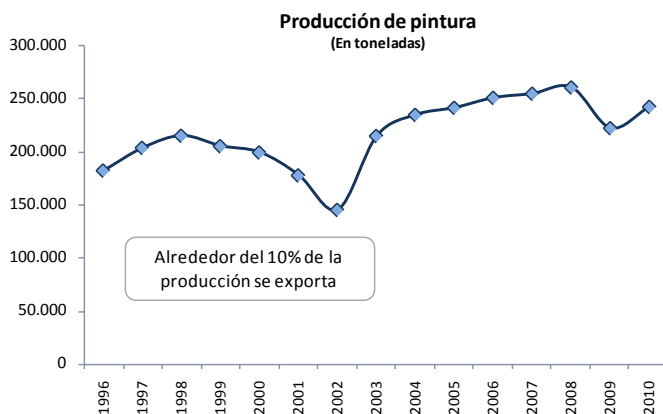
Anexo:



“Pinturas” en números:

Indicador	Unidad de medida	Período	dato	Variación Interanual	Variación Acumulada
PINTURAS Y BARNICES					
Pinturas para construcción y uso doméstico	Toneladas	Mar-11	13.566	-2,5%	9,2%
Actividad de la Construcción (ISAC)	Base 2004=100	Jun-11	174,8	8,7%	10,5%
Pinturas para otros usos	Toneladas	Mar-11	6.865	16,0%	13,6%
COMERCIO de Pinturas y Barnices					
Expo	Valor	USD Millones	25,4	//	9,8%
	Volumen	Toneladas	12.373	//	7,3%
	Precio	USD/ Tn	2.050	//	2,4%
Impo	Valor	USD Millones	82,5	//	25,2%
	Volumen	Toneladas	23.738	//	17,9%
	Precio	USD/ Tn	3.476	//	6,2%
SALDO comercial	USD Millones	Ene - Jun 2011	-57,1	//	33,5%
Precios al Productor General	Base 1993=100	Jun-11	491,9	14,3%	15,3%
Precios al Productor de Pinturas	Base 1993=100	Jun-11	620,5	17,4%	15,9%

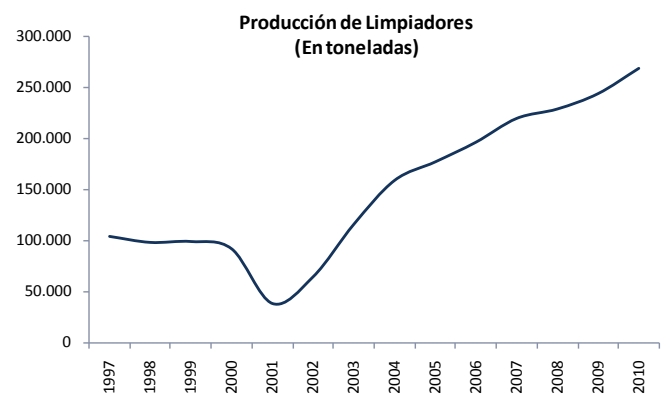
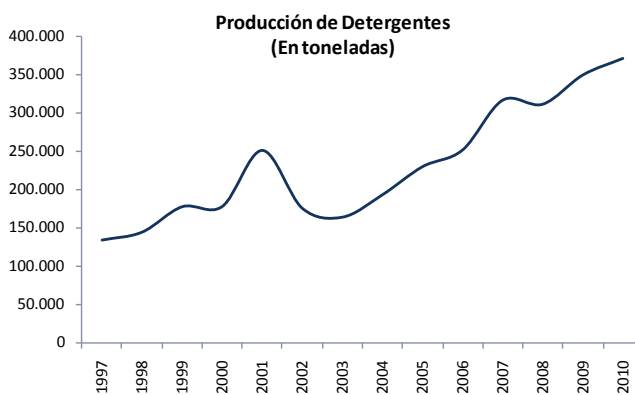
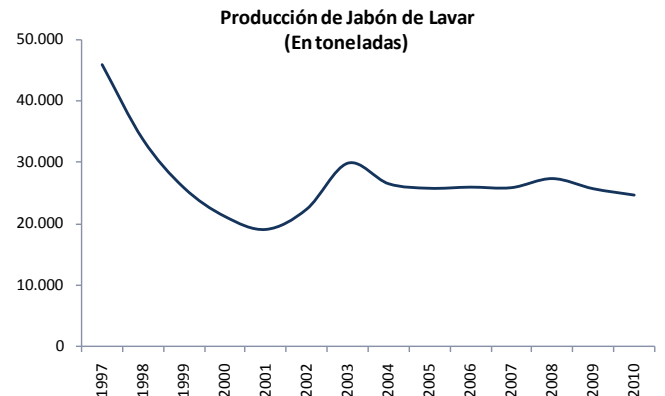
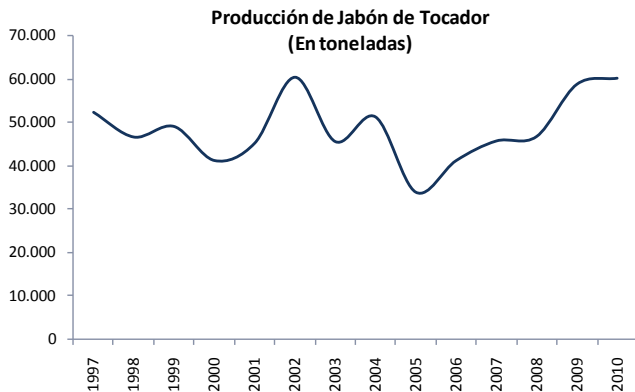
Anexo:



“Limpieza y tocador” en números:

Indicador	Unidad de medida	Periodo	dato	Variación Interanual	Variación Acumulada
PRODUCTOS DE LIMPIEZA, TOCADOR Y COSMÉTICA					
Industria General (EMI)	Base 2006=100	Jun-11	127,0	8,2%	8,8%
Actividad de Limpieza, Tocador			///	-5,0%	1,5%
Jabones de Tocador	Toneladas	Mar-11	4.148	-25,6%	-17,7%
Jabones de Lavar	Toneladas	Mar-11	2.089	-11,7%	-6,9%
Detergentes	Toneladas	Mar-11	29.690	-5,2%	-9,4%
Limpiadores	Toneladas	Mar-11	21.210	-19,3%	-14,0%
Otros (suavizantes, apresto y glicerina)	Toneladas	Mar-11	9.646	38,5%	29,5%
Ventas en supermercados de Productos de limpieza y perfumería	\$ Miles	Jun-11	901.695	30,9%	28,6%
COMERCIO de Productos de Limpieza					
Expo Valor	USD Millones		84,6	//	20,1%
Expo Volumen	Toneladas	Ene - Jun 2011	62.753	//	-3,9%
Expo Precio	USD/ Tn		1.348	//	25,0%
Impo Valor	USD Millones		129,5	//	9,9%
Impo Volumen	Toneladas	Ene - Jun 2011	49.845	//	-5,4%
Impo Precio	USD/ Tn		2.598	//	16,2%
SALDO comercial	USD Millones	Ene - Jun 2011	-44,9	//	-5,3%
COMERCIO de Productos de Tocador					
Expo Valor	USD Millones		264,4	//	22,9%
Expo Volumen	Toneladas	Ene - Jun 2011	57.165	//	2,4%
Expo Precio	USD/ Tn		4.625	//	20,1%
Impo Valor	USD Millones		222,8	//	16,7%
Impo Volumen	Toneladas	Ene - Jun 2011	38.731	//	-2,3%
Impo Precio	USD/ Tn		5.751	//	19,5%
SALDO comercial	USD Millones	Ene - Jun 2011	41,6	//	71,6%
Precios al Productor General	Base 1993=100	Jun-11	491,9	14,3%	15,3%
Precios al Productor de jabones, productos de limpieza y tocador	Base 1993=100	Jun-11	418,7	9,4%	10,0%

Anexo:



Fuentes de información: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC), Ministerio de Economía (MECON), Centro de Estudios para la Producción (CEP), Banco Central de la República Argentina (BCRA), Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MinAgri), Cámara Argentina de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes (CASAFE), Asociación Civil Fertilizar, Cámara de la Industria de Fertilizantes y Agroquímicos (CIAFA), Bolsa de Cereales de Buenos Aries, Cámara Argentina de la Industria de Cosmética y Perfumería (CAPA), y medios periodísticos gráficos.

4) Sector: TELECOMUNICACIONES

Analista a cargo: Lic. Matías Carugati (mcarugati@bancociudad.com.ar)

- ❖ Las telecomunicaciones constituyen una industria en redes a través de la cual se prestan numerosos servicios de variada naturaleza, entre los que se destaca la transmisión de voz viva, imágenes y datos. La importancia de estos servicios hace que varios de ellos posean un carácter de bien público, lo cual faculta al Estado para intervenir en su desarrollo (primeros tendidos de redes, inversiones) y regulación.
- ❖ Las privatizaciones llevadas a cabo durante los años 90', implicaron inicialmente pasar de un monopolio del Estado a uno privado. En las redes telefónicas, dos empresas (Telefónica y Telecom) pasaron a controlar el mapa argentino, con cooperativas locales operando en zonas del interior del país. Otros servicios de telecomunicaciones, como la televisión por cable y la transmisión de datos (principalmente Internet) mostraron un mayor grado de diversificación, sobre todo en el interior del país.
- ❖ El avance de la tecnología en telecomunicaciones hizo que con los años las empresas que se destacaron en determinado rubro, se expandieran a otros servicios, convirtiéndose en un mercado competitivo, donde la extensión de la red y la provisión global de servicios es determinante al momento de captar mercado. Así, las telefónicas tienen sus divisiones de telefonía celular, Internet y transmisión de datos.
- ❖ Las principales prestadoras de cable (Multicanal y Cablevisión, fusionadas en 2007), también avanzaron en la diversificación de sus servicios, desarrollando las áreas de prestaciones de Internet (en un principio mediante las marcas Flash y Fibertel, luego fusionadas en Fibertel). Además se encuentran asociadas (accionariamente) al grupo Clarín, que cuenta con medios gráficos, emisoras de radio (AM 790, FM 100) y señales de televisión, tanto abierta (Canal 13) como de cable (TN, TyC Sports).
- ❖ Más recientemente surgió el sistema de Triple Play, el cual permite que por una misma red se transmitan voz, imagen y datos. Sin embargo, por el marco legal son pocas las empresas que brindan este servicio, destacándose emprendimientos del interior del país (donde las principales empresas de telecomunicaciones tienen poca llegada) y Telecentro (con dominio en Capital Federal). Las principales empresas de cable del GBA y las telefónicas vienen desarrollando inversiones para lanzar estos servicios, aunque la actual ley de radiodifusión limita a las telefónicas, que en principio cuentan con una mayor ventaja para captar este mercado.
- ❖ La transmisión de datos (internet) cuenta con prestadores de las principales empresas de telecomunicaciones, sumándose varias empresas dedicadas específicamente a este servicio.
- ❖ En suma, las empresas del sector instaladas aprovecharon las inversiones previas en infraestructura para proveer servicios complementarios: las telefónicas aprovecharon el tendido de red para ampliar su negocio de telefonía (fija y móvil) a la transmisión de datos (Internet), mientras que las operadoras de cable también utilizaron para su propia ventaja el tendido de su red, ampliándose a la provisión de Internet. A ello se suman empresas especializadas en la provisión de Internet a grandes empresas, que utilizan fibra óptica, pero por los costos de provisión y expansión se encuentran limitadas a las grandes ciudades.
- ❖ Pero más allá del uso inicial de las propias redes, el avance de las principales empresas de telecomunicaciones en la prestación de servicios en forma global, llevó (y aún lleva) a altos niveles de inversión en el mercado. Según fuentes periodísticas, en 2011 se invertirán \$12.500 millones en el sector. De la mano de los proyectos para el desarrollo de la TV digital e Internet, el Estado asumirá un rol protagónico, previéndose inversiones por \$13.500 millones en 3 años (\$4.500 millones en 2011). El monto restante proviene de empresas privadas, con Telefónica (\$3.000 millones) y Telecom (\$2.500 millones) a la cabeza en el ranking de inversión. Por su parte, Claro comprometió inversiones por un total de \$1.685 millones, mientras que Cablevisión

planea invertir \$400 millones. El resto de las empresas privadas del sector aportaría \$150 millones.

- ❖ Las promesas de inversiones en un contexto de suba de costos se deben en parte a las buenas perspectivas empresariales, fundadas sobre resultados positivos. El Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC) estimó que las empresas de telecomunicaciones cotizantes en la Bolsa local obtuvieron resultados positivos por \$1.892 millones en el primer semestre del 2010, monto 42% superior al registrado un año atrás. Por otra parte, este grupo de empresas distribuyó dividendos en efectivo por \$1.112 millones en 2010, cuando por la situación económica y sectorial en 2009 resolvieron no repartir utilidades. En lo que va del año, llevan distribuidos \$915 millones, un 22% más que en igual período del año anterior.
- ❖ Mención aparte debe hacerse respecto a la injerencia gubernamental en las actividades del sector. En el marco de su pelea contra el Grupo Clarín, el Gobierno Nacional ha tomado medidas discrecionales que afectan al sector en su conjunto, por las interconexiones entre los distintos actores, aunque todas ellas probablemente terminen siendo resueltas por vía judicial (lo que dilataría su impacto efectivo).
- ❖ Por un lado, la aplicación de la Ley de Medios obligaría no sólo al Grupo Clarín a desprenderse de algunos de sus medios radiales o televisivos, al ser incompatible con la nueva reglamentación (aunque un fallo judicial ha suspendido la aplicación del artículo de desinversión de dicha ley al multimedios), sino que otras empresas del sector también se verán afectadas negativamente, al tener que desprenderse de parte de sus activos. En contraposición, nuevas firmas podrían surgir, con la consiguiente necesidad de realizar inversiones, ya sean físicas o de compra de empresas ya existentes.
- ❖ Por otro lado, la regulación de las tarifas de televisión por cable (a pesar de fallos judiciales en contra de la medida), el anuncio de revocación de la fusión de Cablevisión con Multicanal (luego parado por la Justicia) y la quita de la licencia de Fibertel (que así todo continúa operando), buscan reducir tanto los ingresos del Grupo Clarín, como su influencia en la opinión pública y en el ámbito político. Sin embargo, estas medidas discrecionales generan un clima de negocios negativo, justamente en un sector que requiere de reglas claras y estables para poder recuperar los altos costos de sus inversiones a largo plazo.

a) Telefonía fija y móvil

- ❖ La **telefonía fija** se encuentra dominada por dos grandes operadoras desde la privatización de los `90 (Telefónica y Telecom), que con la aprobación del Gobierno son empresas vinculadas accionariamente (Telefónica es controlante de Telecom). A ellas se suman, en zonas del interior donde no poseen penetración, cooperativas locales / regionales, y en la zona metropolitana, empresas de menor envergadura (como Telecentro y Telmex, ahora fusionada con Claro). El grado de concentración, por lo tanto, resulta muy alto, lo que mejora las perspectivas del subsector en términos económico – financieros.
- ❖ La dominancia del mercado por parte de las prestadoras ya instaladas se encuentra prácticamente asegurada por las altas barreras de entrada: potenciales ingresantes al mercado deben afrontar inversiones siderales, que van desde el equipamiento para la prestación del servicio y personal capacitado, hasta el tendido de red.
- ❖ La potencialidad de la telefonía fija pasa por la provisión de servicios más amplios, capturando *market share* de sus competidores y/o ampliando la cantidad de clientes que permitan sostener una pesada estructura de costos con tarifas reguladas. Las empresas han avanzado hacia la oferta de promociones competitivas que se complementan con servicios que ofrecen otras de sus divisiones (telefonía fija + internet, por ejemplo).
- ❖ La telefonía fija parece mostrar un menor dinamismo, donde el congelamiento de tarifas que predomina desde la devaluación complicó la situación de las empresas. Sin embargo, se avanzó

en la desregulación de las llamadas a larga distancia y se autorizó el cambio de las bandas horarias. A su vez, este es un servicio que pasa a complementar un paquete más grande y brinda a sus empresas una buena infraestructura y favorable llegada al mercado. Una de las estrategias de las telefónicas fue cargar a los abonos de otras prestaciones los aumentos que no se dieron en telefonía fija.

- ❖ En el corto plazo, la dinámica de ingresos resulta estable, quedando sujeta a los plazos que impone el marco regulatorio y al aumento en los clientes. Por su parte, los costos poseen una evolución creciente, sobre todo los salariales y los correspondientes a insumos para la ampliación de la cobertura de la red.
- ❖ No obstante, esta situación no parece afectar severamente los resultados de las operadoras. De acuerdo a un estudio especializado, la facturación de la telefonía fija ascendió a \$6.980 millones en 2009 y se estima que en 2010 totalizó \$7.500 millones aproximadamente (7,5% interanual, a/a). En lo que va del 2011, Telefónica de Argentina registró buenos ingresos, por un total de € 1.513 millones (+16% respecto a igual período de 2010). Por otra parte, esta compañía pagará dividendos por \$59 millones correspondientes al ejercicio 2010, mientras que Telecom distribuirá \$1.053 millones.
- ❖ La **telefonía móvil**, por su parte, sí mostró un importante dinamismo luego de la devaluación, llegando a superar ampliamente el servicio de telefonía fija. Mientras que actualmente existen 9,4 millones de líneas fijas en servicio, los celulares se acercan a los 58 millones (más de una línea de celular por habitante).
- ❖ La telefonía móvil también se encuentra dominada por pocas prestadoras, algunas de las cuales corresponden a divisiones de empresas originalmente dedicadas a la telefonía fija. Entre Claro (del mexicano Carlos Slim, líder del mercado con un *market-share* del 35%), Movistar (perteneciente a Telefónica, *market-share*: 32%), Personal (Telecom, *market-share*: 31%) y Nextel (*market-share*: 2%), poseen 49 millones de usuarios.
- ❖ Al igual que con la telefonía fija, las barreras a la entrada resultan muy elevadas, dado el costo de desarrollar desde cero toda la infraestructura necesaria para la provisión del servicio.
- ❖ A pesar de que hay pocas operadoras, la telefonía móvil se destaca por ser muy competitiva y tener potencialidad para avanzar en la provisión de servicios más amplios (tecnología 3G y 4G, entre otras). En esta línea, Nextel invirtió \$262 millones en 2010 para ampliar la inserción de la empresa en nuevas plazas y extender la red de cobertura, mientras que en 2011 planean crecer en el sector mediante su participación en una licitación gubernamental por espectro radioeléctrico.
- ❖ Los ingresos de las empresas de telefonía móvil han tenido una muy buena performance reciente, con una facturación total cercana a los \$17.400 millones en 2009. En 2010, se estima que los ingresos rondaron los \$24.000 millones (38% a/a), mientras que las perspectivas para 2011 son auspiciosas, de la mano de aumentos tarifarios implementados desde comienzos de año y el impulso brindado por los *smartphones* (se estima que las ventas de estos equipos alcance las 2,5 millones de unidades en 2011, 30% más que el año pasado, y que aumente otro 35% en 2012).
- ❖ Los costos, por su parte, se mantienen en ascenso, aunque han sido trasladados parcialmente a precios. De acuerdo a información de las propias empresas, por cambios en la estructura de costos, han decidido incrementar las tarifas. Entre enero y marzo de 2011, Claro aumentó sus tarifas entre 3 y 17 centavos. Por su parte, Personal acumula incrementos de entre 10% y 19%, mientras que Movistar presenta subas que van desde el 5% al 15%. Además, esta última compañía prevé una nueva suba en septiembre.
- ❖ Por otra parte, las empresas del sector van a tener que afrontar mayores costos, ya que a partir de junio de 2012 (6 meses después de lo previsto originalmente) entrará en vigencia el régimen de portabilidad numérica, por el cual el cliente mantendrá el número de teléfono al cambiar de prestador. De acuerdo a la Comisión Nacional de Comunicaciones (CNC), el costo total del

equipamiento necesario y del funcionamiento del sistema sería cercano a los USD 40 millones, que deberían ser absorbidos por las empresas telefónicas sin traslado a clientes vía precios.

b) Transmisión de datos

- ❖ El subsector abarca a las empresas proveedoras de internet. A pesar de una diversidad de Pymes a lo largo de todo el país (alrededor de 700), las principales prestadoras son empresas controladas por las telefónicas y las proveedoras de televisión por cable, que aprovechan las economías de escala derivadas de sus extendidas redes de cobertura.
- ❖ Arnet (controlada por Telecom) y Speedy (controlada por Telefónica) utilizan el tendido de red telefónica para proveer Internet por tecnología ADSL, mientras que Fibertel (de Cablevisión – Multicanal, controlada por el Grupo Clarín), utiliza conexiones de televisión por cable para proveer Internet por banda ancha. Por otra parte, hay prestadoras que utilizan fibra óptica, pero poseen poca participación de mercado. En zonas donde las principales compañías no poseen penetración, cooperativas regionales se hacen cargo de la provisión del servicio.
- ❖ La potencialidad y el dinamismo del subsector es alto, al poder mejorar la provisión del servicio ya sea mediante paquetes combinados con otros servicios prestados (Internet + telefonía fija, móvil, o televisión por cable) o con incorporación de tecnología para mejorar la relación calidad/precio.
- ❖ Por otra parte, la incorporación de clientes (residenciales) no ha cesado en los últimos años. Tras una desaceleración durante 2009 (debido a la recesión), en 2010 la cantidad de usuarios superó los 4.7 millones (60% más que los que había en 2007), creciendo a un ritmo del 18% anual. Esta tendencia continúa actualmente, ya que en el primer trimestre de 2011 (último dato disponible) la cantidad de usuarios ascendió a 4.9 millones, 14% más que un año atrás.
- ❖ Se considera que las barreras a la entrada son altas, por lo menos en aquellas zonas que cuentan con la presencia de alguna de las grandes compañías (prácticamente en todas las grandes zonas urbanas del país). La inversión necesaria para penetrar en estos mercados resulta considerable, desalentando a cualquier potencial competidor. En zonas marginales, donde las prestadoras principales no tienen alcance, la escasa cantidad de clientes desalienta grandes inversiones, razón por la cual resulta lógica la prestación por parte de cooperativas locales.
- ❖ El principal problema estructural que enfrenta el subsector es el marco regulatorio. Como se mencionara anteriormente, la discrecionalidad observada en las autoridades implica un marco regulatorio adverso, susceptible de modificaciones bruscas y arbitrarias. Si bien algunas firmas podrían verse beneficiadas por la quita de la licencia para operar de Fibertel promovida por el Gobierno Nacional, se condiciona la prestación del servicio y la inversión por parte de las operadoras a que mantengan una buena relación con el poder político.
- ❖ En el corto plazo, al margen de la situación particular de Fibertel, la tendencia del subsector resulta aceptable. La facturación de las empresas evoluciona de forma positiva, no tanto por recomposición tarifaria (aunque el precio de las conexiones viene en ascenso desde el 2010), sino por el sostenido aumento en el número de clientes. En esta línea, todas las proveedoras de acceso a Internet lanzaron promociones para capturar nuevos clientes y/o aquellos pertenecientes a otras compañías. Por otra parte, los costos de provisión del servicio se mueven en línea con la economía en general. La situación financiera de las principales empresas del subsector se muestra aceptable.
- ❖ Para 2011, consultoras especializadas afirman que la evolución del sector dependerá fundamentalmente de la continuidad o no de las promociones de precios, ya que el crecimiento en la cantidad de clientes estaría alcanzando un límite.

- ❖ Esta visión positiva es compartida por las empresas. Desde Telefónica estiman que la banda ancha y el tráfico de datos en aparatos móviles serán factores fundamentales para el crecimiento del sector, estimando un crecimiento de 30% en cuatro años.

c) Televisión abierta y por cable

- ❖ La situación de la televisión abierta se caracteriza por la existencia de pocas señales, con un claro predominio de Canal 11 y Canal 13 en el ámbito del GBA; mientras que la señal estatal Canal 7 tiene llegada a gran parte del territorio argentino. No obstante, la concentración de la televisión abierta se va reduciendo a medida que el Gobierno avanza en su proyecto de medios: en abril de 2011 se decidió otorgar licencias de televisión a 30 universidades públicas y se prevé licitar 220 nuevas señales en distintas ciudades del país.
- ❖ Aunque la concentración de la televisión por cable es menor, los principales canales pertenecen a grandes empresas de telecomunicaciones, asociadas al grupo Clarín (Canal 13) y a Telefónica (Canal 11).
- ❖ El principal ingreso de la televisión es la pauta publicitaria, que en términos nominales presentó una desaceleración en su crecimiento durante 2009 (+16% para la televisión abierta - 8 puntos porcentuales menos que en 2008 -, +33% para la televisión por cable - 3 p.p. menos -) debido al impacto de la crisis internacional y los efectos de la recesión local. No obstante, la reversión del contexto económico en 2010 impactó positivamente sobre la pauta publicitaria, que presentó un incremento de 39% a/a (42% a/a en la televisión abierta y del 27% a/a en la televisión por cable).
- ❖ No obstante, el continuo aumento de costos (salarios, mantenimiento de infraestructura, energéticos, etc.) pone en duda que los mayores ingresos por publicidad hayan llegado a traducirse en mayores rentabilidades.
- ❖ Otra forma de financiarse de los canales de TV es vía la producción de contenidos. Este rubro posee más de 400 empresas (80% son PyMES), que emplean a más de 60.000 personas, pero las que sobresalen por tamaño y facturación son Telefé Contenidos, Artear, Ideas del Sur, Pol-k, Endemol, Cuatro Cabezas y Cris Morena Group.
- ❖ La actividad se caracteriza por el desarrollo de tiras o “enlatados” para el mercado local que, de obtenerse un éxito, se exportan; o directamente se producen para exportación. Los ingresos por ventas al exterior de publicidades y otros contenidos audiovisuales se estiman en el orden de los USD 3.500 millones anuales. Por ello, la sensibilidad al ciclo económico (tanto local como internacional) resulta importante al afectar las fuentes de ingresos, aunque actualmente la actividad se mantiene en ascenso.
- ❖ Según la BBC, Argentina es el cuarto país del mundo en el rubro de creación y exportación de contenidos, sólo superado por Inglaterra, Estados Unidos y Holanda. Los principales destinos de exportación son países de Europa y América Latina. En 2010, se vendieron al exterior 40.000 horas de programación televisiva, esperándose que las ventas de este año sean aún mayores.
- ❖ Para promover la creación de empresas productoras de contenidos y evitar la emigración hacia zonas menos costosas (GBA, Uruguay), el Gobierno de la Ciudad presentó en julio de 2010 (y volvió a tratar en julio de este año) un proyecto de ley para diferir el pago de impuestos a aquellas empresas del rubro que se instalen dentro del “Polo Audiovisual” (situado entre los barrios de Colegiales, Palermo, Villa Ortúzar, Chacarita y Paternal), además de facilitar créditos para mudarse o adquirir capital de trabajo por medio del Banco Ciudad. Los beneficios impositivos también alcanzan a instituciones educativas vinculadas con la industria audiovisual.
- ❖ La situación coyuntural que atraviesa el subsector Televisión es positiva por dos cuestiones: (1) la fase expansiva del ciclo local trae aparejada el crecimiento de la pauta publicitaria y permite generar contenidos innovadores con potencial exportador (sobre todo contenidos para Internet y TV digital); (2) aunque más moderado que en 2010, el crecimiento económico global aún

continúa, lo que permite sostener la demanda por productos reconocidos y alienta la inversión, vía asociación de grandes grupos internacionales de medios con firmas locales. La contracara de las buenas perspectivas de ingresos es el ascenso continuo de los costos salariales, energéticos y de materiales que enfrentan las firmas.

- ❖ En cuanto a las perspectivas de mediano y largo plazo, el subsector Televisión posee potencialidad, buen dinamismo y alta salida exportadora, aunque la sensibilidad al ciclo resulta una cuestión negativa.

“Telecomunicaciones” en números:

Indicador	Unidad de medida	Período	dato	Variación Interanual	Variación Acumulada
TELECOMUNICACIONES					
Producto Bruto Interno (PBI)	\$ 1993 Millones	I-11	419.023	9,9%	//
Transporte, almac. y comunicaciones	\$ 1993 Millones	I-11	49.245	10,4%	//
Telecomunicaciones	\$ 1993 Millones	I-11	29.547	14,2%	//
Participación	%	I-11	60,0%	//	//
Participación PBI	%	I-11	7,1%	//	//
TELEFONÍA					
Índice general de servicios públicos	Base 1997=100	Jul-11	210	10,7%	11,2%
Índice de Telefonía	Base 1997=100	Jul-11	468	21,0%	20,1%
Líneas en servicio	Miles	Jul-11	9.433	1,6%	//
Llamadas urbanas	Millones	Jul-11	1.431	11,8%	8,3%
Llamadas interurbanas	Millones	Jul-11	456	11,7%	11,3%
Llamadas internacionales	Minutos	Jul-11	100.873	16,9%	16,9%
Celulares en servicio	Miles	Jul-11	57.850	5,9%	//
Llamadas por celular	Millones	Jul-11	6.364	25,5%	24,7%
Mensajes por celular	Miles	Dic-10	7.448	21,2%	20,1%
TRASMISIÓN DE DATOS Y SERVICIOS DE RED					
Accesos a internet - Residenciales	Miles	Mar-11	4.873	14,4%	//
Cuentas abono Banda Ancha	Miles	Mar-11	4.685	20,2%	//
Cuentas abono Dial Up	Miles	Mar-11	103	-34,9%	//
Accesos a internet - Organizaciones	Miles	Mar-11	788	13,2%	//
Cuentas abono Banda Ancha	Miles	Mar-11	741	14,5%	//
Cuentas abono Dial Up	Miles	Mar-11	15	-32,5%	//
Inversión publicitaria por Internet	\$ Millones	2010	528	49,5%	//
TELEVISIÓN					
Rating TV abierta (*)	Puntos	Ago-11	34,1	-3,7%	-2,1%
Publicidad en TV abierta	\$ Millones	IV-10	1.419	27,3%	41,5%
Publicidad en TV por Cable	\$ Millones	IV-10	270	18,5%	26,7%
Total abonados a TV por Cable (**)	Conexiones	IV-10	4.740.033	9,6%	//
Facturación empresas TV Cable (**)	\$ Millones	IV-10	1.963	35,1%	23,7%
Abonos, instalaciones y adicionales	\$ Millones	IV-10	1.584	30,5%	20,4%
Publicidad	\$ Millones	IV-10	20	26,4%	23,8%
Personal ocupado en TV Cable (**)	Empleados	IV-10	11.382	8,5%	//
PRESTAMOS					
Stock préstamos al SPNF	\$ Millones	II-11	227.985	45,6%	43,5%
Stock préstamos Correo y Telecomunicaciones	\$ Millones	II-11	820	15,5%	37,5%
Calidad de cartera Correo y Teleco.	%	II-11	97,4%	-1,5 p.p.	//

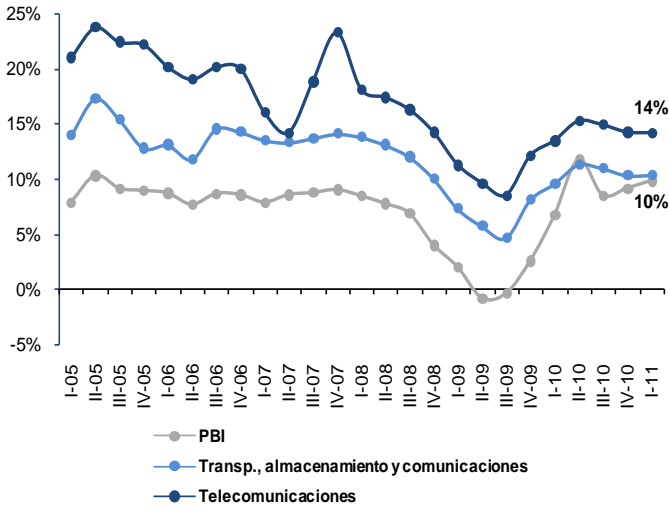
Nota

(*) Rating medido en el Gran Buenos Aires en la franja horaria de 12 a 24.

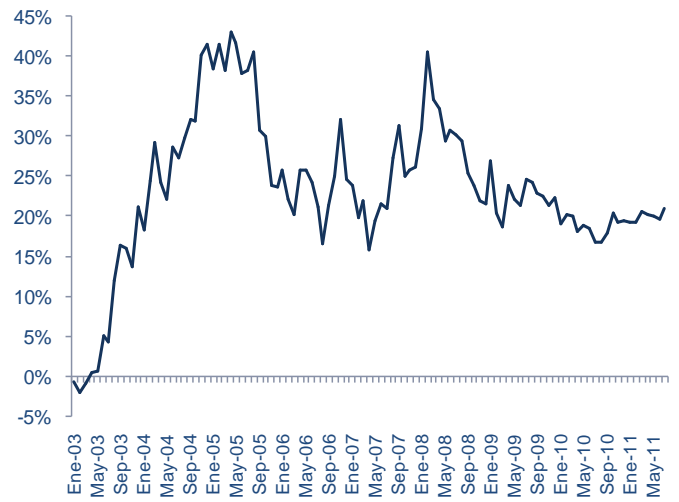
(**) Encuesta trimestral a ocho empresas que tienen su administración central en el Gran Buenos Aires.

Anexo:

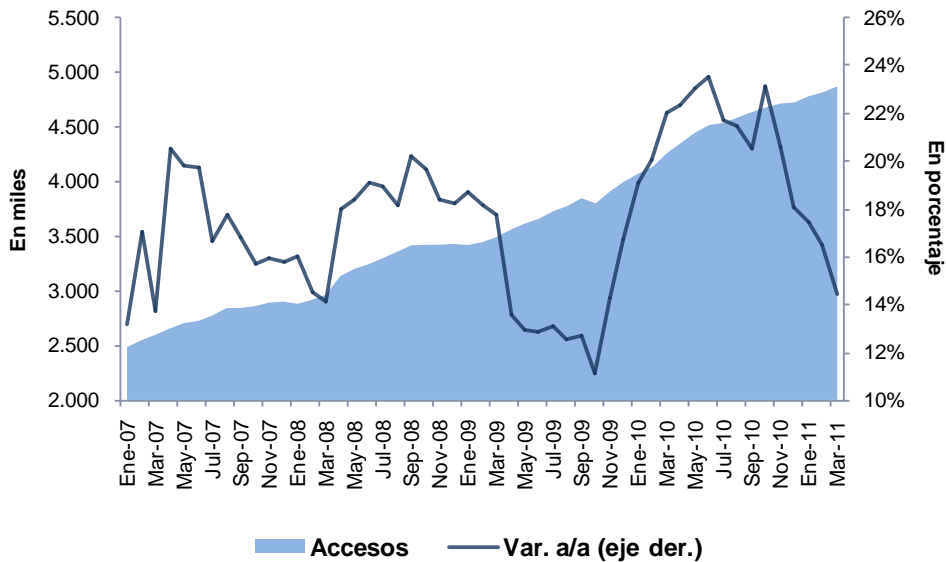
Crecimiento PBI vs. Telecomunicaciones
Variación anual en porcentaje



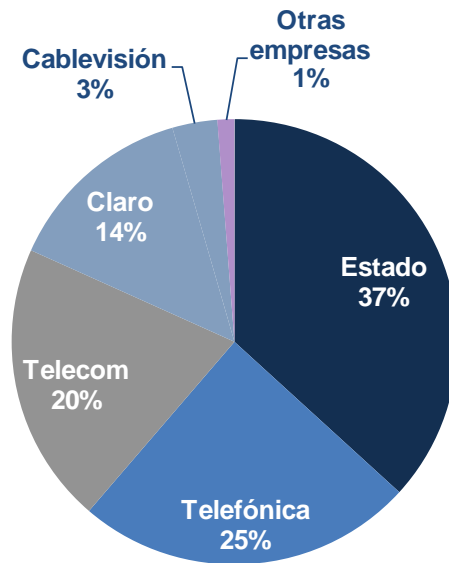
ISSP: Telefonía
Variación anual en porcentaje



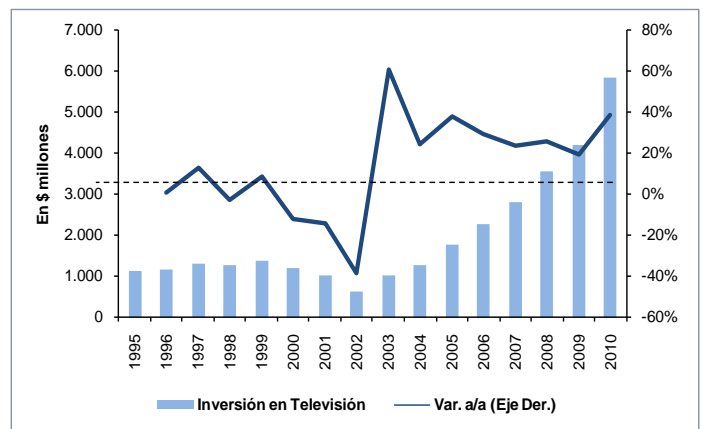
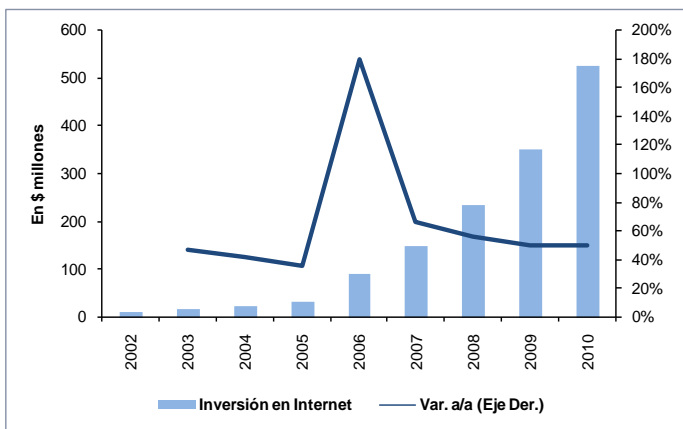
Accesos de usuarios residenciales a Internet
Accesos en miles y variación anual en porcentaje



Inversión Sectorial esperada en 2011 \$ 12.235 millones



Inversión Publicitaria En millones de pesos y variación anual en porcentaje



Fuentes de Información: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC), IBOPE, Asociación Argentina de Agencias de Publicidad (AAP), Cámara Argentina de Centrales de Medios (CACEM), Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC), Mecon, BCRA, información en medios gráficos.

5) Sector: CALZADO

Analista a cargo: Lic. Esteban Albisu (éalbisu@bancociudad.com.ar)

Breve aclaración sobre el sector de “calzados”:

- ❖ Calzado Deportivo: son realizados principalmente con cuero, obtenido de las curtiembres, siendo la buena provisión de este insumo una ventaja para la producción en nuestro país. Se trata de un subsector compuesto por empresas grandes y que son predominantemente de capitales brasileros. Estás producen calzados de marcas internacionales bajo licencias.

EMPRESA	ORIGEN	MARCA
Camargo Correa (Alpargatas)	Brasil	TOPPER - ADIDAS - NIKE
Vulcabrás (Indular)	Brasil	REEBOK - SIGNIA
Paquetá	Brasil	ADIDAS - DIADORA
Dilly	Brasil	NIKE - FILA - UMBRO
Cooper Shoers	Brasil	CONVERSE - ALL STAR
Puma Ag-Unisol	Alemania	PUMA
MV Shoes	Argentina	NIKE - FILA - ETONIC - KAPPA - MERRELL
Distrinando	Argentina	LE COQ SPORTIF
Grimoldi (*)	Argentina	MERRELL

(*) También fabrican calzados no deportivos como: Kickers, Hush Puppies, Timberland, Cat, Franco Sarto y Lady Bug (con licencias extranjeras)

- ❖ Calzado de Vestir de Alta Gama: también son realizados principalmente con cuero, obteniendo la misma ventaja sobre su provisión que los calzados deportivos, logrando así calzados de alta calidad y con el valor agregado del diseño con que nuestro país se destaca. Desde la devaluación estos calzados han comenzado a incursionar en el exterior y no se encuentran amenazados por los calzados importados desde China o Brasil.
- ❖ Calzado de Baja y Media Gama: son los realizados principalmente con caucho, plástico o telas, y además se destacan por el escaso diseño incorporado. Estos calzados son los que en mayor medida se encuentran con la amenaza de las importaciones desde los países asiáticos o Brasil.
- ❖ China produce 8 de cada 10 pares de calzados vendidos en el mundo.

Evaluación Sectorial

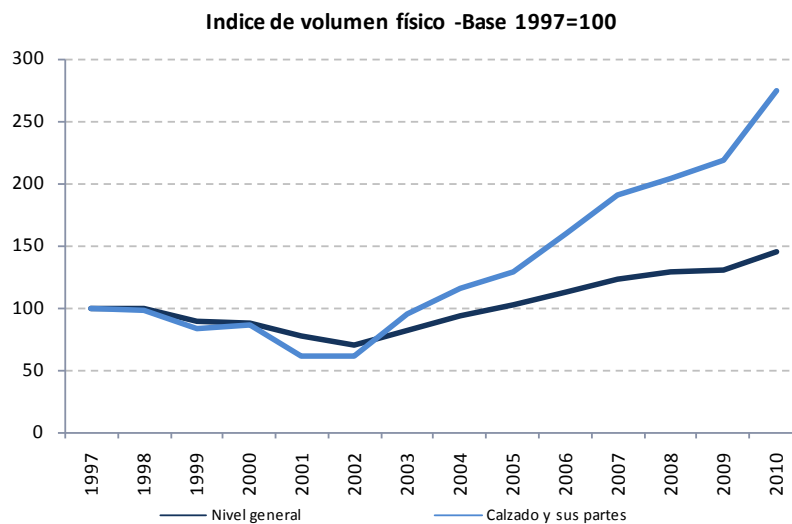
- ❖ El sector de calzado se caracteriza por tener una producción destinada fundamentalmente al mercado interno; las exportaciones no alcanzan volúmenes significativos, representando apenas el 1,2% del valor bruto de producción. Las importaciones, por el contrario, tienen un peso más relevante en el mercado interno alcanzando niveles de entre el 12 y el 14 por ciento del consumo aparente en los últimos años. El consumo de calzado es marcadamente dependiente del ciclo económico, con ventas que tienden a caer sensiblemente en periodos de contracción económica como el que se registró entre mediados de 2008 y fines 2009.
- ❖ En los años posteriores a la devaluación, de la mano de un tipo de cambio favorable y un fuerte crecimiento de la economía, se produce un marcado crecimiento en los niveles de producción e inversiones en el sector. Este escenario continúa hasta mediados de 2008 cuando producto de la crisis originada en los EEUU da comienzo un periodo de contracción de la economía global.

- ❖ En el marco de esta crisis, numerosas fábricas del sector se vieron forzadas a reducir turnos y comenzaron, simultáneamente, a extenderse los plazos en la cadena de pagos. La producción de 2008 ascendió a 95 millones de pares, solo un 5% superior a lo registrado en 2007. Al mismo tiempo comenzó a crecer la preocupación por las importaciones provenientes de oriente que llegaron a crecer un 40% durante 2008.
- ❖ Ante este panorama el gobierno buscó frenar las importaciones mediante dos cursos de acción: se decidió por un lado la aplicación de licencias no automáticas de importación, y se buscó, simultáneamente, un acuerdo con Brasil, principal origen de las importaciones junto con China, para restringir el número de pares que pueden ingresar de ese país. A este respecto, se logró alcanzar un acuerdo trianual en el que se fijó un límite de 15 millones de pares anuales para las importaciones provenientes de ese país (en 2008 se habían importado 18,5 millones de pares).
- ❖ En paralelo a la aplicación de estas medidas, se dio comienzo a una investigación por Dumping en importaciones provenientes de China. La diferencia entre el precio de importación y el precio de producción local trepaba, a comienzos de 2009, hasta el 214%. Esta diferencia se explica por una práctica habitual entre los fabricantes chinos que consiste en volcar a mercados marginales sus excedentes de producción, más por el interés de deshacerse de stocks que por la ganancia que pueda reportarles la operación. Inicialmente el gobierno resolvió, como medida cautelar mientras se da curso a la investigación, aplicar derechos antidumping para el calzado no deportivo proveniente de China. Una vez finalizada la investigación, ya a comienzos de 2010, se decide la aplicación de medidas antidumping a la totalidad del calzado proveniente de ese país, incluyendo el calzado deportivo. Se establece así en USD 13,38 el precio mínimo con el que el calzado debe ingresar al país, anteriormente ese piso se encontraba en los 2 dólares.
- ❖ Esta serie de medidas tomadas en conjunto resultaron efectivas para reducir las importaciones durante 2009, y generaron incentivos para sustituir esas importaciones por producción local. Se produce entonces a partir de 2009 una corriente importante de inversiones en el sector que buscan sustituir importaciones ampliando la capacidad de producción en el país. Cabe destacar que en buena medida se trata de inversiones de empresas brasileñas, ya instaladas en el país, que buscan reemplazar las importaciones provenientes de ese país. Las importaciones pasan de representar el 18% del consumo aparente en 2008 a representar poco menos del 13% en 2010.
- ❖ Como consecuencia de esto, a pesar del freno en el consumo, la producción durante 2009 crece un 3%. En 2010, de la mano del repunte en la economía, la producción crece un 21%, llegando a producirse un record de 105 millones de pares. Adicionalmente, las cámaras del sector estiman que, en base a las inversiones realizadas y el mantenimiento del coto a las importaciones, durante 2011 se llegará a producir un nivel record de 115 millones de pares.
- ❖ Hasta mediados de 2011, en el rubro de Indumentaria y Calzado se verifica un alza en las ventas en Shoppings y Centros de Compras del orden del 36%; resulta evidente entonces que las ventas en el sector continúan con una muy buena performance.
- ❖ Dentro de este contexto relativamente positivo para el sector, las empresas productoras de calzados de baja / media gama mantienen aún problemas estructurales de baja escala, falta de tecnificación de la producción y maquinaria insuficiente para el diseño y producción de algunos productos. Adicionalmente, estas empresas ven restringidas sus posibilidades de trasladar incrementos de costos a precios ya que generalmente se dirigen a segmentos de ingresos medio/bajos.
- ❖ Los calzados de alta gama, por el contrario, compiten fundamentalmente en base a diseño y calidad del producto y materiales, de manera que se ven menos afectados por la competencia de importaciones a bajo precio.
- ❖ Entre los calzados deportivos un tema todavía pendiente de resolver es la falsificación de los productos de las marcas más destacadas, principalmente Adidas y Nike.
- ❖ En conclusión, gracias a medidas implementadas y promovidas por el gobierno, durante lo peor de la crisis las importaciones se mantuvieron acotadas y la producción se mantuvo relativamente

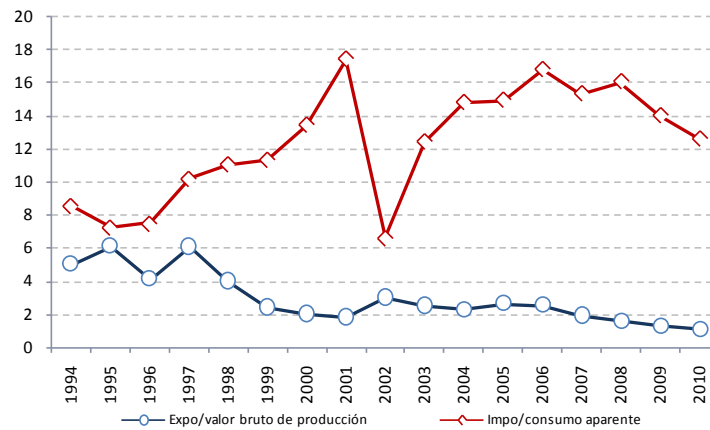
estable. Con el repunte de la economía a partir de 2010, y como resultado de importantes inversiones que permitieron incrementar la capacidad instalada en el país la producción creció fuertemente. El crecimiento de la producción local a costa de las importaciones pone de manifiesto la efectividad de las medidas de protección implementadas por el gobierno. No obstante esto, el bajo nivel que alcanzan las exportaciones plantea interrogantes respecto a la competitividad del sector a nivel internacional, y su sensibilidad a las políticas implementadas por las autoridades para resguardar al sector. Adicionalmente, la constante apreciación del tipo de cambio real implica costos crecientes en dólares, que erosionan la competitividad del sector frente a la producción asiática, que opera a escalas mucho mayores y cuenta con una amplia oferta de mano de obra a bajo costo en un sector particularmente trabajo-intensivo.

“Calzado” en números:

Indicador	Unidad de medida	Período	dato	Variación Interanual	Variación Acumulada
ACTIVIDAD					
Volumen Físico Industria	Base 1997=100	2010	145,3	11,9%	
Volumen Físico Industria del Calzado			200,2	21,0%	
VENTAS					
Ventas Totales en Centros de Compra GBA	millones de \$	Jun-11	1.371,0	35,2%	31,7%
Ventas en Centros de Compra de Indumentaria, Calzado y Marroquinería			638,8	39,2%	35,8%
COMERCIO EXTERIOR					
EXPORTACIONES - Ene-Jun 2011	USD Miles		13.992,8		-3,2%
IMPORTACIONES - Ene-Jun 2011			239.193,8		55,0%
PRECIOS					
Precios al Productor (Nivel General)	Base Abril 2008=100	Jun-11	491,9	14,3%	15,3%
Precios al Productor Calzados			211,9	11,2%	10,7%
Precios Minoristas (Nivel General IPC-INDEC)			129,7	9,7%	9,9%
Precios Minoristas Calzados			158,3	19,9%	16,7%
ACCESO AL CRÉDITO					
Stock de créditos al Sector Privado no Financiero	Miles de \$	II-2011	227.985.168,2	45,6%	43,5%
Stock de créditos a la Industria Manufacturera			45.322.588,7	63,7%	60,0%
Stock de créditos a empresas de cuero y calzados			538.629,3	17,6%	39,5%
Cartera normal de estos créditos			522.736,1	21,3%	45,9%
Participación Cartera Normal	%		1,0	2,95 p.p	

Anexo:


Participación del comercio exterior-En %



Fuentes de Información: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INDEC), Centro de Estudio para la Producción (CEP), Banco Central de la República Argentina (BCRA), Cámara Argentina del Calzado, y medios gráficos.

6) Sector: CERVEZAS

Analista a cargo: Lic. Nadina Bassini (nbassini@bancociudad.com.ar)

a) **Grandes Cerveceras**

- ❖ La producción de cerveza ha registrado un muy buen dinamismo desde la década del 90', donde el consumo per cápita logró altos incrementos (siendo la contracara de la caída del consumo per cápita de vino).
- ❖ El mercado interno de cervezas está concentrado en tres empresas de carácter internacional, cuya lógica de expansión se profundiza año a año.
- ❖ La primer empresa en el país es Cervecería y Maltería Quilmes, controlada por AB InBev. Logró su liderazgo mundial cuando la belga Interbrew se fusionó con la brasilera AmBev, creando InBev. Consolidó su posición en 2008 al comprar Anheuser Busch, la gigante estadounidense fabricante de Budweiser. Quilmes se distingue de otras empresas locales por poseer su propia planta de malta. En los últimos años su participación se mantuvo en torno al 74% del mercado.
- ❖ La segunda oferente local es Compañía Industrial Cervecera (CICSA), filial de la chilena Compañía Cervecera Unidas (CCU). En abril de 2008 se aprobó la adquisición de Inversora Cervecera SA (ICSA) por parte de CICSA. ICSA había sido creada por los empresarios Ernesto Gutierrez y Eduardo Eurnekian, con la compra de la planta industrial de Luján y las marcas Palermo, Bieckert e Imperial, que Quilmes tuvo que ceder en su proceso de fusión con InBev. A su vez, CCU se encuentra asociada a la tercer cervecera internacional Heineken NV, produciendo su marca en el país. También explota Budweiser, cuya licencia había renovado con Anheuser Busch previo a su compra por parte de InBev. Heineken potenció su presencia en Latinoamérica a través de la adquisición del negocio de cerveza de la mexicana FEMSA. Su participación de mercado se fue consolidando, hasta superar el 22%.
- ❖ Por último se ubica Casa Isenbec, filial de la tradicional empresa alemana. Luego de aplicar una estrategia ofensiva para con la primer marca comercializada en el país (Quilmes Cristal), sin lograr los objetivos buscados, optó por otra estrategia guiada a fortalecer su distribución, para lo cual se asoció con Coca cola Argentina. Su participación del mercado estuvo cercana al 7%, pero luego fue perdiendo imagen hasta llegar al 3%.
- ❖ Al no tratarse de un bien alimenticio básico, es esperable que su elasticidad ingreso-consumo sea mayor, sin embargo ante situaciones de recesión mostraron ser menos sensibles a cambios del ciclo. Parte de este comportamiento responde a la diversificación de marcas, segmentos y presentaciones que tuvo el producto en los últimos años, como a su avance de sustituto del vino.
- ❖ La exportación de cerveza tiene una participación muy baja respecto a la producción total (de entre 1% y 2%). Sin embargo, varias empresas pequeñas dedicadas a productos *premium* y algunas grandes, buscan tener llegada a otros mercados como los europeos, ante el potencial que puede brindar estos países de amplia cultura cervecera.
- ❖ El marco normativo es acorde al producto (bebida alcohólica), regulando la comercialización (horarios de venta, inscripción de locales, y otros según cada jurisdicción) como la promoción y difusión (pautas publicitarias). Éstas son propias del mercado y las grandes empresas manifiestan un serio compromiso con el contra el consumo en exceso de alcohol.
- ❖ Los volúmenes de cerveza vendidos al mercado interno mantuvieron un aceptable desempeño durante los años 2009 y 2010, con subas 3% y 5% respectivamente. Datos para los primeros meses de 2011, muestran un mayor dinamismo con suba en los despachos del 8%.
- ❖ En el caso de los costos, se registran importantes subas en sintonía con los aumentos que se dan en la economía en general (salariales, de logística, energéticos). La diversificación de segmentos y presentaciones que continúan realizando las cerveceras les permite trasladar en distinta medida las subas.

- ❖ Las exportaciones también mostraron un importante dinamismo en el último tiempo. Pese a tener un bajo peso respecto al mercado interno, las ventas al exterior mostraron una suba anual de 75% en 2010, llegando a USD 32,13 millones marcando un récord. En el primer semestre de 2011 logró continuar creciendo con subas del 7% respecto a igual acumulado de 2010, siendo en esta instancia de particular importancia los avances de cerveceras artesanales.

Novedades

- ❖ Con una inversión de \$2 millones, la empresa CCU Argentina relanzó al mercado nacional la cerveza Imperial. La marca fue adquirida por el grupo CCU tras la decisión de las autoridades de Defensa de la Competencia, que obligaron a la empresa Quilmes a desprenderse de la marca como una condición para aprobar su fusión con Brahma. Por otra parte, esta empresa realizó una inversión de USD 750.000 para instalar un museo de la cerveza. El mismo se instaló en una casona construida en 1912 aledaña a su planta de la ciudad de Santa Fe (La Nación, Julio 2011).
- ❖ Cervecería y Maltería Quilmes busca mantener el liderazgo en la producción y consumo de cerveza en la Argentina, para lo cual desarrolló un plan de inversiones 2011-2015 por \$3.000 millones. La empresa que produce y comercializa 15 marcas de cerveza, 8 de gaseosas, jugos e isotónicos, y 6 de aguas minerales en alianza con empresas internacionales, destinará la inversión a ampliar su capacidad productiva en sus plantas, modernizar su parque de fabricación de envases e invertir en centros de logística. Del total, \$100 millones se destinarán a crear un parque logístico en el Mercado Central (El Cronista, Julio 2011).
- ❖ SAB Miller, la segunda empresa productora de cerveza del mundo, cerró la compra de las operaciones de Isembeck en Argentina, Paraguay y Uruguay, en un monto estimado de USD 45 millones. Además, cerró un acuerdo para gestionar la licencia de Warstainer, la cerveza premium de Isembeck. Si bien la empresa alemana había realizado fuertes inversiones en el mercado local, nunca llegó a superar el 7% del mercado, fue así como en 2005 diversificó su cartera con la incorporación de la bodega Orfila, la cual seguirá en manos del grupo alemán. SAB Miller busca abastecer los mercados de Uruguay, Paraguay y el sur de Brasil desde la planta de Isembeck en Argentina, en la que fabricará varias de sus marcas premium, como Peroni (El Cronista, Noviembre 2010).

b) Cerveceras Artesanales / Premium

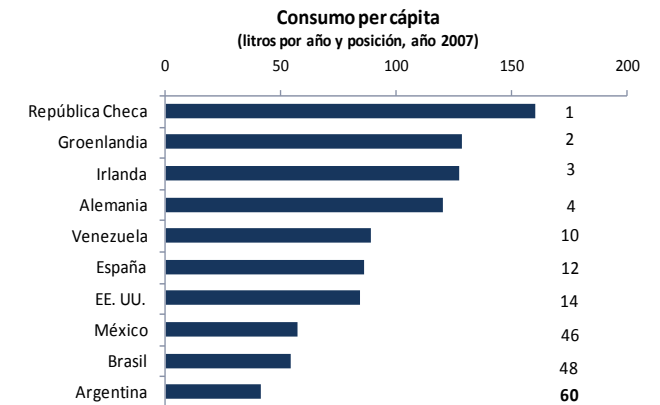
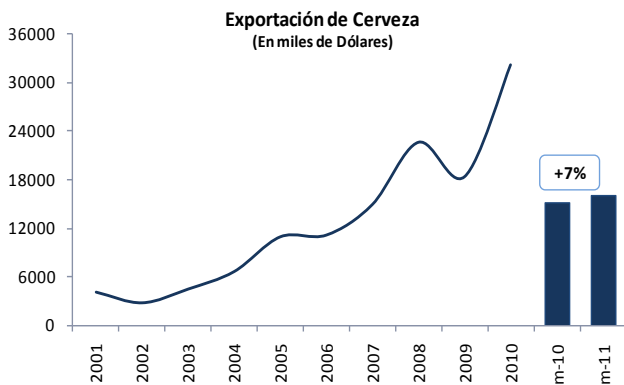
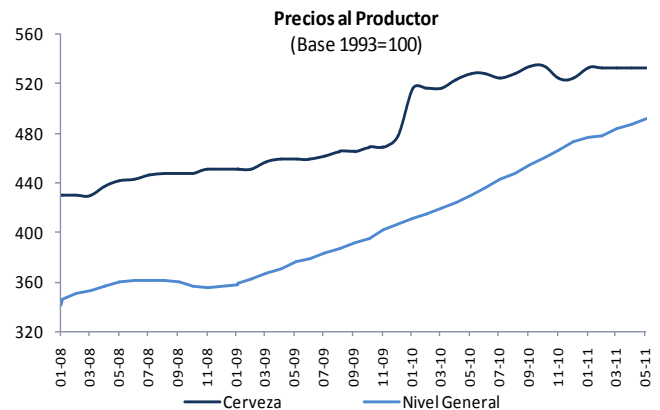
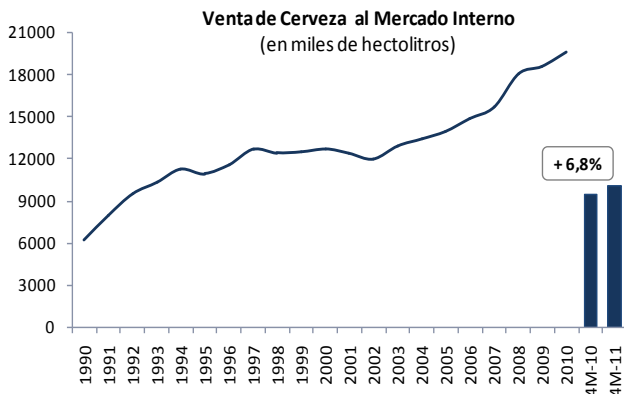
- ❖ La oferta de cervezas del tipo artesanales se encuentra más diversificada respecto de la cerveza industrial. Contando con nichos de mercados en su lugar de influencia han ganado reconocimiento en centros turísticos del país (Villa General Belgrano, El Bolsón).
- ❖ Asociadas en su mayoría a productos de mayor valor agregado, las artesanales fueron tomando cada vez mayor relevancia y se asociaron a segmentos *premium* de consumo. Siendo un mercado relativamente nuevo, su dinamismo resultó más que favorable aumentando su participación. Según distintas fuentes del sector en la actualidad existen 1.200 cerveceros caseros y alrededor de 200 microcervecerías.
- ❖ Algunas de estas empresas se focalizaron con mayor ímpetu en los mercados externos, caso de Otro Mundo³ y Cervecería Patagonia Primitiva. Otras, fortalecen su presencia en el mercado interno atando su producto a otros servicios caso de los locales de la marplatense Antares, y el predio de Barba Roja en Escobar.
- ❖ Siendo un sector con gran potencial, las grandes industrias (analizadas anteriormente) aumentaron sus ofertas en este segmento, y con sus amplias redes de distribución

³ La marca de cerveza Otro Mundo Brewing Company, se encuentra en plan de expansión. Para ello a partir de este año producirá tres de sus variedades en México, en conjunto con Premium Beer, importadora y distribuidora mexicana (BAE, Febrero 2011).

contribuyeron al buen dinamismo de las *premium*. En la actualidad varias cerveceras artesanales lograron su lugar en las góndolas de supermercados ampliando más su mercado.

- ❖ Se estima que el segmento de cervezas *premium* representa el 10% del mercado total de cerveza, y que en 2009 las ventas se habrían incrementado un 15%.
- ❖ La suba de los precios también fue característico en este nicho, y la brecha entre las cervezas *premium* y las marcas masivas continuó incrementándose.

Anexo:



Principales Cervecerías del País

Controlada	Segmentos	Marcas	Participación (año 2009)
Pertenece al grupo belga - brasileño InBev	Premium	Stella Artois - Patagonia - Iguana - Quilmes Red Large - Quilmes Stout - Quilmes Bock	74%
	Otros	Quilmes Cristal - Brahma Chopp - Lyberty - Brahma Morena - Andes - Andes Porter - Norte - Norte Negra	
Filial local del grupo chileno Compañía Cerveceras Unidas (CCU)	Premium	Heineken - Imperial - Corona* - Guinness* - Negra Modelo* - Paulaner* - Kunstmann*	23%
	Otros	Budwiser - Schneider - Bieckert - Palermo - Guinness - Córdoba - Santa Fe - Rosario - Salta - Río Segundo Rubia -	
Filial argentina de la alemana Isenbeck - Distribuida por Coca cola	Premium	Warsteiner	3%
	Otros	Isenbeck	

* Cervezas importadas

Fuentes de Información: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (Minagri), Cámara de la Industria Cerveceras Argentina, Asociación de Cerveceros Artesanales de la República Argentina, información en medios gráficos.

7) Sector: CINE

Analista a cargo: Lic. Esteban Albisu (eaalbisu@bancociudad.com.ar)

- ❖ La producción de largometrajes es una actividad con un alto grado de incertidumbre. Esto es así ya que, en la mayoría de los casos, no es posible estimar con un mínimo de certeza cual será el nivel de aceptación del producto y, por ende, los ingresos que se derivarán de su comercialización con anterioridad al proceso de producción.
- ❖ Este elevado nivel de riesgo, sin embargo, se ve mitigado en una medida no menor por la asistencia del Estado, el cual cubre una porción importante del financiamiento de los largometrajes a través de subsidios, créditos blandos, premios y co-producciones con particulares. De acuerdo a un informe sobre la industria cinematográfica local, producido entre otros por el INCAA, el SICA (Sindicato de la Industria Cinematográfica Argentina) y la Asociación Argentina del Actores, la participación del Estado en la financiación de la inversión para la producción de largometrajes llega a cerca del 70%, siendo el 30% restante aportado por el sector privado, vía inversiones directas de capital, aportes de servicios y aportes de trabajo asociativo.
- ❖ Al igual que en la mayoría de los bienes y servicios que constituyen el rubro Esparcimiento, los ingresos de la industria cinematográfica guardan un alto grado de correlación con el ciclo económico. Así, la favorable evolución que viene mostrando el nivel de actividad en los últimos años, con excepción del recesivo 2009, ha resultado en incrementos sustanciales en el volumen de público que asiste a las salas de cine. De acuerdo al Informe de Coyuntura Económica de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, los cines ubicados en centros de compras metropolitanos recibieron durante 2010 cerca de 7 millones de asistentes, un 20% más que en 2009, en lo que fue su cuarto año consecutivo de crecimiento. En lo que respecta al total del país, la asistencia a las salas de cine alcanzó los 37,9 millones de espectadores, con un aumento del 14% anual.
- ❖ Paralelamente, este incremento en el volumen de espectadores viene impulsando un crecimiento sostenido en el número de películas estrenadas. En particular, los largometrajes de origen nacional no se mostraron ajenos a esta tendencia (con alzas cercanas al 10% anual, en 2010 y 2009), aunque el grueso de los ingresos generados por la exhibición de películas continúa correspondiendo a producciones norteamericanas.
- ❖ En 2010, de las 10 películas más vistas, los primeros 7 puestos se repartieron el 36,5% de la taquilla y sólo una cinta argentina se ubicó entre las 10 primeras con más espectadores:
 - 1- Toy Story 3: 3.230.000
 - 2- Avatar: 2.860.000
 - 3- Shrek para siempre: 2.765.000
 - 4- Alicia en el País de las Maravillas: 1.600.000
 - 5- Harry Potter y las reliquias de la muerte: 1.250.000
 - 6- El Origen: 1.125.000
 - 7- Eclipse: 1.020.000
 - 8- Igualita a mí: 835.000 (ARGENTINA)
 - 9- Furia de titanes: 780.000
 - 10- El príncipe de Persia: 765.000
- ❖ Las producciones argentinas perdieron casi dos millones de espectadores con respecto a 2009, pasando del 16% al 9%, aunque esto ya se esperaba, puesto que en 2009 “El secreto de sus ojos” fue de gran ayuda, con aproximadamente dos millones y medio de espectadores, muy por encima de “Igualita a mí”, la cinta argentina más vista en 2010, con 835 mil. De cualquier forma,

la producción de cintas fue buena, con más de 100 estrenos, aunque sólo 17 de estas superaron los 10 mil espectadores:

- 1- Igualita a mí 835.000 (Patagonik Films)
- 2- Carancho 620.000 (Matanza Cine, Finecut, Patagonik, AD VITAM, L90)
- 3- Dos hermanos 465.000 (BurmanDubcovsky)
- 4- Gaturro 415.000 (Illusion Studios – Toonz Entertainment)

- ❖ En lo que respecta a los costos de producción de un largometraje, la mayoría corresponden a la mano de obra de técnicos y artistas. De acuerdo a la Federación Argentina de Productores Cinematográficos y Audiovisuales, en el presupuesto estándar de un largometraje de ficción la participación de la remuneración de técnicos y artistas alcanza cerca del 50%, mientras que los costos por otros servicios representan el 43% (de los cuales la mitad corresponde a mano de obra indirecta) y los insumos sólo un 7%. En este contexto, no deben pasar por alto los importantes incrementos que se vienen registrando en los costos de la actividad, si se considera que el gremio de actores de cine obtuvo un incremento salarial del 30% en 2011, mientras que los trabajadores técnicos nucleados en SICA alcanzaron en algunos casos un porcentaje de aumento similar.
- ❖ En síntesis, si bien la industria cinematográfica acompaña la tendencia ascendente de la actividad agregada, las producciones extranjeras continúan ocupando una alta participación entre los estrenos de la pantalla grande y en la taquilla local. Adicionalmente, las producciones nacionales presentan un alto grado de heterogeneidad en términos de su éxito comercial, con algunos filmes compitiendo con las producciones extranjeras y otros con una afluencia de público sumamente restringida. Este fenómeno se ve amortiguado, en parte, por el apoyo estatal a la producción cinematográfica nacional, aunque los fuertes incrementos de costos de producción tienden a erosionar la rentabilidad de los proyectos con menor proyección comercial.

Fuentes de Información: Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales (INCAA), Sindicato de la Industria Cinematográfica Argentina (SICA), Asociación Argentina del Actores, Federación Argentina de Productores Cinematográficos y Audiovisuales, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y medios gráficos.

8) Sector: MINERIA

Analista a cargo: Lic. Esteban Albisu (éalbisu@bancociudad.com.ar)

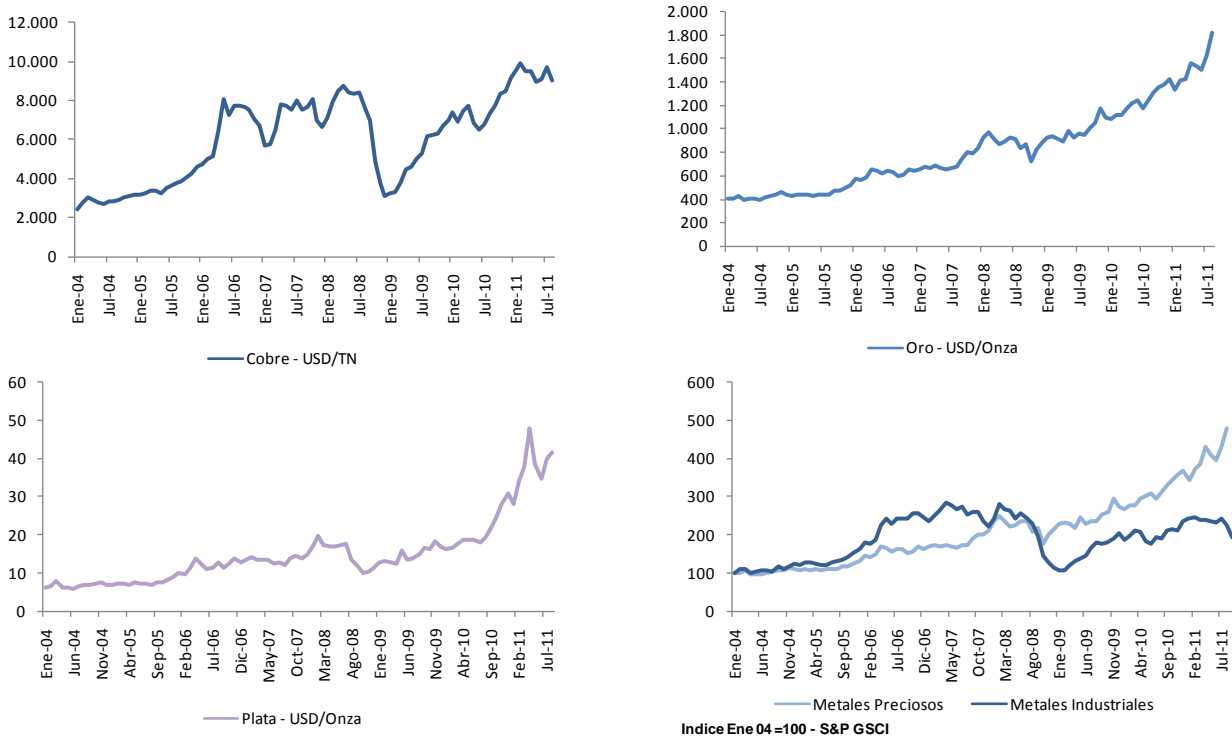
- ❖ La actividad minera comprende principalmente la extracción de minerales metalíferos (hierro, aluminio, zinc, cobre, plomo, oro, plata, etc.), minerales no metalíferos y rocas de aplicación (mármoles, granitos, cal, cementos). Hasta mediados de los '90, la producción minera argentina estaba concentrada en la extracción de rocas de aplicación, la cual encuentra su mayor uso en el mercado interno, sobre todo en la actividad de la construcción.
- ❖ Sin embargo, la transformación del marco normativo, regulatorio y tributario del sector minero permitió una importante transformación, la cual implicó la entrada de importantes empresas trasnacionales mineras y el desarrollo de la extracción de minerales metalíferos. Esto llevó a que, en 2010, el grueso del valor de la producción minera pasara a ser explicado por los minerales metalíferos. A este proceso también contribuyó la favorable evolución de los precios internacionales de estos commodities (principalmente en lo que hace al oro y el cobre).
- ❖ El nuevo marco normativo con que opera el sector se estableció hace más de una década, entre 1993 y 1995, con la sanción de la Ley de Inversiones Mineras (que otorgó estabilidad fiscal a los nuevos emprendimientos mineros), el Reordenamiento Minero, el Acuerdo Federal Minero y la Ley de Protección Ambiental, a las cuales más tarde se sumaron tratados de integración minera con Bolivia y Chile.
- ❖ El ingreso de las grandes empresas trasnacionales trajo consigo importantes inversiones, prohibitivas para las empresas locales, dada la envergadura de los montos requeridos, el nivel de incertidumbre involucrado y los retornos a largo plazo.
- ❖ La creciente producción de cobre, oro, plomo, aluminio, plata y zinc, llevada a cabo por las empresas trasnacionales, le dio un importante impulso a regiones mineras del país que hasta entonces no contaban con los beneficios de estos desarrollos.
- ❖ La provincia de Catamarca se ubica en primer lugar en lo que hace a producción minera metalífera, fundamentalmente gracias al emprendimiento Bajo de la Alumbrera, que produce un promedio anual de 180.000 toneladas de cobre y 600.000 onzas troy de oro, tras una inversión de USD 1.200 millones. Le siguen en importancia las provincias de Santa Cruz y San Juan, esta última escenario del primer proyecto minero binacional del mundo, el emprendimiento aurífero Pascua-Lama, ubicado en la frontera con Chile, a 4.000 metros de altura.
- ❖ El principal, y casi excluyente, destino de la producción es la exportación, lo que permitió más que revertir el histórico déficit comercial de esta actividad. El grueso de las exportaciones mineras corresponde a oro y cobre, que en conjunto representan cerca del 90% de los montos totales exportados.
- ❖ En materia normativa, en 2007, se implementaron retenciones a la exportación de productos de minería, en el marco de los aumentos de precios internacionales de los principales commodities. Esta intervención introdujo un cambio en las expectativas de los empresarios, no tanto por el efecto impositivo en sí, sino por la posibilidad que se abría de ahí en más para afectar la continuidad del régimen impositivo del sector.
- ❖ No obstante, a casi 4 años de esta medida, las ventajas del país (y la región) para la explotación minera, en conjunto con las mejoras en el contexto normativo (asociadas a las promociones provinciales para el otorgamiento de licencias), permitieron mantener e incluso incrementar los ya importantes volúmenes de inversión en exploración y desarrollo de emprendimientos mineros.
- ❖ Luego de los cimbronazos de la crisis internacional de 2008 y 2009, los precios internacionales de los minerales mostraron un buen desempeño, lo que a su vez impulsó con creces las exportaciones argentinas del sector. Valga mencionar aquí que el oro, dado su carácter de reserva de valor en contextos de incertidumbre, ha visto crecer su precio de manera sostenida a partir del estallido de la mencionada crisis internacional. Después de haber caído un 20% en

2008 (debido al fuerte descenso registrado en el precio del cobre), el crecimiento de las ventas externas de productos minerales fue de 22% durante 2009.

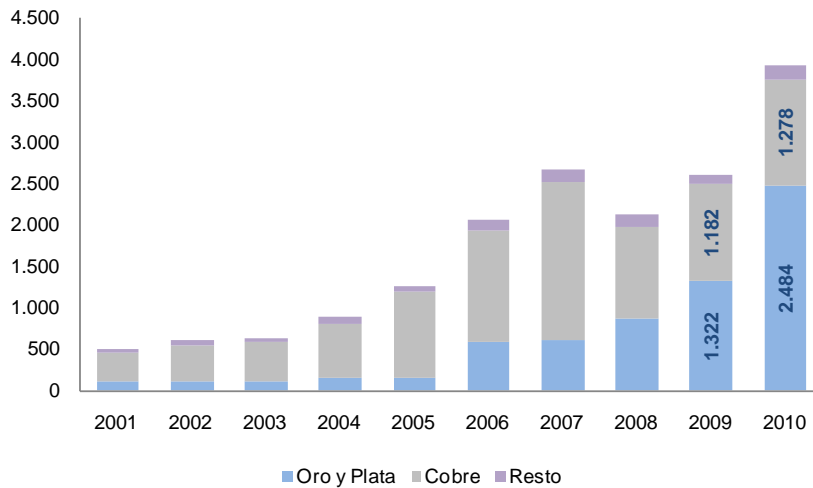
- ❖ En 2010, la exportación de minerales metalíferos, no metalíferos y rocas de aplicación generó divisas por USD 3.900 millones, lo cual representa un incremento del 50% respecto a los valores de 2009 y 4,5 veces lo exportado en 2004. Al primer semestre de 2011, las exportaciones mineras mostraban un crecimiento del 15% respecto a igual periodo de 2010.
- ❖ Las buenas perspectivas del sector se basan en la conjunción de tres pilares: 1) el potencial minero del país en base a su geología y extensión territorial; 2) un marco regulatorio beneficioso; y 3) el favorable contexto internacional en lo que hace a demanda y precios de metales industriales y preciosos. En referencia a esto último, la evolución de los precios internacionales de los principales minerales exportados por el país (principalmente oro) ha resultado excepcionalmente favorable en el último tiempo, y no se esperaría un cambio considerable en el corto plazo.

Anexo:

Anexo: Precios Internacionales



Anexo: Exportaciones (USD millones)



Fuentes de Información: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC), Fundación Capital, El Inversor Energético y Minero, Secretaría de Minería de la Nación, publicaciones periódicas (en medio gráficos y Web).

9) Sector: TURISMO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Analista a cargo: Lic. Damián Basani (dbasani@bancociudad.com.ar)

- ❖ El turismo se considera una actividad económica transversal, puesto que abarca una serie de prestaciones de servicios (alojamiento, transporte, gastronómicos, entretenimientos) y se relaciona con la venta de diversos bienes (indumentaria, marroquinería, artesanías). No obstante, el sector de hotelería es el principal rubro asociado, dada la infraestructura y su servicio orientado al turismo.
- ❖ La Ciudad de Buenos Aires posee un alto potencial para el turismo en general, dada la diversidad de opciones de paseos, la calidad de alojamiento, atractivos turísticos e infraestructura. Estas características posibilitan que la Ciudad cuente con menores variaciones estacionales en relación a otros puntos turísticos del país, que trabajan acorde a temporadas. Por otro lado, la fuerte presencia de turismo internacional hace que la sensibilidad de la actividad turística se asocie en mayor medida a los ciclos económicos internacionales (decrecimiento causado por la crisis en 2009 y posterior recuperación en 2010) que a las variaciones locales (cuyo impacto es menor, sobre todo en lo que respecta a hotelería).
- ❖ Luego de la devaluación del año 2002, la Ciudad de Buenos Aires se convirtió en uno de destinos sudamericanos más competitivos, lo que a su vez derivó en un crecimiento de la demanda que se ha calificado como *boom*, en donde el mayor número de turistas proviene de Brasil (como viene sucediendo desde hace una década), seguido por Estados Unidos y Chile. Esta cuestión se ve favorecida por el buen andar económico que atraviesa la región, lo que se traduce en un mayor número de turistas colombianos o ecuatorianos, entre otros.
- ❖ Dicha competitividad se ha visto en parte erosionada a causa de la elevada inflación experimentada en los últimos años. De todos modos, esto no ha mermado la llegada de turistas extranjeros que eligen la Ciudad de Buenos Aires. Su enorme diversidad cultural, su perfil de gran metrópoli y su oferta gastronómica son atributos preponderantes por sobre la competitividad cambiaria, dado que la Ciudad ha dejado de ser una ciudad “económica” para la gran mayoría de viajeros que la visitan (a excepción de Brasil, cuya moneda se ve favorecida frente al peso). En relación a esto, cabe destacar que la Ciudad de Buenos Aires se encuentra ubicada entre las 10 o 15 ciudades más deseadas del mundo, elegida en encuestas y por revistas de viajes exclusivos.
- ❖ Es importante resaltar el hecho de que en el año 2010 (luego de 15 años), la Argentina recibió un mayor número de turistas extranjeros que Brasil. Entre las cuestiones que explican este fenómeno, se remarca el buen trabajo de promoción de sus destinos en el exterior realizado por Argentina (creación del Ministerio de Turismo), la fortaleza del real frente a otras monedas de la región, y la creciente inseguridad sufrida en Río de Janeiro, destino internacional predilecto del gigante sudamericano.
- ❖ El crecimiento de la actividad fue acompañado por la industria hotelera en Argentina con una expansión considerable de la infraestructura, buscando diversificar opciones de precios y comodidades. La oferta hotelera en la CBA resulta muy amplia con un importante número de hoteles de primera categoría, y una gran expansión de hospedajes económicos (hoteles 1 y 2 estrella, hostels y otros). Este segmento muestra una mayor diversificación, además de menores barreras a la entrada asociadas a los montos de inversión o al mayor nivel de irregularidad. A su vez, según la FEHGRA, la recuperación del turismo en 2010 lleva a un nuevo impulso de la inversión en hotelería, cuyo principal destino dentro de la Ciudad es la zona de puerto madero (destacada para el turismo de mayor poder adquisitivo).
- ❖ La demanda de servicios turísticos de primera categoría en nuestro país en el último quinquenio ha estado muy asociada con el turismo extranjero, tanto por motivos vacacionales, como asociados a viajes de reuniones (ferias, congresos y exposiciones). En este segmento, es importante subrayar la preponderancia que tiene la Ciudad de Buenos Aires como ciudad

receptora, en tanto concentra en promedio el 55% (datos del año 2010) del alojamiento de los viajeros internacionales que ingresaron al país a través del Aeropuerto de Ezeiza y el Aeroparque Jorge Newbery.

- ❖ La crisis internacional del año 2009 afectó la demanda de servicios turísticos en el país, observándose una caída en términos de turismo receptivo en el Aeropuerto de Ezeiza y Aeroparque Jorge Newbery en comparación con el año 2008, con una consiguiente disminución en el gasto total en dólares. Dicha situación se evidenció también en la Ciudad, al experimentarse disminuciones en las tasas de ocupación hotelera en todos los segmentos. A pesar de ello, las tarifas mantuvieron una tendencia creciente, lo que habría permitido amortiguar los efectos de la menor cantidad de servicios demandados, principalmente en los establecimientos de menor categoría (1 y 2 estrellas y hostels).
- ❖ Los últimos registros de 2009 (cuarto trimestre) reflejan el fin de la tendencia negativa anteriormente comentada, con la recuperación de los gastos turísticos y de la ocupación hotelera. En el año 2010, se produjo una recuperación en lo referido al número de turistas que ingresaron al país (+27% si se compara el año 2010 con el año 2009), como así también en términos de ocupación hotelera en la Ciudad de Buenos Aires (+24%). En cuanto a las tarifas de los hoteles, la recuperación de la demanda produjo un incremento de precios en todos los segmentos, siendo los hoteles de 5 estrellas los de menor crecimiento (+2.9%), mientras que el segmento que más se encareció fue el de los para-hoteleros (hostels).
- ❖ Cabe destacar que el impacto de la crisis internacional fue menor en el turismo *premium*, lo que se demuestra al evidenciarse un menor decrecimiento en término de ocupación hotelera en 2009 (-18% para hoteles de 5 estrellas vs. -29% en hoteles de 1 y 2 estrellas), además de ser el primero en mostrar signos de recuperación. Por su parte, los indicadores para hoteles de menor categoría mostraron un nivel de recuperación más lento (en diciembre de 2009 la tasa de ocupación aún mostraba variaciones negativas respecto a 2008).
- ❖ El primer semestre de 2011 mostró buen desenvolvimiento en términos turísticos, dado que se evidencia un crecimiento en el ingreso de turistas extranjeros al Aeropuerto de Ezeiza y Aeroparque Jorge Newbery, con un considerable incremento en cuanto a gasto total. Dicha tendencia creciente se vio frenada producto de la erupción del volcán chileno Puyehue-cordón Caulle, que afecta al turismo principalmente a ciudades del sur de nuestro país.
- ❖ Si bien la Argentina y en particular la CBA son elegidas por los atractivos que poseen, la elevada inflación puede considerarse como una potencial amenaza a la llegada del turismo internacional en el mediano plazo. A su vez, un cambio de rumbo cambiario por parte de Brasil (mayor proveedor de turistas en la Argentina) podría debilitar al real y convertir a la Argentina en un destino menos atractivo. Esto último relevante básicamente para aquellos segmentos que no cuentan con un elevado poder adquisitivo y cuyos ingresos están más correlacionados con el ciclo. Asimismo, es importante seguir de cerca el andar de la economía mundial, dado que una desaceleración más profunda o una recesión podría golpear al turismo internacional en magnitudes aún superiores a lo sucedido en el año 2009.

“Turismo en la Ciudad de Buenos Aires” en números:

Indicador	Unidad de medida	Período	Dato	Variación Interanual	Variación Acumulada
Ingreso de turistas extranjeros al aeropuerto de Ezeiza (ETI)	Personas	2010	2.647.869	27,1%	//
		Jun-11	161.923	-19%	7,3%
Gasto de turismo extranjero en el país - Medidos en aeropuerto de Ezeiza (ETI)	USD Millones	2010	3.372	25,9%	//
		Jun-11	229	-7,6%	9,4%
Ingreso de viajeros extranjeros en Ciudad	Personas	Dic-10	248.002	24,7%	31,7%
<i>Var. respecto ene07</i>					
Establecimientos hoteleros en la Ciudad	Total Establecimientos		669	4,2%	26,2%
	Total hoteles		376	5,6%	39,8%
	- 5 estrellas	Diciembre 2010	23	0,0%	0,0%
	- 4 estrellas		70	6,1%	14,8%
	- 1y2 estrellas		93	4,5%	12,0%
	Para hoteles		293	2,4%	12,3%
<i>Var. en puntos porcentuales respecto ene08</i>					
Tasa de Ocupación hotelera en CABA (% plazas ocupadas / disponibles)	Total Ciudad		59,3	4,6	4,3
	Hoteles		62,5	3,8	2,2
	-5 estrellas	Diciembre 2010	70,2	3,6	1,1
	-4 estrellas		66,2	3,2	3,0
	- 1 y 2 estrellas		46,1	5,6	-3,0
	Para hoteles		43,1	9,2	3,8
Tarifas de hoteles (\$ por noche por persona base doble)	-5 estrellas		820,9	16,9%	2,9%
	-4 estrellas	Diciembre 2010	322,7	17,1%	10,8%
	- 1 y 2 estrellas		160,2	11,8%	10,5%
	Hostel		70,7	51,7%	30,1%

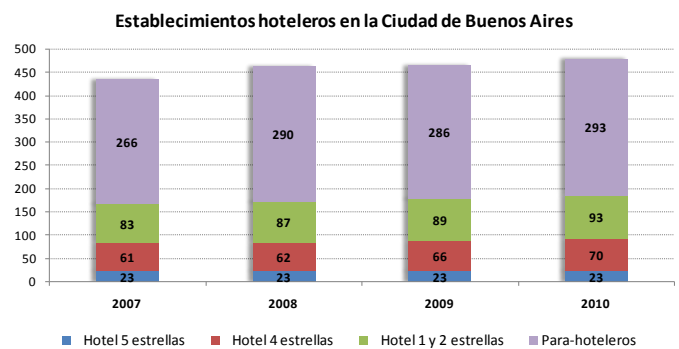
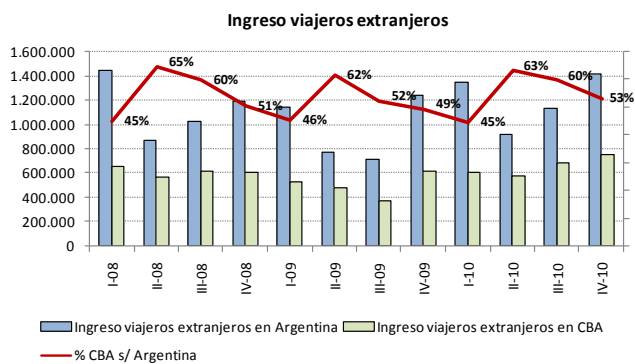
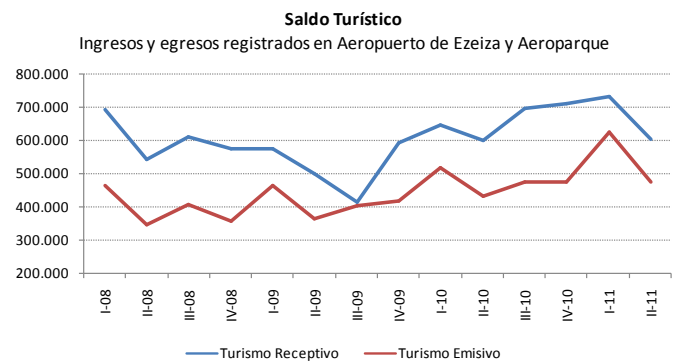
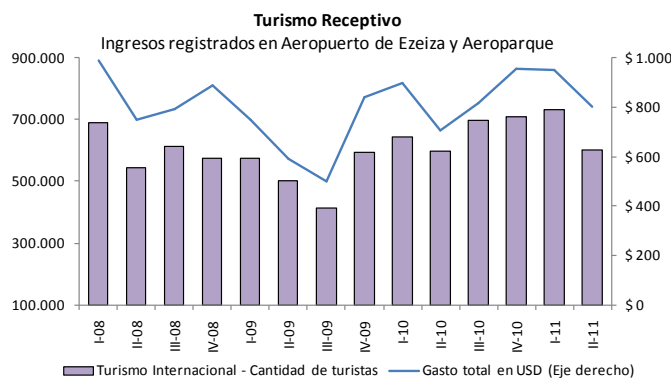
Anexo:

Período	Turismo Internacional - Gasto total en USD							
	Turismo Receptivo	Var % a/a	Acum	Var Acum	Turismo Emisivo	Var % a/a	Acum	Var Acum
I-08	\$ 990.391.821		\$ 990.391.821		\$ 652.622.925		\$ 652.622.925	
II-08	\$ 751.330.820		\$ 1.741.722.640		\$ 618.844.641		\$ 1.271.467.566	
III-08	\$ 790.061.306		\$ 2.531.783.947		\$ 686.896.337		\$ 1.958.363.903	
IV-08	\$ 889.088.846		\$ 3.420.872.793		\$ 643.589.349		\$ 2.601.953.252	
I-09	\$ 751.454.435	-24,1%	\$ 751.454.435	-24,1%	\$ 600.975.150	-7,9%	\$ 600.975.150	-7,9%
II-09	\$ 589.338.804	-21,6%	\$ 1.340.793.239	-23,0%	\$ 480.756.457	-22,3%	\$ 1.081.731.607	-14,9%
III-09	\$ 498.208.827	-36,9%	\$ 1.839.002.066	-27,4%	\$ 615.485.235	-10,4%	\$ 1.697.216.842	-13,3%
IV-09	\$ 838.646.887	-5,7%	\$ 2.677.648.953	-21,7%	\$ 695.913.669	8,1%	\$ 2.393.130.511	-8,0%
I-10	\$ 896.892.797	19,4%	\$ 896.892.797	19,4%	\$ 654.610.969	8,9%	\$ 654.610.969	8,9%
II-10	\$ 706.199.578	19,8%	\$ 1.603.092.375	19,6%	\$ 647.507.749	34,7%	\$ 1.302.118.718	20,4%
III-10	\$ 815.456.005	63,7%	\$ 2.418.548.380	31,5%	\$ 691.973.576	12,4%	\$ 1.994.092.294	17,5%
IV-10	\$ 953.271.904	13,7%	\$ 3.371.820.284	25,9%	\$ 679.377.632	-2,4%	\$ 2.673.469.926	11,7%
I-11	\$ 951.772.493	6,1%	\$ 951.772.493	6,1%	\$ 711.282.602	8,7%	\$ 711.282.602	8,7%
II-11	\$ 801.259.098	13,5%	\$ 1.753.031.591	9,4%	\$ 634.433.592	-2,0%	\$ 1.345.716.194	3,3%

Período	Turismo Internacional - Cantidad de turistas							
	Turismo Receptivo	Var % a/a	Acum	Var Acum	Turismo Emisivo	Var % a/a	Acum	Var Acum
I-08	690.769		690.769		462.987		462.987	
II-08	542.626		1.233.395		347.844		810.831	
III-08	611.410		1.844.805		408.228		1.219.059	
IV-08	573.514		2.418.319		355.783		1.574.842	
I-09	576.079	-16,6%	576.079	-16,6%	463.950	0,2%	463.950	0,2%
II-09	500.306	-7,8%	1.076.385	-12,7%	363.983	4,6%	827.933	2,1%
III-09	413.269	-32,4%	1.489.654	-19,3%	403.939	-1,1%	1.231.872	1,1%
IV-09	592.945	3,4%	2.082.599	-13,9%	417.737	17,4%	1.649.609	4,7%
I-10	644.419	11,9%	644.419	11,9%	516.169	11,3%	516.169	11,3%
II-10	598.917	19,7%	1.243.336	15,5%	433.507	19,1%	949.676	14,7%
III-10	695.843	68,4%	1.939.179	30,2%	475.531	17,7%	1.425.207	15,7%
IV-10	708.690	19,5%	2.647.869	27,1%	475.626	13,9%	1.900.833	15,2%
I-11	730.902	13,4%	730.902	13,4%	625.560	21,2%	625.560	21,2%
II-11	603.151	0,7%	1.334.053	7,3%	474.103	9,4%	1.099.663	15,8%

Período	Ingreso viajeros extranjeros Argentina y CBA (Fuente: CEDEM)								
	Argentina	Var % a/a	Acum	Var Acum	CBA	% s/ Arg	Var % a/a	Acum	Var Acum
I-08	1.443.078		1.443.078		653.517	45%		653.517	
II-08	871.568		2.314.646		563.954	65%		1.217.471	
III-08	1.020.204		3.334.850		612.190	60%		1.829.661	
IV-08	1.188.256		4.523.106		603.662	51%		2.433.323	
I-09	1.146.275	-20,6%	1.146.275	-20,6%	523.223	46%	-19,9%	523.223	-19,9%
II-09	770.147	-11,6%	1.916.422	-17,2%	476.814	62%	-15,5%	1.000.037	-17,9%
III-09	708.150	-30,6%	2.624.572	-21,3%	371.507	52%	-39,3%	1.371.544	-25,0%
IV-09	1.237.875	4,2%	3.862.447	-14,6%	612.443	49%	1,5%	1.983.987	-18,5%
I-10	1.346.077	17,4%	1.346.077	17,4%	601.672	45%	15,0%	601.672	15,0%
II-10	913.622	18,6%	2.259.699	17,9%	578.621	63%	21,4%	1.180.293	18,0%
III-10	1.135.555	60,4%	3.395.254	29,4%	679.531	60%	82,9%	1.859.824	35,6%
IV-10	1.413.668	14,2%	4.808.922	24,5%	753.876	53%	23,1%	2.613.700	31,7%

Nota: se considera viajero a toda persona que se ha trasladado de su lugar de residencia habitual por razones de diversa índole, tales como el ocio, los negocios, la visita a familiares o amigos, etc, que realiza una o más pernoctaciones seguidas en el mismo establecimiento hotelero o para-hotelero y que abona por tal servicio.



Fuentes de Información: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC), Centros de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM), Federación Empresaria Hotelera Gastronómica de la República Argentina (FEHGRA) y publicaciones en medios gráficos.