

iae

32

**Indicadores de
actividad económica**

CREEBBA

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
BAHIA BLANCA - ARGENTINA

**mayo
1987**

Editorial

Nota editorial	1
La implementación de la zona franca	3
Industria Petroquímica: nuevas perspectivas y desafíos para la economía local	4

Estudios Especiales

Convertibilidad: pasado y futuro <i>Repaso y evaluación de los argumentos acerca de la devaluación de la moneda</i>	7
Algunas dudas acerca de los efectos de las regulaciones laborales <i>Análisis de las posibles esquemas regulatorios que surgen como solución al problema del desempleo</i>	12
Consideraciones en torno a las PYMES: su desafío competitivo <i>Sugerencias para el posicionamiento frente a la nueva competencia internacional</i>	16
El "pulso" telefónico <i>La situación del rebalanceo y la incidencia del calling party pays</i>	21
Ejecución presupuestaria de la Municipalidad de Bahía Blanca <i>Los resultados de 1996 a la luz de algunas consideraciones teóricas</i>	24

Precios

Índice de Precios	27
Análisis sectorial de precios. Mercado de frutas y verduras	29

Situación Sectorial

Sector agropecuario	33
Sector financiero	36
Sector inmobiliario	39

Encuesta de Coyuntura

Principales resultados agregados del bimestre	43
Sector industrial	44
Sector comercial mayorista	48
Sector comercial minorista	52

Panorama Macroeconómico

Informe de la situación macroeconómica	57
--	----

Apéndice Estadístico

Estadísticas nacionales	59
Índices de precios	68
Indicadores Locales	71

La globalización afecta a todos los agentes económicos.

Así, se abren nuevos mercados potenciales y nuevos competidores se interesan por posicionarse en la economía local.

Las nuevas inversiones en la ciudad promueven grandes perspectivas pero también grandes interrogantes.

Por ello, una de las cuestiones centrales en este informe es el análisis de este tema.

Estas nuevas realidades impulsan a renovar el enfoque y tratamiento de temas trascendentes para el futuro de la economía regional. A partir de este número, se presentan modificaciones tanto de diseño como de contenido, incluyendo nuevos trabajos y apéndices estadísticos sobre los temas de mayor inquietud para quienes toman decisiones económicas en la región.

Todavía quedan pendientes para el futuro nuevas secciones y sectores que permitirán ahondar en los problemas de la ciudad y área de influencia.

Los trabajos especiales que se consideraron convenientes realizan esta nueva iniciativa intentando plantear tanto los lineamientos del análisis de la coyuntura como de las medidas de política económica. Así también, mantener la preocupación acerca del futuro desenvolvimiento de las pequeñas y medianas empresas en este nuevo marco competitivo. Continúa el análisis de los sectores tradicionales, agregándose el sector ganadero, y de la evolución de los precios.

Por último, el apéndice estadístico resultará fundamental para quien desea seguir la evolución de la macroeconomía argentina y la percepción de los empresarios locales acerca de la situación de los distintos sectores

Globalización: Problemas y Oportunidades

Las grandes inversiones conforman un nuevo escenario con efectos muy desiguales sobre la población. El impacto en cada caso significará una oportunidad o un problema en función de la capacidad de adaptación al nuevo entorno. Frente a esta realidad, cabe el interrogante sobre si existen alternativas para atenuar el impacto negativo sobre algunos sectores.

Las perspectivas alentadoras de la ciudad se han alimentado de nuevos anuncios y hechos entre los que se destacan la inauguración de instalaciones destinadas a investigaciones científicas de la Universidad, la firma del contrato para ampliar la capacidad de suministro de gas al Complejo Petroquímico local, la puesta en funcionamiento de una refinería y una planta industrial de avanzada tecnología para la fabricación de membranas asfálticas. En forma paralela, avanzan las primeras obras anunciadas por importantes cadenas de hipermercados, en tanto que se prevé un significativo aumento en la demanda de personal para la construcción y montaje de nuevas plantas o instalaciones de ventas. Por otra parte, se mantienen las expectativas en torno a la definición del marco reglamentario de la zona franca y los efectos derivados de las inversiones anunciadas en el sector petroquímico¹. Este conjunto de circunstancias no hace más que potenciar las posibilidades de despegue de la economía regional surgidas principalmente, a partir de la privatización del Complejo Petroquímico.

La efectividad de estas inversiones depende del aprovechamiento de ventajas competitivas regionales como disponibilidad de insumos, materia prima, recursos humanos, infraestructura y servicios de comunicaciones y transporte. Por lo tanto, plantea exigentes demandas sobre el medio y abre la oportunidad para que empresas locales puedan crecer y desarrollarse, integrándose a procesos altamente competitivos.

Tal como se ha mencionado en informes anteriores, este proceso se caracteriza por presentar, particularmente en esta etapa inicial, efectos muy desiguales sobre el conjunto de empresas y a través de estas, sobre la población. Este impacto en cada caso concreto significará una oportunidad o un problema en función de la capacidad de respuesta o adaptación al nuevo entorno. De este modo, este nuevo escenario tenderá a extenderse de

muy diversas formas con efectos positivos y negativos. En este contexto, resulta oportuno comenzar a analizar los problemas y las posibles respuestas.

Medidas frente a la competencia del exterior

La integración es en doble sentido, las empresas locales ingresan a mercados externos y competidores foráneos disputan el decado mercado local. Concretamente, a las renovadas expectativas de crecimiento a partir de las nuevas inversiones anunciadas se suma la preocupación por el efecto que la radicación de grandes hipermercados pueda tener sobre el comercio. Adicionalmente, la posible contratación de trabajadores no locales en las grandes obras de construcción podría ser

La integración es un proceso en doble sentido

un obstáculo para la disminución del desempleo una vez que las mismas finalizan. En otras palabras, existe un temor de que parte importante de empresas y trabajadores locales no puedan integrarse a estos procesos, al ser desplazados por competidores foráneos. Frente a estas contingencias, surge el "natural" impulso de proteger el mercado a través de regulaciones que intentan neutralizar los posibles efectos adversos. Es esto posible? Resulta recomendable?

En los últimos meses, los problemas comentados han provocado una justificada preocupación y han sido objeto de análisis por parte de funcionarios locales. A través de los medios han trascendido las principales características de algunas propuestas para "amortiguar" estos

efectos, particularmente en el ámbito del mercado de trabajo. Estos temas merecen una cuidadosa atención, considerando que cabe una alta probabilidad de que afecten a una parte importante de la población. Considerando esta situación, en el presente IAE se incluye un estudio, de los efectos y sectores afectados como consecuencia de distintas medidas que eventualmente pudieran llegar a adoptarse a nivel de gobiernos locales. Esta discusión es de suma relevancia en vista al futuro y la imagen que la ciudad pretende proyectar sobre el exterior. Si el objetivo principal es seguir atrayendo nuevas inversiones en base a ventajas de costos y facilidades en la provisión de insumos y servicios, se deben evitar medidas que puedan llegar a significar restricciones de oferta a empresas no locales. Por ejemplo, regulaciones en el mercado laboral podrían significar un sobre costo por las dificultades en la elección de personal idóneo.

Los municipios debieran evitar la tentación de imponer una mayor presión tributaria o regulaciones a las empresas ya instaladas dado que en el mediano plazo sentaría un pésimo precedente para nuevos inversores interesados en la región.

La integración es una carretera de dos sentidos en el cual no se puede extender el trayecto en uno de ellos sin afectar el restante. Frente a esta realidad, cabe el interrogante sobre si existen alternativas para atenuar el impacto sobre algunos sectores. En esencia, las opciones de política más habituales representan de un modo más o menos claro un impuesto o un subsidio.

El impuesto a nuevos competidores es poco recomendable en función del objetivo de atraer nuevos negocios a la región. El subsidio es una redistribución de ingresos de un sector de la población a otro canalizado a través del sector público. Por este motivo, resulta esencial la transparencia instrumentándolos en forma explícita, aclarando cuál es el sector beneficiado y de dónde provendrán los recursos afectados. Esta información debe ser precisamente detallada en el presupuesto.

Independientemente de eventuales medidas de subsidios o impuestos, es una función prioritaria del Estado en todos sus niveles, asegurar un marco competitivo evitando conductas desleales (dumping, evasión) a través de la identificación y penalización de los infractores.

Las dificultades para competir de empresas o trabajadores no locales, revela problemas de calidad y/o costos que pueden estar generados por una escala insuficiente, falta de especialización o inexperiencia o garantías. Algunos de estas barreras pueden ser superadas, probablemente no de forma inmediata, y es en este aspecto en el que resultaría esencial concentrar energías coordinando esfuerzos del sector público y privado. De este modo, resulta fundamental anticipar nuevas demandas

de servicios que surgen en el medio y trabajar sobre la ventaja natural que supone la proximidad geográfica.

Los próximos meses

El análisis del problema del desempleo, como todos los años, se intensifica con posterioridad a la difusión de las mediciones realizadas por el INDEC en los meses de mayo y octubre. Los próximos resultados permitirán evaluar el impacto inicial sobre el nivel de empleo de los cambios observados en los primeros meses del año.

Entre los temas de importancia que se avecinan, es posible anticipar la evolución de proceso de privatización de la energía eléctrica en la provincia y el nuevo cuadro tarifario para los futuros prestadores del servicio de distribución. De acuerdo a datos trascendidos en medios periodísticos, el nuevo esquema de tarifas determinaría bajas importantes para los consumos industriales compensado por aumentos en el consumo residencial. Estas disminuciones se suma a la baja del costo en comunicaciones de media y larga distancia a partir del rebalancio de tarifas telefónicas, y en conjunto representan un importante ahorro de costos para las empresas industriales. En el otro extremo, el costo de vida de la población se vería incrementado en forma directa por el aumento en el gasto de comunicaciones y suministro de energía eléctrica. Por otra parte, la provincia en el mes de abril, ha sancionado un nuevo régimen de promoción de inversiones con significativas desgravaciones impositivas a nuevas radicaciones o proyecto de inversión en su territorio. La norma se dirige a alentar la captación de inversiones ante la agresiva competencia en el ámbito del Mercosur de algunos Estados del Brasil. Lógicamente, esta circunstancia suma un nuevo factor de atracción de empresas a la región. Para los próximos meses se prevén buenas perspectivas para la construcción. La actividad tiende a intensificarse a partir de una mayor oferta de préstamos, con tasas más bajas y plazos de pago más extensos. Al mayor dinamismo del sector privado posiblemente se agregue un aumento del gasto público en obras de infraestructura, comúnmente observable en tiempos previos a elecciones. Concretamente, la provincia en los próximos meses iniciará una serie de obras en el interior financiadas con los ingresos percibidos por la parte correspondiente a la futura privatización del Banco Hipotecario. Al margen del análisis que corresponda hacer sobre la conveniencia de estas medidas sobre la asignación de recursos públicos, estos fondos temporariamente tendrán un fuerte impacto sobre el sector de la construcción y el empleo no calificado. □

1. Ver notas adjuntas: "Industria Petroquímica: nuevas perspectivas y desafíos para la economía local" y "La implementación de la Zona Franca".

La implementación de la Zona Franca

En las editoriales de los IAE 25 y 30 hemos avanzado en los aspectos legales y la incidencia potencial de la Zona Franca sobre la actividad económica local. Las expectativas generadas por ella son muy positivas y no hemos dudado en confirmarlo, sin embargo, tampoco hemos podido olvidar la responsabilidad que atañe a todos los agentes involucrados en el proceso. Hasta el momento no se han definido la localización ni el perfil de la Zona Franca, tareas a cargo de la Comisión de Evaluación y Selección de la Zona Franca Bahía Blanca-Coronel Rosales (CESZFBRC), integrada por representantes comunales y empresariales de ambos partidos. Un primer paso en el proceso de implementación es la elección del emplazamiento puntual de la ZF. Cinco eran las áreas que en principio reunían las condiciones para la instalación de la ZFBR, a saber:

- Área puerto de Bahía Blanca
- Grünbein
- Zona costera intermunicipal
- General Daniel Cerri
- Área puerto de Punta Alta

Para el emplazamiento definitivo y los límites se priorizarán:

- Proximidad con las estaciones marítimas
- Accesos a rutas de la región, red ferroviaria y área del microcentro
- Propiedad de la tierra y valor de los terrenos
- Infraestructura para servicios de agua, luz, gas,

cloacas y telecomunicaciones

- Equipamiento (seguridad, sanitario o edificio de tipo ocioso)

También se considerarán otros aspectos tales como: conflictos ambientales, inversiones en instalaciones y tareas portuarias, en construcción de cámaras de frío y otros equipamientos, en labores para mejoramiento del terreno, en infraestructura carretera y ferroviaria, en servicios básicos, seguridad y prevención de siniestros y equipamientos para prevención ambiental, etc.

La definición del perfil empresario también constituye un paso esencial e impostergable. A tal efecto, la confección de un registro de preinscripción de empresas potencialmente interesadas puede aportar una primera aproximación a las dimensiones y características del futuro predio, molestias y/o posibles daños al medio ambiente físico y socioeconómico, requerimientos de matenas primas y materiales de la región, necesidades de provisión e intensidad de servicios básicos como agua, luz, gas y energía eléctrica, etc.

La tipificación de la ZF debe responder a los objetivos de desarrollo de la región, a las características naturales, a la infraestructura disponible, a los planes de inversión de las empresas, etc. De acuerdo al conjunto de aspectos relevantes puede optarse por una zona franca comercial (ZFC) o por una de tipo industrial (ZFI).

En una ZFC se pueden realizar tareas de descarga y almacenaje de las mercaderías sin cumplir formalida-

Diagrama 1
Funcionamiento una Zona Franca Industrial



des arancelarias, en espera de su eventual transporte, reexportación o importación. En algunos casos, dicha mercadería puede sufrir una cierta manipulación o transformación. Las ZFC están habilitadas para construir bodegas, alquilar espacios para almacenamiento de las mercaderías, efectuar transacciones comerciales, pesar, manipular y reempacar productos, despachar bienes en tránsito, etc. El objetivo primordial de este tipo de ZF es agilizar el comercio.

Una ZFI, en cambio, constituye un enclave que goza de franquicia aduanera y que se encuentra separado del territorio nacional por una frontera material a fin de que en él se puedan introducir, bienes, partes, mate-

rias primas y capital extranjero, libres de aranceles a la importación. Esos bienes, que pueden ser transformados mediante un proceso productivo o no sufrir modificaciones, se exportan nuevamente al mercado mundial sin el pago de derechos aduaneros o al territorio nacional con los correspondientes derechos de importación.

El diagrama Nº 1 esquematiza el funcionamiento de las ZFI.

Mientras más oportunas sean las decisiones de la comisión, mayores serán las expectativas que se generarán acerca de la viabilidad de la misma y el efecto potencial de desarrollo sobre la región de influencia. □

Industria petroquímica: nuevas perspectivas y desafíos para la economía local

La concepción de la necesidad de un desarrollo dirigido hacia sectores industriales de alto valor agregado y las condiciones propicias que presentaba la región de Bahía Blanca determinaron la localización de un amplio proyecto de inversiones del Estado que se tradujeron en el establecimiento del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca. Las expectativas de crecimiento que se presentaban para la ciudad a fines de los años setenta no se materializaron. A partir de las privatizaciones del sector y el nuevo marco económico de apertura y estabilidad se plantean nuevas inversiones que hacen recordar a la situación vivida en aquellos años. Es dable de esperar que la evolución posterior sea bien diferente.

En sus orígenes, el Complejo Petroquímico Bahía Blanca estaba integrado por las empresas que se consignan en el cuadro 1.

Los procesos de venta de las tenencias accionarias estatales en el Polo Petroquímico Bahía Blanca se pusieron en marcha en el año 1990. La composición accionaria del complejo bahiense ha variado desde que se dieran los primeros pasos relacionados con la privatización. En 1994 Indupa S.A.I.C. se constituyó en sociedad absorbente de Indupol S.A., Petropol S.A. y Monómeros Vinílicos S.A., Industrias Químicas Básicas S.A., Polefinas S.A. y Viniclor S.A. A partir de entonces la tenencia accionaria de Indupa S.A.I.C. ha sufrido modificaciones y con ello una reorganización del es-

quema productivo de la empresa, tendiente a concentrar la actividad productiva en el polo petroquímico de Bahía Blanca y convertir a Indupa en una empresa competitiva a nivel mundial y en rápido crecimiento, focalizada estratégicamente en la producción de PVC y clorosoda. Un porcentaje importante del paquete accionario ha quedado en manos de Solvay Química S.A.

En cuanto a Petroquímica Bahía Blanca, las acciones en manos del Estado fueron adquiridas por el consorcio integrado por Dow Química Argentina S.A., YPF e Ittochu Argentina S.A. Actualmente, Petroquímica Bahía Blanca S.A.I.C. es parte integrante, junto con Polisur S.A. e Indupa S.A.I.C. del «Polo Petroquímico Bahía Blanca». Como ya se ha mencionado, PBB es un productor de etileno, materia prima que vende a Indupa, Polisur e Ipekro. Estas dos últimas sociedades son socias de PBB y son las que producen distintos productos terminados.

Las perspectivas de las distintas sociedades son optimistas y ello se refleja en nuevos proyectos de inversión. La performance de estos depende fundamentalmente de una correcta administración por parte de dichas sociedades, pero también del mantenimiento de las reglas que han venido guiando a la economía en los últimos años así como de los procesos de integración. En el cuadro 2 se presenta un breve resumen de las inversiones previstas. □

Cuadro 1. Composición original del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca

Empresa	Producto	Capacidad Tons/año	Capital del Estado
Petroquímica Ba. Bca. S.A.I.C.	Etileno	245.000	51 %
Polisur S.M.	Poliétileno de Baja Densidad	90.000	30 %
	Poliétileno de Baja Densidad Lineal	120.000	
Petropol S.M.	Poliétileno de Alta Densidad	62.000	30 %
Indupol S.M.	Cloro	90.000	30 %
	Soda Caústica	122.000	
Monómeros Vinílicos S.M.	Cloruro de Vinilo Monómero	120.000	30 %
Electroclor S.A.I.C.	Policloruro de Vinilo	41.500	15 %
Indupa S.A.I.C.	Policloruro de Vinilo	56.000	0 %

Cuadro 2.
Inversiones
previstas en el
Polo Petroquímico
de Bahía Blanca

Inversiones	Empresa Grupo Organismo	Objetivo	Estrategia	Monto (mill. de US\$)	Ubicación	Duración estimada de obra	Observaciones
Planta de fertilizantes	PASA (Perez Compañi) e YPF	Crecer regionalmente con competitividad mundial	Aumentar la capacidad productiva a través de nuevas inversiones.	500	Zona de Cangrejales de Bahía Blanca	4 años	Será la más grande del mundo, con una producción estimada en 1 millón de tn. anuales de urea.
Planta de polietileno (bajo la órbita de Polisur)	Dow Chemical	Reforzar posición como principal productor de polietileno del Mercosur		400	Zona de Puerto Galván	4 años	Producción estimada: 270.000 ton. anuales
Planta de etileno (bajo la órbita de Petroquímica)	Dow Chemical	Expandir PBB y aumentar la competitividad de la empresa	Incrementar capacidad, mejorar tecnología, capturar nuevos mercados lograr mayor eficiencia	50	Parcelas de la firma Petroquímico	S/d	Producción estimada: 400.000 ton. anuales
Proyecto MEGA	YPF, Petrobrás y Dow Chemical	Expandir PBB		500	Zona de Cangrejales	10 años	Construcción de una planta separadora de gases en Ba. Bca. y un poliducto de 600 km. de extensión. En la planta se fraccionarán etano, butano, propano y gasolina. Se proveerá de materia prima al complejo local y se exportará a Petrobrás. Producción estimada de: 540.000 ton. de etano y 630.000 de LPG
Indupa	Solvay	Concentrar la actividad productiva en el polo de Ba. Bca. Convertir a Indupa en una empresa de punta, focalizada estratégicamente en la producción de PVC, VCM y clorosoda.	Incrementar producción y productividad. Mejorar la protección del medio ambiente. Modernizar los sistemas de control y seguridad	s/d	Zona portuaria de Ingeniero White	s/d	

Convertibilidad: pasado y futuro

En los últimos meses ha reaparecido el debate en torno a si es sostenible la Convertibilidad. A lo largo de esta nota se repasan y evalúan críticamente los principales argumentos de quienes creen necesario devaluar la moneda y a continuación se presenta las principales ideas por las que se cree que el sistema puede perdurar en el tiempo. La discusión conduce al planteo de interrogantes como: ¿es necesario devaluar el tipo de cambio?, ¿es viable una medida de este tipo en las circunstancias actuales? ¿cuáles son los efectos de una devaluación del tipo de cambio nominal en la Argentina? ¿por qué es posible mantener la senda del crecimiento económico manteniendo una paridad fija en el tipo de cambio? Los párrafos siguientes intentan dar una respuesta a estos planteos y además brevemente repasan la experiencia argentinas en períodos de convertibilidad. La conclusión principal a la que es posible arribar a no es posible implementar una medida de este tipo en Argentina y existe un importante campo de acción para las autoridades en el marco de la Convertibilidad para revertir los problemas de desempleo y alto endeudamiento externo.

Uno de los temas debatidos por economistas en los últimos meses es el de la posibilidad de sostener la Convertibilidad en el mediano y largo plazo. La discusión se ve intensificada a partir de la exposición realizada en Capital Federal por un reconocido especialista extranjero, Paul Krugman, durante los primeros días de marzo. Entre los principales puntos de su disertación se destacan las siguientes ideas:

- Es preferible la libre flotación de la moneda
- En el mundo actual es necesario contar con instrumentos de política monetaria¹ a fin de disponer mayor flexibilidad frente a shocks inesperados (la rigidez del sistema - la convertibilidad- no permite una política monetaria expansiva)
- No es factible de implementar por el momento en Argentina por las experiencias relativamente recientes de hiperinflación que han instalado un temor aún no superado por la gente; no obstante, recomienda planificar una salida a la Convertibilidad (llegado el momento mejor es no improvisar; la experiencia mexicana debería alertar sobre los riesgos de improvisación en política cambiaria).

En pocas palabras, el ilustre visitante ha transmitido dudas sobre la viabilidad de la Convertibilidad (la conveniencia de mantener la actual paridad cambiaria respecto al dólar). Estas reflexiones y las opiniones encontradas de distintos especialistas generan cierta inquietud y hasta confusión sobre un tema de difícil acceso y comprensión para el público en general. El objetivo de esta nota en principio es más bien modesto, in-

tentar clarificar algunos conceptos a fin de facilitar una mejor comprensión de los distintos argumentos expuestos. Dado que en última instancia lo que se discute es la conveniencia de mantener (o la necesidad de cambiar, como prefiera el lector) el régimen monetario, resulta interesante repasar la experiencia argentina. Este es precisamente el contenido de la última parte.

En forma preliminar, convendría aclarar que la discusión del caso argentino se simplifica al considerar que frente a cualquier tipo de vacilación surge un argumento contundente derivado de enfocar el análisis con una inevitable perspectiva histórica. *Aún cuando se pueda llegar a reconocer la conveniencia de un tipo de cambio libre, en la actualidad este sistema dista de ser implementable por la alta probabilidad de recrear un clima de gran inestabilidad e incertidumbre, alimentado por una expectativa general de nuevas devaluaciones e incontrolable crecimiento de la tasa de inflación.*

La luz al fondo del túnel: es el tren o la salida?

En esta discusión a grandes rasgos se presentan dos posiciones extremas: el club de los devaluacionistas y el consenso de los reformistas institucionales (salvando la convertibilidad, claro). En general ambos grupos coinciden en señalar dos importantes problemas en la economía argentina: el déficit en el sector externo (la necesidad de endeudamiento para afrontar los pagos en divisas al exterior) y el desempleo. También puede afirmarse que la mayoría de los enrolados en una y otra

Puntos principales

- En los últimos meses se han intensificado críticas en torno si se sostiene la Convertibilidad frente a la evolución de dos problemas centrales de la economía argentina: el desempleo y el alto nivel endeudamiento externo
- Quienes creen que el sistema se agota recomiendan una devaluación sosteniendo que es la vía apropiada para dinamizar las exportaciones al recomponer los márgenes de rentabilidad de los sectores expuestos a la competencia internacional.
- Proponer una devaluación equivale a recomendar una reducción del "salario real"
- En forma inversa a quienes creen que la política actual está agotada, resta mucho por hacer para reducir los costos y aumentar la productividad.
- La experiencia hiperinflacionaria del país en las décadas del '70 y '80 confiere rasgos particulares al análisis de una hipotética devaluación en las actuales circunstancias.
- Una devaluación en la Argentina desembocaría en una intensa recesión y adicionalmente, presenta altos costos para las autoridades dado que una aplicación sorpresiva probablemente violaría la ley además de representar un serio obstáculo en el proceso de integración comercial con Brasil
- Estos costos tornan improbable la adopción de la medida y representan una de las principales virtudes de la convertibilidad, al disminuir el nivel de incertidumbre e inducir la adopción de decisiones de largo plazo como el ahorro y la inversión
- La imposibilidad de financiar el déficit fiscal con emisión monetaria debido a la implementación de la Convertibilidad, permitió estabilizar la economía
- La estabilidad permitió el retorno e ingreso de capitales en el exterior, la reaparición de financiamiento y la imperiosa necesidad de aumentar la productividad
- La historia de milagros económicos en el mundo ha requerido por lo menos una década en los casos más exitosos
- Si Argentina volviese a fallar, ¿cuál sería el costo y cuanto tiempo requería reconstruir la confianza en un próximo intento?
- La experiencia histórica de la economía argentina claramente ilustra los bonhades del sistema a través de una mayor tasa de crecimiento del producto bruto en los años de moneda convertible
- La experiencia también alerta sobre la necesidad de encarar políticas consistentes con la convertibilidad, en particular la necesidad de equilibrio en las cuentas públicas

posición coincidirían en marcar como salida a estos problemas, el crecimiento de las exportaciones y la disminución del endeudamiento externo a través de un aumento en el ahorro interno. Resulta claro que si la reducción de gasto interno es compensado por un mayor gasto de los extranjeros en el país, es decir un aumento de las exportaciones y de la inversión externa, no se resentiría el nivel de actividad y consecuentemente el nivel de empleo. Entonces, cuál es el punto central en discusión? El desacuerdo se centra la futura evolución de los problemas señalados, la necesidad de "hacer algo" y eventualmente en las medidas que deben o no implementarse para alcanzar los objetivos anteriores². Los próximos párrafos repasan los principales argumentos de unos y otros, empezando por los primeros.

Devaluacionistas: la luz es el tren, salgamos del túnel cuanto antes....!!

Los integrantes de este grupo son escépticos de la posibilidad de que estos problemas puedan resolverse de modo distinto a una crisis y por lo tanto creen que

la Convertibilidad no resulta sostenible en el largo plazo. Su escepticismo fundamentalmente se basa en la excesiva rigidez de la Convertibilidad para enfrentar estos desequilibrios (el gobierno no puede modificar la oferta monetaria ni el tipo de cambio nominal) y se ve acrecentado por la volatilidad en los flujos del capital internacional, cuyo comportamiento ciertamente escapa a las posibilidades de manejo de las autoridades locales (por ejemplo, se advierte la incertidumbre que generó los anuncios de subas en la tasa de interés dispuestas por la Reserva Federal o la que actualmente es determinada por las dificultades del gobierno del Brasil para controlar el déficit creciente en la cuenta corriente).

Desde este enfoque, si bien reconocen una excelente performance de las ventas al exterior, sostienen la dificultad de que pueda mantenerse el ritmo actual en el futuro. Por otra parte, alertan sobre el peligro de la estrecha dependencia del Brasil (una parte importante de las exportaciones se concentra en este mercado) en un marco de reiterados conflictos que amenazan el mantenimiento de acuerdos de integración regional. En relación al endeudamiento, notan los altos y cre-

cientes niveles de deudas del sector público así como la inestabilidad de la tasa de interés en el orden internacional. La alternativa al endeudamiento es ahorrar bajando el gasto o aumentando la recaudación, pero ambas terminarían agravando el desempleo al generar una disminución en el nivel de actividad.

En esta perspectiva, la raíz del problema está en la estructura de precios relativos. En otros términos, los costos internos en dólares son excesivamente altos e imposibilitan a la industria competir con sus pares del exterior. Esta situación se ha agravado desde que comenzó la convertibilidad dado que los precios de los insumos de nuestros productores han crecido más velozmente que el precio de su producción en los mercados externos y por lo tanto, su rentabilidad se ha deteriorado. Adicionalmente señalan que los costos no pueden bajar en forma significativa a través de una recesión por que el precio del insumo principal, el salario, es inflexible a la baja aún cuando cae la demanda del mismo³. Por lo tanto, si no se puede bajar los costos debería "subirse" el dólar. Pero como esto no se hace ni se puede hacer en el actual régimen monetario, resulta que el dólar está "atrasado" (por esto se habla de "atraso cambiario"). Es en este punto, que quienes ven un agotamiento en el programa actual, sostienen la necesidad de devaluar la moneda, es decir, fijar un "dólar más alto en términos de pesos". De este modo, se tornaría más rentable la producción de bienes destinado al exterior, induciendo una asignación de recursos productivos en el sector (capital y trabajo).

A esta altura del análisis conviene dejar en claro qué es lo que en definitiva se propone cuando se recomienda la devaluación. Para esto, es necesario notar que la rentabilidad después de la devaluación depende crucialmente de como respondan los costos internos, en particular el salario. Consecuentemente, para estimular la producción de bienes exportables deben modificarse los precios relativos. Por lo tanto, proponer una devaluación equivale a recomendar una reducción del "salario real" a través de un alza de precios, particularmente de los bienes que están expuestos a la competencia externa. Es esto posible en Argentina? Antes de responder este interrogante, brevemente se repasan los principales argumentos de la segunda postura que caracteriza a los que creen que la Convertibilidad debe seguir y por mucho tiempo más.

Reformistas: la luz es la salida, aceleremos la marcha...!!

Una lectura diferente es plantear el problema del déficit en el sector externo como resultado de un ex-

ceso de gasto del país en conjunto en relación a sus ingresos⁴. La recomendación obvia consiste en reducir el gasto (o por al menos, que el mismo crezca a un ritmo inferior de los ingresos) y consecuentemente aumentar el nivel de ahorro interno.

Queda mucho por hacer para aumentar la productividad en el marco de la convertibilidad

Apartando por el momento la viabilidad de la medida en el caso de Argentina e independientemente de las reacciones que la misma suscite, una de las principales diferencias con la visión de los "devaluacionistas" es que en forma inversa a lo que estos suponen, *aún no se ha tocado un piso en la disminución de costos o lo que es lo mismo, lejos está la economía de haber alcanzado un techo en el crecimiento de la productividad*. En otras palabras, queda mucho por hacer y por lo tanto el esquema actual no está agotado. En esta perspectiva, adquieren vital importancia reformas pendientes en el sector público y el diseño de nuevas instituciones laborales (reforma de los contratos de trabajo y del sistema de salud). Este conjunto de reformas darían espacio en el futuro para un sostenido ascenso en los niveles de productividad que permita descomprimir la tensión sobre los niveles de rentabilidad de los sectores expuestos a la competencia internacional y por otro lado, eliminar el déficit fiscal de manera de frenar el crecimiento de deudas con el exterior. De este modo, las amenazas de crisis en el sector externo se podrían ir diluyendo.

En relación a los desequilibrios internos, es posible una disminución del desempleo a partir de los altos niveles registrados actualmente, pero cabe esperar que se establece en niveles aún elevados. El problema encuentra como principales restricciones un ritmo insuficiente de demanda de trabajo en relación al crecimiento de la oferta de trabajo y dificultades en la reasignación de trabajadores por falta de experiencia y aptitudes exigidas en los nuevos puestos laborales (desempleo tecnológico). Esta dificultad derivada de la calidad en la oferta de trabajo frente a los requerimientos de una demanda cada vez más sofisticada y exigente, es de orden mundial. Las principales respuestas frente a este grave problema se basan en la capacitación, el ahorro y la eficiencia en la asignación de fondos públicos destinados a combatir la pobreza.

En consecuencia, quienes realzan la importancia de

proseguir con las reformas orientadas por la apertura de la economía, la desregulación y el equilibrio fiscal, aun cuando reconocen la existencia de problemas de importancia entienden que la organización económica del país ha experimentado un cambio revolucionario en los últimos años. Si bien los desequilibrios actuales representan un alto nivel de riesgo, no amenazan su supervivencia en forma inmediata. *Su resolución inevitablemente lleva tiempo y existen posibilidades concretas de revertir estas tendencias en el marco de la Convertibilidad.*

Visto los principales argumentos de una y otra posición, es el momento de retomar un interrogante aún pendiente, es viable una devaluación? En forma más precisa, cuáles podrían ser los efectos reales en la economía argentina si anunciase sorpresivamente una medida de este tipo?

Viabilidad de una devaluación en la argentina: el rol de las expectativas

La experiencia del país en materia económica en las décadas del '70 y '80 confiere rasgos particulares al análisis de una hipotética devaluación en las actuales circunstancias. La conducta de la gente es altamente sensible a modificaciones en el tipo de cambio, dado que en el pasado significaban el preanuncio de mayor inflación seguida de crecientes devaluaciones. Considerando que una gran parte de la población y empresas tienen deudas en moneda extranjera, la medida seguramente generaría un clima de gran inestabilidad e incertidumbre. En este contexto, con una violenta sustitución de tenencias en moneda local por tenencias en moneda extranjera⁵, las tasas de interés en pesos tenderían a aumentar, se restringiría el crédito y la economía enfrentaría una nueva recesión, pero a diferencia de la crisis del Tequila, con una fuerte inestabilidad de precios. Empleando otros términos, cabe esperar que a partir de una devaluación "no habría reasignación de recursos" porque "no se asignarían recursos" ante la dificultad para "leer" las señales de precios. En este marco, de nada sirven los ajustes en el salario real para ganar competitividad si se paralizan por completo la decisiones de inversión. Es importante, que en el núcleo de este razonamiento reside una cuestión de expectativas moldeadas por las experiencias relativamente recientes de hiperinflación.

Aún cuando pueda imaginarse un supuesto caso en que la economía argentina se "graduó" en el sentido de que se ha reducido el riesgo de desestabilización a partir de expectativas del público que induzcan "corri-

das cambiarias", existen otros inconvenientes importantes que tornan poco aconsejable la medida. En esta discusión, a medida que avanza la integración con países fronterizos crece la importancia de las eventuales reacciones externas⁶. La devaluación representaría un serio obstáculo en los procesos de integración que requieren como condición básica para su sustentabilidad, la armonización de políticas con nuestros principales socios comerciales. Por otra parte, se puede anticipar otro tipo de inconvenientes reflejados en el siguiente interrogante: ¿quién es capaz de garantizar un comportamiento "sensato" o "no oportunista" de quienes deciden las modificaciones en el tipo de cambio? Los argentinos en particular tienen sobradas razones para para justificar una actitud desconfiada o de sospecha.

Virtudes de la convertibilidad

Llegado a un punto en el cual esperamos se aprecie la inconveniencia de la medida, así como la posibilidad y necesidad de instrumentar cambios estructurales para lograr mayor productividad y competitividad de la economía, resulta oportuno repasar las principales virtudes del régimen monetario actual de moneda convertible.

Sus virtudes están muy bien reflejadas en una excelente nota escrita por los economistas López Murphy y Navajas⁷. Paradójicamente, la fortaleza de la convertibilidad se afirma a partir en su aspecto más criticado: su rigidez y el masivo ingreso de capitales desde el exterior. Es precisamente esta rigidez excesiva la que permitió diseñar nuevas instituciones de competencia, apertura externa y equilibrio fiscal que posibilitan el crecimiento económico. Su virtud precisamente se explica por el alto costo para las autoridades de cambiar el orden monetario. El alto costo reside en la posibilidad de quebrantar el orden legal y afectar los derechos de propiedad mediante abruptas redistribuciones de riqueza entre los individuos. Una devaluación sorpresiva modifica el valor de los patrimonios de las personas medido en dólares, beneficiando a los tenedores de activos o préstamos en dólares y perjudicando a los poseedores de activos en moneda local y deudas nominadas en moneda extranjera. Adicionalmente, la necesidad de instrumentar la medida "sorpresivamente" imposibilita la acción del congreso sancionando una nueva ley. Esta situación determinaría un grave precedente de inseguridad jurídica. Por último y fundamental, limita la posibilidad del descontrol monetario frente a la imposibilidad del gobierno de controlar sus gastos en relación a sus recursos. Este último aspecto, se revaloriza particularmente en instancia preelectoral representando un freno a los incentivos para aumentar

desmedidamente el gasto público en busca de réditos políticos en las urnas.

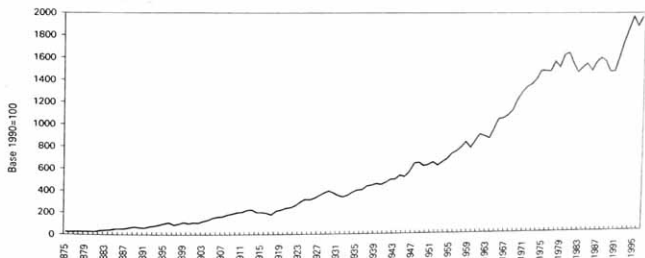
Estos costos potenciales y limitaciones a comportamiento discrecional de funcionarios son los que han permitido recomponer la credibilidad en la estabilidad de reglas, induciendo a la gente a tomar decisiones de largo plazo como el ahorro, la inversión y a preocuparse por aumentar sostenidamente el nivel de productividad. Estas conductas son, en definitiva, las que permiten el crecimiento a largo plazo. La rigidez de la convertibilidad es el costo por recuperar un elemento central en la política económica: la credibilidad de los gobiernos.

La experiencia argentina con regímenes monetarios de cajas de conversión (convertibilidad) es altamente ilustrativa de sus virtudes. El gráfico adjunto sintetiza la historia, pudiéndose advertir claramente la mejor performance bajo convertibilidad a través de un dato elocuente, la tasa de crecimiento promedio anual del producto bruto. Bajo los períodos de moneda convertible claramente se obtiene una tasa de crecimiento sustancialmente mayor al resto (en promedio, se obtiene una tasa del 7,7 % anual frente a un promedio del 2,9% para los años sin convertibilidad). En los datos también se advierte una fuerte desaceleración en la tasa de crecimiento de la economía, al salir o abandonar

el régimen. Cabría preguntarse entonces por qué al abandonar regímenes de convertibilidad se ingresa en periodos recesivos o en otras palabras, por qué terminan mal? Justamente, el régimen debe ser abandonado por crisis en el sector externo precipitadas por un insostenible déficit del sector público o shocks externos que no pueden ser enfrentados por el insuficiente nivel de ahorro interno. Una política económica inconsistente con el régimen de moneda convertible, caracterizada por la imposibilidad de controlar el déficit fiscal, no puede ser sostenida indefinidamente. Al agotarse el tiempo y desencadenarse las crisis, el orden monetario debe ser abandonado. La historia deja importantes lecciones y marca el rumbo para que en el futuro la economía argentina no repita viejos errores.

Finalmente, en base a los argumentos presentados es posible dar una respuesta al interrogante sobre el agotamiento de la Convertibilidad. Pese a los problemas graves señalados, no hay crisis inminente y el programa aún debe transitar un largo camino de reformas institucionales. Una devaluación restaría incentivos, principalmente al poder político y a algunos sectores empresarios, para transitarlo bajo la falsa apariencia de que existen vías alternativas más cortas para alcanzar un mismo objetivo. □

Evolución PBI 1875-1996



- 1 Con estricto control del equilibrio fiscal, dado que la base para una política monetaria flexible debe ser una política fiscal sana
- 2 Como en toda discusión cabrían algunas posiciones intermedias, pero la mismas son pasadas por alto para simplificar el planteo del problema
- 3 Si lo hiciese en el largo plazo, requeriría un tiempo excesivo en el cual resulta impredecible la reacción social frente a las tensiones de la desocupación y la evolución del contexto internacional que puede tornarse adverso
- 4 Esta idea resultaría fácil de comprender si se asocia al país con una familia: los gastos por encima de los ingresos familiares (el ingreso nacional) requieren financiamiento de los proveedores o del banco (endeudamiento externo como contrapartida del déficit)
- 5 Basta que se difunda la posibilidad de que esto suceda para que se inicia una rápida sustitución de moneda local por dólares para escapar al impuesto que significa una desvalorización de las tenencias en moneda local
- 6 De la misma manera que hoy a los argentinos preocupa una eventual devaluación del real en Brasil
- 7 "Es necesario discutir como salir de la convertibilidad", *Ámbito Financiero*, 19 de marzo

Algunas dudas acerca de los efectos de las regulaciones laborales

La desregulación, las privatizaciones y la libre competencia nos permiten disfrutar de una economía en la cual existen condiciones para la asignación eficiente de los recursos. El nivel de desempleo actual lleva a que sean considerados esquemas regulatorios como solución alternativa. Algunas veces estas medidas no otorgan los resultados esperados. El gobierno debe asistir a los marginados y para ello utilizar correctamente los recursos que obtiene de la sociedad. Los gobiernos regionales deben efectuar políticas en favor del empleo, siendo más efectivas si procuran mejorar la movilidad y capacitación de la mano de obra.

Introducción

En los últimos días nuevos esquemas regulatorios concitan el interés de la opinión pública a partir de las consideraciones vertidas por políticos y economistas. La buena voluntad por buscar soluciones a corto plazo lleva a pensar en las regulaciones como medida efectiva. Por diversos motivos, muchos de estos intentos no fueron lo exitoso que se hubiera esperado. Los ejemplos respecto a esto son numerosos como para ser comentados en un sólo artículo, así como el respaldo teórico a la temática. Regulaciones en el mercado de trabajo, para la ubicación espacial de emprendimientos y beneficios sectoriales para la producción, son últimamente escuchados. En este artículo comenzaremos con el primero de ellos, intentando reflexionar acerca de la viabilidad de las restricciones a los mercados laborales y qué se puede esperar de las mismas a corto y a largo plazo. En próximos artículos buscaremos desentrañar los beneficios y problemas que los regímenes de promoción regional y sectorial pueden acarrear. La promoción de sectores específicos, si bien no tiene otro motivo que el desarrollo de los mismos, pareciera no haber funcionado a lo largo de la historia, ya que muchos de los emprendimientos fomentados tuvieron un final abrupto cuando dichos beneficios cesaron. La justicia y oportunidad de los mismos es controvertida, y como tal, será analizada en el próximo número del IAE.

La performance económica de la desregulación

La Argentina, como muchos otros países en desarrollo, ha considerado generalmente como altamente deseables la centralización de la política económica y la intervención de los mercados. La situación económica

de los ochenta demostró la necesidad imperiosa de un cambio drástico en la manera en la cual debía organizarse el sistema económico del país. Así, durante los noventa se avanzó en la descentralización, desregulación y privatización de la gran mayoría de los servicios que prestaba el Estado Nacional. La performance económica visualizada desde entonces demuestra signos promisorios, como puede observarse en la evolución del PBI (gráfico 1), siendo fácilmente distinguible la tendencia ascendente desde inicios de la convertibilidad.

Por supuesto, se podrá objetar la validez del PBI como medida del bienestar real de la población. La estabilidad trajo indudablemente un gran avance, como fue la disminución de las tasas de interés y con ello el aumento de las disponibilidades de crédito. Gracias a esto se generó el conocido boom del consumo (gráfico 2), al cual ha accedido gran parte de la población, y muy favorables condiciones para la construcción de viviendas.

La apertura económica permitió que varios sectores incrementaran fuertemente sus exportaciones, con el consecuente impacto positivo en el empleo (gráfico 3). Asimismo, millones de consumidores se han visto beneficiados con la misma, pudiendo disfrutar ahora, de mayor diversidad de bienes de consumo, con calidades y precios diferentes. También empresarios, que supieron adaptarse y ofrecer los productos que la gente demandaba, se vieron beneficiados. Si gracias a la competencia se pueden comprar bienes a menores precios se tendrá dinero excedente para gastar en nuevos bienes a los que antes no se podía acceder por la restricción presupuestaria. De esta manera, nuevos productores podrán abastecer esas nuevas demandas. Pese a alguna recurrente omisión por parte de los analistas, la consideración de la satisfacción de los consumidores no es menor, principalmente porque de su comportamiento dependerá la supervivencia de los

empresarios. Del ahorro que hagan los consumidores como consecuencia de los menores precios se podrán generar puestos de trabajo para otros ciudadanos, como aquellos especializados en el área de la construcción de viviendas.

Por supuesto, no se debe cometer la torpeza de creer que todos los agentes se han visto favorecidos. El traspaso de las empresas del Estado al sector privado y el ajuste de estas últimas implicó una innumerable cantidad de despidos. Es por ello, que hablar de desregulación y nuevas condiciones económicas no implica que el Estado deba olvidarse de aquellos que no logran insertarse en este nuevo marco. Muy por el contrario, debe ser su actividad esencial y por ello es vital una correcta asignación de los recursos. Es sólo por este motivo que urge en el presente artículo analizar los beneficios y costos de posibles medidas de regulación.

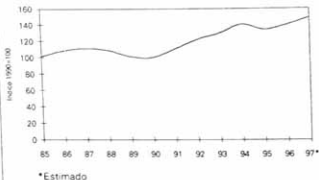
Algunas consideraciones acerca de las políticas regulatorias

La decisión de "orientar" el desarrollo económico en favor de ciertos sectores o territorios tiene la ventaja de guiar las decisiones económicas a partir de incentivos, generalmente de tipo fiscal, hacia actividades o regiones del país que de otra manera se verían postergados. El problema de estos regímenes especiales es que tienen costos para el resto de la población, como toda actividad del Estado. La población deberá, o bien pagar mayores impuestos o disfrutar de menor cantidad o calidad de los servicios prestados por el Estado. Dado que nadie en este país desea retornar a la inflación, todo gasto debe ser genuinamente solventado mediante emisión de deuda pública o impuestos, por lo tanto, o bien se elevan aquellos o se disminuye un gasto alternativo. Entonces, cada vez que pensamos en regímenes especiales no sólo debemos tener en cuenta el beneficio sino también los costos a los que se ve sometido el resto de la sociedad o los usos alternativos de ese dinero (salud, educación, etc.)

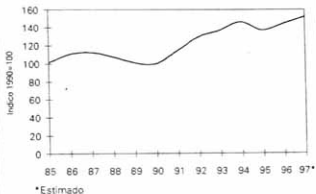
Cada vez que planteamos que el Estado acuda en favor de alguien necesitamos debemos recordar que para ello debe recaudar fondos de otros sectores y actividades

Ejemplos de regulaciones en el mercado de trabajo han existido en la historia argentina con resultados dispares. A continuación presentaremos uno que por lo exagerado quizás permita observar los posibles benefi-

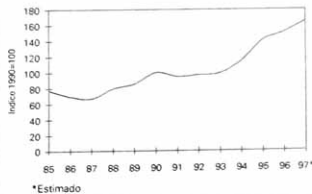
**Gráfico 1. Evolución del PBI
Crecimiento real acumulado**



**Gráfico 2. Evolución del consumo
Crecimiento real acumulado**



**Gráfico 3 Evolución de las exportaciones
Crecimiento real acumulado**



cios y costos de una medida regulatoria.

Existiendo un alto grado de desocupación de secretarías y bajo nivel de ventas de los comerciantes y fabricantes de artículos de oficina, se podría establecer una regulación que prohibiera la utilización de computadoras para escribir notas como ésta. Esta medida pro-

bablemente generará numerosos puestos de trabajo ya que los primeros bosquejos y esquelas de las ideas serían a mano, al igual que una primera versión de las notas, luego alguien debería tipearlas y retipear aquellas que contuvieran errores. Cualquier cambio de último momento o recomendación del editor llevarían a tipear nuevamente las páginas respectivas, así como lo debería hacer el diseñador al momento de mandar a la imprenta los originales. De esta manera, se emplearían más secretarías, se elevarían en forma cuantiosa las compras de papel y tinta, aumentándose el trabajo de vendedores y técnicos de máquinas de escribir. Sin embargo, no sería descabellado pensar que la realidad pudiera ser otra. El incremento de los costos y la pérdida de tiempo que la medida originara resultaría en que, probablemente, esta nota no fuera escrita¹, y con ello tendrían un menor trabajo el diseñador y el imprentero, viéndose disminuidas las ventas de los comerciantes y fabricantes de implementos para la oficina. Aún más, posiblemente hasta el autor quedaría desempleado en la medida en que no tendría medios adecuados con los cuales "vender" sus ideas. Por lo tanto, el saldo de la medida sería negativo. Si dado el último resultado el Estado debiera subsidiar a los perjudicados entonces debería dejar de atender otros servicios esenciales (como pueden ser la salud y la educación, y toda la población estaría peor) o aumentar los impuestos. De esta manera, el resultado de la regulación no sólo no sería positivo sino claramente negativo. Desgraciadamente, cada vez que planteamos que el Estado acuda en favor de alguien necesitamos debemos recordar que para ello debe recaudar fondos de otros sectores y actividades, y por lo tanto ser conscientes que los subsidios o regulaciones en pro de empleo no estén, por otro lado, destruyendo fuentes de trabajo.

Los resultados no deseados de ciertas medidas

En el orden local se mencionan algunas propuestas como método para paliar la situación crítica de muchos de los vecinos. Si bien pueden tener beneficios indiscutibles no resulta menos válido alertar de posibles costos que *a priori* podrían no ser tenidos en cuenta. Se mencionan, por ejemplo, la necesidad de dos años de residencia a los fines de ser considerado para ciertos esquemas de empleo. En este caso, parecería razonable pensar que de iniciarse algún emprendimiento, un número importante de desempleados conseguiría empleo. Pero por el contrario, también es lícito considerar por ejemplo, el criterio y la justicia que fija la cantidad de años de residencia. Por qué no uno o tres?

Además se debería tener en cuenta que esto es, quemar podría ir en contra de los deseos de las empresas que invierten en la ciudad. Hoy día cada empresa exige alta capacitación y un perfil acorde a la imagen de la misma y seguramente no se contentará con un filtro previo de residencia al evaluar a sus trabajadores. El problema radica en que si no hallara el capital humano deseado podría suspender posibles proyectos de inversión, que si bien no hubieran dado mano de obra en forma directa, hubieran generado mayor demanda de otros bienes y servicios y con ellos mayores fuentes de trabajo. La medida podría actuar en contra de la movilidad de los agentes y aun más, perpetuar el desempleo para los recién llegados. Mucha gente capacitada que se hubiera instalado en la región hace menos de dos años se vería imposibilitada de hallar empleo, pero no se sentirían motivados a trasladarse, dada la incertidumbre que ello acarrea. Esta situación de contracción de la movilidad se vería aún intensificada si todas las ciudades del país tuvieran la misma iniciativa.

¿Por qué acaso debemos pensar que existe algún límite a la cantidad de regulación una vez que hemos establecido alguna?

Otras medidas regulatorias, destacan la necesidad de establecer cargas tributarias (tasas más específicamente) diferenciales según se contraten constructores locales o foráneos. Una medida como esta puede tener repercusiones positivas pero también algunos costos. Con anterioridad a la medida quienes decidieran construir hubieran evaluado los honorarios así como la calidad, tiempos, etc. para elegir al constructor adecuado. La regulación, muy probablemente llevará a que se vea sesgada hacia el constructor local. Consecuentemente, el efecto más importante de la medida sería un aumento de las rentas para los constructores locales. Para analizar este beneficio sectorial debe tenerse en cuenta que las tasas se cobran de acuerdo a la contraprestación específica de un servicio. Entonces, si el valor cobrado en concepto de tasa es correcto: o bien el servicio relacionado con dicha tasa se vería resentido o habría que sacar fondos de otras partidas municipales en favor de ésta. Así, el resto de la población podría ver disminuida la prestación de los servicios alternativos o su calidad, en favor de los constructores. Desgraciadamente no se puede argumentar que la reducción de las tasas no tendrían efecto alguno, dada la mencionada contraprestación del servicio. Pensar de forma alternativa indicaría una sobredimensión de las

tasas y ello las convertirla en un impuesto. Esta facultad no es propia de los municipios.

Nuevamente, una medida *a priori* benéfica podría tener efectos negativos para el resto de la población y peor aún, verse resentidos servicios básicos como la salud, que realmente afectan a los desocupados y los más desprotegidos de una sociedad.

Conclusiones

En el presente artículo no ha sido otro el objetivo que el de mostrar mediante ejemplos las implicancias que ciertas medidas regulatorias pueden tener sobre la economía y los trabajadores. En la historia, no es posible indicar que las regulaciones o injerencia del Estado hayan demostrado soluciones a los desequilibrios económicos del momento. Las nuevas condiciones de competencia han demostrado que pueden generar una mejor asignación de los recursos y mayores posibilidades de crecimiento. Estas condiciones y la apertura económica han hecho viables los nuevos proyectos de inversión que reinsortan a la ciudad en el sendero de crecimiento. En la medida en que se desee transitar por esta senda no es conveniente establecer regulaciones que puedan desincentivar futuros emprendimientos. Es cierto que algunos sectores de la sociedad se

encuentran postergados, pero esto no tiene otra razón, generalmente, que la baja posibilidad de adaptación de los mismos a los cambios que se han producido en los últimos años. Allí, es donde el Estado debe actuar ofreciendo asistencia a quienes se encuentran en situaciones extremas y una mayor capacitación y movilidad para aquellos que no logran encontrar trabajo. Difícilmente las ciudades puedan ofrecer cantidad y diversidad de trabajo para todos¹. La especialización de las empresas de acuerdo a sus ventajas competitivas demuestra las oportunidades diferenciales con las que cuenta la zona en la que se asientan, según la disponibilidad de servicios e insumos existentes y potenciales. Algunas ciudades o zonas del país se especializarán indefectiblemente en producciones de alto valor agregado y como tales con necesidad de mano de obra altamente calificada. Otras en producciones más rudimentarias, que necesitarán de otro tipo de habilidades, principalmente manuales. De esta manera, los municipios deben facilitar la movilidad de la mano de obra y en lugar de restringir la entrada de trabajadores (y con ello indirectamente la salida) deben procurar encontrar salida laboral para sus habitantes, independientemente del lugar del país donde ésta esté localizada. □

1 Quizás, para salud de los lectores. 2 Es ampliamente aceptada la idea de cierto nivel de desempleo de tipo estructural.

Consideraciones en torno a las PYMES: Su desafío competitivo

La nueva realidad existente a partir del inicio del Plan de Convertibilidad obligó a un gran ajuste en la mayoría de las empresas. La estabilidad y la apertura económica deben orientar a las empresas a defenderse de la competencia mediante estrategias de diferenciación. Los mercados internacionales y los esquemas de subcontratación pueden atemperar los vaivenes a los cuales nos tiene acostumbrado la macroeconomía local. Los nuevos emprendimientos y la Zona Franca representan oportunidades diferentes para los empresarios locales.

Introducción

En el IAE 31 intentamos reflejar la realidad de las PYMES industriales locales, mediante un análisis comparado con la situación que se podía observar para el total del país y el resto del mundo. Así, destacamos la importancia de las PYMES dentro del universo de empresas y su compleja realidad, que tanto aquí como en los países más industrializados, hace difícil las generalizaciones. El análisis de la rotación y la flexibilidad nos demostró que la probabilidad de que las PYMES generen empleo es baja, dado que el incremento en la utilización de mano de obra se desprende del nacimiento neto de nuevas empresas más que del crecimiento de las ya existentes. Otros resultados relevantes mostraban una escasa participación de las PYMES en programas de subcontratación y un elevado porcentaje de ventas destinadas al mercado interno. En general, no se observaron desvíos importantes en Bahía Blanca respecto a los valores que se habían obtenido para el total del país. La experiencia internacional, sin embargo, demuestra que las PYMES podrían ser de importancia a la hora de generar empleo, en la medida en que se permita una mayor flexibilidad. Para ello, la labor del Estado debe estar guiada hacia la eliminación de obstáculos para la entrada y salida de las empresas y las operaciones de comercio exterior. Sólo así, podremos estar seguros de una correcta asignación de los recursos.

La estabilidad y apertura económica han modificado las reglas de juego y el ajuste interno de las empresas es fundamental al momento de enfrentar una competencia creciente. Para obtener beneficios operativos se necesita una estructura de costos acorde con los ingresos por ventas. Existen dos vías para enfrentar el problema. La primera de ellas, ya encarada por la mayoría de las empresas, se sintetiza en la disminución

de los costos. La segunda, aquella que intentará desarrollarse prioritariamente en este artículo, se basa en la búsqueda de nuevas oportunidades comerciales con el objetivo de incrementar la escala de ventas. Con mercados internos pequeños y competencia atomizada debe existir una clara orientación hacia el mercado externo.

El Plan de Convertibilidad Una nueva realidad

Quizás no es necesario a seis años de su puesta en vigencia discutir aspectos del mismo que se suponen por todos conocidos. Sin embargo, vale reconocer que la introducción del Plan de Convertibilidad en abril de 1991 ha cambiado la forma de pensar en la Argentina. La desregulación, las privatizaciones, la apertura económica y la estabilidad de precios han modificado las señales que determinan las decisiones de los empresarios. Particularmente, las nuevas condiciones de competencia modifican necesariamente la adaptación del sector industrial. La apertura económica, como resultado del afianzamiento del Mercosur, y la estabilidad de precios determinaron la imposibilidad de trasladar vía precios los incrementos de costos. Con bajos aranceles de importación el aumento de precios resultaría en la sustitución, por parte de los consumidores, de bienes de origen nacional por importados. Este fenómeno de sustitución de productos de origen nacional por productos importados, favorecidos por un "efecto riqueza" inicial, un discutible atraso cambiario y la mencionada estabilidad de precios han determinando un claro déficit de cuenta corriente en las cuentas nacionales. Pero así como el plan dio lugar a un auge importador (gráfico 1), la mayor previsibilidad de la política cambiaria y la necesaria reconversión empresarial per-

mitió un incremento importante de las exportaciones (gráfico 2), tanto de commodities como de manufacturas¹ (gráfico 3) y asimismo, vigorizó un mayor acceso al crédito, tanto de los consumidores como de los productores que necesitaban financiamiento. Si bien el ajuste del sector financiero no ha culminado y las tasas son elevadas respecto a los estándares internacionales es notable observar la evolución a la baja de las mismas durante los últimos años (gráfico 4).

Con niveles crecientes de competencia en el mercado interno, tanto por parte de productores nacionales como extranjeros, es indispensable definir nuevas estrategias. Se deben observar las posibilidades del comercio internacional así como posibles esquemas de complementación con empresas de mayor envergadura. Sabiendo que para ello debemos mantener estándares de calidad y diferenciación.

Es lógico entender que abastecer mercados domésticos es más fácil que mercados externos y, por lo tanto, menos riesgoso. Mas aún en aquellas épocas en las cuales las regulaciones existentes desincentivan las operaciones de comercio exterior.

Sin embargo, lo anterior pierde validez cada día. Cuando productos extranjeros penetran en nuestros mercados es preciso defenderse y una fórmula es intentar establecerse en sus mercados o en alguno en disputa. Si además, el mercado interno es reducido, peligra la supervivencia. La única realidad es que el escenario es global y ser empresario internacional no es cuestión de opinión, es una necesidad.

En un mundo globalizado, con amplia disponibilidad de información y comunicaciones, el empresario debe, no sólo observar el mercado inmediato, sino también a todos los mercados del mundo para obtener una idea cierta de las posibilidades que se le presentan. Debe basarse siempre en las ventajas comparativas y competitivas que puede alcanzar, de acuerdo al lugar de emplazamiento de su empresa y al capital humano con el que cuenta, y a partir de ello, encarar las políticas de diferenciación necesarias.

Las exportaciones como política de desarrollo.

No podemos imponer la estrategia competitiva que deberían seguir las PYMES, sin embargo, las crecientes posibilidades de exportación de nuestros productos no deberían ser desaprovechadas. Esto no sólo ampliaría los mercados y la escala de producción sino que también serviría como estabilizador de los posibles vaivenes de la macroeconomía local, fuertemente influenciada por la inestabilidad política, la evolución del

gasto público y el déficit y las condiciones globales de financiamiento. A lo largo de la historia, la política de exportación ha sido errática y se ha visto desincentivada por la acción gubernamental que no contenta con la política de discriminación de las importaciones establecida fuertes gravámenes a las exportaciones. Las ventajas comparativas que tiene el país, y especialmente la región, para la explotación de productos primarios deben ser aprovechadas. Sin embargo, la alta volatilidad de los precios de los commodities, relacionados muchas veces a factores inciertos como los climáticos, antes que a condiciones intrínsecas de productividad, indican que no debe basarse en ellos una estrategia de crecimiento. En la actualidad deben verificarse, al igual que en el resto de las actividades productivas, estrictas normas de calidad.

Es sólo a partir de una fuerte diferenciación de productos que la política exportadora puede favorecer la situación de las PYMES locales.

En el actual contexto de tipo de cambio fijo tampoco es eficiente una estrategia exportadora de productos de alta sustituibilidad (bajo grado de diferenciación). Incrementos de los costos internos o la revaluación del tipo de cambio llevarían a la sustitución de nuestras exportaciones por productos de origen local². La cotización de nuestra moneda frente al resto de los papeles internacionales se encuentra fuera del manejo de las autoridades económicas nacionales. Depende directamente de la política monetaria de los distintos países, y así, de la cotización de la moneda de los países del Mercosur frente al dólar y la cotización de este último frente a sus referentes europeos y asiáticos. En la actualidad, el mejor posicionamiento del dólar frente a las principales monedas de Europa determina la revaluación del peso frente a aquellas. De esta manera, es sólo a partir de una fuerte diferenciación de productos que la política exportadora puede favorecer la situación de las PYMES locales.

Estrategias análogas suelen observarse dentro de los países de la Unión Europea. Dejando de lado aquellos productos, principalmente primarios, para los cuales se han fijado políticas explícitas de producción y exportación³, las principales exportaciones de cada país al resto de la Unión se basan en productos diferenciados y de mayor calidad respecto de aquellos que son posibles encontrar localmente.

Los esquemas de subcontratación

Mientras que en nuestro país los esquemas de subcontratación no están hasta el momento difundidos ampliamente⁴ es una de las medidas utilizadas en otros países con el objetivo de fomento de las PYMES. Por ejemplo, en el sector manufacturero del Japón el 65% de las PYMES actúan como subcontratistas, especializándose con exclusividad en esta operatoria más del 80% de estas. Las relaciones entre las grandes empresas y las PYMES son de largo plazo con un alto componente de reputación en el cumplimiento de normas muy estrictas y regulación para evitar conductas abusivas.

Las políticas de privatizaciones, nuevas inversiones en distintos sectores productivos, el crecimiento evidenciado por las grandes empresas tradicionales y la necesidad de evitar los incrementos de costos por los problemas de control en estructuras corporativas sobredimensionadas, permitirían a las PYMES argentinas especializarse en esta operatoria.

Las empresas privadas de servicios públicos (privatizadas) necesitan de todo y todo el tiempo. Papelería, ropa de trabajo, elementos propios de su producción, servicios de limpieza y una larga lista de rubros esperan las ofertas de los proveedores. Están abiertos a buenas propuestas, pero son severos en sus exigencias. Las compras chicas las resuelven con sus registros de postulantes, y para las grandes en serie llaman también a los de afuera a presentarse en licitaciones y concursos de precios.

Desde que los servicios públicos se privatizaron, ser proveedor de una de estas empresas exige altos niveles de calidad, estados financieros impecables, entrega en tiempo y forma, y calificadas recomendaciones. Quien consigue seducir a las empresas privadas de servicios públicos tiene casi asegurado un sostenido volumen de compras. Con los proveedores de los rubros estratégicos se establecen alianzas, por períodos de cuatro a cinco años, trabajando en conjunto con el proveedor en la búsqueda del mejor desarrollo de un producto. Se intenta mejorar la eficiencia, lograr un mayor compromiso del prestador con la empresa y se evitan los costos y las pérdidas de tiempo de llamar una licitación cada seis meses.

Posibilidades diferenciales para las PYMES locales

Las PYMES locales se caracterizan por dedicar su producción hacia el mercado interno, sin participación en esquemas de subcontratación. Según la Encuesta Industrial de 1995 tan sólo un porcentaje algo mayor al 2% de las ventas era destinada al comercio

Gráfico 1
Evolución de las importaciones (1991-1996)

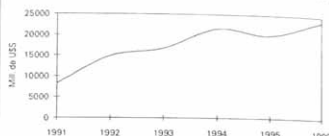


Gráfico 2
Evolución de las exportaciones (1991-1996)

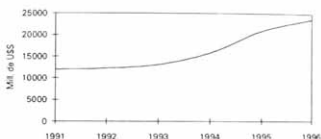


Gráfico 3
Evolución de las exportaciones según su composición (1991-1996)

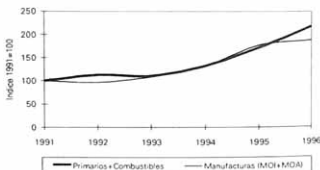
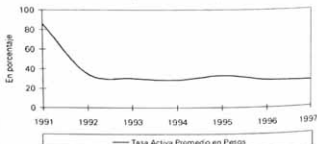


Gráfico 4
Evolución de las tasas de interés (1991-1996)



*Estimada a marzo '97

internacional y menos del 30% de los establecimientos era proveedor directo de empresas mayores en tamaño.

Cuando competidores extranjeros aspiran a parte de mi negocio ya estoy en el juego mundial.

Los nuevos emprendimientos en la ciudad abren la puerta a que las empresas de nuestro medio puedan participar como proveedoras en el escenario que se avecina.

El establecimiento de la Zona Franca facilitaría las operaciones de comercio exterior. Sus pautas básicas están dirigidas a disminuir costos por asociación de servicios, promover la producción mediante la no aplicación de impuestos nacionales ni provinciales a los servicios básicos y salvar a todo lo que ingresa, y mientras esté dentro de Zona Franca, de cargas fiscales de todo tipo. La baja de costos obtenida de esa manera habilita al usuario a insertarse en el competitivo comercio internacional.

Deben aprovecharse, asimismo, los programas de actividades desarrollados por organizaciones intermedias. Existen algunas que ya, en el ámbito del MERCOSUR, están gestando programas de apoyo a las PYMES en materia de calidad. Las ideas principales se resumen en formar equipos de trabajo para mejorar aspectos como la importancia de la calidad de los productos y servicios ofrecidos, de satisfacer al cliente y evitar los desperdicios, ya que estos últimos contribuyen indirectamente al aumento de los precios de venta.

Participar de nuevos sistemas de transporte y distribución puede disminuir los costos y la incertidumbre ligada al movimiento de mercadería, principalmente fronteras afuera, por ello, deben analizarse proyectos alternativos a los tradicionales. Tanto el transporte multimodal como la concreción del Corredor Atlántico del Mercosur, pueden ser alternativas viables.

Conclusiones

Las PYMES conforman un sector muy amplio de la realidad económica y como tal se debe intentar favorecerles. Sin embargo, como ya hemos indicado a lo largo de la presente nota y la anterior, la labor del Estado en el fomento de las PYMES debe centrarse en la eliminación de regulaciones y obs-

táculos que impidan el normal desenvolvimiento de los mercados, tanto de bienes como financieros. Políticas activas de fomento de determinadas actividades producen resultados de dudoso beneficio, dado que al modificar las señales resulta imposible identificar si dichas inversiones se hubieran producido igualmente en condiciones de absoluta libertad y además, redistribuye recursos de un sector productivo a otro, lo cual puede resultar claramente inequitativo.

No debe descartarse sin embargo, la labor indelegable del Estado en la provisión de la infraestructura mínima necesaria y el control y regulación de las prestaciones de servicios públicos por parte de las empresas licenciatarias.

Independientemente del mercado (ya sea inter-

Condiciones para una eficaz política exportadora

1. *La obtención del mercado externo exige dedicarse a ello en forma plena.*
2. *Cada empresa es un caso único, dado el producto y el mercado que abastece.*
3. *La competencia exige profesionales destacados e incorporar a especialistas.*
4. *El éxito en los negocios mundiales depende de la cuidadosa elección de productos y mercados.*
5. *Se debe pensar en el mediano y largo plazo. La captación de mercados externos es un lento proceso de inserción en el negocio mundial.*
6. *Se deben efectuar inversiones. Los negocios mundiales implican toparse de frente con la competencia internacional.*
7. *Es fundamental la apertura al mundo. Es preciso viajar para conocer los mercados, la competencia y el medio ambiente de los negocios mundiales. Así se eliminan preconcepciones y la tentación de hacerlo como lo hago en mi país.*

no o externo) y el sector al cual cada una de las empresas intente introducirse, o mantener su participación, la calidad, la responsabilidad en las entregas y la diferenciación son todos requisitos indispensables. Sin ellos, no será factible ingresar a la cadena de provisión de las grandes empresas, así como tampoco conquistar mercados externos. Nuevos esquemas gerenciales, sistemas de distribución y ventas y la consulta a especialistas serán indispensables. El desafío es grande, pero de una estrategia eficaz dependerá quien sobreviva en este nuevo mercado global. □

1 Si bien tanto las exportaciones de las PYMES como de las grandes empresas han crecido, su dinamismo responde a causas significativamente distintas. El de las grandes firmas se sustenta en procesos de reestructuración sectoriales, favorecidas por el aumento de los precios internacionales de los commodities industriales. Por el contrario, la dinámica de las exportaciones PYMES responde en mayor medida a casos exitosos aislados.

2 Deben tenerse en cuenta también posibles inestabilidades en las economías de los socios del Mercosur que pueden llevar a la toma de medidas enfrentadas con la política de unión comercial.

3 Analicé, por ejemplo, las políticas de cupos a la producción de bienes primarios dentro de la CEE.

4 Pueden seguirse los datos provenientes de la Encuesta Industrial 1995 en el IAE 31.

El "pulso" Telefónico

Las medidas dispuestas por el Gobierno con el Decreto 92/97 todavía siguen generando controversias. Mientras la Corte Suprema no se expide existe gran incertidumbre respecto a la tarificación vigente. Mientras tanto, se produjo el aumento del valor del pulso telefónico de acuerdo a la evolución de la inflación en los Estados Unidos. El nuevo sistema de cobro en la telefonía celular ha dividido a las telefónicas y favorece el posicionamiento de las empresas de telefonía móvil. Se espera un incremento importante en la cantidad de abonados a dicho sistema. Respecto a la equidad de la medida, los argumentos son contrapuestos.

Situación del rebalanceo

En el IAE anterior se publicó un amplio informe respecto del rebalanceo tarifario y sus efectos directos en el presupuesto de las familias y costos de las empresas. Los resultados serían diferentes según la composición del consumo. Quien sólo realizara llamadas locales se vería perjudicado con la medida, mientras que aquellos que tuvieran un porcentaje importante de llamadas interurbanas e internacionales se verían beneficiados.

Esta situación provocó que mientras numerosas asociaciones del interior se manifestaban a favor de la medida, los usuarios de la Capital efectuaban airoso reclamos. Estos últimos, determinaron disputas judiciales que en el cierre de la presente nota esperan la resolución de la Corte Suprema. Por ello, se mantiene la incertidumbre respecto a la facturación vigente. Mientras el poder judicial intima a las empresas a no modificar las tarifas anteriores, tanto las telefónicas como la Secretaría de Comunicaciones mantienen en vigencia el rebalanceo.

Es quizás este el punto más controvertido del mismo, ya que si bien las medidas pueden ser correctas o no, la incertidumbre reinante atenta con el derecho de propiedad de las personas. El consumidor debe conocer la tarifa para, a partir de la misma, decidir si consumir o dejar de hacerlo.

Asimismo, crea problemas en otros ámbitos, como ser en la medición del Índice de Precios¹.

Mientras que el INDEC computó la incidencia del rebalanceo telefónico a partir del primero de febrero, el CREEBBA lo ha hecho a partir de la última semana de aquel mes, dada la difusa situación legal del Decreto 92/97 y las medidas de no innovar adoptadas por la justicia.

El valor del pulso telefónico

Relacionado con este análisis aparece el aumento en el valor de los pulsos telefónicos a partir de principios de abril. Si bien la medida pareciera estar relacionada con las dispuestas por el rebalanceo, estas son consecuencia de la inflación de los Estados Unidos y lo pactado con las telefónicas en los contratos de concesión originales. El valor vigente desde octubre de 1996 de \$0,0443 ascendió a \$0,0448. Mientras que este aumento resultaría casi imperceptible para los consumos bajos, en los cuales posee gran incidencia el costo del abono, rondaría el 1% en el caso de aquellos con consumos elevados.

Calling party pays vs Mobile party pays

El nuevo sistema de facturación para las llamadas que se efectúan desde teléfonos de la red fija a los teléfonos celulares ha vuelto a enfrentar a los consumidores con la Secretaría de Comunicaciones y a las compañías telefónicas entre sí. Mientras que las empresas de telefonía celular argumentan que hasta la vigencia de este nuevo sistema se estaba dando un subsidio desde los celulares a la telefonía básica y que el *calling party pays* pondría las cosas en un lugar más lógico, donde el que hace la llamada se hace cargo del costo, Telefónica de Argentina, por el contrario, argumenta que de esta manera los usuarios de la telefonía tradicional subsidiarían a quienes poseen la comodidad de transportar su teléfono y que no es su deber cargar costos adicionales a sus usuarios, así como tampoco cortar la línea a quien, con motivo de haber llamado a teléfonos móviles, no se encontrara en condiciones de afrontar el costo de la factura.

Si bien el nuevo esquema no es sencillo (ver recua-

dro *calling party pays*) intentamos resumirlo diciendo que hasta la entrada en vigencia del nuevo sistema quien llamaba a un teléfono celular en horario normal sólo pagaba \$0,022 + IVA por minuto, mientras que el propietario del teléfono móvil se hacía cargo del costo del aire. A partir del 15 de abril quien llame, independientemente del horario y el día², deberá abonar \$0,35 + IVA por minuto, elevándose a \$0,40 + IVA si la llamada se realiza desde un teléfono público.

La cantidad de abonados a la telefonía celular creció durante el '96 más del 50%.

El nuevo sistema posiciona en forma más favorable a las compañías de teléfonos celulares siendo lógico suponer que el *calling party pays* acelerará todavía más el crecimiento de un mercado que ya venía subiendo bruscamente sus tasas. En los países en los cuales se instrumentó (Italia, Uruguay o el Brasil), la demanda aumentó inmediatamente entre un 30% y un 50%. En nuestro país, aún durante la vigencia del sistema *mobile party pays*, la cantidad de abonados creció durante el '96 más de un 50%. La cifra de usuarios ya está cerca de 750.000. En la Argentina no se había implementado antes este sistema por cuanto en su momento se calculó el sistema americano, en el cual los dueños de los

celulares pagan todas sus llamadas³.

No existen criterios ecuanímenes por los cuales analizar la justicia y oportunidad de la medida, sin embargo bien vale realizar algunas consideraciones respecto a la misma. La medida redistribuye recursos desde los abonados tradicionales a los dueños de aparatos móviles sin verificarse mejoras en la eficiencia. Los argumentos que permiten identificar la lógica de la medida indican que quien posee un teléfono celular tiene la posibilidad de no depender de su localización a los fines de efectuar o recibir un llamado de interés, mientras que los que mantienen la telefonía tradicional están obligados a no alejarse de la pared más de lo que el cable les permite⁴. Asimismo, estos teléfonos generan una externalidad positiva, que puede tener beneficios económicos inmediatos. Poseer un "movicom" otorga cierto status y además puede ser un indicador de nivel socioeconómico y con ello de éxito. Cuando la información no es perfecta respecto a los conocimientos y habilidades de las personas nos guiamos por ciertos "indicadores" para tomar decisiones. Viendo un ejemplo, supongamos que existen tres plomeros, uno de ellos sin teléfono, otro abonado a la telefonía básica y el último dueño de un teléfono móvil. Independientemente de la facilidad de localización el hecho de que este último posea un celular sesgará nuestra decisión hacia él, dado que probablemente pensemos que "debe ser el mejor, el más solicitado, etc.". Piense el lector

Calling party pays **El funcionamiento del nuevo sistema**

Origen de la llamada	Paga el que llama (*)		Paga el celular (*)
	Costo	Como se llama	Costo
Desde un teléfono de la red fija	\$0,35 + IVA	Anteponiendo el prefijo 15 en los servicios de Capital Llamando al número anteriormente vigente (interior)	Paga el celular
Desde un celular	No varía	En forma directa (sin prefijo)	No varía
Desde el exterior	Paga el dueño del celular en la Argentina	En forma directa (sin prefijo)	Paga el celular
Desde el interior	\$0,35 + IVA	Anteponiendo el prefijo 15 en los servicios de Capital Llamando al número anteriormente vigente (interior)	Paga el celular
Desde un teléfono público	\$0,40 + IVA	Anteponiendo el prefijo 15 en los servicios de Capital Llamando al número anteriormente vigente (interior)	Paga el celular

(*) quien ingreso al nuevo sistema (**) se mantuvo en el sistema anterior (previo cambio de número)

Fuente: El Cronista

sino cual es su actitud frente a los precios de determinados productos. Generalmente ante un mayor precio suponemos *a priori* que nos indica una mayor calidad.

Las consideraciones precedentes indicarían que lo lógico sería el mantenimiento del sistema anterior de facturación, sin embargo, vale también tener en cuenta que la existencia de teléfonos celulares permite localizar a sus dueños de forma casi inmediata, favoreciendo de esta manera al que llama. No es menor aclarar, por cierto, que igualmente el portador del celular sigue contando con la posibilidad de mantener el teléfono apagado, sólo recibiendo los mensajes mediante su casilla. En este último caso el celular termina convirtiéndose en un sistema sofisticado de radiomensaje y en este último caso a nadie se le ha ocurrido todavía que deba ser quien llama quien deba cubrir el costo del servicio.

Lo que viene

La discusión en torno a las medidas dispuestas por el poder ejecutivo no es sencilla, menos cuando las posiciones se encuentran determinadas por el resultado económico que para cada uno representa la modifi-

cación del sistema. Cuando no existen mejoras visibles en la eficiencia (que otorguen un mayor bienestar para todos) y las medidas impliquen redistribución de recursos entre la población, deben fijarse criterios adecuados que permitan analizar la justicia de la medida. Situaciones como las ocurridas con las telefónicas se sucederán en el futuro con el resto de los servicios públicos privatizados. La fijación de las tarifas es una actividad indelegable del Estado, que debe tener en cuenta tanto la situación financiera de las empresas licenciatarias así como el bienestar de quienes se ven afectados por las mismas. Esperemos que los futuros criterios sean correctamente analizados y no nos encontremos que sólo responden a ciertos intereses sectoriales. □

1 Puede seguirse en este mismo IAE el comportamiento del Índice de Precios y la incidencia del rebalanceo telefónico sobre el rubro Transporte y Comunicaciones.

2 Es importante resaltar que en el nuevo sistema no existe tarifa reducida ni diferencias según el horario o el día en el que se produce la llamada. Asimismo, no existe fracción de minuto por lo que el costo de una comunicación de 30 segundos es idéntica a una de 60 segundos.

3 Algunos estados estarían viendo la posibilidad de optar por este nuevo sistema.

4 Por supuesto que existen aparatos inalámbricos, *hand off*, etc., pero ello no modifica el análisis.

Ejecución presupuestaria de la Municipalidad de Bahía Blanca

Los resultados del ejercicio 1996 indican la existencia de superávit en las cuentas municipales. Los recursos de jurisdicción municipal alcanzan el 68% de lo recaudado, participación que se incrementa en relación a ejercicios anteriores. Los principales tributos municipales, según monto recaudado, son Tasa por Alumbrado y Limpieza y Tasa de Seguridad e Higiene. La Tasa de Salud aportó casi 4 millones de pesos en su primer año de vigencia.

Recientemente se han difundido las cifras acerca de la ejecución presupuestaria de la Municipalidad de Bahía Blanca durante 1996 y, como todos los años, CREE-BBA analiza la situación de los números.

El Estado, como institución que realiza determinadas actividades, necesita financiarlas de algún modo. El mecanismo de financiación de las mismas siempre es motivo de estudio debido a que extraen recursos de la población. Por ello, los fondos recaudados deben ser asignados con responsabilidad por los distintos niveles de gobierno que existen en nuestro país.

Los municipios, como uno de los tres niveles de gobierno que reconoce nuestro ordenamiento jurídico, no escapa a esta situación, y es por ello que en este número se realiza un breve análisis de la evolución de los gastos, el modo en que fueron financiados y cuál fue el resultado del período.

Los ingresos

Antes de comenzar con el análisis de las cifras presupuestarias, resulta conveniente hacer una descripción de los instrumentos con los que cuentan los municipios para solventar sus actividades.

En primer lugar, poseen los recursos de *jurisdicción municipal*. Esto significa que el municipio tiene la facultad derivada de la Constitución de crear, a fin de solventar los servicios prestados a la comunidad, tasas, derechos o contribuciones que se recaudan y originan en el ámbito local. Es decir que el administrador elegido por los ciudadanos tiene una relación estrecha con los votantes y asume los costos de recaudar para brindar los servicios municipales. En líneas generales, lo recaudado por estos conceptos debería guardar una razonable proporción con su costo. Sin embargo, de las cuentas municipales no surge qué parte de lo recauda-

do retribuye la prestación del servicio y qué parte tiene un componente impositivo, cuestión que sería saludable modificar para mayor información de los contribuyentes.

Este tipo de recursos cubre casi 68% de los ingresos totales, donde los conceptos más significativos por monto recaudado son la Tasa por Alumbrado y Limpieza de la Vía Pública, la Tasa por Seguridad e Higiene y la Tasa de Salud (gráfico 1). Por otro lado, las municipalidades cuentan con los ingresos de otras jurisdicciones o *tributos participados*, y son una fuente complementaria de financiamiento de las mismas. Estos totalizan el 29% de lo recaudado, y están compuestos por ingresos por coparticipación (más del 23% de los ingresos municipales) y por otro tipo de ingresos de otras jurisdicciones. Son la segunda fuente de financiamiento en orden de importancia (ver gráfico 2).

La suma total recaudada supera los 62 millones de pesos, incrementándose respecto del año anterior algo más del 4%. Vale aclarar que a partir de 1996, se computan los ingresos por la Tasa de Salud inexistente en ejercicios anteriores, que significaron una entrada de casi 4 millones de pesos, con lo cual, si excluimos su efecto, la recaudación fue cerca del 2% menor que en 1995. Esta disminución se encuentra principalmente asociada a una menor coparticipación y a una caída en lo recaudado por Alumbrado y Conservación de la Vía Pública. Con referencia a esto último, se trata en cierta medida de un efecto indeseado de la aplicación de la Tasa de Salud, dado que ambos tributos poseen la misma base de imposición (es decir que habría operado una especie de sustitución entre ambos).

Los egresos

Los gastos de la Municipalidad durante 1996 fue-

ron cercanos a los 59 millones de pesos, cifra que se mantiene en niveles similares a los del ejercicio anterior. De allí, más del 93% son de carácter corriente y el resto es de capital.

Su composición más detallada puede observarse claramente en el gráfico 3. La mayor parte de las erogaciones están concentradas en el ítem Bienes y Servicios, que incluye el aporte al Centro de Salud municipal (que insume aproximadamente el 20% del presupuesto total), y luego en Personal que absorbe el 42% de la ejecución del gasto.

La importancia relativa del resto de los ítems es menor, repartiéndose las participaciones entre Trabajos Públicos, que tuvo una importante asignación entre los años 1992 a 1994 inclusive, descendiendo durante 1995 y 1996, y Transferencias Corrientes principalmente (gráfico 4).

El resultado

El concepto de déficit fiscal se refiere, como idea general, al exceso de gasto público en relación a los ingresos fiscales. Las diferencias en su definición, y por consiguiente, en la manera de medirlo provienen de la inclusión o exclusión de determinados rubros dentro de los conceptos de gastos públicos e ingresos fiscales, partiendo de una identidad contable básica que se explica porque todo lo que se ha gastado debe estar exactamente compensado por pagos que se han hecho o por sumas que se han quedado debiendo.

En el estudio del presupuesto local de 1996, se considera que los pagos de intereses de deuda forman parte del gasto mientras que las amortizaciones no, dado que pertenecen al modo de financiamiento.

En el gráfico 5 puede verse la evolución de los ingresos y egresos en los últimos años.

Para el último ejercicio hay un resultado superavitario para la administración local. Sin embargo, aunque no se realiza un análisis exhaustivo de la misma en esta oportunidad, no debe perderse de vista la existencia de deuda flotante y consolidada que debe ser manejada cuidadosamente.

Como puede verse, una diferencia de clasificación puede transformar rápidamente un déficit en superávit, con lo cual hay que poner excesivo cuidado al momento de clasificar los resultados de la administración pública.

Comentarios finales

Toda elección entre consumir más hoy y pagar ma-

Gráfico 1
Evolución de los principales tributos

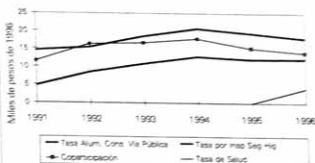


Gráfico 2
Composición de los ingresos 1996

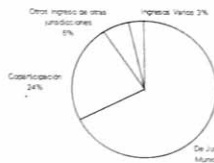
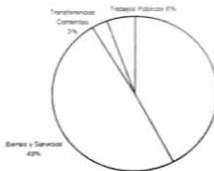


Gráfico 3
Composición de los gastos 1996



ñana, implica obligaciones futuras que al momento de ser canceladas exigirán recursos adicionales (que hoy no fueron desembolsados).

Si, como surge del análisis de los números presupuestarios, la mayor parte de los ingresos provienen del ámbito local, y al mismo tiempo no hay demasiada facilidad para incrementar los recursos participa-

dos de otras jurisdicciones (fundamentalmente porque la decisión no depende de las autoridades municipales), cabe esperar que el esfuerzo recaiga sobre los contribuyentes locales, que se verían expuestos al incremento de la presión fiscal sin la contrapartida de un aumento en los servicios brindados por el municipio.

Esta situación podría llegar a estar justificada en virtud de la utilización de dicha deuda, pero al momento de postergar pagos hay muchos factores que deben tenerse en cuenta.

En el contexto actual, el aumento en las responsabilidades de los niveles inferiores de gobierno que no son acompañadas, en la mayoría de los casos, por una atribución de recursos razonablemente equivalente, y las cuestiones referidas a las potestades tributarias mencionadas al comienzo de la nota, plantea problemas de financiamiento a los municipios que son innegables.

Pero, sin perjuicio de lo anterior, son cuestiones que afectan a la totalidad de los mismos y son temas que forman parte de un debate inconcluso porque involucran a instituciones que exceden el ámbito local y provincial.

Es por ello, que la única alternativa que queda a los representantes locales es un manejo equilibrado de sus presupuestos públicos. □

Gráfico 4
Evolución de los principales gastos

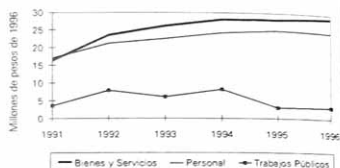
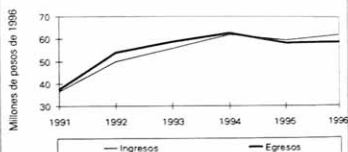


Gráfico 5
Ingresos y egresos



Indice de precios

Los capítulos alimentos y bebidas y transporte y comunicaciones fueron los que más afectaron el nivel de precios local, acumulando un 1% en el primer trimestre. A éstos se le agregó, en el caso de Capital Federal, las bruscas variaciones estacionales del rubro esparcimiento, acumulando un 0,4% para igual período. Se esperan subas en lácteos y tarifas de servicios públicos así como bajas en frutas.

Resumen del primer trimestre de 1997

La inflación acumulada durante el primer trimestre en la ciudad llega al 1%, mientras que a nivel de la Capital Federal y Gran Buenos Aires alcanza el 0,4%. La divergencia de medio punto entre ambos indicadores resulta de comportamientos diferentes de los capítulos. De este modo se destacan los movimientos en alimentos y bebidas y las alzas en esparcimiento en enero y su fuerte baja estacional en marzo para la medición del INDEC.

El rebalaceo telefónico explica otra parte de la significativa variabilidad positiva de ambos índices durante el trimestre. Así, y dado diferentes criterios utilizados para capturar este impacto, el rubro transporte y comunicaciones acumuló entre un 3,9 y un 4,5% durante el período enero-marzo. Los últimos dos meses muestran igualmente una alta variabilidad entre rubros de los índices de precios tanto local como capitalino. Paralelamente, ambos índices dejan observar una continua baja en la indumentaria para el primer trimestre.

Los precios en Capital Federal y Gran Buenos Aires

Durante el trimestre tres rubros definieron el comportamiento de los precios. El aumento del 0,5% en el nivel general durante enero fue influido por el rubro esparcimiento, el que aumentó fuertemente (6%) para cerrar un abrupto ciclo estacional en marzo (-2,8%) influyendo en la baja del nivel general de -0,5%. Durante febrero se implementó el polémico rebalaceo en el tarifario telefónico, el que hizo acumular al capítulo de transporte y comunicaciones un 3,9% de alza. Paralelamente a estas evoluciones el capítulo con más incidencia, alimentos y bebidas, acompañó el comportamiento general manteniéndose sin variación en enero, aumentando en febrero (0,4%) y disminuyendo significativamente en marzo (-0,8%).

A nivel local

Como ya se advirtió el rubro que más ponderación tiene en el índice de precios al consumidor es el de alimentos y bebidas, cuyo peso es de casi el 50%. Esta mayor importancia es la que hace que generalmente sea este el capítulo quien decide el signo de la variación del nivel general. Las excepciones en los últimos años han ocurrido cuando se producen cambios en el esquema tarifario o en la política impositiva, precisamente como sucedió con la implementación del impuesto a los combustibles en octubre del año pasado y con el rebalaceo telefónico de febrero.

Las principales causas de la variación de enero fueron las subas de quesos untables, el pollo y las verduras con fluctuaciones del 3 al 11%. Cambios de precios dentro del mismo rango se registraron en café, dulces, leche en polvo, aceite puro, frutas frescas, en

Tabla 1. Inflación trimestral

	Bahía Blanca	CF y GBA**
ene 97	-0.1%	0.5%
feb 97	0.5%	0.4%
mar 97	0.6%	-0.5%
I Trimestre	1.0%	0.4%
abr 97*	-0.1%	

* Estimado para las dos primeras semanas.

** La población de referencia comprende una muestra representativa de hogares particulares de la Cap. Fed. y 19 partidos del Gran Bs. As.

el caso de las bajas y fiambres (jamón cocido) en el de las alzas. Las menos numerosas pero más influyentes alzas determinaron el resultado final del índice de alimentos y bebidas. Pasando a febrero las frutas (16,2%) y verduras (4,7%), junto con carnes (1,2% promedio), dulces (6,3%) y aceites (6,1%) lideran las alzas mientras que las disminuciones fueron representadas por el precio del pan fresco (-2,6%), pollo (-1,7%), quesos semiduros (-4,7%), huevos (-1,9%) y refrigerios (-2,4%). Por último las causas de las variaciones de marzo pueden encontrarse por el lado de las frutas con bajas estacionales en el precio de la manzana y, en forma menos significativa, en la naranja. Otras variaciones compensadas se observaron en el precio de la banana. Por el lado de las verduras existieron subas marcadas en el precio del tomate y la cebolla, así como algunas variaciones del mismo signo en el precio de la lechuga. En el caso de la cebolla claramente se aprecia el efecto del aumento en las ventas al exterior (Brasil) del producto, lo cual disminuyó la oferta interna con el consiguiente incremento del precio. De este modo, la mayor inflación relativa local se debió al fuerte aumento del rubro alimentos y bebidas durante febrero y marzo.

En segundo término podemos mencionar como causa de inflación en el nivel general de precios al efecto arrastre del rebalanceo telefónico del mes de febrero. Ello condujo a un alza en este mes en el precio del abono del 49,3%, lo que sumado al aumento calculado durante el mes de febrero acumula una suba del 70%. Debe tenerse en cuenta que para la estimación de esta variación se supuso, al igual que lo hizo INDEC, una canasta compuesta sólo por llamadas urbanas. Ello hizo que no se consideren los efectos de la baja en el precio de las llamadas interurbanas e internacionales, tema que fue criticado por las empresas prestadoras del servicio. Este asunto todavía no se ha terminado de definir dado que se siguen manifestando fallos de la Corte Suprema de Justicia en contra de su implementación¹.

Las mayores diferencias entre la evolución de precios de la Capital y la plaza local se advierten en variaciones de los mismos capítulos rezagadas (aunque con el mismo signo.) Paralelamente existieron divergencias marcadas entre la evolución del rubro Esparcimiento. En el ámbito capitalino este apuntaló la baja de marzo con un -2,8%. Localmente este rubro no registró variaciones en el mismo período, habiendo ya manifestado variaciones compensadas durante los meses de enero y febrero.

Anticipos de abril

Los precios en abril muestran estabilidad con una leve tendencia negativa a nivel general. Los capítulos

que impulsan este movimiento de precios son bienes y servicios varios (-0,9%), educación (-0,3%), y alimentos y bebidas con (-0,1%). Equipamiento y funcionamiento del hogar (0,3%) y esparcimiento (0,2%) tienen los signos positivos que contrarrestan las bajas mencionadas. Les siguen transporte y comunicaciones y salud ambos con leves alzas (0,1).

¿Qué se puede esperar para los próximos meses?

Por un lado, las restricciones impuestas por Brasil al comercio exterior han hecho descender las exportaciones esperadas de peras y manzanas de la zona productora del Valle del Río Negro con lo que, de no encontrarse mercados alternativos, será volcado al mercado interno con la consiguiente baja de precios en el rubro de frutas frescas.

A su vez, a partir del primer día de abril empezó a regir una nueva tarifa en el pulso telefónico, el cual según el contrato de privatización de las empresas debe ser ajustado en octubre y abril por la inflación estadounidense. Este se suma al rebalanceo de febrero y ya fue computado para la proyección de abril.

Por otro lado, con la llegada del invierno se ha previsto un alza de entre el 3 y al 5% en la tarifas de luz y gas. Las mismas obedecen a cuestiones estacionales por lo que al finalizar la temporada invernal deberían retraerse a los valores actuales. Esta medida empezaría a regir en mayo y ya estaba incluida en el pliego de privatización de las empresas proveedoras del servicio. Al mismo tiempo, la sequía en el sur de la provincia de Santa Fé provocó una severa escasez de forraje. En esa zona se concentra la industria tambera nacional, lo que hace prever alzas en el precio de los lácteos, situación que al parecer de funcionarios del área de la secretaría de Agricultura y Pesca se mantendrá a lo largo de este año.

Otras alternativas que podrían afectar el nivel de precios en los próximos meses, pero que estarían descartadas, serían un posible impuesto al gasoil y el rebalanceo en las tarifas de gas (análogo al de la tarifa telefónica), las cuales al parecer fueron postergadas para el año entrante. Ambas circunstancias muestran un predecible predominio del ciclo político nacional por sobre el económico durante este año electoral. Al mismo tiempo, con la imposición de sanciones comerciales de EE.UU. a la Argentina ha surgido en el parlamento un proyecto de ley para gravar las bebidas colas, cuyo gravamen alcanzaría al 30% sobre el valor actual. □

1 Para una mejor comprensión de este tema puede remitirse al artículo "Algunas consideraciones acerca del rebalanceo tarifario", Indicadores de Actividad Económica 31, enero-febrero de 1997, págs 5-7.

Análisis sectorial de precios Mercado de frutas y verduras

Las verduras muestran precios ascendentes desde marzo hasta septiembre con fuerte dispersión temporal y espacial. Entre las variaciones transitorias más importantes se destacan el alza del tomate de septiembre de 1996 (80% con respecto al precio medio anual) y el de la cebolla en agosto de 1995 (72% superior). La lechuga registró en marzo de 1994 una disminución del 47% respecto a su media anual similar al registrado por la papa en julio del año siguiente (-50%). Las frutas mantienen un comportamiento más homogéneo que las verduras con precios altos desde noviembre hasta marzo, disminuyendo a partir de allí a medida que se acerca el invierno. Una trayectoria equilibrada y estacional se observa en el precio de la manzana. Durante los dos últimos años la naranja manifestó una marcada estacionalidad mientras que la banana muestra un comportamiento no estacional y estable.

Introducción

Este informe pretende introducir en el tema de la incidencia de los productos frutihortícolas sobre la variación de los precios minoristas locales. Se describen las características relevantes de este tipo de productos y se hace un breve análisis de su esquema de comercialización así como también un estudio descriptivo de la evolución utilizando para ello los datos obtenidos periódicamente en la ciudad.

La oferta y comercialización

Las verduras y frutas frescas que componen el índice de precios al consumidor representan una parte significativa de la variación absoluta semanal y mensual del nivel general. En compensación su incidencia en la canasta de bienes y servicios del índice alcanza al 5,25%, es decir que sólo esa proporción de su variación es la que es transmitida directamente al nivel general de precios.

Estos bienes tienen características de una oferta fijada según los precios de la campaña anterior. Ello hace que las cantidades producidas no respondan necesariamente a la situación de precios del producto en el momento de la cosecha o recolección. Así, situaciones de exceso de oferta o demanda del ítem tienden a ocurrir en forma periódica. Por otra parte, dada su característica de perecederos, estos bienes deben ser comercializados rápidamente. De este modo, salvo aquellos que tengan acceso a procesos de frío, los productores quedan obligados a vender al precio vigente toda su producción ante la alternativa del progresivo deterioro de sus bienes. Por otra parte, el clima, a través de su influencia en el resultado de las diversas etapas de la producción frutihortícola, juega un papel determinante en el resul-

tado de esta clase de empresas. Las diferencias regionales en cuanto a calidad de los suelos y climas hacen que muchas zonas del país abastezcan con variedades propias al consumo local con la consecuente variación en el precio. Esta última está asociada a los costes de flete, a los distintos métodos de producción y a las diferencias de calidad respectivamente, a lo que se agregan los márgenes de comercialización. Estas fluctuaciones regulares durante el año del precio de la frutas y verduras se resumen en el término estacionalidad.

A estas circunstancias regulares se les agregan otras de carácter no previsto como las referidas al mismo clima (exceso de lluvias, granizo, sequía, etc.) o transitorias alzas en el precio internacional, que hacen que los saldos exportables aumenten en volumen en detrimento del abastecimiento interno. Esta falta de oferta genera subas de precios, en algunos casos abruptas.

La localización de la oferta difiere según los períodos del año en los que se cosecha o recolecta la producción en dicha región. De este modo, la producción proviene de las zonas frutihortícolas del Valle del Río Negro y Neuquén (manzana y diversas verduras), productores hortícolas de CORFO (cebolla y otras), ajo de la zona norte del partido de Villarino y cítricos de Corrientes y Entre Ríos. Anualmente llegan también productos de la zona de Rosario (lechuga, tomate y otros), Santiago del Estero (cebolla), Balcarce (papa), Jujuy (naranja) La Plata y Salta (tomate). La banana proviene de Salta y Formosa, y en contraestación es importada desde Ecuador y otros países tropicales. Los productores locales (ubicados en la zona de Aldea Romana) representan una parte muy pequeña del total comercializado en las bocas de expendio de la ciudad. Asimismo, la diferente localización plantea distintos métodos de

producción como el caso de la naranja. En Entre Ríos se produce en plantaciones al aire libre mientras que en Corrientes lo hacen en plantación bajo cobertura plástica, lo que hace que los precios difieran sustancialmente pese a tratarse de variedades similares.

El esquema de comercialización muestra que la participación de los productores independientes es significativa en la producción local siendo, por otro lado, los consignatarios quienes introducen la mercadería desde otras regiones. El abastecimiento a los puntos de ventas minoristas de menor tamaño se realiza principalmente a través de los mercados concentradores. Estos acaparan el 65% de la comercialización nacional. Los grandes supermercados, por su parte, actúan como sus propios mercados concentradores, pudiendo concertar precio o cantidad, dado los volúmenes con los que trabajan. La transacción abarca usualmente a productores de la zona así como de otras regiones. Dentro de este esquema de negociación se abren y cierran innumerables canales de comercialización que relacionan a productores, transportistas, vendedores mayoristas y minoristas.

Otra cuestión sobre el precio se plantea por el lado de empaquetamiento (packaging) y presentación en góndolas de la mercadería. En este proceso la ventaja la obtienen por su mayor volumen de transacción los supermercados y grandes centros de consumo. En resumen, las vías de comercialización son diversas y las mercaderías pasan en la mayoría de los casos sin alto grado de alteración al público. En el caso de algunos comerciantes minoristas pequeños, sin embargo, las distorsiones pueden llegar a aparecer a medida que aumenta el grado de intermediación.

Los precios y la estacionalidad

Uno de los inconvenientes de la estacionalidad es que hace que algunos bienes no estén presentes a lo largo del año. Ello dificulta en algunos casos su seguimiento y medición. Este problema específico no se presenta en nuestro caso dado que las variedades observadas pueden encontrarse durante todo el año, si bien con diferentes calidades y precios. Surge un inconveniente al intentar obtener patrones de estacionalidad claros y estables de las distintas variedades de frutas y verduras. Esto se debe principalmente a que las variaciones del clima influyen significativamente sobre el momento del año en que se inicia la oferta del ítem, sobre cuándo ésta alcanza un pico máximo y sobre cuándo disminuye. Paralelamente existe la cuestión del saldo exportable que afecta a la oferta interna. Muy raramente esto coincide año a año en este tipo de bienes por lo que se generan figuras de estacionalidad anuales diferentes¹. Un procedimiento convencionalmente utilizado para detectar estas figuras temporales es el conocido Censu X-11 desarrollado hace más de veinte años por el Bureau of the Census de los Estados Unidos. Haciendo uso del mismo se extrajeron los patrones de estacionalidad de los subgrupos verduras y frutas frescas, así como sus componentes. Estos se observan en los Gráficos 2, 3 y 4. A continuación se realiza un análisis descriptivo de los mismos.

Los ciclos estacionales de las verduras muestran en términos generales disminuciones de valor de octubre a marzo y subas a partir abril hasta septiembre. En el caso particular de la papa existe un proceso de disminución paulatina de precios desde marzo hasta junio-julio, a partir del cual registra alzas desde agosto hasta febrero. El

Tabla 1

Producto	Variación anual (prom./prom. Anual)		Exhibe tendencias? (últimos tres años)	Estacionalidad	Dispersión ** (d)
	96/95	95/94			
Verduras					
Cebolla	-65%	46%	(-)	si	baja
Tomate	29.1%	45.9%	(+)	si	media
Lechuga	1.4%	51.4%	(+)	leve	baja
Papa	-49%	-25.4%	(-)	no	baja
Frutas.					
Naranja	-23.6%	-11.1%	(-)	si	baja
Manzana	8,2%	10%	no	si	baja
Banana	7.3%	19%	(+)	leve	baja

** Coeficiente de dispersión de precios $d = \text{desvío standard/precio medio anual}$.
Criterios: alta si $d > 66\%$, media si $66\% > d > 33\%$ y bajo si $d < 33\%$

tomate hace lo propio con aumentos continuos desde abril hasta septiembre a partir del cual decrece en precio hasta marzo. La lechuga, por su parte, muestra una evolución anualmente estable, con bajas en marzo-abril y subas entre agosto-octubre. La cebolla muestra fuerte dispersión estacional, con progresivas alzas desde marzo hasta agosto-octubre disminuyendo su valor de noviembre hasta febrero. El período de escasez de esta hortaliza se observa desde junio hasta octubre, por lo que en ese período se observan los precios más elevados. Asimismo esta variedad resulta, como ya se hizo mención, junto al tomate la más proclive a cambios abruptos (aunque de carácter transitorio) de precios durante el año dada su buena receptividad en el mercado externo.

Las frutas, a su vez, tienden a ser contracíclicas con respecto a las verduras. En términos generales éstas disminuyen de valor desde marzo hasta julio-agosto, aumentando a partir de septiembre a abril. Particularmente, la manzana tiende a bajar bruscamente de precio en marzo-abril (época de cosecha). A partir de mayo el precio aumenta lenta y progresivamente a lo largo del año hasta alcanzar un máximo entre enero y febrero. La naranja, por su parte, asciende lentamente desde agosto hasta abril (donde alcanza su precio máximo), a partir del cual desciende significativamente hasta julio. Por último, la banana mantiene un precio más alto desde enero hasta junio, manteniéndose el resto del año por debajo de su precio promedio anual.

Variabilidad, dispersión y tendencias

Se observa una alta variabilidad del precio de los productos frutihortícolas tanto entre semanas como entre meses. Los precios raramente permanecen estables, aunque su margen de variación para el consumo represente generalmente sólo unos centavos en más o en menos en el precio promedio por kilo. La dispersión, considerada como los desvíos del precio respecto a su media anual, tiende a ser baja según se observa en la Tabla 1. Igualmente existe una significativa dispersión entre los diferentes puntos de venta.

Nuevamente se manifiesta aquí una mayor diferencia entre los precios de las verduras en comparación con los de las frutas. Los supermercados de grandes dimensiones tienden a tener productos más variados y a precios más bajos que los negocios de tamaño medio o pequeño debido a que, como ya se hizo referencia, manejan volúmenes de comercialización mayores. La Tabla 2 muestra asimismo cómo esta dispersión ha ido disminuyendo paulatinamente desde 1994 en las diferentes variedades, con menor diferencia de precios entre locales para las frutas que para las verduras. Otra

Tabla 2.
Evolución de la dispersión espacial de precios

	1994	1995	1996
Verduras			
cebolla	67.2%	47.8%	30.8%
papa	53.7%	21.6%	24.9%
tomate	69.0%	41.6%	24.2%
lechuga	73.4%	42.8%	25.3%
Frutas			
banana	35.5%	19.7%	17.0%
manzana	33.6%	24.4%	16.4%
naranja	27.2%	22.7%	21.5%

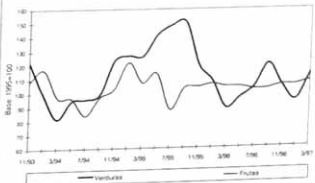
La dispersión entre puntos de venta se obtiene de la diferencia en promedio de los precios máximos y mínimos encuestados sobre el precio medio anual.

particularidad se manifestó durante el período de baja actividad económica del año 1995. Durante los tres trimestres que duró la misma, la disparidad de valores entre comercios mostró una disminución sensible, ampliándose nuevamente con la recuperación económica siguiente.

No se evidencian tendencias de precios claras en los últimos tres años. Si bien la verduras en general muestran un leve descenso en su precio medio agregado luego del alza de 1995, las frutas no registran tendencia y su comportamiento global, como ya se aclaró, es estable.

En el período mencionado se puede distinguir como un cambio brusco y permanente la fuerte baja en el precio promedio de la papa desde 1994 comparado con el de 1996, paralelamente con un aumento del precio

Gráfico 1
Evolución bimestral de los precios minoristas de frutas y verduras



promedio de la lechuga de 1994 en relación al registrado en el año anterior. Ambos shocks perfilaron el signo de la tendencia de los respectivos productos. La influencia del alza del precio del tomate y la cebolla ya mencionadas no modificó la dirección de largo plazo de sus precios de manera significativa.

Evolución general durante 1996

Las verduras durante 1996, presentan en términos agregados, un comportamiento estable. Conviene destacar que los niveles de precios de 1996 fueron en términos globales similares a los registrados durante 1994. Durante el año 1995, sin embargo, los precios mostraron un nivel promedio superior al 35%. Esto fue impulsado por una pronunciada alza en cebolla en agosto y en papa hacia febrero de 1995. En el primer caso se debió a la entrada en el mercado de la variedad Valencia, que es la que obtiene mejor precio. Por su parte las frutas dejaron observar una conducta equilibrada. Si bien durante 1996 esta estacionalidad pareció menos marcada que en los dos años anteriores, el comportamiento general de subgrupo resultó más estable que el de las verduras. Las únicas circunstancias inusuales en el movimiento de precios globales se registraron en un alza superior al promedio anual en abril de 1995. La evolución de ambos subgrupos en los últimos tres años se observa en el Gráfico 1.

Conclusiones

Los productos frutihortícolas son altamente demandados por los consumidores argentinos. Si bien su influencia individual en el gasto total de la canasta de bienes y servicios del nivel general de precios es relativamente baja, este hecho es compensado por el alto grado de variabilidad que posee mes a mes. Ello hace que se incremente el interés por la obtención de posibles respuestas a su comportamiento. Las causas hallan su explicación en la heterogeneidad de la oferta de cada tipo de fruta y verdura a lo largo del año (es decir no existe una misma variedad de manzana o tomate que se pueda obtener durante todo el año) no sólo en naturaleza sino en origen de lugar de producción, con los consiguientes costos de fletes asociados. Paralelamente existen ciclos regulares de provisión del vegetal (estacionalidad) y circunstancias irregulares (clima, alta demanda externa, etc.) A ello deben añadirse los costos de comercialización e intermediación una vez que la producción llega al centro urbano. Por último, las propias decisiones en el manejo de las existencias de cada boca de expendio conllevan a oscilaciones en el precio de los componentes. Estas razones provocan la alta variabilidad de los precios que se observa habitual-

Gráfico 2: Patrones de estacionalidad Subgrupos frutas y verduras

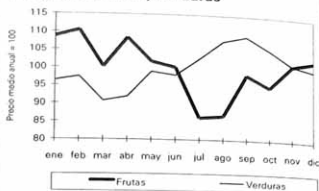


Gráfico 3: Patrones de estacionalidad Subgrupo verduras frescas

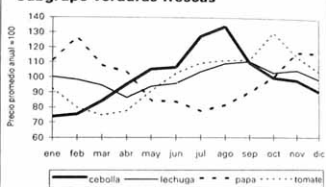
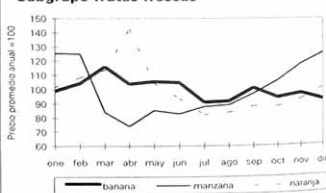


Gráfico 4: Patrones de estacionalidad Subgrupo frutas frescas



mente entre estos productos. Como contrapeso las oscilaciones suelen compensarse durante el año con subas y bajas. □

1 Para el mercado local este criterio solo podría aplicarse al caso de la manzana y la naranja las cuales presentan una figura estacional muy marcada en los últimos tres años.

Exportación de carne bovina de la región

Las exportaciones de carne bovina de la región registran importantes cambios entre 1992 y 1996.

Se incrementó fuertemente la exportación regional al resto del mundo a partir de 1994.

Se ha logrado una notable diversificación de los destinos de exportación.

Se ha incorporado una cantidad creciente de operadores al mercado de exportación de carne.

Del estudio de la cadena de comercialización de ganado se determinó que del total de bovinos de la región destinados a faena aproximadamente el 50% se procesa en frigoríficos de la zona próxima a Bahía Blanca (ver IAE 31). En este informe se continúa con el estudio de la cadena de comercialización, analizando en mayor detalle las exportaciones al resto del mundo de carne faenada de la región.

Las exportaciones de carne de la región han experimentado cambios significativos desde principios de esta década, con una fuerte dinámica de crecimiento en los últimos años.

Los gráficos 1 y 2 (y sus correspondientes cuadros, presentados al final del trabajo) muestran la evolución de las exportaciones de carne de nuestra región durante el período 1992-1996. En estos se observa un predominio inicial de las exportaciones de carne refrigerada en relación a la carne congelada, pero el crecimiento de las exportaciones de esta última fue claramente mayor en dicho período, por lo que se verificó una participación creciente de la carne congelada en el total exportado. En este sentido, las exportaciones de carne crecieron fuertemente a partir de 1994, tanto en monto total como en peso bruto, las que en 1995 y 1996 se mantuvieron en niveles sustancialmente mayores a los de años anteriores. Esto se explica por dos hechos principales: la presencia de un nuevo frigorífico exportador en la región y la fuerte incorporación de nuevos mercados (fundamentalmente el brasileiro), como se deduce de la mayor cantidad de destinos de las exportaciones mostrados en los cuadros 1 y 2. El mayor nivel de exportaciones de carnes al mercado brasileño se vio favorablemente influenciado por el creciente atraso cambiario del real en Brasil, lo que implica

una competitividad cada vez mayor de nuestras exportaciones.

Por otra parte, tanto a nivel nacional (cuadro 3) como de la región el valor total exportado creció en menor proporción que el volumen, lo que se refleja en la clara disminución del valor unitario (\$/tn) de las exportaciones: Este hecho se debe, fundamentalmente, a que los nuevos mercados que se fueron incorporando adquirieron cortes de menor valor. Sumado a esto, el precio internacional de la carne experimentó una importante caída en los últimos años, tendencia que se acen-

Gráfico 1
Exportaciones de carne
refrigerada de la región 1992-1996

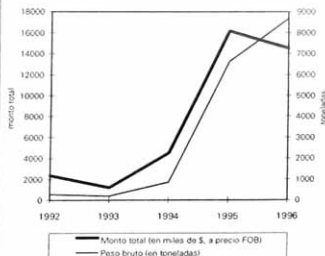
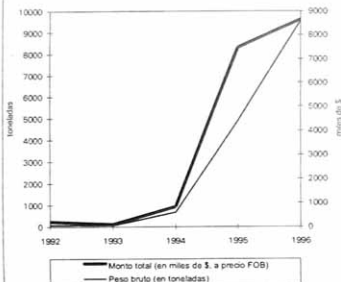


Gráfico 2
Exportaciones de carne
congelada de la región 1992-1996



tuó con la retracción de la demanda internacional de la carne posterior a la aparición de la conocida enfermedad de "las vacas locas", surgida a principios de 1996.

Las exportaciones de carne de la zona no solamente han tenido una fuerte dinámica de crecimiento, sino también una importancia relativa creciente en el total nacional, aún cuando las exportaciones de carne del país hayan crecido fuertemente entre 1992 y 1996. Esto es más notorio en el caso de las carnes congeladas, en las que el total nacional (en \$) creció más del 400% y la participación de las exportaciones de nuestra región en ese total aumentaron de 0.3% a 4.3%.

De todos modos, tanto en el caso de carnes refrigeradas como congeladas la participación de las exportaciones de la región en el total nacional se incrementaron de menos del 1% a más del 4%, lo que indica una buena performance de nuestras exportaciones de carne en el contexto nacional.

Por otra parte, se observan importantes cambios en ciertos aspectos de las exportaciones de carne. Por un lado, se verifica un importante aumento de la diversificación de los destinos de las exportaciones: mientras en 1992 solamente había un destino de exportación, tanto para carnes faenadas como congeladas, en ambos casos se exportó a más de 9 países en 1996. De los destinos que más han contribuido a darle mayor dinámica de crecimiento a las exportaciones regionales se encuentran países de Europa y del Mercosur, tanto en el caso de las carnes congeladas como refrigeradas.

En segundo lugar, el número de operadores que participan en el proceso de industrialización creció notoriamente: de un operador que se ocupaba del faenado en 1992 se pasó a 6 en el caso de las exportaciones de carne congelada y a 10 en el caso de carne refrigerada.

En síntesis, la región muestra una buena performance exportadora, con un fuerte incremento del total exportado entre 1992 y 1996, y una importancia relativa creciente en el total nacional. También se observa una fuerte diversificación de los destinos de exportación y una cantidad creciente de operadores participantes en el proceso de faenado y exportación. Quedan como posibles temas de estudio la importancia relativa de los diferentes destinos de exportación, así como la participación de los frigoríficos de la zona en el proceso de faena de la carne que se exporta. □

Cuadro 1
Exportación regional de carne bovina refrigerada (*)

Destino	1992	1993	1994	1995	1996
	Alemania	Alem. y RU	(1)	(2)	(3)
Peso bruto (en toneladas)	274	191	906	6744	8672
Monto total (en miles de \$, a precio FOB)	2366	1195	4736	16800	14564
Valor por tonelada (en \$)	8.6	6.3	5.2	2.5	1.7
Cantidad de operadores	1	1	5	8	10

(1) Alemania, Brasil, Chile, Paraguay.

(2) Alemania, Bolivia, Brasil, Chile, China, España, Paraguay, Reino Unido (RU), Suiza.

(3) Alemania, Brasil, Chile, España, Italia, Países Bajos, Paraguay, Perú, Suiza.

(*) Incluye canales y medios canales, demás cortes sin deshuesar, cuartos delanteros y traseros y carne deshuesada.
Fuente: Registro de Aduana Bahía Blanca.

Cuadro 2
Exportación regional de carne bovina congelada (*)

Destino	1992 Brasil	1993 Bras. y Chile	1994 (1)	1995 (2)	1996 (3)
Peso bruto (en toneladas)	70	56	603	4384	8595
Monto total (en miles de \$, a precio FOB)	233	101	925	8294	9610
Valor por tonelada (en \$)	3.3	1.8	1.5	1.9	1.1
Cantidad de operadores	1	1	5	6	6

(1) Alemania, Brasil, Chile, Rusia y Suiza.

(2) Alemania, Brasil, Chile, China, España, Grecia, Israel, Italia, Países Bajos, Paraguay, Perú, Rusia y Suiza.

(3) Alemania, Brasil, C. Rica, Chile, España, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Paraguay, Perú, R. Unido, Rusia y Suiza.

(*) Incluye canales y medios canales, demás cortes sin deshuesar, cuartos delanteros y traseros y carne deshuesada.
Fuente: Registro de Aduana Bahía Blanca.

Cuadro 3
Exportación de carne bovina regional y nacional

	1992	1993	1994	1995	1996	Variación '92-'96
CARNE REFRIGERADA						
Total nacional						
Peso bruto (en toneladas)	36547	45300	78138	99071	185110	406%
Monto total (en miles de \$)	249126	254437	345884	395074	344024	38%
Valor por tonelada (en miles de \$)	6.8	5.6	4.4	4.0	1.9	
% regional/total nacional						
En volumen	0.8%	0.4%	1.1%	6.7%	4.7%	
En pesos	0.9%	0.5%	1.3%	4.1%	4.2%	
CARNE CONGELADA (*)						
Total nacional						
Kg. brutos	23846	30744	70165	339568	119771	402%
Monto total (en miles de \$)	87715	79206	149590	302950	223693	155%
Valor por tonelada (en miles de \$)	3.7	2.6	2.1	0.9	1.9	
% regional/total nacional						
En volumen	0.3%	0.2%	0.9%	1.3%	7.2%	
En pesos	0.3%	0.1%	0.6%	2.7%	4.3%	

(*) Incluye canales y medios canales, demás cortes sin deshuesar, cuartos delanteros y traseros y carne deshuesada.
Fuente: Registro de Aduana Bahía Blanca.

Sector financiero

Disminuye el riesgo país.
 Fuerte recuperación en el nivel de los depósitos locales
 Aumenta la participación de operaciones en dólares.
 Fuerte crecimiento de los préstamos en pesos.
 Se registra una tendencia descendente en las tasas sobre préstamos.

Panorama general

El primer trimestre de 1997 muestra a la economía en una fase de expansión, con grandes expectativas de crecimiento en algunos sectores y mayor cautela en otros. Como elementos positivos de este proceso están los indicadores de producción y los pronósticos de evolución del PBI, los cuales exhiben una pauta de crecimiento sostenido en el corto plazo. Este mismo contexto interno, así como las perspectivas macroeconómicas generales del país en el último año, han hecho que las consultoras internacionales hayan disminuido la calificación del riesgo país. Las malas noticias provienen del lado de las restricciones al comercio impuestas por Brasil y, ubicándonos más específicamente en el sector financiero, por la suba del 0,25% de las tasas de interés de la Reserva Federal de los Estados Unidos. Si bien el efecto de ésta ha sido pequeño hasta ahora, muchos economistas no descartan futuros movimientos en la tasa de los bonos norteamericanos.

Otro dato que vislumbra una mayor confianza en el sistema global es el referido al mayor tiempo de permanencia de los depósitos por parte de los ahorristas. Según una investigación realizada por la Fundación Capital se observa que durante 1991/1992 el tiempo promedio de los depósitos en plazo fijo fue de 15-20 días, en 1994 éste fue de 35 días y actualmente alcanza los 70. Este mejor perfil de la estructura de ahorros está estimulado, a su vez, por la presencia de grandes inversores institucionales, tales como AFJP, Fondos Comunes de Inversión, compañías de seguros y ART entre otras, los cuales captan cada vez mayores volúmenes de fondos en inversiones de largo plazo.

Paralelamente, un informe de ADEBA da cuenta de una investigación realizada en el sector privado nacio-

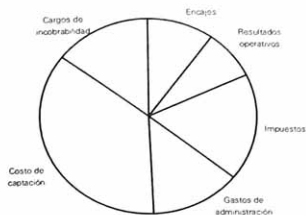
nal sobre la desagregación por costos y cargos de la tasa de interés cobrada por los bancos. Los resultados de la misma, tomando una tasa promedio de 17,3% anual, se publican en la Tabla 1.

Tabla 1
Componentes de la tasa de interés

Encajes	10%
Resultados operativos	8%
Impuestos	17%
Gastos de administración	13%
Costo de captación	36%
Cargos de incobrabilidad	14%
	100%

De ello se desprende que los costos de captación y gastos administrativos, propios de cada entidad financiera, explican la mitad del valor de la tasa cobrada actualmente por los bancos. Paralelamente los impuestos explican apenas el 17,7%, lo que aparece como poco significativo. Al mismo tiempo, los costos laborales incluidos dentro de los gastos administrativos, sólo abarcarían el 3,8% del total, dado que el aporte al Instituto de Servicios Sociales Bancarios no existe más. Resulta interesante observar la elevada sensibilidad del interés sobre préstamos a una disminución de los costos de captación dado por la alta participación relativa del mismo. Claramente se aprecia la existencia de un margen significativo para futuras reducciones en la tasa de interés activa en la medida que aumente la escala de las operaciones y se ajuste la eficiencia en el manejo de las entidades. De forma semejante

Gráfico 1
Componentes de la tasa de interés



se observa el significativo, aunque no preponderante, peso de los cargos de incobrabilidad sobre la tasa. La seguridad jurídica y la agilización de los procedimientos judiciales representan una alternativa adicional para posibles disminuciones de la misma. Como ya se hizo referencia en el IAE 31, si bien el grado de irregularidad de la cartera crediticia ha ido mejorando en los últimos tiempos, todavía forma parte del alto costo financiero argentino.

Panorama local

El primer trimestre muestra una significativa recuperación en el nivel de las todas las operaciones bancarias en general. De este modo, tanto los depósitos como los préstamos aumentaron observándose sin embargo, un mayor dinamismo en los primeros. Ello condujo a una mayor presencia de las colocaciones por sobre los préstamos, indicado por la baja en el coeficiente de préstamos sobre depósitos del 53 al 51% comparado con el anterior bimestre. A nivel nacional se observa una disminución de este coeficiente en igual sentido (del 119 al 118% respectivamente).

Dentro de este contexto de evolución general positiva se puede incluir el avance en el proceso de transferencia de dos bancos suspendidos con sucursales en Bahía Blanca, los cuales fueron absorbidos, por otras entidades privadas, lo que permite suponer que en un lapso breve podrían restablecerse los depósitos a los ahorristas afectados.

Los depósitos

Continúa la fuerte recuperación en el nivel de los depósitos observada en nuestro anterior informe. La

significativa alza del bimestre febrero-abril (18,2%) hace prever una desaceleración en su crecimiento en los próximos meses luego de acumular un 33% desde principios de año. El resultado del comportamiento del total de depósitos fue marcado por la influencia de los depósitos en dólares, los cuales crecieron un 22,4%, mientras que las operaciones pactadas en moneda nacional mostraron menos dinamismo con un alza del 9,6%. Esto ha provocado un aumento de la dolarización de los depósitos, los cuales alcanzan al 70%, dos puntos mas que en el bimestre anterior. En la misma intensidad que aumentó la dolarización ha declinado la participación de las operaciones a plazo fijo pactadas en plaza local, las cuales alcanzan simularmente el 70% del total.

A nivel del sistema financiero nacional, los depósitos mantienen su curso ascendente en los últimos meses. En el período comprendido entre octubre y febrero registran una variación acumulada del 6,8%. El grado de dolarización disminuyó del 54% en diciembre al 52% en febrero. De este modo la participación de las operaciones en moneda extranjera se mantiene significativamente inferior al mercado local.

Los préstamos

La evolución de los créditos deja observar un fuerte crecimiento de las operaciones en pesos, las cuales aumentaron un 31% con respecto a febrero. Las operaciones en moneda extranjera, por su parte, evidenciaron un crecimiento mucho menos pronunciado del 4,2%. Así, el nivel general de préstamos en Bahía Blanca creció en los primeros cuatro meses del año un significativo 17,3%. La participación de préstamos en dólares en el total de operaciones es igual en ambas plazas, aunque en disminución con respecto a febrero (cerca del 52% en Bahía Blanca y a nivel país).

La baja en la participación de las operaciones en cuenta corriente observada en el bimestre anterior pareció recuperarse durante marzo-abril, alcanzando el 26%, similar al observado en diciembre del año pasado.

Monto de operaciones plaza Bahía Blanca*

	Depósitos		Préstamos	
	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares
Abril 1997	190,38	339,62	139,90	155,00

* Las estimaciones son publicadas en millones y se obtienen de datos de la encuesta trimestral publicada en el Boletín Estadístico del BCRA actualizadas con la encuesta bimestral de CREBBA. La información es de carácter provisional.

Las tasas de interés

Las tasas pasivas (depósitos) mantuvieron comportamiento estable comparadas con el bimestre diciembre-febrero, sin registrar mayores variaciones tanto en operaciones en moneda nacional como extranjera. Las tasas activas (préstamos), por su parte, evidenciaron bajas en los adelantos en cuenta corriente en pesos. Esto podría explicar en parte la subida del nivel de préstamos en pesos del período. Las tasas para operaciones documentadas no registraron variación, al igual que lo ocurrido para todas las operaciones en pesos. Las tasas de adelantos en dólares manifestaron una leve retracción del 2,5 al 2,3% mensual nominal. El spread bancario para operaciones en moneda local descendió del 1,9 al 1,7%, mientras que no registró variación para las operaciones en dólares. □

Depósitos

		Febrero	Abril
Variación de los depósitos *	Local	14,5 %	18,2%
	País	5,8 %	2,6%
Composición	% segmento dólar local	68%	70%
	% segmento dólar país	52%	52%
	% plazo fijo local	72%	70%

* Las variaciones para la columna febrero corresponden al período diciembre-febrero y para la columna abril corresponden al período febrero-abril.

Tasas activas

		Febrero	Abril
Operaciones en pesos			
Adelantos en cuenta corriente		3,9 %	3,5%
Operaciones documentadas		2,5 %	2,3%
Operaciones en dólares			
Adelantos en cuenta corriente		2,5 %	2,3%
Operaciones documentadas		1,4 %	1,4%

Préstamos

		Febrero	Abril
Variación de los créditos *	Local	2,2%	15,1%
	País	2,6%	1,5%
Composición **	% segmento dólar local	57,6 %	52%
	% segmento dólar país	52 %	52%
	% adelanto en c.c.	18 %	26%
Coeficientes			
Prést / Depós.	Local	53%	51%
	País	119 %	118%

* Las variaciones para la columna febrero corresponden al período diciembre-febrero y para la columna abril corresponden al período febrero-abril.

** Participación del monto de cada operatoria sobre el total (plazo sobre depósitos totales y adelantos sobre préstamos totales).

Tasas pasivas

		Febrero	Abril
Operaciones en pesos			
A la vista		0,3 %	0,3%
Plazo fijo		0,6 %	0,6%
Operaciones en dólares			
A la vista		0,2 %	0,2%
Plazo fijo		0,5 %	0,5%
Spread en pesos *		1,9 %	1,7%
Spread en dólares *		0,9 %	0,9%

* Diferencia entre la tasa en operaciones documentadas y el rendimiento de plazos fijos en cada segmento.

Sector inmobiliario

En un marco general claramente desalentador, las operaciones de compra-venta exhibieron signos de recuperación en la mayoría de las categorías. Los alquileres enfrentaron una desaceleración generalizada de la demanda, aunque en el rubro Chalets-Casas-Locales se produjeron claras mejoras. El factor clave en el futuro desempeño del sector está fuertemente asociado a la expansión del crédito en pesos y dólares. Los precios en general se mantienen estables.

Situación general

En líneas generales, pese al deprimido marco en que se desenvuelve la actividad inmobiliaria local, el segundo bimestre del año exhibe algunos signos de recuperación. Las inmobiliarias consultadas confirmaron el repunte en la operatoria del sector al informar un significativo incremento en las consultas y en el número de operaciones concretadas.

Las actividades de compra-venta fueron las que exhibieron mayor dinamismo en respuesta a nuevas condiciones del mercado, específicamente en lo que atañe a la extensión de plazos y disminución de tasas de la oferta de créditos. Resulta prematuro hablar de la existencia de una reactivación del sector, sobre todo teniendo en cuenta que es normal observar algunas mejoras durante marzo y abril. La confirmación de un cambio de tendencia dependerá de la evolución en los próximos meses. Múltiples factores son determinantes para el repunte del sector, entre los que se puede mencionar el impacto de la ola de inversiones sobre la economía local, el grado de confianza en la marcha global de la situación económica, la respuesta de los inversores frente a una mayor accesibilidad del crédito, la incorporación de instrumentos específicos que pueden dinamizar el mercado como el leasing.

Análisis por rubros de las operaciones de compra-venta

En relación a las operaciones de compra-venta cabe destacar que, excepto dos categorías, en la percepción de los operadores inmobiliarios, todas presentaron alzas en la tendencia media de la demanda.

Los rubros que exhibieron mejor performance fueron "Departamentos de un dormitorio-Funcionales" y "Chalets-Casas" que revirtieron la tendencia desalentadora de meses anteriores. Los departamentos de dos

dormitorios con dependencias revelan una leve mejora en tanto que los de mayor superficie (rubros "Pisos-Departamentos de tres y cuatro dormitorios") se han mantenido estables. La demanda de locales, cocheras y depósitos presenta niveles muy desalentadores, y lo es más aún la correspondiente a lotes para estas finalidades.

El rubro "Lotes para chalets-casas" se presenta con resultados relativamente positivos en relación a los otros segmentos de operación. En los últimos meses, muestra una leve retracción en el nivel de actividad. No obstante, los operadores inmobiliarios sostienen que se trata de una situación transitoria ya que en el último tramo del bimestre fue notable el repunte en la demanda de lotes para construcciones unifamiliares. En particular se ha intensificado el interés por los terrenos cercanos a la zona que próximamente estará ocupada por grandes complejos comerciales e hipermercados, hecho que seguramente determinará un incremento en el valor de dichas propiedades.

Análisis por rubros de las operaciones de alquiler

El ritmo de la actividad locativa se ha desacelerado en relación al registrado en meses anteriores. Si bien varias de sus categorías presentaron bajas, ninguna de ellas se ubicó por debajo de las cifras alcanzadas en noviembre-diciembre de 1996, antes del importante repunte conseguido en el primer tramo de 1997.

"Casas-Chalets" y "Locales" fueron los rubros más dinámicos en virtud de la mayor demanda que enfrentaron en el bimestre. "Departamentos de un dormitorio-funcionales", pese a ser una de las categorías con mejores niveles de demanda, en los últimos meses ha presentado cierta retracción en las transacciones básicamente del segmento estudiantil. Este hecho era pre-

visible ya que los contratos de alquiler para estudiantes se cierran, en la mayoría de los casos, en los primeros meses del año y es en esta misma fecha cuando se renuevan la mayor parte de las operaciones.

El resto de los grupos presentó bajas poco significativas o se mantuvo estable en niveles tendientes a desalentadores.

Perspectivas

En relación a las expectativas de los agentes inmobiliarios con respecto a la futura marcha de los alquileres, predomina la idea de que, a partir de los numerosos proyectos de inversión de envergadura en nuestro medio, se reactivará la demanda orientada a viviendas para niveles gerenciales tales como pisos, semipisos, propiedades residenciales, etc. Tal como se señaló antes, el futuro desenvolvimiento del mercado inmobiliario estará sujeto, entre otros factores, a la evolución de la oferta y demanda de préstamos. En este sentido, se advierten cambios importantes en materia de créditos hipotecarios. La aparición de los préstamos en pesos a tasa fija modificó la configuración de la estructura cre-

diticia que, hasta el momento, estaba mayormente conformada por líneas dolarizadas. En los últimos meses, el porcentaje de los créditos otorgados en pesos frente al de los concedidos en dólares ascendió hasta 50%. Hasta el mes de febrero sólo uno de cada diez préstamos se pactaba en pesos. Las estimaciones que manejan los bancos reflejan que en poco tiempo la proporción se revertirá, es decir que nueve de cada diez préstamos serán conferidos en pesos. Este cambio que ya ha comenzado a operarse, se produce en las líneas de hasta diez años porque el público que necesita más tiempo para cancelar la deuda hipotecaria no tiene otra alternativa que endeudarse en dólares. Las tasas finales ofrecidas por los bancos en sus líneas de créditos hipotecarios en pesos mantienen una diferencia de dos a tres puntos frente a préstamos similares en dólares. Sin embargo, es importante para el público advertir que, además de la tasa de interés, un préstamo incluye otros conceptos de gastos, a veces bajo la forma de un monto fijo y otras en un porcentaje sobre la operación, que elevan el costo financiero hasta cinco puntos anuales. Dichos conceptos son: gastos administrativos de otor-

Tendencia de la demanda

VENTA

Categoría	A	N	D	S		Tendencia
Chalets y Casas	0	60	40	-40	↘	regular
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	0	27	73	-73	↓↓	muy desalentadora
Dptos 2 dorm. inc/dep	0	30	70	-70	↓	desalentadora
Deptos 1 dorm. y func.	9	72	19	-10	→	normal
Locales	0	27	73	-73	↓↓	muy desalentadora
Cocheras	0	27	73	-73	↓↓	muy desalentadora
Depósitos	0	27	73	-73	↓↓	muy desalentadora
Lotes p/Chalet-Casas	9	76	15	-5	→	normal
Lotes p/Horiz y Locales	0	8	92	-92	↓↓	muy desalentadora

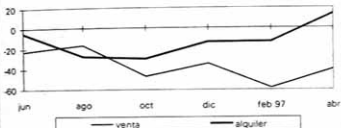
ALQUILER

Categoría	A	N	D	S		Tendencia
Chalets y Casas	18	77	5	14	→	normal
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	0	9	91	-91	↓↓	muy desalentadora
Dptos 2 dorm. inc/dep	9	36	55	-45	↓	desalentadora
Deptos 1 dorm. y func.	18	69	13	5	→	normal
Locales	0	53	47	-47	↓	desalentadora
Cocheras	0	36	64	-64	↓	desalentadora
Depósitos	0	30	70	-70	↓	desalentadora

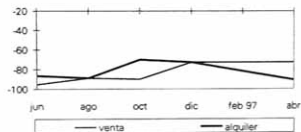
gamiento y cobranza, tasación, comisión de mantenimiento de la cuenta, seguros obligatorios, gastos de escrituración, etc. Actualmente puede comprarse una propiedad con 20% al contado y 80% financiado a quince años. Sin duda este elemento crítico, sumado a los grandes proyectos previstos en la ciudad puede actuar como disparador para que se concrete una reactivación del mercado inmobiliario local que, se espera, se sostenga en el tiempo. En virtud de tales expectativas es

factible una revalorización de las distintas categorías de propiedad en la ciudad, las cuales presentan un estancamiento en sus precios desde hace largo tiempo. En efecto, los diversos impulsos de demanda que han tenido lugar oportunamente no han impactado en modo significativo sobre los precios de los inmuebles y esto se debe justamente a que fueron movimientos esporádicos y no sostenidos como los que se aguardan en un futuro cercano. □

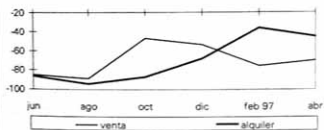
Chalets y casas



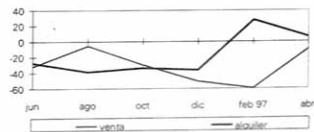
Pisos y departamentos - 3 a 4 dormitorios



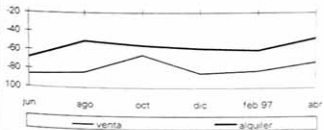
Departamentos 2 dorm. (c/ dependencias)



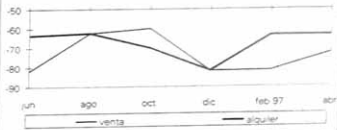
Departamentos 1 dorm. y funcionales



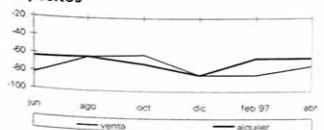
Locales



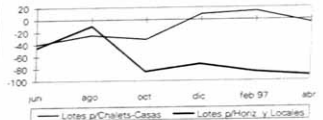
Cocheras

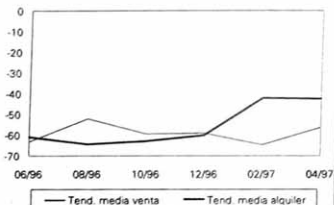
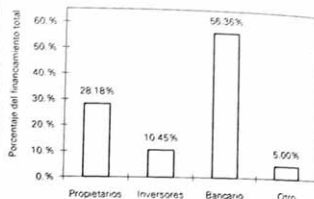


Depósitos



Venta de lotes



Tendencia de la demanda**Financiamiento de las operaciones inmobiliarias**

Principales resultados agregados para el bimestre marzo-abril

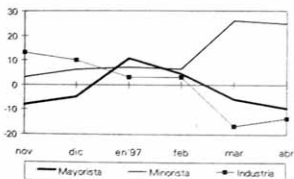
Los resultados para el sector comercial minorista exhiben una recuperación en los indicadores durante los meses de marzo y abril. Tanto en situación general como en tendencia de ventas, se informa una mejoría en relación a los valores del bimestre anterior, al mismo tiempo que las expectativas de los empresarios son buenas para los próximos períodos. Vale decir que no esperarían que la recuperación actual sea transitoria.

En el caso del comercio mayorista, se observa una desaceleración en la demanda y un saldo de respuesta de situación general levemente negativo, significando ambos una caída en relación a enero-febrero. Sin em-

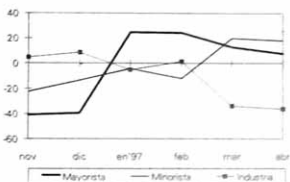
bargo, estos movimientos responden a un comportamiento habitual del sector que presenta una mejoría en sus indicadores durante los primeros meses del año para luego estabilizarse en los niveles anteriores.

En la industria, se observa una mayor heterogeneidad en los resultados, con dos situaciones bien diferenciadas. Por un lado, está la evolución próspera y alentadora de los sectores vinculados con la actividad petroquímica y la industria de la construcción, mientras que por el otro, los resultados generales no indican un buen momento al disminuir en relación a los resultados del relevamiento anterior. □

Situación general



Tendencia de ventas



Aclaración sobre la metodología empleada para el análisis de la encuesta de coyuntura:

La encuesta de coyuntura del CREEBBA revela datos cualitativos acerca de la situación general, tendencia de la demanda, stock y costos financieros. Para el sector comercial incluye un análisis sobre el personal de ventas, en tanto que para el sector industrial se extiende a consultas sobre el nivel de producción y el porcentaje de uso sobre la capacidad instalada total.

Básicamente, el cuestionario presenta un conjunto de tres opciones sobre cada uno de los aspectos arriba mencionados. Cada una de las alternativas señala una posición "buena, otra "normal" y la restante como "mala". Por ejemplo, para tendencia de ventas respectivamente tenemos las opciones "alentadora", "normal" y "desalentadora", para stock figurarían "elevados", "normales" y "bajos".

Las respuestas de cada empresa se ponderan según la

participación de sus ventas sobre el total de ventas del conjunto de empresas de su mismo rubro que integran la muestra.

Luego de ponderar las respuestas, se obtienen los porcentajes de mercado (siempre expresado como proporción del total de ventas del sector) correspondientes a cada una de las alternativas a partir de una situación caracterizable como normal.

Para cada uno de los aspectos analizados (situación general, ventas, stock) se han definido intervalos para los valores netos de la variable saldo de respuesta a cada uno de los cuales corresponde un determinado concepto. El detalle de éstos y su concepto asociado figura debajo de los gráficos generales para los sectores agregados (industria, comercio mayorista y comercio minorista) desarrollados en las secciones siguientes.

Sector Industrial

Se observa un repunte de la actividad industrial local, asociada a los sectores petroquímicos y de la construcción. El resto de los subsectores muestra un comportamiento homogéneo, con indicadores de situación general y tendencia de ventas que empeoran con respecto al bimestre anterior. Se percibe una disminución sensible en la participación de los costos financieros dentro del costo total, siendo la industria petroquímica y metálica las que contribuyen en mayor medida para que el indicador correspondiente resulte alentador en esta oportunidad.

El sector industrial local¹ muestra una situación fundamentalmente caracterizada por la presencia de dos realidades dispares y de gran contraste entre los subsectores asociados al complejo petroquímico bahiense y a la construcción, por un lado, y el resto de los rubros relevados, por el otro. Así lo informan los resultados obtenidos para los meses de marzo y abril, correspondientes al segundo bimestre de 1997.

Las industrias petroquímicas han venido incrementando su nivel de actividad desde iniciadas las ventas por privatizaciones y se espera que tal situación persista, no obstante en estos meses se haya observado una disminución en los indicadores de situación general y ventas con respecto al último bimestre del '96, como consecuencia de la "parada de planta" anual por mantenimiento, que afecta la tendencia de la demanda. La recuperación del sector ya se ha puesto en marcha, luego de haber sobrellevado y superado los efectos adversos ocasionados por la depresión de los precios internacionales de los productos comercializados por ellas y el shock producido por el efecto tequila. Tal recuperación se halla principalmente asociada a la efectivización de nuevas inversiones que apuntan a aumentos en la capacidad instalada de producción, mayor eficiencia y tecnología de punta.

Por su parte, las industrias de la construcción muestran un repunte importante en sus indicadores de situación general, e igual comportamiento se observa en las metálicas básicas, dada la estrecha relación que mantienen con las primeras. La reactivación del rubro comenzó a notarse durante el año pasado. Sin embargo, que exista movimiento en este sector no necesariamente significa que la bonanza alcance a todos los estamentos por igual: si bien el advenimiento de im-

portantes obras genera un mayor optimismo en cuanto a que la construcción pueda permitir el despegue en Bahía Blanca, ello será posible siempre que se concreten a través de empresas locales o, de ser foráneas, se contraten obreros locales y se compren materiales en la ciudad. En este sentido es que, no obstante los empresarios bahienses de la construcción esperan una evolución positiva de la demanda en los próximos meses, mantienen cierto cuidado.

Cabe señalar que la recuperación en los dos casos destacados tiene un fuerte componente de aumento de la inversión, mientras que el consumo sigue dando que hablar, de la mano de la recuperación del crédito y una mayor confianza por parte de los consumidores.

Por el contrario, el resto de los subsectores presenta indicadores no del todo alentadores. Tanto los índices de situación general como los de tendencia de ventas disminuyen notablemente si los comparamos con los del primer bimestre del '97. En este marco, los empresarios no perciben de importantes cambios para el corto plazo.

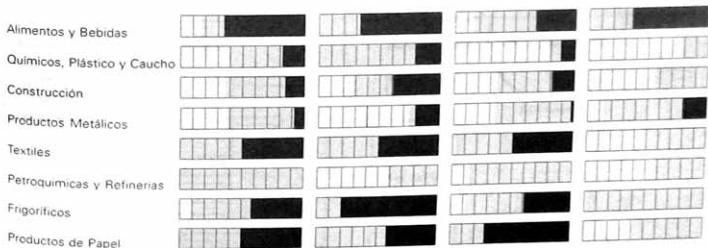
Respecto a los niveles de stocks en términos agregados, continúan siendo insuficientes en marzo, tendiendo a normales en el mes de abril. La casi totalidad de las firmas encuestadas (95% en abril) mantiene una política de no variar sus stocks próximamente, mientras que el 2,4% (representativo del subsector petroquímicas) piensa aumentarlos, aunque con cierta precaución, dado que aún no podemos hablar de consolidación de las subas registradas ya en el año pasado. Un ínfimo porcentaje (1,6%) planea disminuirlos.

Resulta de vital interés que los costos financieros extiendan su camino decreciente, con el fin de no entorpecer el crecimiento de la actividad productiva. Si

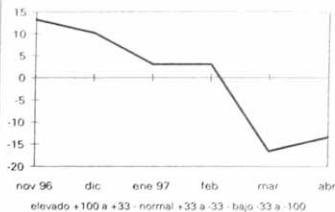
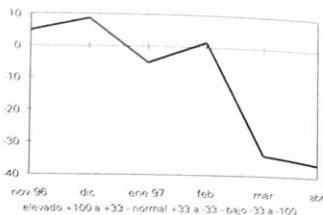
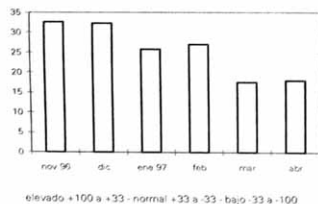
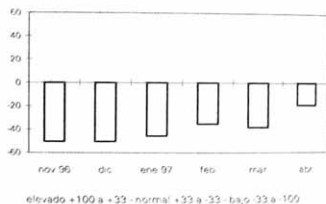
luego incrementarse en una muy leve proporción (2,38%) en abril. Los rubros que presionan a la baja son Petroquímicas y Productos Metálicos, en particular, y Alimentos y Bebidas, en un porcentaje menor. □

1 A partir de este bimestre se incorporan nuevos subsectores dentro del análisis del sector industrial: ellos son Productos Metálicos (que incluye a Hierro y Acero), Productos de Papel y Textiles.

Resultados del mes de abril de 1997 sin ponderar

**Resultados del mes de abril de 1997 ponderados***

*En la elaboración de los resultados se tiene en cuenta la participación de mercado de cada empresa

Situación general**Tendencia de ventas****Costos financieros****Niveles de stock****Planes de producción**

Resumen

Alimentos y Bebidas

Desmejora significativa en los indicadores de situación general y ventas, y expectativas no favorables en relación a la evolución de la demanda en los próximos meses.

Industria de la Construcción

Advenimiento de importantes obras, generando un mayor optimismo en los empresarios ligados al sector.

Productos Metálicos

Indicadores que evolucionan paralelamente a los del subsector de la construcción.

Productos Químicos y Plásticos

Perspectivas positivas al momento de proyectar la situación futura.

Textiles

Bajo ritmo de actividad.

Petroquímicas

Incremento en la capacidad instalada de producción, como consecuencia de las nuevas inversiones en plantas.

Frigoríficos

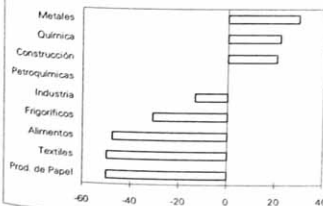
Mejora relativa en tendencia de ventas.

Productos de Papel

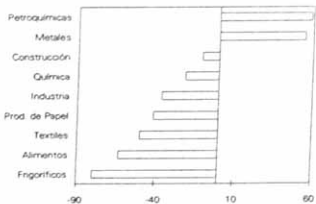
Perspectivas poco alentadoras.

Posición relativa de los rubros

Situación general por rubro



Tendencia de ventas por rubro



Sector comercial mayorista

Las expectativas de los empresarios acerca de la evolución de la situación en los próximos meses son favorables para el agregado.

A nivel subsectorial se presentan situaciones diferenciales. Se desacelera durante marzo y abril el ritmo de tendencia de ventas, pero sigue manteniéndose dentro de la normalidad.

La evolución de los indicadores del comercio mayorista demuestran un comportamiento cíclico. Si bien, tanto en situación general como en ventas, se observa para marzo y abril una caída del saldo de respuesta con respecto al bimestre anterior, esta circunstancia coincide con lo ocurrido en el mismo período del año anterior. Habitualmente, hay un repunte en las ventas durante los primeros meses del año, mientras que después los saldos se estabilizan a niveles más bajos.

El indicador de situación general aún se mantiene dentro de los valores calificados como normales, a pesar de sufrir una leve disminución con respecto al bimestre anterior.

Al mismo tiempo, las expectativas de los empresarios acerca de la evolución futura de sus empresas son favorables.

Al evaluar lo ocurrido en cada subsector en particular, surgen situaciones diferenciales entre ellos. Así, se recuperan Alimentos y Bebidas y Productos para Kioscos con un saldo de respuesta de situación general favorable, mientras que en el extremo opuesto están Productos Primarios y Maquinarias y Aparatos, que informan una situación sumamente deteriorada. El resto se mantiene estable con respecto a la medición anterior.

Con respecto a las ventas, se observa una desace-

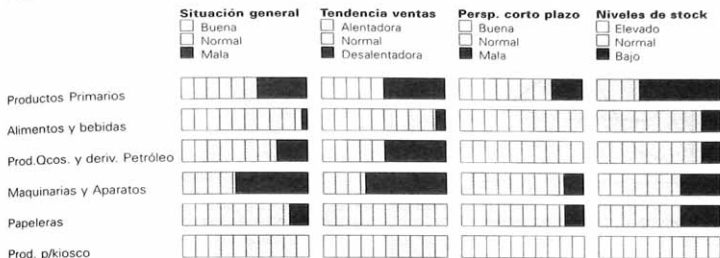
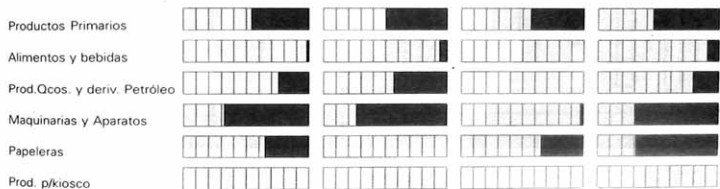
leración en las mismas que se inicia durante marzo y permanece en abril, con lo cual la mejoría observada en enero y febrero pierde continuidad. Sin embargo, el saldo de respuesta aún se mantiene en niveles positivos.

Entre los rubros que informan una demanda debilitada se encuentran Maquinarias y Aparatos, Productos Primarios, y Productos Químicos y Derivados del Petróleo, que tienen una importante caída en su saldo de respuesta en relación al bimestre anterior. Por otra parte Alimentos y Bebidas y Productos para Kioscos denotan cierta tonificación en sus ventas para el período considerado.

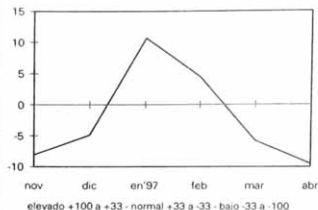
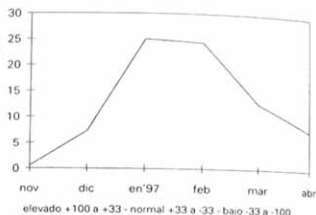
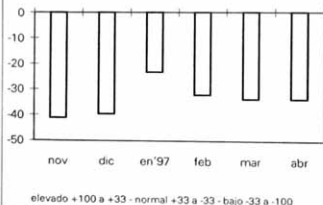
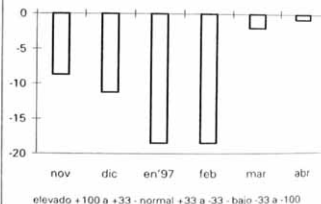
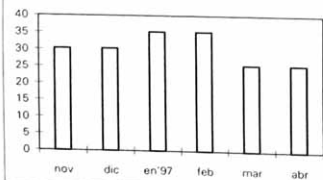
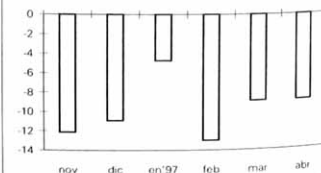
Los niveles de existencias son insuficientes para el agregado del sector, mientras que la política planeada para los próximos meses es mantener los stocks invariables, demostrando una actitud sumamente cautelosa por parte de los empresarios mayoristas.

La presión de los costos financieros disminuye con respecto a enero-febrero, mientras que los subsectores más afectados son los que enfrentan situaciones de ventas más desalentadoras o problemas en las cobranzas, dado que tales circunstancias afectan de modo negativo la liquidez de las empresas. Tal es el caso de Maquinarias y Aparatos, y Productos Químicos y Derivados del Petróleo. □

Resultados del mes de abril de 1997 sin ponderar

**Resultados del mes de abril de 1997 ponderados***

*En la elaboración de los resultados se tiene en cuenta la participación de mercado de cada empresa

Situación general**Tendencia de ventas****Niveles de stocks****Política de stocks****Costos financieros****Personal de ventas en relación a ventas**

Resumen

Productos Primarios

Importante caída en situación general con expectativas desalentadoras.

Alimentos y Bebidas

Incrementos en las ventas incentivados por diversificación de productos y ofrecimiento de mejores condiciones de venta.

Productos Químicos, Gas y Derivados del Petróleo

Situación general normal con retracción de ventas.

Maquinarias y Aparatos

Afectado por la situación del sector agropecuario.

Papeleras

Dificultades en las cobranzas.

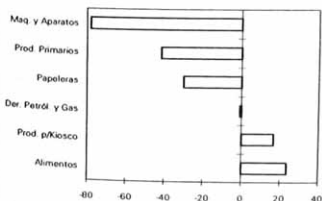
Excesivo diferimiento de pagos que ocasiona problemas financieros.

Productos para Kioscos

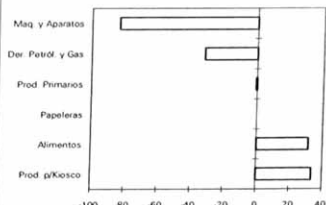
Mejora su situación general impulsada por los incrementos en las ventas.

Posición relativa de los rubros

Situación general por rubro



Tendencia de ventas por rubro



Sector comercial minorista

La situación general del comercio minorista experimentó una sensible mejora en el bimestre marzo-abril. Las expectativas empresariales con respecto a la marcha de los próximos meses son alentadoras. Los costos financieros, si bien permanecen elevados, han cedido levemente en su presión sobre la operatoria comercial. Mayor número de empresas ha decidido aumentar sus niveles de stocks en virtud de la mayor demanda que esperan enfrentar.

El comercio minorista local evidenció en los meses de marzo y abril un ritmo de operaciones más fluido y sustancioso que el observado en los periodos anteriores. En efecto, los indicadores de situación general y de ventas mejoraron no sólo con respecto al último relevamiento sino también en relación a los resultados del último bimestre del año 1996 que, como es habitual para la época, presentó un ritmo de actividad intenso por la estacionalidad característica del período.

La situación general del agregado minorista pasó de normal a buena y los subsectores que impulsaron en mayor medida el repunte fueron Papelería y Librería, Artículos para el hogar y Repuestos. El comportamiento del sector reiteró la experiencia de igual bimestre del año anterior aunque a niveles levemente inferiores en esta oportunidad. Por otra parte, los rubros que mayormente incidieron en el saldo positivo también resultaron coincidentes. Ante este hecho es posible derivar dos conclusiones: en primer lugar, que la mejora es relativa puesto a que se produce luego de un período de desaceleración normal de la demanda como es el receso estival. En segundo término se concluye que una buena parte del alza en los indicadores responde a factores estacionales, tal cual lo evidencia la coincidencia en los rubros de mayor performance en el bimestre con respecto a 1996. Por lo tanto, y aunque las expectativas empresariales son definitivamente positivas, las perspectivas con respecto al desenvolvimiento del agregado en los próximos meses deben ser conservadoras.

La tendencia de ventas presentó una evolución positiva en el bimestre y aunque no logró superar el rango de la normalidad tiende a perfilarse como alentado-

ra para los próximos meses, de acuerdo a las expectativas empresariales. Las categorías que absorbieron la mayor parte del repunte de las ventas fueron Papelería y Librería, como consecuencia del reinicio de la actividad escolar y Repuestos.

Los niveles de stocks se mantuvieron estables y resultaron adecuados para hacer frente al ritmo de actividad verificado. Los agentes minoristas optan, en general, por adoptar una actitud conservadora en cuanto a sus niveles de existencias y no comprometen capital en grandes inventarios que puedan resultar excedentes en algún momento. Los problemas de liquidez constituyen uno de los obstáculos más contundentes en la operatoria comercial minorista y es ello que los empresarios intentan minimizar la inmovilización de fondos en stocks. Sólo deciden comprometer capital en mayores volúmenes de existencias ante la presencia de signos más contundentes en cuanto a la respuesta de la demanda. En el bimestre marzo-abril la política de las firmas respecto al manejo de stocks continuó siendo no variar sus niveles. Sin embargo se registró un mayor número de empresas decididas a aumentar próximamente sus inventarios, fundamentalmente de los subsectores Materiales para la construcción y Repuestos, de acuerdo a las expectativas de demanda sostenidas por ambos rubros.

Los costos financieros persisten en niveles elevados. Sin embargo se ha operado una extensión en las diferentes modalidades de crédito y un abaratamiento general en los tipos de interés. Este hecho ha quedado plasmado en el indicador pertinente, ya que se ha operado una reducción sensible en él.

Con esta baja en el indicador de costos financieros,

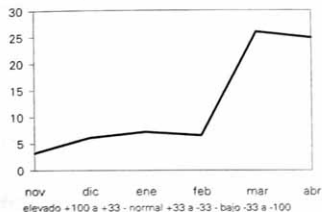
se produce el primer cambio en mucho tiempo y éste es un hecho destacable para un indicador tradicionalmente estable.

El personal asignado a tareas de ventas se presenta suficiente para el agregado minorista.

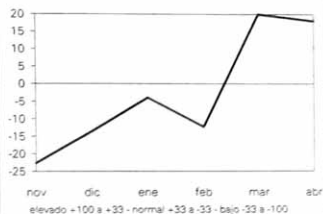
En el análisis discriminado dos subsectores informan

dotaciones excedentes de personal: Vehículos y Farmacias, situación acorde a las ventas de ambos. Por otra parte y atendiendo al impulso observado en la demanda, el rubro Repuestos exhibe una insuficiencia en su personal que probablemente se diluya en los próximos meses. □

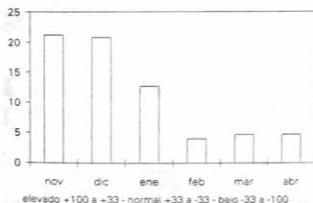
Situación general



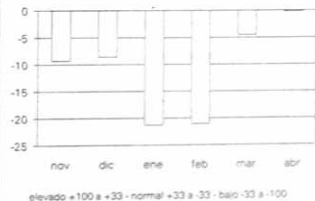
Tendencia de ventas



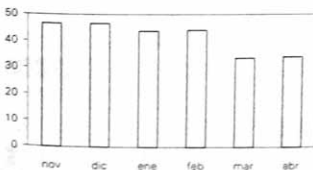
Niveles de stocks



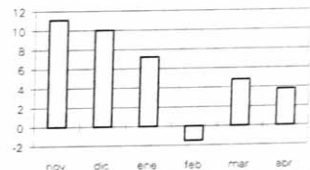
Política de stocks

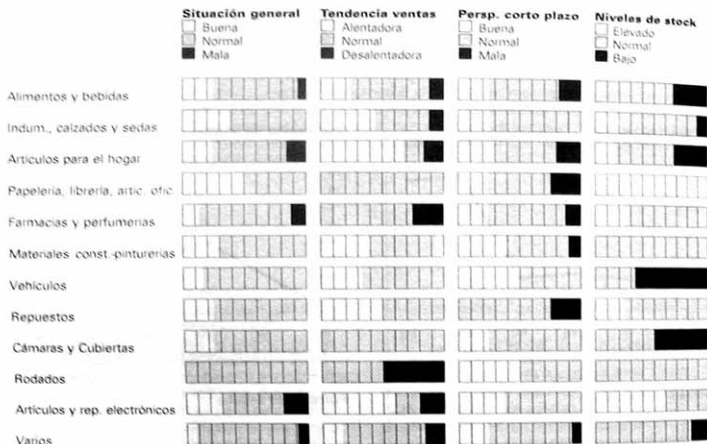
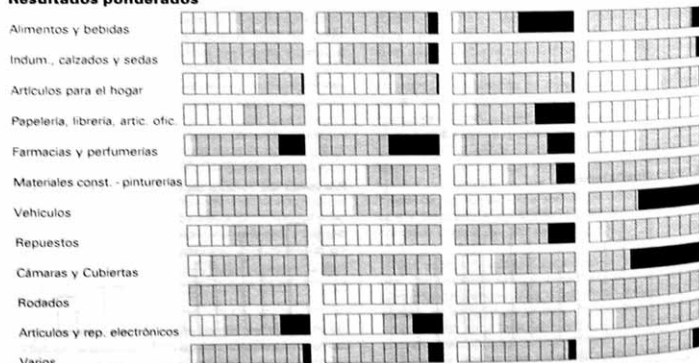


Costos financieros



Personal de ventas en relación a ventas



Resultados del mes de febrero**Resultados ponderados***

*En la elaboración de los resultados se tiene en cuenta la participación de mercado de cada empresa.

Resumen

Papelería y Librería

Mayores registros de ventas como consecuencia del reinicio de la actividad escolar

Alimentos y bebidas

Gran competitividad resultante de la creciente oferta de alternativas

Materiales de construcción

Significativa repercusión de las numerosas obras que se están llevando a cabo en la ciudad.

Cámaras y Cubiertas

Contracción en las ventas resultante de la desaparición de los factores estacionales que habían operado en el bimestre anterior.

Artículos para el Hogar

Persistente flujo de operaciones derivado de la extensión de los planes de financiación otorgados.

Farmacias

Estandamiento debido a los persistentes retrasos en los pagos de las obras sociales.

Repuestos

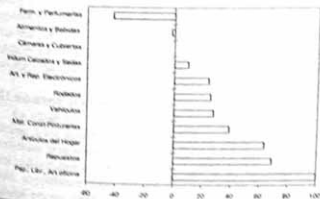
Definida alza en las ventas y consecuente insuficiencia de personal.

Vehículos

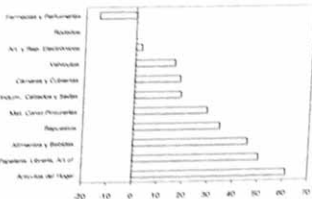
Dotaciones excedentes de personal asignado a tareas de ventas.

Posición relativa de los rubros

Situación general por rubro



Tendencia de ventas por rubro



Informe de la situación macroeconómica

Introducción

La situación macroeconómica en los últimos dos meses no ha sido muy distinta del escenario previsto en las publicaciones anteriores. Mencionadas como posibilidades, quizás algo remotas, habíamos tenido en cuenta los efectos que posibles subas de la tasa de interés en los Estados Unidos o políticas comerciales restrictivas por parte del Brasil, podrían tener sobre nuestra economía. Entre los economistas, la visita de Paul Krugman a la Argentina dio lugar a discusiones respecto de la viabilidad de la Convertibilidad. El saldo de las mismas indica que a corto plazo las posibilidades y conveniencia de llevar una posible devaluación a la práctica son inexistentes¹. En el orden local, las discusiones ajenas al tema cambiario giraron en torno a la evolución de la producción industrial y los restantes componentes del PBI, a los efectos de las privatizaciones, principalmente del Banco Hipotecario y los aeropuertos, así como acerca de la situación fiscal. En este último caso, muy particularmente el reflejo de la idea del monotributo y los resultados de los vencimientos de los Impuestos a las Ganancias e Impuesto a los Bienes Personales. En la medida en que se resientan las condiciones externas de liquidez resulta fundamental un desempeño holgado de las cuentas del Estado Nacional.

Los aspectos destacables de la economía

Las proyecciones de crecimiento de la economía rondan el 5 al 6% lo que implica una importante recuperación luego de los sucesos del '95. El sistema financiero está mejorando su situación y con ella existe un incremento importante de las operaciones bancarias (depósitos y préstamos) así como se está generalizando la operación de los fondos privados de inversión. Esta situación, en forma conjunta con el sistema de capitalización permitirá incrementar en forma sustancial los niveles de ahorro e inversión en la economía.

El sector externo

La situación de desequilibrio externo del Brasil preocupa a los analistas en la medida en que pueda llevar a medidas que atentan al comercio dentro del Mercosur y así repercutan en forma desfavorable en las exportaciones argentinas, que en los últimos años han tenido a Brasil como destino preponderante. En las últimas ne-

gociaciones entabladas por los presidentes involucrados se ha acordado que no existirán más medidas inconsultas, lo que configura un gran avance pero no indica que no se tomen nuevas medidas en el futuro.

Si bien los números de la cuenta corriente del Brasil presentan un desequilibrio creciente ello no debería ser motivo de medidas aun más drásticas en el corto plazo, al menos antes de las elecciones presidenciales del '98.

El incremento de las importaciones en el Brasil tiene como motivo fundamental el "efecto riqueza" que supone la estabilidad y se presentó en la Argentina durante '92-'93. Al igual que en nuestro país no sería descabellado pensar que las reformas pendientes del Estado brasileño permitirían solventar tal situación a partir de las privatizaciones. También, cabe aclarar la capacidad de endeudamiento interno del Brasil, que le permite colocar deuda interna a fin de financiar los desequilibrios.

Los cambios de reglas de juego comerciales producidos en el último mes no tienen otro objeto que el reposicionamiento de Brasil dentro del Mercosur una vez conocida la importancia que juega en las actuales condiciones económicas del resto de los países miembros. En la medida en que el Mercosur no avance en el establecimiento de reglas e instituciones sólidas este tipo de situaciones se sucederán, sin que ello implique, por supuesto, una ruptura de los procesos encausados.

Por su parte, el otro factor externo de relevancia es la política que aplique la FED en la determinación de la tasa de interés. Las primeras subas estuvieron causadas por la evolución positiva en exceso que hacía temer al índice Dow Jones, no coincidente con las previsiones macroeconómicas más optimistas. De esta manera, la FED temía un crack bursátil cuando los agentes descontaban la evolución real de la economía.

La publicación de los nuevos indicadores macroeconómicos podrían determinar una nueva suba de las tasas si se considerara que la economía se está "recalentando", esto es, que la economía norteamericana estaría creciendo en exceso de sus posibilidades y ello podría acrecentar presión inflacionaria. Si bien esto podría ser cierto técnicamente, la evolución actual de precios y salarios lo desmentiría. Asimismo, la suba de las tasas de interés podría perjudicar a los exportadores de los Estados Unidos, que ya cuentan en la actualidad con un dólar sobrevaluado².

La situación fiscal

Para la mayoría de los analistas, la situación fiscal de corto plazo no sería preocupante en la medida en que no superaría los dos puntos porcentuales del PBI. La existencia de liquidez en los mercados mundiales favorecería la situación. Sin embargo, a largo plazo, esta podría complicarse en la medida en que la recaudación no se incrementara de acuerdo a lo previsto. Cuesta disminuir los niveles de evasión y las actuales condiciones de desempleo podrían llevar a un incremento del gasto frente al futuro acto eleccionario.

Los resultados preliminares respecto a la performance recaudatoria del vencimiento de los principales tributos a la riqueza indican una evolución positiva, principalmente en el Impuesto a las Ganancias. Los resultados definitivos permitirán establecer nuevas metas de recaudación y evaluar a grandes rasgos el nivel de evasión existente en el país.

Las discusiones en torno al monotributo se han intensificado en las últimas semanas luego que se hubiera casi descartado en el bimestre anterior. Si bien simplificaría notablemente el cobro de tributos y permitiría alcanzar en el control a millones de contribuyentes, que en la actualidad no tributan, no está debidamente cuantificado el impacto real de la medida. Probablemente el proyecto se demore si las proyecciones indicaran una disminución drástica de la recaudación durante las primeras etapas de su implementación.

El desempleo

Las últimas estimaciones indican un aumento de la demanda y oferta de empleos. Así, pese a que se estuvieran creando puestos de trabajo el nivel de desempleo no disminuiría. A partir de las próximas medicio-

nes el INDEC intentará captar este fenómeno. La evidencia parecería indicar que mientras la oferta de mano de obra masculina presentaría una tendencia constante, las mujeres se volcarían en forma masiva en busca de trabajo en aquellos períodos en los cuales mejoran las condiciones.

Reformas pendientes

Preocupa también el escaso avance registrado en los últimos meses en las reformas estructurales que parecían indispensables unos meses atrás. La actual situación política y la inminencia de las elecciones puede hacer retroceder el camino transitado y aún más, llevar a propuestas contradictorias con los objetivos de mayor flexibilidad de los contratos laborales.

Es cierto que se ha avanzado en algunas privatizaciones tanto en el orden nacional como provincial. Los casos más destacables son quizás los del Banco Hipotecario, los aeropuertos y ESEBA. Sería beneficioso que los fondos que se obtuvieran no fueran utilizados en el corto plazo, sino que pasaran a engrosar el tesoro nacional en vista a posibles desequilibrios futuros.

El diseño de reglas e instituciones que otorguen mayor transparencia y seguridad al actual marco económico permitirán una evolución creciente de la inversión y el ahorro, y con ello, una menor dependencia de la situación financiera internacional y un crecimiento sostenido.

1 En el presente número del IAE se presenta un informe respecto a este tema.

2 La cotización del dólar ha presentado una evolución crecientemente al marco y el yen principalmente.

Anexo estadístico: indicadores nacionales

Cuentas nacionales

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	'97(a)
PBI Nominal en mil US\$	105789	108548	126389	81846	138203	187914	230012	289473	286639	285544	303060	328590
PBI per cápita (US\$ por habitante)	3480	3521	4042	2581	4298	5762	6955	7737	8428	8279	8664	9264

Tasas de Crecimiento Real

(variación contra período anterior)

PBI	7.1	2.5	2	-7	-1.3	10.5	10.3	6.3	8.5	-4.6	4.4	6.1
Consumo	9.3	1.7	-4.2	-6.1	-1.1	14.3	13.3	5.7	6.9	-6.1	5.2	5.3
Inversiones Brutas Internas	11	12.9	-3.5	-21.6	-15.2	31.5	33.5	16	21.8	-16.3	7	14.4
Exportaciones	-10	-3.5	18.7	7.5	16.8	-5.1	2.1	2.4	15.9	22.7	7.1	9.2
Importaciones	18.5	11.4	-9.2	-16.4	-0.7	75.6	66.5	13.4	22.58	-11.6	14.6	14.9

Fuente: carta Licencia

Sector externo

Comercio exterior (en millones de dólares)

Totales	Mercosur			Estados Unidos			Com. Económica Europea		
	Exportac. (FOB)	Importac. (CIF)	Saldo	Exportac. (FOB)	Import. (CIF)	Saldo	Exportac. (FOB)	Importac. (CIF)	Saldo
1992	12,234.9	14,871.4	-2,636.5	2,326.9	1,804.6	522.3	1,237.3	3,161.5	-1,924.2
1993	13,117.3	16,783.9	-3,666.6	3,664.0	3,754.7	-70.7	1,214.6	3,799.2	-2,584.6
1994	15,839.3	21,590.2	-5,750.9	4,739.8	4,713.8	26.0	1,666.3	4,859.0	-3,192.7
1995	20,903.1	20,121.6	781.5	6,770.0	4,593.5	2,176.5	1,642.3	4,086.1	-2,443.8
1996	23,753.5	23,732.2	21.3	7,865.6	5,893.1	1,972.5	1,328.3	4,723.9	-3,395.6
E 96	1,448.4	1,681.9	-233.5	509.6	376.9	132.7	108.2	355.3	-247.1
F	1,419.6	1,522.1	-102.5	501.5	368.5	133.0	125.3	319.2	-193.9
M	1,009.2	1,781.7	-782.5	680.1	451.8	228.3	143.7	369.3	-225.6
A	2,013.0	1,812.9	200.1	625.6	454.7	170.9	182.6	402.7	-220.1
M	2,386.4	1,915.9	470.5	676.8	480.6	196.2	164.8	372.0	-207.2
J	2,204.9	1,995.5	209.4	694.1	483.3	210.8	181.0	434.2	-253.2
J	2,224.0	2,290.0	-66.0	666.9	551.4	115.5	152.0	444.6	-292.6
S	2,267.6	2,305.6	-38.0	685.6	572.3	113.3	113.3	429.6	-316.3
S	1,920.4	1,978.3	-57.9	691.7	509.5	182.2	145.0	363.8	-218.8
O	2,069.0	2,281.1	-212.1	779.0	582.5	196.5	180.1	397.7	-217.6
N	1,894.9	2,094.7	-199.8	753.0	471.5	281.5	120.7	434.6	-313.9
D	2,035.3	2,072.5	-37.2	721.4	464.6	256.8	208.3	416.9	-208.6
E 97	1,778.5	2,264.9	-486.4				128.3	450.1	-321.8

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior

Pag.

Sector externo**Composición de las exportaciones argentinas totales
(en millones de dólares)**

Primarios	MOA	MOI	Combustibles	Total
E 93 226.9	371.9	221.7	81.5	902.00
F 218.9	367.8	213.2	110.4	910.30
M 376.7	347.1	244.2	107.0	1,075.00
A 376.3	340.2	257.4	104.7	1,078.60
M 471.3	388.9	285.7	74.9	1,220.80
J 402.9	476.9	310.7	87.4	1,277.90
J 309.6	459.9	311.7	80.3	1,161.50
A 246.0	410.3	351.0	75.4	1,082.70
S 230.0	492.8	350.2	117.6	1,190.60
O 144.6	418.0	374.1	166.0	1,091.70
N 114.0	410.7	368.4	122.4	1,015.50
D 161.6	439.7	390.6	119.1	1,111.00
E 94 174.9	417.8	284.1	86.6	963.40
F 199.3	388.3	272.1	106.1	965.80
M 281.1	383.9	352.0	109.7	1,126.70
A 387.7	383.4	330.3	120.5	1,221.90
M 638.3	490.0	350.6	119.2	1,598.10
J 502.7	480.7	359.7	115.4	1,458.50
J 380.2	494.6	420.2	135.0	1,430.00
A 311.3	564.6	438.0	155.8	1,469.70
S 244.9	503.0	433.2	175.7	1,356.80
O 193.8	568.1	420.7	172.6	1,355.20
N 186.9	603.5	468.8	161.7	1,420.90
D 239.2	523.1	517.1	192.9	1,472.30
E 95 290.6	519.0	393.9	138.4	1,341.90
F 316.1	488.4	428.2	159.6	1,392.30
M 481.0	558.7	568.5	193.6	1,801.80
A 591.5	562.3	569.7	173.5	1,897.00
M 738.7	658.3	697.6	176.0	2,270.60
J 645.8	685.7	616.8	201.2	2,149.50
J 505.6	639.4	513.1	184.4	1,842.50
A 376.0	698.7	519.1	173.0	1,766.80
S 257.4	668.7	560.5	178.0	1,664.60
O 191.5	651.4	556.1	178.4	1,577.40
N 159.4	683.1	551.5	194.7	1,588.70
D 262.3	660.7	529.1	218.6	1,670.70
E 96 276.2	616.8	350.2	204.9	1,448.10
F 288.6	556.5	389.9	184.4	1,419.40
M 491.6	605.8	536.5	235.1	1,869.00
A 633.2	601.2	539.9	238.8	2,013.10
M 831.3	756.9	560.7	237.4	2,386.30
J 670.9	704.2	564.7	265.3	2,205.10
J 658.4	773.1	544.5	248.8	2,224.80
A 592.3	812.6	622.7	239.8	2,267.40
S 358.3	750.4	539.8	271.9	1,920.40
O 285.1	844.3	650.5	277.8	2,057.70
N 239.4	785.4	584.7	285.4	1,894.90
D 472.5	606.9	555.5	360.1	1,995.00

Fuente: Carta Económica

Finanzas públicas
Recaudación tributaria, aduanera y previsional
(en millones de pesos corrientes)

Fecha	DGI			Aduana	DGI+Aduana	Seguridad Social	Total
	IVA Bruto	IVA Neto*	Resto				
E 94	1,478	1,419	958	184	2,561	1,662	4,223
F	1,248	1,191	1,045	172	2,408	1,180	3,588
M	1,462	1,363	856	223	2,442	989	3,431
A	1,550	1,418	908	260	2,586	1,055	3,641
M	1,461	1,371	1,273	257	2,901	1,089	3,990
J	1,476	1,390	1,304	252	2,946	1,080	4,026
J	1,420	1,313	922	216	2,451	1,505	3,956
A	1,447	1,338	979	272	2,589	959	3,548
S	1,438	1,340	928	220	2,488	974	3,462
O	1,441	1,343	939	230	2,512	964	3,476
N	1,396	1,300	1,025	240	2,565	1,004	3,569
D	1,550	1,451	975	227	2,653	1,002	3,655
E 95	1,531	1,432	1,032	127	2,591	1,380	3,971
F	1,323	1,212	960	235	2,407	931	3,338
M	1,448	1,319	880	157	2,356	857	3,213
A	1,301	1,134	1,059	172	2,365	964	3,329
M	1,569	1,242	1,396	177	2,815	948	3,763
J	1,536	1,235	1,503	165	2,903	956	3,859
J	1,395	1,115	1,118	156	2,389	1,312	3,701
A	1,449	1,164	1,101	162	2,427	929	3,356
S	1,427	1,134	1,094	149	2,377	930	3,307
O	1,446	1,158	1,119	172	2,449	867	3,311
N	1,530	1,230	1,271	180	2,681	864	3,545
D	1,488	1,219	1,271	153	2,643	907	3,550
E 96	1,627	1,314	1,164	167	2,645	1,222	3,867
F	1,487	1,206	1,196	143	2,545	800	3,345
M	1,586	1,291	1,071	165	2,527	729	3,256
A	1,487	1,292	1,050	168	2,510	765	3,275
M	1,602	1,515	1,099	191	2,805	796	3,601
J	1,492	1,419	1,313	189	2,921	804	3,725
J	1,632	1,551	957	202	2,710	1,165	3,875
A	1,681	1,597	1,072	214	2,883	830	3,713
S	1,446	1,365	892	187	2,444	854	3,298
O	1,613	1,551	1,059	225	2,835	889	3,724
N	1,646	1,600	1,087	217	2,904	804	3,708
D	1,513	1,459	1,326	206	2,991	837	3,828
E 97	1,805	1,755	1,211	228	3,194	1,167	4,361
F	1,589	1,533	1,066	183	2,782	862	3,644

(*) IVA Neto = IVA Bruto - Reembolsos

Fuente: Carta Económica y Ámbito Financiero (2/04/97)

Moneda y crédito

Agregados bimonetarios. Promedio mensual en millones de u\$s corrientes

	Billetes y monedas	Depósitos a la vista	M1	Caja de ahorro	M2	Plazo fijo	M3
92	5.053,0	3.372,1	8.425,1	3.095,6	10.820,7	3.022,6	13.543,3
M	5.130,5	3.487,9	8.618,4	3.206,3	10.814,0	3.323,9	14.137,9
M	4.886,3	3.260,5	8.146,8	3.059,9	10.822,4	3.041,1	13.863,5
M	5.042,6	3.743,9	8.786,5	3.250,0	11.046,5	3.525,5	14.571,9
M	5.242,3	4.134,6	9.376,9	4.044,4	11.781,3	4.030,6	15.811,9
J	5.475,1	4.435,6	9.910,7	4.265,4	12.435,0	4.311,0	16.746,0
J	5.142,3	4.059,9	9.202,2	3.854,4	11.957,6	3.879,9	15.837,5
A	5.919,0	4.207,2	10.126,2	4.156,9	12.533,0	4.161,7	16.694,7
A	5.642,9	4.716,1	10.359,0	4.593,9	12.533,0	4.717,9	17.050,9
S	5.993,4	4.772,2	10.765,6	4.726,6	12.533,0	4.933,4	17.466,4
O	6.071,1	4.744,3	10.815,4	4.739,7	12.533,0	4.933,4	17.466,4
N	6.763,5	5.034,4	11.797,9	5.064,1	14.593,4	5.033,6	19.627,0
D	7.063,7	5.234,6	12.298,3	5.064,1	16.932,4	5.180,3	22.112,7
93	7.062,9	5.971,1	13.034,0	5.839,9	16.740,7	5.473,7	22.214,4
M	6.897,6	5.910,4	12.808,0	5.729,9	16.280,9	5.336,5	21.616,4
M	7.251,1	6.233,2	13.484,3	6.064,6	16.916,0	5.809,9	22.725,9
M	7.346,3	6.403,9	13.750,2	6.064,6	16.916,0	5.809,9	22.725,9
J	7.579,6	6.616,9	14.196,5	6.296,6	17.195,3	6.009,9	23.195,3
J	8.445,6	6.714,6	14.160,4	6.004,3	16.164,6	5.409,9	21.574,5
A	8.360,9	5.750,7	14.111,6	4.236,6	16.245,1	5.637,0	21.882,1
A	8.483,5	5.924,5	14.408,0	4.387,9	16.765,6	5.655,6	22.421,2
S	8.369,1	5.659,0	14.028,1	4.487,4	16.735,6	5.269,9	21.995,5
O	8.350,4	5.066,0	14.406,4	4.513,6	16.920,0	5.138,7	22.058,7
N	9.105,9	6.407,0	15.512,9	4.654,4	20.166,9	5.900,6	26.067,5
D	9.680,5	6.562,0	16.242,5	5.006,0	21.230,6	6.216,0	27.446,6
94	9.508,2	6.741,0	16.249,2	5.116,0	21.364,2	6.524,0	27.888,2
M	9.382,9	6.787,0	16.178,9	5.189,0	21.368,9	6.422,0	27.790,9
M	9.191,9	7.026,0	16.217,9	5.184,0	21.401,9	6.034,0	27.435,9
M	9.182,0	7.058,0	16.240,0	5.226,2	21.466,2	6.020,0	27.486,2
J	9.297,9	7.144,0	16.441,9	5.246,0	21.687,9	6.027,0	27.714,9
J	10.266,0	6.890,0	17.146,0	5.360,0	22.506,0	6.105,0	28.611,0
A	9.940,0	6.738,0	16.678,0	5.367,0	22.035,0	6.514,0	28.549,0
A	9.748,0	6.705,0	16.453,0	5.314,0	21.767,0	6.977,0	28.744,0
S	9.780,0	6.660,0	16.440,0	5.153,0	21.593,0	10.179,0	31.772,0
O	9.764,0	6.781,0	16.545,0	5.155,0	21.700,0	10.181,0	31.881,0
N	10.390,0	7.179,0	17.569,0	5.242,0	22.811,0	9.622,0	32.433,0
D	10.449,0	7.488,0	17.947,0	5.029,0	22.976,0	6.533,0	31.509,0
95	10.019,0	7.223,0	17.242,0	4.742,0	21.984,0	7.771,0	28.755,0
M	9.601,0	6.781,0	16.382,0	4.549,0	20.931,0	6.839,0	27.770,0
M	9.569,0	6.759,0	17.148,0	4.267,0	21.435,0	6.110,0	28.046,0
M	9.554,0	7.743,0	17.297,0	4.236,0	21.535,0	6.562,0	28.097,0
J	9.333,0	7.672,0	16.995,0	4.267,0	21.262,0	7.106,0	28.468,0
J	10.016,0	7.801,0	17.817,0	4.383,0	22.200,0	7.157,0	29.457,0
A	9.950,0	7.824,0	17.574,0	4.329,0	21.903,0	7.303,0	29.206,0
A	9.644,0	7.607,0	17.251,0	4.379,0	21.630,0	7.226,0	28.856,0
S	9.638,0	7.629,0	17.267,0	4.414,0	21.681,0	7.387,0	29.068,0
O	9.535,0	7.530,0	17.065,0	4.503,0	21.568,0	7.289,0	28.857,0
N	10.227,0	8.020,4	18.247,4	4.734,0	22.981,4	7.331,6	30.313,0
D	10.748,6	8.356,0	19.104,6	5.155,9	24.260,8	7.972,6	32.233,1
96	10.526,2	8.189,3	18.716,5	5.084,4	23.810,9	8.774,8	32.585,7
M	10.411,0	8.496,7	18.907,7	5.117,7	24.025,4	9.048,9	33.074,3
M	10.307,0	8.624,2	18.931,2	5.157,3	24.088,5	9.046,0	33.134,5
M	10.413,0	9.163,8	19.576,8	5.397,0	24.973,8	9.206,0	34.179,8
J	10.657,9	9.483,0	20.150,9	5.560,0	25.710,9	9.316,0	35.026,9
J	11.568,0	9.772,6	21.337,6	5.768,9	27.106,5	9.264,1	36.370,6
A	10.985,7	9.430,1	20.415,8	5.482,4	25.878,2	8.720,3	34.698,5
A	10.618,2	9.146,8	19.765,0	5.366,2	25.121,2	8.598,1	33.719,3
S	10.421,9	9.280,2	19.702,1	5.440,7	25.142,8	8.828,0	33.971,8
O	10.411,5	9.560,6	19.992,3	5.581,5	25.573,8	8.832,1	34.505,9
N	11.120,3	10.477,5	21.597,8	6.026,6	27.624,4	8.765,5	36.389,9
D	11.577,2	11.034,0	22.611,2	6.220,1	28.831,3	9.273,2	38.104,6
97	11.342,1	10.690,8	22.032,9	6.483,0	28.515,9	10.105,8	38.621,7

Fuente: Cens. Económico

Moneda y crédito

Depósitos en moneda local y extranjera. Promedio mensual en millones de u\$s

	Moneda local				Moneda extranjera			
	A la vista	Caja de ahorro	Plazo fijo	Total	A la vista	Caja de ahorro	Plazo fijo	Total
E 92	3 372.1	2 095.6	3 026.6	8 494.3	755.4	1 223.1	4 591.2	6 570.7
F	3 487.3	2 196.2	3 323.8	9 007.3	774.7	1 306.9	5 364.4	7 446.0
M	3 580.2	2 255.9	3 541.4	9 377.5	878.6	1 505.1	5 515.5	7 899.2
A	3 743.2	2 260.0	3 835.7	9 838.9	859.3	1 491.1	5 650.1	8 200.5
M	4 134.6	2 404.4	4 300.6	10 839.6	833.4	1 506.3	6 311.8	8 651.5
J	4 435.5	2 542.4	4 911.0	11 888.9	852.1	1 535.9	6 689.6	9 077.6
A	4 629.7	2 688.9	4 875.5	12 194.1	822.9	1 604.1	7 010.0	9 437.0
J	4 697.2	2 757.3	5 261.7	12 716.2	838.4	1 647.7	7 503.1	9 989.2
A	4 718.1	2 767.9	5 777.9	13 263.9	836.4	1 673.7	7 833.5	10 343.6
S	4 774.2	2 786.7	5 938.7	13 499.6	835.4	1 702.4	8 135.1	10 672.9
O	4 744.7	2 727.9	6 192.4	13 665.0	876.6	1 739.9	8 250.8	10 867.3
N	5 034.4	2 757.7	5 997.8	13 789.9	839.0	1 866.3	8 231.1	10 936.4
D	5 234.6	3 054.1	6 671.6	14 960.3	739.0	1 965.0	8 424.0	11 128.0
E 93	5 871.3	3 592.4	6 160.3	15 624.0	542.0	2 241.0	8 820.0	11 603.0
F	5 104.2	3 639.0	7 473.7	16 216.9	542.0	2 406.0	9 282.0	12 230.0
M	5 293.7	3 729.5	7 276.7	16 299.9	536.0	2 496.0	9 777.0	12 809.0
A	5 403.9	3 864.8	7 838.5	17 107.2	517.0	2 580.0	10 297.0	13 394.0
M	5 616.8	3 998.8	7 600.3	17 215.9	555.0	2 679.0	10 789.0	14 023.0
J	5 714.8	4 004.2	7 409.1	17 128.1	576.0	2 940.1	11 524.9	15 041.0
A	5 750.7	4 236.6	8 537.0	18 524.3	576.0	3 322.2	12 025.9	15 934.1
S	5 924.5	4 387.9	8 655.3	18 967.7	610.0	3 544.2	12 672.9	16 827.1
O	5 859.0	4 487.4	8 389.9	18 736.3	602.0	3 683.4	13 249.7	17 535.1
N	6 056.0	4 513.6	9 138.7	19 708.3	636.0	3 722.6	13 518.0	17 876.6
D	6 407.0	4 654.0	8 902.6	19 963.6	684.0	3 697.0	13 711.0	18 092.0
E 94	6 562.0	5 008.0	9 216.0	20 786.0	671.0	3 554.0	14 581.0	18 806.0
F	6 741.0	5 115.0	9 524.0	21 380.0	699.2	3 629.0	14 853.0	19 181.2
M	6 798.0	5 189.0	9 422.0	21 409.0	706.8	3 708.0	15 211.0	19 625.8
A	7 026.0	5 184.0	9 034.0	21 244.0	754.9	3 737.0	15 527.0	20 018.9
M	7 058.0	5 226.2	9 020.0	21 304.2	738.2	3 785.0	15 959.0	20 482.2
J	7 144.0	5 246.0	9 027.0	21 417.0	767.6	3 875.0	16 226.0	20 870.6
A	6 890.0	5 360.0	9 105.0	21 355.0	744.5	3 860.0	16 593.0	21 197.5
S	6 738.0	5 357.0	9 514.0	21 609.0	741.3	3 900.0	17 044.0	21 685.3
O	6 705.0	5 314.0	9 977.0	21 996.0	735.5	3 922.0	17 289.0	21 946.5
N	6 660.0	5 153.0	10 179.0	21 992.0	729.2	3 881.0	17 685.0	22 195.2
D	6 781.0	5 155.0	10 181.0	22 117.0	752.1	3 927.0	17 946.0	22 625.1
E 95	7 179.0	5 242.0	9 622.0	22 043.0	832.6	4 031.7	18 122.1	22 986.4
F	7 498.0	5 029.0	8 533.0	21 060.0	927.9	4 114.5	18 633.1	23 675.5
M	7 223.0	4 742.0	7 771.0	19 736.0	1 024.9	4 116.9	18 476.8	23 618.6
A	6 781.0	4 549.0	6 839.0	18 169.0	1 025.3	3 878.6	16 856.0	21 759.8
M	7 579.0	4 287.0	6 611.0	18 477.0	1 038.8	3 626.4	15 518.1	20 183.3
J	7 743.0	4 238.0	5 562.0	18 543.0	1 080.6	3 399.9	15 314.0	19 794.5
A	7 672.0	4 267.0	7 106.0	19 145.0	1 059.9	3 254.2	16 120.8	20 434.9
S	7 801.0	4 383.0	7 257.0	19 441.0	1 047.0	3 249.0	16 620.0	20 916.0
O	7 624.0	4 329.0	7 303.0	19 256.0	1 004.4	3 200.0	17 322.0	21 526.4
N	7 607.0	4 379.0	7 226.0	19 212.0	1 070.0	3 115.0	18 091.0	22 476.0
D	7 629.0	4 414.0	7 287.5	19 330.5	1 066.0	3 356.3	18 344.5	22 966.8
E 96	7 630.0	4 503.0	7 289.7	19 322.7	1 084.0	3 411.8	19 154.0	23 649.8
F	8 020.0	4 734.0	7 331.6	20 085.6	1 210.0	3 491.4	18 890.3	23 591.7
M	8 356.0	5 156.9	7 972.6	21 485.5	1 208.4	3 969.8	19 175.0	24 053.2
A	8 188.3	5 094.4	8 774.8	22 057.5	1 277.0	3 589.6	19 896.3	24 762.9
M	8 496.7	5 117.7	9 046.9	22 660.3	1 287.0	3 682.2	20 242.1	25 211.3
J	8 624.2	5 157.3	9 046.0	22 827.5	1 316.0	3 783.0	20 612.0	25 711.0
A	8 163.8	5 397.0	9 205.0	23 765.8	1 285.9	3 864.8	20 672.8	25 823.5
M	8 493.0	5 560.0	9 318.0	24 371.0	1 379.0	3 822.0	20 572.0	25 775.0
J	8 772.6	5 758.9	9 264.1	24 804.6	1 434.0	3 952.6	20 925.6	26 312.2
A	8 430.1	5 462.4	8 720.3	23 612.8	1 413.0	4 258.3	21 645.7	27 327.0
S	8 148.8	5 356.2	8 598.1	23 101.1	1 388.2	4 404.0	22 109.0	27 901.2
O	8 280.2	5 440.7	8 629.0	23 549.9	1 365.3	4 391.7	22 296.4	28 083.4
N	8 580.8	5 581.5	8 932.1	24 094.4	1 372.8	4 452.1	22 345.0	28 169.9
D	10 477.5	5 826.6	8 752.5	25 166.6	1 556.5	4 540.6	22 666.9	28 364.0
E 97	11 034.0	6 220.1	9 273.2	26 527.3	1 567.6	4 384.5	22 819.7	28 787.0
F	10 595.7	6 491.1	10 093.4	27 180.2	1 590.3	4 322.4	23 033.7	28 946.4

Fuente: BCRA

Moneda y crédito**Tasas de interés. Promedio mensual en porcentaje nominal anual.**

Tasas de interés pasivas					Tasas de interés activas*			
Caja de ahorros		Plazo fijo 30 días			Hipotecarios a más de 10 años		Personales más de 180 días	
Moneda nacional	Moneda extranjera	Moneda nacional	Moneda extranjera		Moneda nacional	Moneda extranjera	Moneda nacional	Moneda extranjera
E 94	3.60	2.53	8.07	5.65	5.79	14.90	43.07	20.59
F	3.44	2.51	6.44	5.45	4.85	18.21	44.24	22.46
M	3.34	2.51	7.03	5.45	4.97	15.79	42.05	20.54
A	3.31	2.50	7.69	5.51	5.80	16.03	39.25	20.21
M	3.29	2.51	7.83	5.57	5.64	15.37	39.55	19.91
J	3.27	2.51	8.08	5.66	5.50	16.28	39.21	20.29
J	3.29	2.50	8.44	5.81	5.79	12.58	38.14	19.96
A	3.28	2.45	8.55	5.76	5.15	12.28	41.15	19.69
S	3.28	2.43	8.33	5.67	6.72	16.27	41.55	19.90
O	3.24	2.43	8.27	5.71	5.69	14.36	40.59	20.68
N	3.19	2.45	8.72	5.82	5.90	14.86	41.03	20.55
D	3.25	2.45	9.55	6.14	6.25	16.18	40.32	21.40
E 95	3.28	2.44	10.65	6.54	5.61	16.48	41.45	20.20
F	3.33	2.44	11.64	6.88	5.99	16.99	39.55	21.55
M	3.86	2.66	19.38	9.91	7.95	19.13	38.35	23.01
A	4.34	2.90	19.07	11.09	6.64	14.17	35.22	25.39
M	4.31	2.92	15.54	10.84	7.66	12.01	37.44	25.12
J	3.86	2.97	10.83	8.45	7.08	15.93	41.36	24.37
J	3.74	2.86	10.24	8.05	6.14	15.82	41.33	24.55
A	3.47	2.65	9.17	7.42	7.15	17.46	39.43	22.73
S	3.45	2.60	9.21	7.22	7.05	17.38	41.49	22.51
O	3.45	2.69	8.92	7.21	6.69	16.52	39.69	22.63
N	3.50	2.63	9.02	7.31	7.84	16.96	39.25	22.54
D	3.52	2.62	9.16	7.41	7.82	16.84	39.64	23.19
E 96	3.63	2.67	8.62	7.15	7.89	17.22	38.01	22.73
F	3.55	2.63	7.62	6.53	7.86	21.34	37.05	22.64
M	3.47	2.59	7.27	6.27	8.09	19.12	35.28	21.95
A	3.47	2.58	7.11	6.14	8.09	16.02	37.77	21.99
M	3.46	2.57	6.66	5.90	8.59	14.92	39.00	23.31
J	3.40	2.54	6.55	5.74	8.44	13.92	38.66	21.55
J	3.40	2.54	6.67	5.78	7.24	13.82	39.74	21.73
A	3.39	2.53	7.45	5.89	8.17	13.27	42.72	21.64
S	3.44	2.53	7.76	5.96	8.26	13.45	40.22	20.95
O	3.45	2.53	7.44	5.92	8.69	13.14	39.10	21.36
N	3.45	2.52	7.53	5.92	9.01	13.30	38.90	21.57
D	3.54	2.55	7.60	5.98	9.08	13.00	40.36	21.39

* Para préstamos a tasa fija
Fuente: BCRA

Actividad y precios **Índice de precios**

CREEBBA

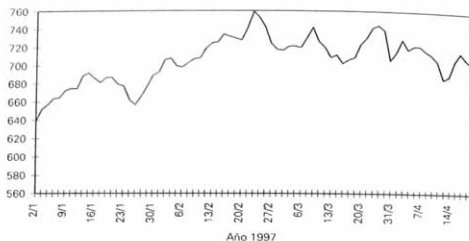
INDEC

	IPC		IPC		IPM	
	Nivel Gral.	Variac.	Nivel Gral.	Variac.	Nivel Gral.	Variac.
N 93	100.00		305,512.1		97.25	
D	99.86	-0.14%	305,512.1	0.00%	96.11	-1.18%
E 94	100.43	0.57%	305,819.7	0.10%	96.07	-0.04%
F	99.97	-0.46%	305,808.9	0.00%	95.88	-0.21%
M	99.92	-0.04%	306,235.2	0.14%	95.70	-0.18%
A	100.44	0.52%	306,980.6	0.24%	96.20	0.52%
M	101.15	0.70%	308,044.6	0.35%	96.80	0.62%
J	101.29	0.14%	309,236.7	0.39%	98.26	1.51%
J	101.29	0.00%	312,091.7	0.92%	98.93	0.69%
A	101.89	0.60%	312,735.6	0.21%	99.19	0.26%
S	102.07	0.17%	314,876.0	0.68%	99.51	0.32%
O	102.37	0.29%	315,885.0	0.32%	100.17	0.66%
N	102.29	-0.07%	316,599.2	0.23%	101.03	0.86%
D	102.86	0.55%	317,287.7	0.22%	101.73	0.69%
E 95	103.68	0.81%	321,241.0	1.25%	103.19	1.43%
F	104.10	0.40%	321,232.2	0.00%	102.83	-0.35%
M	103.31	-0.76%	319,789.0	-0.45%	103.04	0.20%
A	104.50	1.16%	321,251.5	0.46%	105.77	2.65%
M	104.86	0.35%	321,319.0	0.02%	106.08	0.29%
J	104.77	-0.09%	320,657.3	-0.21%	106.21	0.13%
J	104.98	0.25%	321,958.2	0.41%	106.36	0.14%
A	104.55	-0.41%	321,178.0	-0.24%	106.63	0.26%
S	104.70	0.14%	321,706.1	0.16%	107.62	0.92%
O	104.43	-0.26%	322,799.8	0.34%	107.81	0.18%
N	104.20	-0.22%	322,062.5	-0.23%	107.58	-0.21%
D	103.80	-0.39%	322,388.9	0.10%	107.80	0.20%
E 96	103.88	0.08%	323,355.0	0.30%	107.97	0.16%
F	103.26	-0.59%	322,304.6	-0.32%	107.86	-0.10%
M	102.87	-0.38%	320,565.8	-0.54%	108.70	0.78%
A	103.38	0.50%	320,570.7	0.00%	110.33	1.50%
M	103.41	0.02%	320,284.8	-0.09%	110.57	0.22%
J	103.70	0.28%	320,293.8	0.00%	109.74	-0.75%
J	103.45	-0.24%	322,029.0	0.54%	109.63	-0.10%
A	103.23	-0.21%	321,780.0	-0.08%	109.27	-0.33%
S	103.56	0.32%	322,364.6	0.18%	110.56	1.18%
O	103.44	-0.12%	323,989.6	0.50%	111.03	0.43%
N	103.75	0.30%	323,486.4	-0.16%	110.10	-0.84%
D	103.63	-0.11%	322,564.0	-0.29%	109.95	-0.14%
E 97	103.48	-0.15%	324,070.8	0.47%	110.35	0.36%
F	104.04	0.54%	325,316.7	0.38%	110.16	-0.17%
M	104.66	0.60%	323,713.0	-0.49%	109.83	-0.30%
A	104.60	-0.06%				

Fuente: INDEC y elaboración CREEBBA

Actividad y precios

Evolución del índice Merval



Sector agropecuario

Evolución de las cotizaciones

Período	Trigo	Maíz	Girasol	Soja	Vacunos	Novillos
1993	133.23	109.44	225.24	215.68	0.72	0.77
1994	122.16	108.92	236.56	225.71	0.68	0.75
1995	176.72	118.19	217.25	218.54	0.7	0.8
M 96	238.05	156.31	196.29	245.26	0.73	0.86
A	255.93	178.33	217.18	271.82	0.7	0.86
M	280.81	183.86	243.05	273.76	0.68	0.84
J	240.36	172.36	233.36	267.92	0.66	0.8
J	211.84	169.09	222.43	264.64	0.65	0.75
A	189.95	163.2	232.9	272.43	0.71	0.77
S	164.83	145.21	239.27	286.62	0.71	0.77
O	161.09	126.2	213.5	281	0.72	0.377
N	135.54	112.64	208.79	289.55	0.72	0.78
D	128.37	110.87	216.29	286.7	0.75	0.82
E 97	131.95	111.7	212.05	288.31	0.75	0.83
F	135.5	105.88	199.9	298.78	0.77	0.86
M	153.79	110.61	210.03	308.55	0.74	0.82

Anexo estadístico

Índice de precios al consumidor en Bahía Blanca

Capítulos, Grupos y Subgrupos En porcentaje por semana	Marzo				Abril	
	Primera	Segunda	Tercera	Cuarta	Primera	Segunda
1. Alimentos y bebidas	0.25	0.58	0.64	-0.95	0.04	0.13
<i>Cereales y Derivados</i>	-0.21	-0.12	0.42	-0.19	0.09	0.17
Pan Fresco	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pan Envasado	0.00	0.00	0.00	0.00	2.91	0.00
Facturas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Galletitas dulces	0.00	0.00	1.09	0.00	0.00	0.00
Galletitas saladas	0.00	-2.38	0.64	-1.05	0.00	0.00
Productos de pastelería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Arroz	0.65	0.29	-2.38	0.29	-0.11	0.35
Harinas de trigo	-0.47	0.60	10.90	0.00	-1.21	3.98
Fideos secos	-2.54	0.92	0.00	0.00	0.00	-0.51
Pastas frescas	-0.18	0.00	0.00	-1.20	0.00	-0.36
Masas precocidas y tapas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.32
<i>Carnes</i>	0.10	-0.08	-0.30	-0.14	-0.25	-0.27
Carne vacuna fresca (cortes delanteros)	0.00	0.00	0.06	0.00	0.02	0.00
Carne vacuna fresca (cortes traseros)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Carne de ave fresca	0.00	0.01	-0.85	-1.06	-2.79	-1.96
Pescados y mariscos frescos	0.00	0.00	0.93	0.00	0.00	-0.45
Fiambres	1.31	-0.81	-3.10	0.00	1.70	0.00
Embutidos, cons. y prep. de carne	0.00	-0.35	-0.05	0.00	0.00	0.00
Conservas y preparados de pescado	0.00	0.00	-1.07	0.33	0.00	0.00
<i>Aceites y Grasas</i>	0.36	0.75	-0.93	0.68	0.45	-2.72
Aceite mezcla	0.00	1.97	-1.47	1.02	0.76	-4.16
Aceite puro	0.37	-1.81	-0.69	0.00	0.10	0.41
Margarina y otras grasas	2.16	-1.45	1.47	0.00	-0.61	0.00
<i>Leche, productos lácteos y huevos</i>	1.51	0.01	0.70	-0.06	0.18	0.37
Leche fresca	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Leche en polvo	0.36	0.00	0.00	0.00	0.00	-2.75
Quesos blandos y untables	4.01	0.00	1.40	-0.31	0.00	0.00
Quesos semiduros	6.11	1.29	0.00	0.00	-3.92	3.27
Quesos duros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Manteca y crema	1.50	0.17	0.00	0.00	0.00	0.32
Yoghurt y postres lácteos	0.00	-0.84	0.00	0.00	0.00	0.00
Huevos	1.04	0.00	2.84	0.00	3.23	0.96
<i>Frutas</i>	-3.25	1.54	1.70	-8.73	-1.09	4.35
Frutas Frescas	-3.59	1.33	1.89	-9.37	-1.22	5.13
Frutas secas y en conserva	0.00	3.43	0.00	-2.90	0.00	-2.15
<i>Verduras, tubérc. y legumbres frescas</i>	2.53	5.68	7.28	-5.21	1.27	-1.08
Verduras, tubérc y legumbres frescas	3.04	6.79	8.62	-6.26	1.73	-1.27
Verduras, tubérc y legumb en conserva	0.00	0.00	0.00	0.99	-1.21	0.00
<i>Azúcar, dulces y cacao</i>	1.26	0.01	0.24	0.60	0.00	0.37
Azúcar	0.00	0.00	0.72	1.76	0.00	1.07
Dulces	0.39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Golosinas	0.00	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Cacao y sus derivados	5.74	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Infusiones</i>	2.12	0.63	0.00	0.43	0.22	-0.04
Café	3.39	1.00	0.00	0.67	0.11	0.00
Té	0.00	0.00	0.00	0.00	1.54	0.00
Yerba mate	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.16
<i>Condimentos</i>	0.13	0.00	-0.52	0.00	1.05	0.58

Índice de precios al consumidor en Bahía Blanca

Capítulos, Grupos y Subgrupos En porcentaje por semana	Marzo				Abril	
	Primera	Segunda	Tercera	Cuarta	Primera	Segunda
Sal y especias	0.00	0.00	1.54	0.00	2.00	1.12
Aderezos	0.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Alimentos semipreparados	0.00	-0.99	-0.31	0.00	-0.20	0.00
Cafés y sopas concentradas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Polvos para pastes	0.00	2.19	0.00	0.00	0.45	0.00
Alim. preparados y listos p/ consumir	0.00	-0.23	0.00	0.00	0.00	0.00
Comidas preparadas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Empanadas y pizzas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Hielados	0.00	1.42	0.00	0.00	0.00	0.00
Bebidas no alcohólicas	-1.65	0.00	-1.50	1.34	-0.39	0.00
Gaseosas	1.51	0.00	0.52	0.00	0.00	0.00
Jugos y refrescos	0.00	0.00	5.92	0.35	1.10	0.00
Soda y agua mineral	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Bebidas alcohólicas	0.66	0.00	-0.13	-0.39	0.30	0.00
Vino	0.00	0.00	0.15	0.40	0.49	0.00
Cerveza	1.04	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00
Alimentos consumidos fuera del hogar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Refrigerio	0.00	2.01	0.00	0.00	0.00	0.00
Almuerzo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2. INDUMENTARIA	-0.05	0.00	0.10	-0.00	0.00	0.00
Ropa interior	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ropa interior para hombre	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ropa interior para mujer	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ropa Exterior	-0.09	0.00	0.36	-0.16	0.00	0.00
Ropa exterior para hombre	0.00	0.00	0.62	2.59	0.00	0.00
Ropa exterior para mujer	0.20	0.00	0.00	3.31	0.00	0.00
Calzado	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Calzado para hombre	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Calzado para mujer	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Calzado deportivo p/ hombre y mujer	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Telas, hilados y artículos de mercadería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Telas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artículos para vestir	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artículos de marroquinería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artículos de piquet y telajeria	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios para la indumentaria	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Confección y reparación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3. VIVIENDA	0.23	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Alquiler	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Alquiler de la vivienda	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Reparac. y mantenimiento de la vivienda	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Materiales y mano de obra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Electr., serv. sanitarios, gas y otros	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Electricidad	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Serv. sanit. gas y otros combust.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4. EQUIP. Y FUNC. del HOGAR	0.25	-0.04	0.00	0.00	0.03	0.00
Muebles y accesorios	-0.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Muebles y accesorios	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artefactos domésticos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.22

Índice de precios al consumidor en Bahía Blanca

Capítulos, Grupos y Subgrupos En porcentaje por semana	Marzo				Abril	
	Primera	Segunda	Tercera	Cuarta	Primera	Segunda
<i>Electrodomésticos</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Artículos a gas</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Aparatos de radio y tv</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.57
<i>Textiles y accesorios para la decoración</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Blancos y mantelería</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Cortinas, alfombras y accesorios</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Menaje</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Batería de cocina y cubiertos</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Cristalería y loza</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Artículos para limpieza y mantenimiento</i>	1.20	-0.20	0.00	0.00	0.12	2.97
<i>Jabones de limpieza</i>	0.46	0.00	0.00	0.00	0.47	6.01
<i>Desinfectantes y desodorizantes</i>	1.51	0.51	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Artículos desechables</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7.71
<i>Utensilios de limpieza</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Servicios para el hogar</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Lavado doméstico y otros</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Limpieza de ropa</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Elementos para iluminación y ferretería</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Artículos de ferretería</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Elementos para iluminación</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5. SALUD	0.00	0.22	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Prod. farmacéut. y accesorios terapéut.</i>	0.00	0.42	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Medicamentos</i>	0.00	0.44	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Elementos para prótesis, audífonos</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Servicios para la salud</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Móviles y odontólogos</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Servicios terapéuticos y auxiliares</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6. TRANSPORTE Y COMUNIC.	0.07	0.00	0.05	-0.13	0.05	0.04
<i>Transporte público de pasajeros</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Ómnibus de corta distancia</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Vehículos de transporte personal</i>	0.07	0.00	0.00	-1.16	0.00	0.00
<i>Automóviles</i>	0.07	0.00	0.00	-1.17	0.00	0.00
<i>Func. y manton. de los vehículos</i>	0.00	0.00	0.10	0.00	0.00	0.04
<i>Carroable y lados autos</i>	0.00	0.00	0.10	0.00	0.00	0.00
<i>Cubiertas, repuestos y reparaciones</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Seguro, estac. y otros servicios</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Comunicaciones</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	0.33
<i>Telefones</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	0.33
7. ESPARCIMIENTO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.18	0.00
<i>Entretenimientos</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Juegos, juguetes y regalos</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Libros, discos y revistas</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00
<i>Diatos</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	1.12	0.00
<i>Revistas</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Turismo</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Transporte</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Hotel y restaurantes</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Servicios de esparcimiento</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Cines y teatros</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Clubes y espectáculos deportivos</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Índice de precios al consumidor en Bahía Blanca

Capítulos, Grupos y Subgrupos En porcentaje por semana	Marzo				Abril	
	Primera	Segunda	Tercera	Cuarta	Primera	Segunda
8. EDUCACION	0.86	-0.36	0.00	0.00	-0.15	0.00
Servicios educativos	1.29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Educación formal	1.94	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros servicios educativos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Textos y útiles escolares	0.00	-1.07	0.00	0.00	-0.47	0.00
Útiles escolares	0.00	-1.07	0.00	0.00	-0.47	0.00
9. BIENES Y SERVICIOS VARIOS	0.14	-0.46	-0.57	0.00	-0.47	-0.03
Tabaco	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cigarrillos y tabaco	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Art p/la higiene y el cuidado personal	0.31	-1.00	-1.26	0.00	-1.05	-0.07
Artículos de tocador	0.43	0.00	0.07	0.00	-1.67	-0.09
Artículos de tocador descartables	0.00	-3.58	-4.86	0.00	0.71	0.00
Servicios para el cuidado personal	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Serv de peluquería y p/el cuid personal	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Indicadores locales

Sector Industrial: resultados de abril

SITUACION GENERAL	may	jun	jul	ago	set	oct	nov	dic en '97	feb	mar	abr	may*
Alimentos Bebidas y Tabaco	7	7	10	10	-2	-1	10	10	18	18	-62	-48
Químicos, Plástico y Caucho	37	37	25	25	28	33	42	42	39	39	25	22
Construcción	-9	-9	6	6	9	9	22	19	14	-6	17	20
Productos Metálicos	66	66	66	66	80	80	65	34	30	30	91	29
Textiles											-50	-48
Petroquímicas	29	29	29	29	15	10	29	22	10	10	0	0
Frigoríficos	-46	-46	-43	-37	-32	-32	-41	-41	-43	-43	-31	-31
Productos de Papel											-50	-50
Agregado Industria	13	13	11	12	10	12	21	18	13	13	-17	-14
(*) Expectativas de mayo												
TENDENCIA DE VENTAS												
Alimentos Bebidas y Tabaco	-9	-9	-12	-43	-43	-43	-12	-12	4	4	-61	-63
Químicos, Plástico y Caucho	-5	-5	-17	-17	-17	-17	-4	-4	78	78	-21	-21
Construcción	-31	-19	-20	-20	5	5	32	32	-11	5	-11	-11
Productos Metálicos	85	22	7	7	0	0	65	34	80	80	82	55
Textiles											-50	-50
Petroquímicas	54	54	54	54	54	44	29	22	44	66	31	59
Frigoríficos	-78	-78	-91	-78	-82	-82	-12	-12	-91	-87	-79	-79
Productos de Papel											-50	-50
Agregado Industria	-3	-6	-13	-20	-29	-29	0	5	23	31	-34	-36
NIVELES DE STOCKS												
Alimentos Bebidas y Tabaco	32	32	32	2	1	1	6	6	-5	-5	0	0
Químicos, Plástico y Caucho	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-100	-100	-100	-100	-93	-93
Construcción	-29	-29	-44	-44	-40	-40	0	0	-80	56	-82	-32
Productos Metálicos	0	0	-100	-38	-100	-100	-100	-100	-80	-100	-82	-74
Textiles											-5	-5
Petroquímicas	22	0	22	22	22	32	0	0	-12	-12	-28	-57
Frigoríficos	0	0	0	0	-69	-69	-78	-78	0	0	0	0
Productos de Papel											-18	-18
Agregado Industria	7	5	-4	-9	-17	-16	-50	-50	-46	-36	-38	-19
POLÍTICA DE STOCKS												
Alimentos Bebidas y Tabaco	-41	-41	-31	-62	0	0	-10	-10	0	0	0	0
Químicos, Plástico y Caucho	6	6	0	0	0	0	83	83	89	89	79	79
Construcción	-29	-29	-24	-24	-29	-29	0	0	-56	-56	-2	-2
Productos Metálicos	26	26	59	59	0	0	22	69	100	0	82	0
Textiles											-50	-50
Petroquímicas	-81	-52	-68	-68	-81	-81	0	-12	-10	-10	28	57
Frigoríficos	0	0	0	0	0	0	-78	-78	4	4	0	0
Productos de Papel											-23	-23
Agregado Industria	-19	-12	-7	-16	-11	-11	20	22	26	27	6	1
COSTO FINANCIERO												
Alimentos Bebidas y Tabaco	64	64	64	64	14	14	14	14	-7	-7	-10	-10
Químicos, Plástico y Caucho	58	58	55	55	55	55	55	55	56	56	61	57
Construcción	39	39	31	31	45	45	20	16	-56	-56	40	39
Productos Metálicos	-12	-12	-12	-12	-30	-30	-1	-1	-20	-20	-41	-26
Textiles											50	50
Petroquímicas	5	5	14	14	5	5	-14	-14	-11	6	3	3
Frigoríficos	57	57	98	98	59	59	56	56	4	4	51	51
Productos de Papel											100	100
Agregado Industria	49	49	53	53	32	32	33	32	26	27	18	18
UTILIZAC. CAPAC. INSTALADA												
Alimentos Bebidas y Tabaco	58	57	61	60	66	69	72	67	63	66	47	47
Químicos, Plástico y Caucho	79	79	79	78	78	78	86	87	88	88	35	35
Construcción	51	51	61	61	52	49	62	58	57	57	52	52
Productos Metálicos	75	75	78	77	73	75	79	76	62	73	84	79
Textiles											55	57
Petroquímicas	92	93	87	85	95	94	92	95	89	89	76	88
Frigoríficos	66	66	74	74	98	98	94	94	94	94	95	95
Productos de Papel											60	65
Agregado Industria	87	88	83	82	90	90	89	91	86	87	56	55

Indicadores locales

Sector comercial mayorista: resultados de abril

SITUACION GENERAL	may	jun	jul	ago	set	oct	nov	dic en '97	feb	mar	abr	may*
Productos Primarios	-16	-43	-69	-69	-44	-44	-55	-55	8	8	-41	-15
Alimentos y Bebidas	31	21	29	13	9	11	11	18	21	9	29	24
Deriv. Petróleo-Gas	-11	4	18	10	-7	-7	-13	-13	-13	-13	9	40
Maquinarias y Aparatos	-31	-41	-13	-31	-37	-25	-3	-3	-25	-35	-57	-15
Papeleras	11	11	9	9	-41	-6	43	43	7	7	-30	-30
Prod. p/Kiosco y Golosinas	44	44	1	1	50	38	3	3	6	6	17	100
Agregado Comercio Mayorista	8	-4	-6	-15	-16	-11	-8	-5	11	4	-5	-15

(*Expectativas de mayo)

TENDENCIA DE VENTAS

Productos Primarios	-75	-100	-100	-100	-30	-30	-11	-11	21	21	-1	-1
Alimentos y Bebidas	19	19	23	8	-6	5	-4	12	27	27	40	32
Deriv. Petróleo-Gas	-4	11	-19	-35	-54	-54	-34	-25	-25	-22	-32	
Maquinarias y Aparatos	-35	-35	-35	-18	-63	-27	16	1	-2	-12	-12	-23
Papeleras	0	0	0	56	-13	56	56	56	7	7	0	0
Prod. p/Kiosco y Golosinas	-6	-6	-33	-33	12	-12	0	0	12	12	34	34
Agregado Comercio Mayorista	-17	-23	-24	-24	-21	-7	1	7	23	24	13	6

NIVELES DE STOCKS

Productos Primarios	-75	-75	-75	-75	-62	-62	-61	-61	-75	-75	-55	-55
Alimentos y Bebidas	-1	-1	-12	-12	-42	-42	-25	-25	-13	-33	-11	-11
Deriv. Petróleo-Gas	-23	-23	-17	-17	1	1	-16	-16	-17	-17	-21	-21
Maquinarias y Aparatos	-37	-37	-45	-53	-28	-28	-40	-48	-28	-26	-11	-10
Papeleras	-57	-57	0	0	56	69	-58	-50	73	73	-59	-59
Prod. p/Kiosco y Golosinas	0	0	-33	-33	88	88	-5	-5	-12	-12	34	34
Agregado Comercio Mayorista	-33	-33	-32	-33	-31	-30	-41	-40	-23	-32	-34	-34

POLÍTICA DE STOCKS

Productos Primarios	0	0	0	0	-62	-62	0	0	0	0	0	0
Alimentos y Bebidas	19	19	-4	-4	4	4	-15	-15	-22	-22	0	0
Deriv. Petróleo-Gas	0	0	-23	-23	-21	-21	5	5	0	0	-21	0
Maquinarias y Aparatos	-18	-18	-8	0	-18	-18	82	82	-8	-8	-11	-14
Papeleras	-21	-21	0	0	-69	-69	0	-18	-73	-73	0	0
Prod. p/Kiosco y Golosinas	0	0	0	0	-88	-88	-5	-5	-12	-12	0	0
Agregado Comercio Mayorista	5	6	-4	-4	-28	-28	-9	-11	-18	-18	-2	-1

COSTO FINANCIERO

Productos Primarios	10	32	32	32	35	35	34	34	22	22	6	6
Alimentos y Bebidas	27	27	24	24	49	43	34	34	34	34	22	22
Deriv. Petróleo-Gas	83	83	36	36	62	62	41	41	54	54	60	60
Maquinarias y Aparatos	79	80	78	78	70	70	82	82	83	83	96	96
Papeleras	50	50	50	50	-25	-19	-31	-31	36	36	34	34
Prod. p/Kiosco y Golosinas	47	53	34	34	50	50	50	50	50	50	33	33
Agregado Comercio Mayorista	31	38	34	34	38	35	30	30	35	35	28	28

PERSONAL DE VENTAS

Productos Primarios	-25	-25	0	0	0	0	0	0	-25	-25	-9	-9
Alimentos y Bebidas	5	5	-12	-12	6	6	-4	-2	4	4	3	3
Deriv. Petróleo-Gas	27	29	-13	-13	11	11	1	-12	-3	-3	0	0
Maquinarias y Aparatos	38	38	54	45	19	11	-37	-37	28	28	-1	-1
Papeleras	0	0	-69	-69	13	-69	-68	-68	36	36	-69	-69
Prod. p/Kiosco y Golosinas	-12	-12	-67	-67	-12	-12	-11	-11	-75	-75	33	33
Agregado Comercio Mayorista	-2	-2	-12	-12	6	-4	-12	-11	-5	-13	-9	-9

Indicadores locales

Sector comercial minorista: resultados de abril

SITUACION GENERAL	may 96	jun	jul	ago	sep	oct	nov	diciene 97	feb	mar	abr
Alimentos y Bebidas	38	38	38	38	44	44	37	38	44	44	45
Indumentaria, Calzados y Sedas	28	28	18	18	-21	11	9	9	-11	-8	19
Artículos del Hogar	42	43	44	44	33	34	34	34	38	37	51
Papelera, Librería, Art. oficina	3	3	26	26	-50	3	2	3	0	0	50
Farmacias y Perfumerías	-50	-38	4	-40	-23	-42	-12	-24	-18	-48	1
Materiales Const-Pinturerías	28	31	-2	-5	9	1	12	8	68	31	44
Vehículos	20	-8	-19	-30	-14	-9	-32	-32	-22	-22	18
Repuestos	4	-6	-9	-9	-13	-13	-10	-10	18	18	34
Cámaras y Cubiertas	20	20	7	0	20	-6	8	8	58	18	36
Rodados	-50	-50	-50	-50	-50	-50	0	0	27	0	0
Art. y Repuestos Electrónicos	-48	-42	-23	-23	-50	-50	-23	-19	-9	-9	2
Agregado Comercio Minorista	16	14	8	-2	3	15	3	6	7	7	26

(*) Expectativas de mayo

TENDENCIA DE VENTAS

Alimentos y Bebidas	-2	-2	-2	-2	-3	2	0	1	6	6	-1
Indum.Calzados y Sedas	-4	-4	12	-37	-48	8	-33	-33	-54	-48	10
Artículos del Hogar	91	91	90	90	-17	3	63	78	64	64	62
Papelera, Librería, Art. oficina	5	5	53	53	5	-100	5	5	0	0	100
Farmacias y Perfumerías	-73	-24	-34	-42	-27	-53	-20	-24	0	-64	1
Materiales Const-Pinturerías	56	56	3	9	26	26	20	3	79	73	38
Vehículos	25	0	-62	-48	-64	-53	-74	-53	-57	-57	27
Repuestos	22	2	-15	-15	-40	-26	-24	-11	24	24	83
Cámaras y Cubiertas	-17	-17	15	0	8	-18	-15	-15	83	32	72
Rodados	-100	-100	100	100	0	100	0	0	55	55	-25
Art. y Repuestos Electrónicos	-50	-45	-5	-8	-50	-50	-1	-1	-10	-10	24
Agregado Comercio Minorista	4	3	-14	-19	-30	-16	-23	-14	-4	-12	20

NIVELES DE STOCKS

Alimentos y Bebidas	-1	-1	0	-2	0	0	4	4	-4	-5	-9
Indum.Calzados y Sedas	11	11	-2	-2	9	48	37	37	-18	-18	37
Artículos del Hogar	66	66	71	71	65	65	63	63	64	64	60
Papelera, Librería, Art. oficina	-48	-48	-48	-48	53	53	52	52	100	100	100
Farmacias y Perfumerías	-3	-3	0	21	0	0	51	51	-36	-5	42
Materiales Const-Pinturerías	-28	-28	-10	-10	-9	-9	7	7	-4	-4	0
Vehículos	-35	-35	51	51	27	27	6	6	16	16	-59
Repuestos	-3	-3	26	26	3	-11	-11	-25	12	-12	0
Cámaras y Cubiertas	-17	-17	-17	-17	-43	-43	9	9	10	10	-18
Rodados	100	100	100	100	0	100	0	50	55	55	0
Art. y Repuestos Electrónicos	-41	-41	-21	-21	-5	-5	-21	-21	13	13	21
Agregado Comercio Minorista	-6	-6	19	19	9	15	21	21	13	4	5

Indicadores locales

Sector comercial minorista: resultados de abril

POLITICA DE STOCKS	may 96	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic en.97	feb	mar	abr
Alimentos y Bebidas	-81	-81	-82	-82	-5	-28	0	0	-1	-1	0
Indum.Calzados y Sedas	-29	-6	-2	-2	-18	-18	-42	-42	-18	-40	-40
Artículos del Hogar	-10	-10	-2	-2	-12	-12	-4	-4	-69	-69	-1
Papelería, Librería, Art oficina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Farmacías y Perfumerías	-24	-24	-21	-24	36	36	0	0	0	53	-42
Materiales Const-Pinturerías	-18	-18	-7	-7	0	0	-6	-6	-8	-8	0
Vehículos	10	10	-51	-51	10	10	0	0	-23	-23	0
Repuestos	-33	-33	-11	-11	0	0	-14	0	12	15	69
Cámaras y Cubiertas	-26	-26	0	0	0	0	0	0	0	-25	0
Rodados	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-50	-50	-55	-55	0
Art. y Repuestos Electrónicos	-50	-50	-15	-15	-22	-22	-15	23	-1	-1	0
Agregado Comercio Minorista	-25	-21	-26	-26	-5	-9	-9	-9	-21	-21	-5
COSTOS FINANCIEROS											
Alimentos y Bebidas	15	15	14	14	16	16	14	14	14	14	2
Indum.Calzados y Sedas	65	65	45	45	54	54	40	40	42	42	49
Artículos del Hogar	85	85	89	89	94	94	93	93	95	95	100
Papelería, Librería, Art oficina	24	24	24	24	24	24	23	23	24	24	32
Farmacías y Perfumerías	74	62	62	62	50	66	62	62	50	75	43
Materiales Const-Pinturerías	19	19	22	22	20	20	77	77	18	18	71
Vehículos	76	76	75	75	64	64	41	41	56	56	-28
Repuestos	36	36	52	52	46	46	70	70	66	66	59
Cámaras y Cubiertas	72	72	50	50	58	58	24	24	50	50	6
Rodados	100	100	50	50	50	50	25	25	50	50	50
Art. y Repuestos Electrónicos	48	48	65	65	67	67	66	66	51	51	54
Agregado Comercio Minorista	47	47	56	56	47	47	47	47	44	44	34
PERSONAL DE VENTAS											
Alimentos y Bebidas	0	0	7	7	0	0	4	4	8	8	6
Indum.Calzados y Sedas	-13	-13	-17	-11	-2	-19	1	1	16	-4	0
Artículos del Hogar	-75	-75	0	0	0	-7	0	-7	-6	-6	-1
Papelería, Librería, Art oficina	0	0	48	48	48	48	0	0	0	0	0
Farmacías y Perfumerías	48	24	0	0	27	53	24	20	0	-5	42
Materiales Const-Pinturerías	0	0	0	0	-5	-5	0	0	0	0	21
Vehículos	36	36	17	17	21	21	57	57	40	0	41
Repuestos	0	0	0	0	37	15	7	0	40	40	69
Cámaras y Cubiertas	17	17	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rodados	100	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Art. y Repuestos Electrónicos	18	18	15	15	22	22	16	16	41	41	0
Agregado Comercio Minorista	-14	-15	2	12	18	13	11	10	7	-2	5

SU ALTERNATIVA DE INVERSION...

Por su

MERCADO DE CAPITALES

**Autorizada por la Comisión Nacional de Valores
de la República Argentina por resolución N° 6428
de fecha 6 de Octubre de 1983.**

y su

TRIBUNAL DE ARBITRAJE PERMANENTE

**Integrado por destacados juristas del país,
permite a través de un proceso idóneo, rápido y efectivo
la solución de conflictos que emerjan de todo tipo de contratos.**

**Autorizada por la Dirección de Rentas
de las Provincias de Buenos Aires, Neuquén y Corrientes
como Agente de percepción del Impuesto de Sellos.**

LA MEJOR OPCION.



Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

19 Mayo 271 - Tel: 550025 Líneas Rotativas - Fax: 556366 - (8000) Bahía Blanca

Índice de las notas publicadas anteriormente

Estudio	IAE N°	Fecha
- Estabilidad: expectativas de los empresarios locales	2	dic. '91-feb. '92
- La caída previsible del consumo	4	junio-julio '92
- Los empresarios bahienses creen en la convertibilidad	6	octubre-nov. '92
- La estabilidad y los desafíos de la competencia	8	marzo-abril '93
- Dificultades para conseguir personal capacitado en un mercado laboral rígido	8	marzo-abril '93
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año '93	8	marzo-abril '93
- Situación de la estructura económica local	9	mayo-junio '93
- El desempleo en Bahía Blanca no es un problema exclusivo de la convertibilidad	10	julio-agosto '93
- La falta de inversión y el estancamiento en Bahía Blanca contrastan con los altos niveles de ahorro	11	sept.-octubre '93
- La situación económica local: principales problemas, balance y perspectivas	12	nov.-dic. '93
- El desafío de la competencia para las empresas locales	13	enero-febrero '94
- La desaceleración de las ventas impone nuevos ajustes en las firmas locales	14	marzo-abril '94
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año '94	14	marzo-abril '94
- El desempleo en Bahía Blanca y la falta de inversión	15	mayo-junio '94
- Efectos de la restricción de financiamiento sobre la actividad comercial	15	mayo-junio '94
- La solución a los problemas económicos locales es la inversión	16	julio-agosto '94
- La puja regional por inversiones	17	sept.-octubre '94
- Quién gasta el gasto público?	19	enero-febrero '95
- Crisis económica local y perspectivas ocupacionales	20	marzo-abril '95
- Entendiendo el desempleo en Bahía Blanca	22	julio-agosto '95
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año '95	23	sept.-octubre '95
- El presupuesto municipal y la presión fiscal para el año 1996	24	nov.-dic. '95
- 1996: año de importantes definiciones	25	enero-febrero '96
- Convertibilidad: perdedores y ganadores	26	marzo-abril '96
- La municipalidad de Bahía Blanca comenzó el ajuste	27	mayo-junio '96
- Empleo local: funciones, nivel de instrucción y de remuneraciones	27	mayo-junio '96
- Modificaciones a la Ley de Contrato de Trabajo: nuevas modalidades de contratación	27	mayo-junio '96
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año '96	28	julio-agosto '96
- Reactivación de la industria y recuperación económica gral.	29	sept.-octubre '96
- 1997: un año de grandes proyectos	30	nov.-dic. '96
- Panorama ganadero de la región	30	nov.-dic. '96
- La nueva situación de Bahía Blanca: desafíos y perspectivas	31	enero-febrero '97
- Faena de ganado en la región	31	enero-febrero '97
- Algunas consideraciones acerca del rebalanceo tarifario	31	enero-febrero '97
- Consideraciones en torno a las PyMES: situación en Bahía Blanca	31	enero-febrero '97

El Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca, CREEBBA, es un organismo de investigación privado, independiente, apolítico y sin fines de lucro. Su actividad está orientada por el espíritu crítico, el trabajo reflexivo, el rigor analítico y metodológico y la independencia de todo interés particular inmediato. Nace en el ámbito de la Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca, y posteriormente, un importante grupo de empresas e instituciones se sumaron a esta iniciativa y, a través de su aporte, al sostenimiento del Centro constituyéndose en Patrocinantes del CREEBBA. Si bien el inicio en las tareas de investigación surge a través de un convenio efectuado con la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericana, FIEL, en la actualidad mantiene un estrecho vínculo con las instituciones y centros de investigación más importantes del país.

Indicadores de Actividad Económica, IAE, es una publicación bimestral que se distribuye en modo principal entre las empresas más importantes de la ciudad, centros de estudio e investigación económica y medios de difusión para facilitar el acceso de la comunidad a los resultados obtenidos.

Inicialmente, el objetivo de la misma fue el monitoreo de la actividad local, mostrando la evolución de los diferentes sectores de la economía. Con el transcurso del tiempo, se desarrollaron nuevos indicadores, que permitieron el enriquecimiento del análisis. Estudios sectoriales específicos y la inclusión de estadísticas de índole nacional, intentan servir de apoyo a los empresarios frente a los problemas económicos más relevantes

