

**iae**

**39**

**indicadores de  
actividad económica**

**CREEBBA**

**CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS  
BAHIA BLANCA - ARGENTINA**

**julio  
1998**

## **Socios Patrocinantes Fundadores del CREEBBA**

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

Cámara de Comercio del Sur

Bansud S.A.

CORFO Río Colorado

Eg3 S.A.

Petroquímica Bahía Blanca S.A.

Banco de Galicia y Buenos Aires

Banco Dorrego S.A.

Cia. Argentina de Seguros La Acción

Consejo Profesional de Ciencias Económicas - Del. Bahía Blanca

Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

ING Bank

Cooperativa Obrera Limitada de Consumo y Vivienda

Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca

Ferro Expreso Pampeano S.A.

Arecco Ingeniería S.A.

Esso SAPA

Banco de la Provincia de Buenos Aires

Banco de Olavarría

Asociación Centenario

# CREEBBA

CENTRO REGIONAL  
DE ESTUDIOS ECONOMICOS  
BAHIA BLANCA, ARGENTINA

Alvarado 280 - 8000 Bahía Blanca - Argentina  
Tel./Fax (091) 551870  
e-mail: creebba@intersat-bb.com.ar

## **Consejo Directivo**

Lic. Ricardo Bara  
PRESIDENTE

Ing. Francisco García Zamora  
Cr. Héctor Cueto  
Dr. Iván Budassi  
Cr. Roberto Migliorini

## **Cuerpo Técnico**

### **Economista Jefe**

Lic. Juan Esandi

### **Economista**

Lic. Cintia Martínez

## **Asistentes de Investigación**

María Inés Frapiccini  
Daniel Bast  
Martín Bengochea  
Gabriel Foco

## **Procesamiento de datos**

Alejandro Corvatta

## **Asesor en Temas del Sector Agropecuario**

Lic. Ignacio Gonzalez Martinez

## **Encuestas**

María Constanza Frapiccini  
Mónica Herrero  
Lorena Tedesco  
Karina Temporelli



Fundación Bolsa de Comercio  
de Bahía Blanca



**iae**  
**indicadores de**  
**actividad económica**

**Año V - N° 39**  
**julio de 1998**

**Director Responsable**  
Lic. Ricardo Bara

Indicadores de Actividad Económica  
es una publicación bimestral editada por el  
Centro Regional de Estudios Económicos,  
Bahía Blanca, Argentina.  
Registro de la propiedad intelectual N° 329258  
Valor suscripción anual \$ 90

Diagramación: Sepia Diseño Gráfico y Publicidad  
Alsina 155 - Local 10 - Galería Jardín - Tel: 091-511091- B. Bca.

Agradecemos la colaboración brindada  
a todos quienes responden nuestra encuesta,  
y a la empresa Jotafí.



# Contenidos

## Editorial

---

Nota editorial	1
----------------	---

## Estudios Especiales

---

El nuevo empleo <i>Análisis de los cambios observados en el mercado laboral local. Algunas hipótesis.</i>	3
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

EMI CREEBBA. La producción industrial local analizada a partir de un nuevo indicador <i>El estimador mensual industrial, recientemente elaborado por CREEBBA, presenta la evolución de los principales sectores de actividad industrial.</i>	8
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

La solidez del sistema bancario local <i>Análisis de fortalezas y debilidades de los bancos en el ámbito de Bahía Blanca, en el período diciembre 95 - enero 98</i>	11
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Algunas consideraciones sobre la salud pública en Bahía Blanca <i>Investigación referida a la provisión de salud local por parte de organismos públicos. Su alcance y características particulares.</i>	14
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Financiamiento universitario nacional <i>Una comparación entre el presupuesto asignado por parte del Estado nacional a las diferentes unidades académicas</i>	18
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Niveles de existencias y comercialización de ganado en los campos de la región <i>Actualización de los resultados anteriores referidos a la ganadería en la zona de Bahía Blanca</i>	23
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Los impuestos sobre la propiedad inmueble <i>Estudio de los tributos que actualmente afectan a la propiedad inmueble, a la luz de sus justificativos e inconvenientes</i>	27
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

## Precios

---

Indice de precios	31
-------------------	----

## Situación sectorial

---

Sector financiero	34
-------------------	----

Sector inmobiliario	36
---------------------	----

## Encuesta de Coyuntura

---

Principales resultados agregados del bimestre	43
-----------------------------------------------	----

Sector industrial	44
-------------------	----

Sector comercial mayorista	48
----------------------------	----

Sector comercial minorista	52
----------------------------	----

Panorama Macroeconómico	56
-------------------------	----

---

Apéndice Estadístico	57
----------------------	----

---

---

## De primera

Las grandes inversiones en curso plantean la necesidad de nuevos gastos por parte del gobierno municipal. Si bien abundan razones para trazar una perspectiva optimista, es un pronóstico y por lo tanto, gastar parte de la prosperidad esperada en forma anticipada a través de la emisión de nueva deuda significa la exposición a un riesgo que conviene dejar explícito. Está incertidumbre remarca la necesidad e importancia de continuar profundizando estudios sobre las repercusiones derivados del proceso de fuerte crecimiento iniciado en la ciudad.

Las estadísticas de empleo parecen confirmar la idea de una profunda reestructuración de las actividades locales cuyas repercusiones se extienden al mercado laboral a través de un claro cambio de tendencia en la evolución de distintas variables. Uno de los trabajos presentados identifica los cambios más destacados en el mercado laboral, presenta las características del nuevo empleo y sus efectos sobre el nivel de ingreso de los trabajadores locales. La nueva situación ocupacional parece dar mayores posibilidades a los trabajadores en ciertas actividades de servicios y con mayor nivel de calificación

A partir de este número, se presenta un nuevo indicador de seguimiento de la actividad industrial en Bahía Blanca. Los primeros resultados destacan una fuerte expansión de la actividad en los primeros cinco meses del año.

Se presenta un estudio descriptivo de la presión tributaria sobre los bienes inmuebles. El trabajo hace una revisión de los argumentos que fundamentan su aplicación y a través de un sencillo caso, describe la presión tributaria de los distintos niveles de gobierno sobre las propiedades.

El nivel de existencias de ganado en los campos de la región presenta una firme tendencia descendente, con algunos signos de desaceleración en la caída a partir de los primeros meses del año.

En esta oportunidad se analiza la demanda de salud pública en nuestra ciudad, en un contexto donde este tema adquiere especial importancia como motivo de estudio, para lograr que los esfuerzos oficiales en provisión de salud tengan como destinatarios a los verdaderos necesitados.

## Inversiones y endeudamiento

El proceso de inversiones ya muestra efectos concretos sobre el nivel de actividad local, y se refleja en la positiva evolución de diversos indicadores en el último año.

Con relación al futuro, es posible reconocer una serie de elementos concretos en base a los cuales se reúne un sólido respaldo a las previsiones de escenarios de fuerte crecimiento para la economía local. Sería difícil enunciar la totalidad de los posibles efectos benéficos de un cambio de la magnitud que actualmente se desarrolla. No obstante, es posible reconocer algunos de ellos de suma relevancia para el futuro y enunciados en la tabla 1. Como contrapartida, el aumento de actividad también puede ser asociado a la posibilidad de que emerjan nuevos problemas como la congestión, el riesgo ambiental, la inseguridad, la radicación de nuevas familias sin ocupación ni vivienda, la saturación de demanda en la provisión de educación, vivienda o salud.

El reconocimiento de la magnitud, el momento y la duración de los efectos mencionados es variable. En definitiva, la medida del impacto de este proceso podría traducirse en el crecimiento de los ingresos locales durante los próximos años. Más allá de la solidez y cantidad de argumentos que respalden un escenario favorable o alentador, no termina de disiparse cierto grado de incertidumbre en torno a estas cuestiones.

El principal desafío de las autoridades locales, es responder a estos posibles escenarios identificando líneas de acción en el marco de las posibilidades delimitadas por los "futuros recursos presupuestarios".

Las nuevas inversiones y radicaciones plantean hoy la necesidad de nuevas obras y servicios por limitación o carencia de ciertas infraestructuras básicas o para evitar un sustancial deterioro en la calidad de vida de la población. Frente a estas demandas de carácter extraordinario, el gobierno municipal en decisión avalada por el Concejo Deliberante,

ha recurrido a la instrumentación de un programa de emisión de nueva deuda, reforzado con la captación de recursos extraordinarios a través de un plan de regularización de deuda.

Los beneficios de ese aumento en el gasto público serán generales, es decir que recaerán sobre toda la comunidad local, pero una parte de ellos – las nuevas inversiones y radicaciones que originan esta situación – se encuentra favorecida por regímenes de exención o planes promocionales de la comuna.

Es interesante advertir entonces, que el esfuerzo no recaerá sobre los sectores beneficiados con planes promocionales o directamente eximidos en el pago de ciertas tasas. Estos beneficios garantizados por los regímenes de promoción municipal, por lo menos alcanzan a las empresas exportadoras, con establecimientos localizados en el parque industrial y/o empresas que hayan realizado proyectos de inversión.

---

*" No todos los beneficiarios del aumento del gasto contribuyen a su financiación..."*

---

Estas medidas exigirán una mayor carga tributaria futura, y al haber una parte de los contribuyentes que no se ve afectada, el resto deberá pagar un precio mayor por las obras y servicios municipales que el que pagaría si todas las empresas tributaran. Esta situación supone un mayor esfuerzo en concepto de tributos para el resto de los contribuyentes a partir del momento en que se deba o se decida afrontar los costos para cancelar los compromisos por deuda<sup>1</sup>. La contrapartida de este esfuerzo que recae sobre la comunidad local y que de alguna forma permite justificarlo, depende del balance entre los efectos positivos y negativos. Como se señaló antes, el efecto positivo tanto en la etapa de inversiones como la posterior de funcionamiento de las plantas, depende en modo



crucial de la capacidad de las empresas locales de integrarse a los procesos productivos de las grandes empresas inversoras. Se abre una gran oportunidad de crecimiento para empresas pequeñas y medianas, a través de las posibilidades de diferenciación en calidad y costos por la atención de una demanda a gran escala de establecimientos industriales locales. Sin embargo, por su magnitud, las inversiones también atraen a empresas foráneas por lo que cabe anticipar una dura puja en la que pesaran ciertos factores determinantes.

El resultado de esta competencia dependerá de factores objetivos y subjetivos propios de quienes deben tomar la decisión de selección del proveedor. En general, las empresas de la ciudad ven reforzadas sus posibilidades por la proximidad geográfica, en tanto que su pequeña escala, falta de especialización y las diferencias en el poder de negociación conspiran contra sus chances de ser seleccionadas. Aumentar las posibilidades de competir de las empresas locales, define una línea de acción del gobierno local que puede contribuir al desarrollo. No son muchas las opciones, y en este conjunto, la presión tributaria se destaca sobre el resto de los instrumentos. En el contexto de fuerte competencia, con márgenes de rentabilidad muy estrechos todos los componentes de los costos sin excepción, incluidas las tasas municipales, cobran relevancia.

En definitiva, el endeudamiento no es más que el cobro anticipado de futura recaudación. En la medida que la actividad económica crezca, la mayor carga tributaria promedio, acrecentada por la exenciones y planes promocionales, estará compensada por el aumento en los ingresos de las empresas y familias, a los que en teoría se debería agregar otros beneficios "netos" de compleja valoración. La compensación estará en función del grado de integración o articulación de las empresas locales, de su capacidad para competir en relación a empresas foráneas. Si bien abundan razones para trazar una perspectiva optimista, no deja de ser un pronóstico y por lo tanto, gastar parte de la prosperidad esperada en forma anticipada a través del endeudamiento significa exponerse a un riesgo que conviene explicitar. Esta posibilidad remarca la necesidad e importancia de continuar profundizando estudios dirigidos a reconocer y cuantificar las características y magnitud de los efectos derivados del proceso de fuerte crecimiento iniciado en Bahía Blanca, y analizar las alternativas de financiamiento y sus efectos económicos y equidad.

1 Un eventual aumento de recursos coparticipables o "extrajurisdiccionales" debiera ser dejado de lado toda vez que el mismo no se asocia con la realización de los grandes emprendimientos

**Tabla 1: Posibles efectos benéficos derivados del actual proceso de inversiones**

- \* Aumento de ingresos por la contratación de mano de obra adicional
- \* Aumento del ingreso por la contratación o integración de empresas locales a los procesos de producción de las grandes empresas inversoras, en función de proveedores o transformadores de su producción
- \* Efectos indirectos del aumento en los ingresos sobre el resto de la economía (efecto multiplicador)
- \* Creación de nuevas empresas, principalmente de servicios, en respuesta a nuevas necesidades
- \* Desarrollo de nuevos negocios de exportación, antes inviabilizados, por mejoras en las condiciones de infraestructura de transporte y comunicaciones
- \* Formación y aprovechamiento de recursos humanos con alto nivel de capacitación (Desarrollo del capital humano)
- \* Aumento de la productividad en empresas locales por aprovechamiento de economías de escala
- \* Consolidación de un horizonte estable de mediano plazo para la realización de inversiones por parte de las empresas locales, por la vinculación a grandes empresas a través de contratos
- \* Incentivo al Desarrollo de innovaciones por el estímulo de una demanda altamente especializada y exigente por parte de las grandes empresas

## El nuevo empleo

■ La evolución de la ocupación parece indicar el inicio de un fuerte proceso de reestructuración en el mercado laboral local. ■ La nueva situación laboral parece dar mayores posibilidades a los trabajadores en ciertas actividades de servicios y con mayor nivel de calificación. ■ En el último año, el nuevo empleo estaría tendiendo a equiparar las posibilidades de inserción laboral y progreso de las mujeres y los trabajadores adultos. ■ Desde hace años, se advierte una reducción en el número de empleos del sector terciario, que comienza a revertirse con la expansión de determinadas actividades de servicios. El aumento observado en la ocupación también es impulsado por el desarrollo de actividades cuentapropistas de baja calificación. Esta situación repercutió de modo positivo en los ingresos de los sectores más pobres. No obstante, se ensancha la brecha en el ingreso con respecto al resto de la población.

Los resultados disponibles hasta junio revelan cambios notables en la evolución del mercado laboral a partir de 1996. Esta situación en el mercado de trabajo ha coincidido con el inicio de una nueva etapa para la economía local, caracterizada por grandes inversiones en el sector industrial y radicación de grandes empresas en el sector servicios, generando una brusca reestructuración de actividades locales, en modo particular en el sector servicios.

Las estadísticas de empleo, pese a no estar actualizadas, parecen confirmar la idea de una profunda reestructuración de las actividades locales cuyas repercusiones se extienden al mercado laboral a través de un claro cambio de tendencia en la evolución de distintas variables.

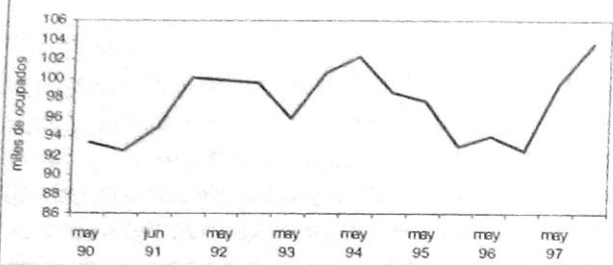
¿Qué se sabe hasta ahora? Resumiendo algunos estudios anteriores<sup>1</sup>, hasta el momento se ha podido constatar un importante descenso en la tasa de desocupación entre mayo y octubre del año pasado. Esta caída se explica en partes iguales por un descenso en la tasa de actividad – menor cantidad de personas ofreciendo trabajo – y una mayor demanda de empleos. Por otro lado, el fuerte aumento en la creación de puestos de trabajo fue acompañado por un claro incremento de empleos precarios bajo la modalidad de contratos promovidos y planes de trabajo temporario del sector público.

Estos datos significan un cambio abrupto en el mercado laboral, por lo que cabe plantearse el interrogante de si responde a factores transitorios o si por el contrario, tras ellos subyacen situaciones diferentes a partir de las cuales, se comenzarían a perfilar nuevas tendencias. Esta segunda situación representaría un cambio de suma relevancia con efectos muy concretos sobre la comunidad. Resulta oportuno entonces comenzar a explorar más en detalle los cambios, confirmar nuevas tendencias en la medida que se añadan los resultados de nuevas mediciones y eventualmente, analizar sus efectos.

### El cambio de tendencia

A partir del segundo semestre de 1996, el comportamiento del empleo marca un punto de inflexión en la evolución de la situación ocupacional en Bahía Blanca. En tan solo un año, de acuerdo a los datos oficiales, se creó una cantidad de trabajos suficiente como para compensar la sostenida caída de la ocupación observada a partir de 1994. La cantidad actual de empleos en Bahía Blanca representaría un máximo en comparación a los niveles registrados desde el lanzamiento del Plan Austral en 1985.

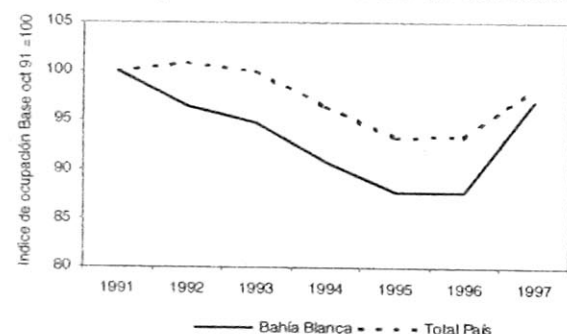
**Gráfico 1. Cambio de tendencia en la ocupación Bahía Blanca**



**La dinámica de la ocupación diferencia los resultados locales con respecto al resto del país.**

El ritmo de creación de puestos de trabajo a partir de 1996 ha sido particularmente intenso en Bahía Blanca, tal como se puede apreciar en la evolución del índice de la tasa de ocupación<sup>2</sup> a nivel local y del país. En ambos casos, la tasa de ocupación estaría recuperando los niveles correspondientes al inicio de política de Convertibilidad. Si bien la tendencia es similar, en Bahía Blanca se acentúa en forma nítida la caída y posterior recuperación.

**Gráfico 2. Niveles de ocupación en Bahía Blanca y el país.**  
datos correspondientes a octubre de cada año



#### Los cambios recientes en la oferta de trabajo

Otra variable importante en los cambios del mercado de trabajo consiste en la cantidad de personas que deciden sumarse al mismo buscando activamente un empleo. Su comportamiento está reflejado en la tasa de actividad. Por este lado, los niveles actuales no distan significativamente de los niveles previos a los crisis del Tequila. Desde una perspectiva de largo plazo, no se visualiza cambios que permitan descubrir nuevas tendencias. La proporción de personas en el mercado de trabajo

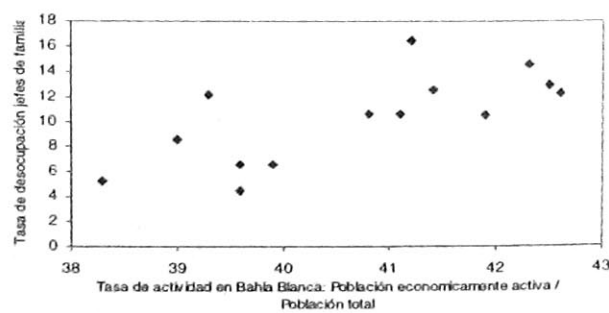
medida sobre la población total es superior a la registrada a principios de la Convertibilidad.

Pese a no detectarse cambios sustanciales desde este punto de vista, debería resaltarse la disminución observada en esta variable entre mayo y octubre del año pasado. Tal como se señaló en estudios anteriores<sup>3</sup>, este cambio significó una retracción en la oferta de trabajo y reforzó la tendencia a la baja en el desempleo generado por el aumento de la ocupación. Resulta interesante entonces explorar los resultados oficiales en búsqueda de alguna evidencia adicional que permita explicar estos comportamientos.

#### La reversión en la tasa de actividad se puede explicar por una mayor tasa de ocupación en los jefes de familia

El descenso en la tasa de actividad entre mayo y octubre diferencia a Bahía Blanca de Capital Federal y resto del país donde la variable no presenta cambios. Entre las explicaciones posibles, se ha planteado la situación ocupacional de los jefes de familia y la mayor necesidad de los restantes miembros de salir a buscar empleo en caso de que aquel se encuentre desocupado. Los resultados tienden a confirmar esta presunción dado que entre mayo y octubre, el número de jefes de hogar desocupados cae y este descenso es acompañado por una clara disminución en la tasa de actividad de personas que no revisten tal condición –“no jefes”–. Visto desde otro ángulo, la evidencia apoya esta hipótesis, dado el alto nivel de asociación positiva entre la tasa de desocupación de los jefes de familia y la tasa de actividad<sup>4</sup>. Esta relación queda reflejada en el gráfico 3. También caben otras posibilidades para explicar las variaciones en la oferta laboral como las migraciones, pero los datos disponibles no permiten una constatación clara de esta posibilidad.

**Gráfico 3. "Un jefe de familia desocupado induce a un aumento de la oferta de trabajo"**





**El fuerte crecimiento de la ocupación es el resultado de un intenso proceso de destrucción y creación de nuevas fuentes de empleo**

Una idea de rotación en el mercado de trabajo a lo largo de un periodo de tiempo se puede alcanzar estimando la cantidad de personas que entran y salen del mercado laboral, es decir que consiguen o dejan un puesto de trabajo. Tomando los resultados de los últimos cinco años se puede constatar varios aspectos de interés resumidos en el cuadro 1. Los niveles de rotación se han incrementado de un modo leve en los últimos dos años. En periodos de un año, se registran unas 14 mil altas y bajas en el mercado de trabajo local. El dato más destacado consiste en un cambio de la composición de la rotación en términos de creación y destrucción de puestos de trabajo a medida que transcurre el tiempo. En los últimos años se ha combinado un fuerte aumento en la generación de empleo y una sostenida disminución en la eliminación de puestos de trabajo. De modo lógico, la combinación de estas tendencias determina un continuo aumento de la ocupación.

**Cuadro 1.**  
**Variación en la cantidad total de ocupados**

	oct-93	oct-94	oct-95	oct-96	oct-97
<b>Puestos creados (1)</b>	7.248	4.924	3.732	6.953	12.435
<b>Puestos eliminados(2)</b>	-6.224	-6.911	-9.305	-7.544	-1.236
<b>Rotación (Valor abs. de (1)+(2))</b>	13.472	11.835	13.037	14.497	13.671
<b>Creación neta de empleo</b>	1.024	-1.987	-5.573	-591	11.199

**El brusco crecimiento de la ocupación responde a una fuerte expansión en el número de empleos en actividades de servicios, en modo particular al Sector Público**

A fin de responder a este planteo, resulta útil descomponer la variación del empleo por sectores principales. El cuadro siguiente presenta la variación antes y después de octubre de 1996, con el propósito de identificar cambios de tendencias que merezcan ser destacadas. En este sentido, se podría distinguir tres categorías de sectores según la variación neta del empleo:

- Sectores con creación neta de trabajo en los dos periodos: está conformado únicamente por la administración pública.
- Sectores con reducción de trabajo en el primer periodo, seguido de despegue en el segundo. Agrupa a un gran número de actividades y explica gran parte del aumento en la ocupación del último periodo. Resulta claro que el punto de inflexión en la demanda de trabajo es una característica propia de la construcción y las actividades de servicios entre las que se puede destacar el transporte, comunicaciones, comercio, salud y enseñanza. También es interesante destacar que en casi todas ellas, el cambio aún es insuficiente para compensar la pronunciada caída del periodo anterior.
- Sectores con demanda de trabajo en leve retroceso: En un contexto de crecimiento, se diferencian por registran una reducción de puestos de trabajo en el último periodo. La caída es leve para la industria manufacturera, el sector financiero e inmobiliario en relación a la gran cantidad de puestos de trabajo creados desde fines de 1993.

En resumen, la creación de nuevos puestos de trabajo se concentra en sectores en la construcción, actividades de servicios, comercio y administración pública. Exceptuando esta última, en el resto de las actividades se observa un repunte en la demanda de trabajo, interrumpiendo la tendencia negativo del periodo anterior. Esta nueva tendencia es aún insuficiente para revertir la pronunciada caída anterior. Por esta razón, un balance de los últimos cinco años arrojaría una reducción de la cantidad de puestos de trabajo en el sector terciario.

**Crece la importancia de la modalidad de empleos por cuenta propia**

Los empleos por cuenta propia representan una cuarta parte de la ocupación total. Entre 1996 y 1997, se observa una fuerte expansión de este tipo de actividades. La tasa de crecimiento se ubica por encima de la correspondiente a la ocupación total. Podría señalarse que esta modalidad en particular contribuyó al brusco ascenso del empleo en este periodo.

**El nuevo empleo se orienta a personas del sexo femenino, adultos y de mayor capacitación o nivel de conocimientos**

**Cuadro 2. Variación neta en el empleo**

Grupo	Sectores	oct 93 a oct 96	oct 96 a oct 97	oct 93 a oct 97
Crecimiento sostenido	Ind.manufactureras	3.003	2.834	5.837
	Servicios financ.e inmoibil.	1.536	2.054	3.590
	Administ.pública, defensa y seg.soc	1.198	1.102	2.300
En despegue	Transp.,almacenam.y comunic.	-2.101	1.681	-420
	Construcción	-2.147	647	-1.500
	Hoteles y restaurants	-1.027	581	-446
	Servic.domésticos	-2.426	512	-1.914
	Servicios sociales y de salud	-508	200	-308
En retracción	Comercio	-2.579	13	-2.566
	Activ.primarias	207	-185	22
	Enseñanza	-1.666	-265	-1.931

Aclaración: los números negativos (positivos) corresponden a destrucción (creación) neta de puestos de trabajo en el período  
Elaboración propia en base a datos de la EPH

En el cuadro 3 se puede constatar que el empleo para estas categorías de trabajadores, entre octubre de 1996 y octubre de 1997 ha crecido por encima de la ocupación total. Los trabajadores que responden a esta caracterización dan una definición del segmento hacia los cuales se ha orientado la demanda de nuevo empleo. De las características señaladas, el nivel de conocimiento parece ser un factor determinante dado que la participación del grupo más capacitado exhibe un fuerte incremento en el período considerado.

mayor en los estratos más altos y consecuentemente aumenta la desigualdad en la distribución. Esta afirmación se respalda en dos indicadores. La mayor desigualdad en la distribución del ingreso es reflejada por la tasa máxima de distribución<sup>5</sup> calculada como la suma de la diferencias entre la proporción de los ingresos de los segmentos de los estratos más pobres con respecto a una distribución igualitaria.

El mejor nivel de ingresos de los estratos más pobres se puede observar directamente de los resultados oficiales. El ingreso promedio del 40% de la población más pobre, es decir de los cuatro primeros deciles, presenta una importante recomposición en el último año. Cabe aclarar que este crecimiento aún no permite alcanzar los niveles previos alcanzados antes de la crisis de 1995.

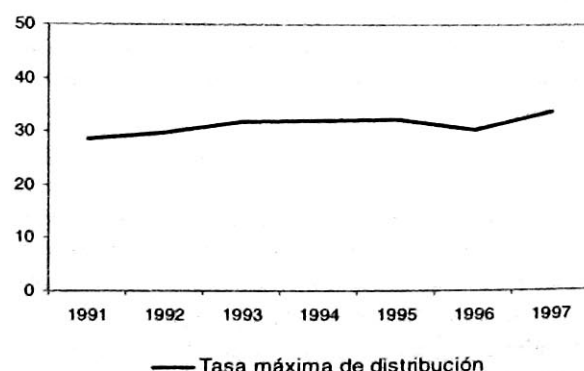
**Cuadro 3**

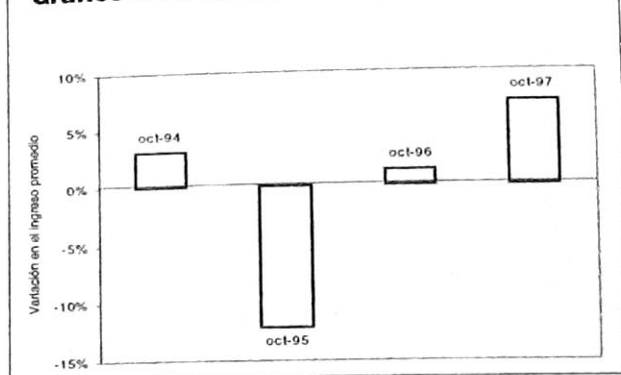
	Variación empleo oct 96/oct 97	Particip. en el Total oct 96	oct 97
Empleados con estudios superiores	32%	13%	15%
Empleo Femenino	14%	38%	39%
Ocupación mayores de 30 años	14%	69%	70%
Empleo por Cuenta Propia	13%	25%	25%
Crecimiento de la ocupación	12%		
Empleo Masculino	11%	62%	61%
Ocupación menores de 30 años	9%	31%	30%

Elaboración propia en base a datos de la EPH

El nuevo empleo va acompañado de un empeoramiento en la distribución del ingreso. No obstante, el nuevo empleo representa un aumento absoluto en el nivel de ingreso de los sectores de población más pobres

Esta idea implica reconocer un aumento en el ingreso de la población local. Este aumento es

**Gráfico 4. Evolución de la desigualdad de la distribución del ingreso**

**Gráfico 5. Evolución del Ingreso promedio****Comentarios finales**

La década actual presenta una clara tendencia a la concentración de la ocupación en el sector servicios, con una manifestación más temprana en las economías más avanzadas. La evolución de la ocupación parece indicar el inicio de un fuerte proceso de reestructuración en el mercado laboral local, con tendencias similares a las observadas en el resto del mundo.

Tal como se ha visto, el salto ascendente del empleo en términos cuantitativos ha sido acompañado de importantes cambios cualitativos. La nueva situación laboral parece dar mayores posibilidades a los trabajadores en ciertas actividades de servicios y con mayor nivel de calificación. En el último año, el nuevo empleo estaría tendiendo a equiparar las posibilidades de inserción laboral y progreso de las mujeres y los trabajadores adultos. Muchos de ellos, en su condición de jefes de familia, habrían posibilitado una menor necesidad de búsqueda de empleo por parte de los restantes integrantes y por lo tanto, han contribuido a disminuir el desempleo. A nivel sectorial, se observa una gran movimiento en el empleo de la industria de la construcción y del sector terciario. En este último caso, en los últimos cinco años se redujo el número de puestos de trabajo. No obstante, a partir de fines de 1996 algunas actividades de servicios exhiben un gran dinamismo. El aumento observado en la ocupación también es impulsado por el desarrollo de actividades cuentapropistas de baja calificación. Esta situación repercutió de modo positivo en los ingresos de los sectores más pobres. No obstante, se ensancha la brecha en el ingreso con respecto al

resto de la población.

Los planes de empleo temporario, los contratos promovidos y el crecimiento de la actividad cuentapropista, en su mayor parte dedicadas a servicios personales o a ventas minoristas, son modalidades de trabajo en las que predominan tareas de bajos niveles de productividad. Estas actividades terciarias normalmente operan como refugio, absorbiendo fuerza de trabajo que no puede insertarse en sectores de mayor productividad e ingresos por falta de oportunidades y/o adecuada capacitación. Su producción se destina a atender necesidades del mercado doméstico. Esta orientación les pone un techo a su crecimiento – aunque cabe reconocer cierta movilidad ascendente en los últimos tiempos – y el peligro de ser desplazados por la adopción de nuevas tecnologías. Por otro lado, con el transcurrir del tiempo cabe esperar que se ensanche la brecha de productividad entre los sectores más avanzados y los más atrasados, disminuyendo las posibilidades de inserción de los trabajadores del último grupo. La ola de la reestructuración amenaza desplazar a pequeñas unidades económicas como los comercios barriales, los talleres mecánicos, y a trabajadores informales de baja calificación. Simultáneamente, presenta una perspectiva de rápido progreso para los trabajadores con alto nivel de calificación. En estos y otros casos, la viabilidad del empleo se ve comprometida y en consecuencia, un importante sector de la población se ve enfrentado a una perspectiva de baja remuneración o desempleo. Frente a esta perspectiva, la inversión, la capacitación, la disminución del costo laboral y la asistencia de información para la generación de actividades orientadas a nuevas necesidades, en modo especial en el área de servicios a familias y empresas, son condiciones necesarias para que el nuevo empleo se traduzca en una mejor condición ocupacional de la población.

1 Ver "Cambios positivos en el mercado de trabajo", IAE 36, y "Qué hay detrás del aumento en el empleo", IAE 38.  
 2 Definida como el cociente entre la población ocupada y la población total.  
 4 Desde junio de 1991 hasta octubre de 1997, el coeficiente de correlación de estas dos variables arroja un valor de 0,71.  
 5 Una explicación de este indicador y sus resultados para Bahía Blanca en los últimos años se encuentra en "Cómo se distribuye el ingreso en Bahía Blanca", IAE 33, página 6 y 7.



## EMI - CREEBBA: la producción industrial local analizada a partir de un nuevo indicador

■ La información presentada es el resultado del cálculo del Estimador Mensual Industrial (EMI - CREEBBA) dirigido a estimar las variaciones mensuales de la producción para los principales sectores de la actividad industrial y la industria en su conjunto. ■ La información proviene de un conjunto de empresas representativas de la totalidad de las empresas en el sector o a las líderes. ■ El EMI - CREEBBA está compuesto por cinco sectores que representan un total de 70% del valor agregado, según los datos del último censo económico.

El siguiente trabajo presenta los resultados de un nuevo indicador de seguimiento de la actividad industrial en Bahía Blanca. Este estudio aportará datos cuantitativos para conocer la evolución de la situación económica local a través de estimaciones de las variaciones en los niveles de producción del sector industrial, desagregando los resultados a nivel de los distintos subsectores representativos de la industria. Su necesidad responde a la carencia de estadísticas confiables compiladas y publicadas. Su implementación regular aportará una muy importante evidencia para la comprensión de las estacionalidades o fluctuaciones de un sector relevante en la economía local.

### Descripción sintética de la metodología utilizada

Al iniciar el trabajo de diseño y estimación de un indicador de producción para la industria resulta conveniente revisar la experiencias similares y sobre este conocimiento formar una estructura metodológica que se adapte a las características del entorno bahiense. El modelo utilizado se inspira fundamentalmente en la metodología del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) para el cálculo del estimador mensual industrial a nivel del país. La similitud en el procesamiento de información relevada posibilita algunas comparaciones, enriqueciendo los datos locales al establecer un marco de referencia apropiado.

La apertura sectorial fue definida escogiendo las principales actividades de la industria local en función de su participación sobre el valor agregado de la industria. Los resultados se obtuvieron en base a los

datos del último censo económico. Se empleó como definición de valor agregado bruto (VAB) la suma de remuneraciones al trabajo, impuestos, amortizaciones e intereses. No se incluyeron otros componentes del VAB dado que por ser un año atípico para la industria petroquímica, la cual tiene gran incidencia dentro del sector, se obtendrían ponderadores anormales por factores coyunturales adversos. Dichas participaciones fueron utilizadas como ponderadores para definir la incidencia de cada uno de los sectores sobre el indicador representativo de la industria local. Bajo estas pautas, se inicia el trabajo con la apertura por sectores detallada en el primer cuadro.

#### Código CIUU (CE'94)

#### Actividad

Refinación del petróleo y Gas	23200
Química Básica	24119
Plásticos primarios	24130
Pastas secas	15442
Impresión de Publicaciones periódicas	22120
Faena vacuna	15111

A partir de este marco de referencia, se elaboraron padrones de empresas industriales para la totalidad de los subsectores sobre la base del cruce de información proveniente de diversas fuentes de información. Dado que la información de varios subsectores no aparece reflejada en las estadísticas censales para preservar el secreto estadístico, se procuró identificar la relevancia de los mismos a través de fuentes secundarias. Como resultado de este análisis se detectaron nuevos subsectores como

la producción de aceites vegetales y la de aguas gaseosas, para incluir en futuras estimaciones.

Con relación a la definición del índice, se optó por elaborar un estimador de cantidades para el caso de desagregación a nivel de productos e índices Laspeyres<sup>1</sup> para el caso de la desagregación por sectores y del general. La diferencia en los últimos dos casos está dada porque al agruparse varios productos diferentes dentro de un mismo sector, no es posible homogeneizar los mismos sino a través de una ponderación por precios, o sea dejar de trabajar en unidades físicas y pasar a hacerlo en unidades monetarias.

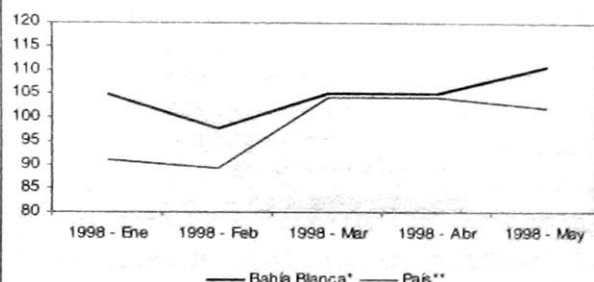
### Principales resultados

La producción industrial de Bahía Blanca presenta una excelente evolución. Tomando como punto de referencia el nivel de producción promedio del año anterior, la producción industrial local exhibe un crecimiento al mes de mayo del 11% (ver cuadro 1). La performance puede considerarse muy buena desde dos puntos de vista. Por un lado, en el mismo período la industria a nivel de país registra un crecimiento muy inferior del 2,2%. Por otra parte, el período de referencia denominado "año base" corresponde a un año caracterizado por una de las más elevadas tasas de crecimiento de la producción industrial.

En el contexto general de la industria, la producción local exhibe un ritmo de producción de mayor intensidad con respecto al promedio. El sostenido incremento en la actividad registrado a partir de marzo, contrasta con la disminución general en los meses de mayo y abril.

Considerando el período enero - mayo, se observan tasas de crecimiento positivas en todos los sectores, con la única excepción de "Faena Vacuna", en el que se registra un importante descenso, superior al 28% en comparación al nivel de producción promedio del año pasado. El mayor ritmo de crecimiento en los primeros cinco meses del año correspondió a "Materias Químicas Básicas" -etileno, soda cáustica- con un aumento del 24%. El resto de

**Gráfico 1. Evolución EMI - Nivel General**



**Cuadro 1. Evolución EMI - Nivel General Bahía Blanca y Total del país (con estacionalidad)**

Período	Nivel general de la industria		Variación c/ mes anterior	
	Bahía Blanca*	País**	Bahía Blanca*	País**
1997	100,0	100,0		
1998 - ene	104,7	90,9		
1998 - feb	97,6	89,4	-6,8%	-1,7%
1998 - mar	105,1	104,3	7,6%	16,7%
1998 - abr	105,1	104,1	0,0%	-0,2%
1998 - may	110,7	102,2	5,4%	-1,8%

\* Estimador Mensual Industrial del Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca (EMI - CREEBBA)

\*\* Estimador Mensual Industrial del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (EMI - INDEC), reestimado a fines comparativos

En los primeros cinco meses del año, el nivel de producción local exhibe una trayectoria ascendente tras la normal disminución observable en Febrero. Las actividades de mayor incidencia determinan un efecto estacional negativo sobre la producción en el mes de febrero, provocando una caída del indicador de casi el 7%. Este descenso fue compensado en exceso por la fuerte expansión de marzo.

los sectores se ubicaron en tasas comprendidas en un rango que va del 8 al 10%.

La producción industrial relacionada con el Complejo Petroquímico presenta un ritmo superior al promedio general de estos sectores a nivel del país. En modo particular, la diferencia en los primeros cinco meses del año se acentúa para "Materias Químicas Básicas". Este sector alcanza en el mes de mayo su mayor

nivel de producción en lo que va del año.

La producción de plásticos primarios como el polietileno y el PVC presenta una leve disminución en mayo con respecto a abril. Pese a este leve descenso, la performance resulta muy buena en lo que va del año si se compara su ritmo de crecimiento en términos de la producción promedio del año anterior (10.3%) con respecto al nivel general de la industria (-0.6%) en el período enero - mayo.

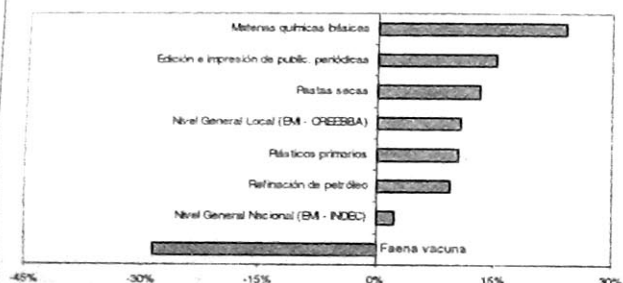
En "Refinación de petróleo y Gas" el crecimiento de la producción responde al mayor ritmo de actividad observado en el mes de mayo. Este sector representa la producción local de naftas intermedias, destilados medios, etano, gas licuado de petróleo y gasolina natural. El balance del período enero - mayo contra

el nivel de producción promedio del año anterior, arroja un incremento del 9%, muy superior al del sector a nivel del país ubicado en un 3,5%.

El sector elaborador de pastas secas muestra una firme tendencia ascendente en sus niveles de producción desde principios de año. Una evolución similar se observa en "Edición e Impresión de Publicaciones Periódicas", pero iniciada a partir del mes de febrero.

La faena de carne vacuna, medida en medias reses, se encuentra muy por debajo de los niveles promedio del año anterior. Se registra una caída importante en el nivel de actividad de los frigoríficos en el mes de Febrero. En los meses posteriores, se observa una recuperación en marzo y en mayo. Pese al repunte de los últimos meses, la producción se mantiene muy por debajo del nivel promedio observado durante el año anterior.

**Gráfico 2. Comparativo sectorial entre enero y mayo '98**



1 Un índice de Laspeyres compara una canasta de productos entre el año base y el período actual, ambas ponderadas a precios del año base, presentando una formulación matemática como la que se detalla a continuación:

$$\frac{\sum_{j=1}^n p_{j,t} \cdot q_{j,t}}{\sum_{j=1}^n p_{j,0} \cdot q_{j,0}}$$

donde,  $p_{j,0}$  precio para el producto  $j$  en el año base

$q_{j,0}$  cantidad de producción del producto  $j$  en el año base

$q_{j,t}$  cantidad de producción del producto  $j$  en el año  $t$

**Cuadro 2.**

**Evolución del nivel de producción industrial sectorial medido por el EMI CREEBBA (con estacionalidad)**

SECTOR INDUSTRIAL	PRODUCTOS REPRESENTATIVOS	ene-98	feb-98	mar-98	abr-98	may-98	Var. % Ene - May '98
<b>Refinación de Petróleo y Gas</b>	<b>Naftas - gasolina - etano - GLP</b>	103,3	97,2	103,2	102,6	109,3	9,3%
Variación mensual		3,3	-5,9	6,2	-0,6	6,5	
Variación mensual sector a nivel del país % ***		-4,9	-0,7	8,4	-2,3	3,5	3,5%
<b>Materias Químicas Básicas</b>	<b>Etileno - Soda cáustica</b>	115,0	104,8	121,7	116,2	123,8	23,8%
Variación mensual		15,0	-8,9	16,1	-4,5	6,5	
Variación mensual sector a nivel del país % ***		1,1	-9,0	6,0	9,0	1,0	7,4%
<b>Plásticos Primarios</b>	<b>Polietileno - PVC</b>	108,5	98,7	104,3	111,1	110,3	10,3%
Variación mensual		8,5	-9,0	5,7	6,5	-0,7	
Variación mensual sector a nivel del país % ***		2,3	-11,4	12,0	-1,3	-0,8	-0,6%
<b>Pastas Secas **</b>	<b>Fideos</b>	96,8	103,5	107,6	111,8	112,9	12,9%
Variación mensual		-3,2	6,9	4,0	4,0	1,0	
<b>Edición e impresión de publicaciones**</b>	<b>Publicaciones periódicas</b>	92,2	87,1	105,2	107,7	115,1	15,1%
Variación mensual		-7,8	-5,5	20,8	2,4	6,9	
<b>Faena Vacuna</b>	<b>Media res</b>	87,8	59,4	69,6	66,5	71,9	-28,1%
Variación mensual		-12,2	-32,3	17,2	-4,5	8,1	
Variación mensual sector a nivel del país % ***		-11,5	-9,7	12,7	s/d	s/d	s/d

\* Datos provisorios, sujetos a reajustes

\*\* No existe una desagregación sectorial equivalente a nivel nacional

\*\*\* Las datos sectoriales a nivel del país se elaboran en base al estimador mensual industrial elaborado por INDEC



## La solidez del sistema bancario local

■ Se observa una progresiva mejora en la calidad de la cartera de préstamos para el conjunto de entidades que integran el sistema bancario en Bahía Blanca. ■ Los niveles de eficiencia operativa, analizados en función del comportamiento de los gastos administrativos, han mejorado en los últimos años, pero se advierte una interrupción de esta tendencia sobre fines del año pasado. ■ Por otro lado, la rentabilidad promedio del sistema es baja con una gran amplitud de diferencias entre las entidades.

La actividad bancaria local a presentado una dinámica intensa en los últimos tiempos, visible por el arribo de nuevas entidades, fusiones de bancos, remodelación de sucursales, lanzamiento de nuevos productos financieros. De este modo, las entidades procuran afirmarse en un mercado cada vez más competitivo, ofreciendo una mayor diversidad y calidad de servicios, menores costos y transmitiendo una imagen de solvencia y prestigio. Sin duda, los factores enunciados tienen una gran incidencia sobre las preferencias de los clientes y en la elección de la entidad con la que desearían operar. Son aspectos visualizables a bajo costo y por lo tanto, son los que en la práctica intervienen en las incontables decisiones diarias sobre inversiones financieras. En teoría, un aspecto crucial para decidir el grado de confiabilidad de cualquier sucursal bancaria debería ser la situación patrimonial y financiera de la entidad que integra.

El objetivo de la presente nota es presentar algunas cuestiones salientes en relación a la fortaleza (o debilidad) de los bancos en el ámbito de nuestra ciudad. En ese sentido, se analizará la situación de las diferentes instituciones entre el período diciembre'95 – enero'98 al nivel de entidad bancaria, esto es, teniendo en cuenta a la entidad en un todo y no solamente a la filial de la misma radicada en nuestra ciudad. Esta forma de análisis se basa en el supuesto de que es mucho más probable que una sucursal bancaria deje de prestar servicios a causa de que la entidad lo deja de hacer (por quiebra, absorción, fusión, etc.) antes que decida "cerrar" la sucursal local pero seguir funcionando dentro del sistema. El obje-

tivo de centrar el análisis en este período apunta a evaluar las repercusiones de la crisis financiera internacional sobre la situación financiera y patrimonial de las entidades bancarias con sucursales radicadas en nuestro medio.

El análisis permite observar una progresiva mejora en la calidad de la cartera de préstamos, evaluada a través de la participación de créditos en situaciones de irregularidad, para el conjunto de entidades que integran el sistema bancario en Bahía Blanca. Los niveles de eficiencia operativa, analizados en función del comportamiento de los gastos administrativos, han mejorado en los últimos años, pero se advierte una interrupción de esta tendencia sobre fines del año pasado. Por otro lado, la rentabilidad promedio del sistema es baja con una gran amplitud de diferencias entre las entidades. Resulta conveniente insistir en que estas apreciaciones no necesariamente coinciden con la situación de la o las sucursales en el medio. De todos modos, ante la eventualidad de un caso de insolvencia, desde la perspectiva del acreedor del banco, por ejemplo un depositante, debiera interesarse por la solidez o respaldo de la entidad en su conjunto.

Con el objeto de captar la evolución de grupos homogéneos, dentro de la gran diversidad de entidades que forman el sistema bancario, las mismas se agruparon en dos formas diferentes. La primera, de acuerdo al nivel de activos que presentaban al mes de agosto de 1997, surgiendo la clasificación que se detalla en la Tabla 1. La segunda alternativa los agrupa por tipo de sociedad, según el detalle de la Tabla 2.

**Tabla 1. Entidades financieras locales, según tamaño.**

Estrato	Valor de corte	Cantidad de bancos
Bancos Grandes	Mayor a \$ 5.000 millones	5
Bancos Medianos/Grandes	Entre \$ 2.000 y \$ 5.000 millones	5
Bancos Medianos	Entre \$ 1.000 y \$ 2.000 millones	7
Bancos Chicos	Menor a \$ 1.000 millones	4
<b>TOTAL</b>		<b>21</b>

**Tabla 2. Entidades financieras locales, tipo de sociedad.**

Estrato	Cantidad de bancos
Bancos Privados	15
Bancos Cooperativos	3
Bancos Estatales	3
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>

### Composición de los préstamos

Se tomaron indicadores elaborados por el Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.)<sup>1</sup>. En primer lugar, se analiza la composición de cartera de las entidades. La calidad de la cartera de créditos se evaluó a través de la relación entre préstamos irregulares y el volumen total de préstamos. Los valores obtenidos muestran una reducción en el porcentaje de préstamos en condiciones de irregularidad para el promedio del sistema, pasando de un 10% en diciembre de 1995 a casi el 9% en agosto de 1997. En los meses siguientes, los datos no acusan efectos negativos de la crisis financiera internacional sobre la composición de la cartera de créditos de las entidades. Los bancos con sucursales en Bahía Blanca continuaron mejorando la calidad de su cartera, lle-

gando a un valor cercano al 8% a comienzos de año. La mejor situación a lo largo del período correspondió a los bancos privados y de mayor dimensión. En el otro extremo, se ubicaron los bancos oficiales, con porcentajes muy superiores, en torno al 20% del total de financiaciones.

### Eficiencia operativa

El indicador de eficiencia adoptado consiste en la relación entre gastos de administración y el valor total de los activos. Desde esta perspectiva, los resultados generales exhiben una clara reducción en el peso de los gastos administrativos desde diciembre de 1995, la cual se ve interrumpida a mediados del año pasado. Desde entonces, exceptuando los bancos con mayor nivel de activos, no se advierten mejoras aunque cabe destacar una sensible mejora de este aspecto en relación a los niveles prevalecientes en plena crisis financiera.

La variable empleada revela mayores niveles de eficiencia en las entidades de mayor dimensión, acompañada de un aumento en las diferencias de este indicador según el tamaño de las entidades medidos por el monto de activos. Por lo menos, para la muestra conformada por los bancos que tienen presencia en la ciudad, resulta interesante advertir que el peso de los gastos administrativos no corresponde estrictamente a los bancos agrupados en el segmento de menor nivel de activos, sino a los agrupados en una categoría intermedia anterior. Según el tipo de sociedad, la mayor proporción de gastos administrativos corresponde a los bancos cooperativos. Los bancos estatales con presencia en el medio exhiben una situación relativamente buena, con una positiva evolución desde la crisis del Tequila.

**Cuadro 1. Indicadores por tamaño de entidad**

BANCOS	Composición de los préstamos			Eficiencia operativa			Rentabilidad		
	dic-95	ago-97	ene-98	dic-95	ago-97	ene-98	dic-95	ago-97	ene-98
Grandes	9,47	9,11	7,45	0,51	0,40	0,37	12,67	21,54	21,25
Medianos-Grandes	6,67	6,49	5,09	0,83	0,45	0,45	5,00	13,69	0,62
Medianos	13,46	11,16	11,29	0,85	0,70	0,73	2,76	8,50	-1,68
Chicos	11,82	8,45	8,61	0,65	0,61	0,63	3,17	-3,69	4,61
<b>Promedio del Sistema</b>	<b>10,52</b>	<b>9,04</b>	<b>8,44</b>	<b>0,73</b>	<b>0,55</b>	<b>0,57</b>	<b>5,86</b>	<b>10,52</b>	<b>4,74</b>

## Rentabilidad

El nivel de rentabilidad de los bancos medida como la proporción entre los resultados sobre el patrimonio (ROE), ha disminuido fuertemente a partir de agosto del año pasado. Los niveles de principios de año para el conjunto de entidades resultaban similares a los registrados a fines de 1995, cuando el sistema comenzaba a presentar los primeros signos de recuperación en los depósitos, tras la severa crisis desencadenada por la devaluación en México.

Los datos marcan un fuerte contraste con la creencia generalizada de la elevada rentabilidad en la actividad financieras. Un gran número de enti-

dades con presencia en la ciudad, a principios de año, han alcanzado rentabilidades inferiores a las de un título de deuda del gobierno. De un modo esquematizado, sobre 21 entidades con sucursales en Bahía Blanca, sólo 7 presentaban utilidades sobre patrimonio superiores al 10%. Este conjunto está integrado predominantemente por los principales bancos privados. Por otro lado, las amplias diferencias en la rentabilidad, sumada a entidades con niveles negativos, respalda la idea de una mayor concentración del sistema.

1 "Entidades financieras, informe de estados contables", Banco Central de la República Argentina, 1997

**Cuadro 2. Indicadores por tipo de sociedad**

<b>BANCOS</b>	<b>Composición de los préstamos</b>			<b>Eficiencia operativa</b>			<b>Rentabilidad</b>		
	<b>dic-95</b>	<b>ago-97</b>	<b>ene-98</b>	<b>dic-95</b>	<b>ago-97</b>	<b>ene-98</b>	<b>dic-95</b>	<b>ago-97</b>	<b>ene-98</b>
Privados	7,70	6,82	6,33	0,71	0,53	0,53	5,58	10,19	2,43
Cooperativos	18,41	11,11	12,10	0,99	0,81	0,88	7,90	15,78	16,29
Estatales	15,79	18,07	18,76	0,53	0,41	0,41	5,09	6,86	4,77
<b>Prom. del sistema</b>	<b>10,52</b>	<b>9,04</b>	<b>8,44</b>	<b>0,73</b>	<b>0,55</b>	<b>0,57</b>	<b>5,86</b>	<b>10,52</b>	<b>4,74</b>

## Algunas consideraciones sobre la salud pública en Bahía Blanca

■ *Toda sociedad desarrollada debe asegurar un nivel mínimo de provisión de salud a sus integrantes.* ■ *Sin embargo, ello no justifica necesariamente una provisión pública general.* ■ *La eficiencia del sistema puede asegurar que los esfuerzos que realice el sector público para mejorar la salud de la comunidad, lleguen a quienes más lo necesitan.* ■ *La comprensión de las características particulares del bien salud puede contribuir a ello.*

### ¿Por qué el Estado debe proveer la salud?

Los servicios de salud que se ofrecen a la comunidad pueden ser provistos por los sectores privado y público. En el primero de los casos, los pacientes acuden a las instituciones prestadoras y pagan por la atención recibida. En el caso del sector público, que es el que se analiza en esta oportunidad, los servicios normalmente se brindan a personas que no tienen capacidad de pago o cobertura social para afrontar sus necesidades sanitarias.

La calidad en salud de una comunidad depende, entre otros factores, de la corriente de gasto público destinada a ese concepto y de la eficiente asignación de recursos en las prestaciones de salud.

Uno de los interrogantes que surge en torno a la cuestión sanitaria tiene que ver con los motivos que impulsan la intervención pública en la provisión de servicios de salud. Existen determinadas características que convierten a la salud en un bien especial. Los principales atributos que fundamentan dicha afirmación son los siguientes:

- Todos los habitantes de una comunidad tienen derecho a la atención médica, aunque no puedan pagarla. Podría decirse que, dado el carácter vital de la salud para todas las personas, la afirmación anterior queda fuera de discusión. La provisión de salud por parte del sector público a individuos con escasa capacidad de pago constituye una de las formas de redistribución del ingreso existente.

- La salud es un bien contingente. Esto quiere decir que no es posible prever en qué momento van a

requerirse los servicios médicos, que a veces son muy costosos. La falta de recursos para proveerse de salud puede impulsar a los individuos a renunciar a los tratamientos, deteriorando su calidad de vida y poniendo en peligro su propia subsistencia. Debido a ello, existe consenso acerca de que una sociedad desarrollada debe asegurar cierto nivel de salud a sus integrantes.

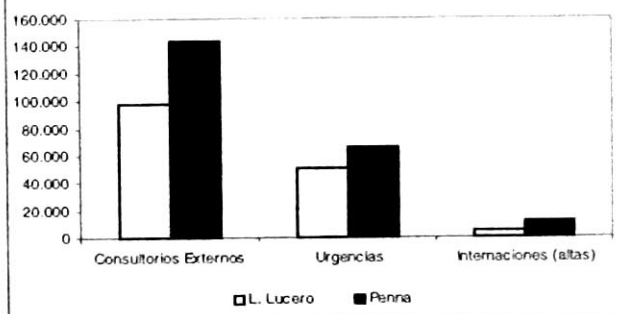
- El consumidor carece de información completa acerca del servicio que está demandando. Esto determina una asimetría con respecto a la información manejada por los profesionales de la salud: es el médico quien diagnostica y prescribe lo que debe hacerse en cada caso. El paciente, por su parte, debe aceptar como verdadero lo informado y, en todo caso, puede mejorar su nivel de información o asegurarse de que la misma es certera, realizando consultas adicionales con otros profesionales. Si bien esta situación también ocurre con otro tipo de servicios, no reviste tanta importancia en esos casos, ya que no es la salud la que se pone en juego, con lo cual, el tipo de recaudos que se toma no es el mismo.

En Bahía Blanca, durante 1997, los hospitales públicos atendieron unas 372 mil personas de la ciudad y la región en concepto de consultas externas, emergencias e internaciones. En particular, el Centro de Salud Leónidas Lucero evacuó el 41% de las consultas y el resto se concentró en el Hospital Penna. En ambos establecimientos, la principal actividad está dada por las prestaciones de los consultorios externos (65%), seguida de urgencias (más del 30%). Por último se encuentran las internaciones, que concentran en promedio sólo el 4% de los pacientes



atendidos, aunque cabe destacar que el costo promedio de las mismas supera al registrado en el resto de los servicios. Esto significa que, si bien las internaciones son menores en cuanto a número con respecto a otras categorías de atención, las mismas revisten una significativa importancia por el costo y tipo de complejidad que implican. En el Gráfico 1 se detallan las participaciones relativas de los diferentes servicios por hospital público en el año 1997.

**Gráfico 1. Cantidad de pacientes atendidos en hospitales públicos, por tipo de servicio. Año 1997**



### ¿Qué problemas se originan en torno a la provisión pública de la salud?

Queda claro que el estado debe asegurar un mínimo nivel de atención sanitaria a la población, ya sea mediante la provisión directa del servicio a través de los hospitales públicos o a partir de la financiación parcial de establecimientos privados y/o del otorgamiento de subsidios directos a la demanda. Sin embargo, la situación actual del sistema de salud señala algunos inconvenientes de las políticas intervencionistas: más allá de la discusión acerca de la composición público-privada del gasto en salud, la explosión de costos común a todos los sistemas de salud del mundo, ha concentrado el interés de los especialistas y políticos en un intento por reducir sus gastos asistenciales.

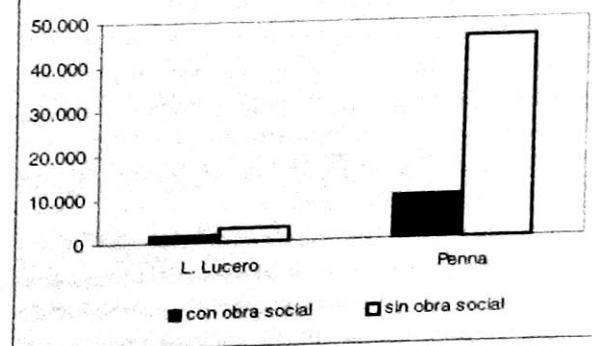
Entre los problemas que se relacionan con la provisión de la salud se encuentran, por un lado, los que afectan a la eficiencia del sistema (costos globales, calidad, incentivos), y por el otros, los que se refieren a la equidad (posibilidad de acceso efectivo de los distintos sectores de la población). El estudio presentado en esta oportunidad hará referencia

exclusivamente a consideraciones de equidad del sistema.

Un problema de particular importancia en el país, que afecta también a Bahía Blanca, es el carácter abierto del sistema de salud, es decir, el hecho de que acepta en forma gratuita la demanda espontánea de toda la población. Esto, si bien significa un subsidio para la población de bajos recursos y sin cobertura, también beneficia a aquellos individuos que tienen capacidad de pago y/o seguro de salud (obra social) y asisten al hospital público. Dicha situación cuestiona la racionalidad económica de la intervención del sector público en la prestación de servicios sanitarios, dado que no existe argumento que justifique un subsidio azaroso en favor de quienes poseen alternativas de asistencia, ya sea por contar con capacidad de pago u obra social.

En el ámbito local, durante 1997, sobre un total de 61.198 pacientes internados en los establecimientos públicos el 19% poseía cobertura social. En particular, en el Hospital Pénna, la proporción era del 18%, mientras que en el Centro de Salud ascendía al 36%. Por otra parte, la información disponible para este último nosocomio, permite inferir que del total de historias clínicas creadas durante el año pasado (nuevos pacientes para el hospital que pueden haberse atendido en reiteradas oportunidades), sólo el 13% correspondía a individuos con obra social (ver Gráfico 2).

**Gráfico 2. Cantidad de pacientes internados con o sin obra social. Año 1997**



Cabe destacar que, en los servicios de emergencia, no se requiere información acerca de la cobertura de los pacientes debido a que los mismos no son tarifados. Como consecuencia, tanto los pacientes con obra social como aquellos sin ningún

tipo de seguro médico son atendidos bajo las mismas condiciones, es decir, sin ningún requerimiento administrativo. Esto pone de manifiesto la existencia de recursos públicos destinados a pacientes que no son indigentes y podrían atenderse en otro tipo de establecimiento.

En el caso de atención a individuos con cobertura, es la obra social la responsable del pago al hospital por el servicio brindado y el mismo se efectúa en base a un nomenclador que establece el costo de cada prestación. En la medida en que los individuos que se atienden sean veraces en cuanto a su situación respecto de la cobertura social, que los agentes intermedios cumplan con los pagos correspondientes a los hospitales y que las sumas recibidas por los éstos reflejen el verdadero costo de las prestaciones, en principio, no existe razón para que se presenten inconvenientes.

Sin embargo, en la práctica, el sistema presenta algunas deficiencias. La primera concierne a la existencia de deudas o retrasos en el flujo de pagos por parte de las obras sociales. La segunda, que es en buena medida el origen del problema anterior por los desequilibrios financieros que provoca en las entidades intermedias, se refiere a la modalidad de pago adoptada por las mismas. En efecto, es habitual que el pago de los servicios a los profesionales de la salud se efectúe por acto médico de acuerdo a una escala arancelaria. En el caso particular de la hospitalización, el pago de las obras sociales a los establecimientos asistenciales se efectúa en forma retrospectiva, es decir, en función de los servicios efectivamente utilizados, de acuerdo también con los valores arancelarios que surgen del Nomenclador Nacional. Este sistema de pago no castiga la recomendación de tratamientos superfluos y complejos, en un intento por parte de los profesionales de la salud de incrementar sus ingresos.

Dado que los pacientes no están en condiciones de evaluar las decisiones del profesional y que además se enfrentan un precio nulo o reducido por el hecho de que las obras sociales financian el servicio, existe una tendencia a sobreconsumir atención médica. Si no existieran los seguros de salud, los pacientes deberían abonar ellos mismo el costo de las prestaciones, pero al estar cubiertos por seguros u obras sociales, que les detraen una cuota

fija de sus ingresos regularmente, utilicen o no el servicio, tienen algún incentivo a demandar más atención sanitaria de la necesaria.

Un comportamiento generalizado de este tipo da lugar a un aumento en el precio de la atención médica y a una mejora en la calidad de los servicios lo que, a su vez, se traduce en un incremento en las cuotas que abonan los beneficiarios. Esto determina un mayor gasto total en salud.

Otro aspecto de importancia a considerar es la capacidad instalada de carácter oficial en el sistema de salud en relación a la población sin cobertura. Existen en el país alrededor de 1.200 hospitales públicos con internación, con aproximadamente 78.000 camas. Esto implica que el sector público dispone de 2,3 camas por cada 1.000 habitantes. Además, el stock de camas representa el 60% de la oferta total del país. El sector privado posee unos 2.000 establecimientos, ubicados fundamentalmente en las principales ciudades, con aproximadamente 50.000 camas<sup>1</sup>. En Bahía Blanca, la disponibilidad de camas para internación es superior a las 1.000 unidades, considerando establecimientos públicos y privados y excluyendo las clínicas psiquiátricas. La órbita pública concentra cerca del 46% de las mismas y el resto corresponde a las diferentes clínicas privadas de la ciudad. Esto significa que en el ámbito local se dispone de unas 3,4 camas por cada 1.000 habitantes, de las cuales, los hospitales públicos aportan 1,6 unidades aproximadamente<sup>2</sup>.

Como puede observarse, la cantidad local de camas por habitante supera a la proporción observada en el país. Esta situación puede responder al hecho de que al realizar el cálculo a nivel nacional, la cantidad de individuos extranjeros que puede llegar a utilizar el sistema sanitario argentino es menor, pero cuando el análisis se realiza a nivel de ciudad, como en este estudio, el cálculo de las camas por habitante puede resultar algo engañoso porque los establecimientos asistenciales locales atienden a la población de una amplia región de influencia. En la Tabla se sintetizan y esquematizan los datos mencionados.

Con relación a la población sin ningún tipo de cobertura se estima que la misma representa alrededor del 26% de la población total<sup>3</sup>. Sin embargo, el carácter regional de los establecimientos públicos de Bahía Blanca, requiere la estimación de

la población sin cobertura correspondiente a la región de influencia<sup>4</sup> del sistema sanitario local. Cuando esta última efectivamente se incorpora en el cálculo, resulta que la proporción de individuos sin obra social en relación a la población total asciende 32%. Si se compara dicho porcentaje con la proporción de oferta pública en camas para internación (46%, tal como se mencionó precedentemente), se observa que es inferior. Esta evidencia apoya el argumento de que los servicios sanitarios estatales son utilizados, en parte, por individuos con algún grado de cobertura sin que, en muchos casos, los establecimientos asistenciales reciban en contrapartida ningún pago por las prestaciones proporcionadas.

### Aspectos finales

La provisión pública de la salud enfrenta varios problemas: algunos referidos a la eficiencia del sistema y otros a la equidad. Una de las cuestiones que afecta el correcto funcionamiento del sistema público de salud, y afecta la llegada del gasto social a los individuos que no poseen cobertura, es el caso de las personas que poseen capacidad de pago y asisten a los establecimientos públicos. Esto de ningún modo significa que si dichos individuos desean ser atendidos en los hospitales públicos por cualquier motivo no puedan hacerlo. El requisito para el acceso al sistema es que ellos deberían pagar por el costo de las prestaciones que reciben. En el caso de los individuos con obra social, si bien el hospital recibe un pago como contraprestación, muchas veces soporta diferimientos en los pagos durante períodos prolongados.

Al respecto, la evidencia a nivel local señala que, si bien la mayoría de los pacientes atendidos en los establecimientos públicos no cuenta con obra social, se registran también casos donde los pacientes con seguro social son una proporción más significativa.

Otro de los puntos críticos en la provisión pública de la salud se relaciona con la financiación de las prestaciones a través de las obras sociales. Concretamente, los principales problemas que se

advierten son: demoras en los pagos a los hospitales por parte de las entidades intermedias (como se mencionó anteriormente), tendencia de los profesionales de la salud a recomendar tratamientos superfluos y reductibles que generan problemas de financiamiento a las obras sociales y tendencia de los pacientes con cobertura a sobreconsumir atención médica, debido a enfrentarse a precios nulos o reducidos por las prestaciones que solicitan.

En la medida en que todos estos puntos, como así también aquellos que conciernen a la eficiencia interna de los hospitales, sean tenidos en cuenta en las acciones tendientes a mejorar la calidad de prestación de la salud, la asignación de recursos tenderá a ser más eficiente y se experimentarán avances concretos en esta área.

**Tabla 1. Disponibilidad de camas en Bahía Blanca y en el país**

Concepto	País	Bahía Blanca
Hospitales públicos con internación	1 200	2
Hospitales privados con internación	2.000	5
Stock total de camas	128.000	1.000
Relación camas cada 1.000 habitantes	3,8	3,4
Stock de camas en hospitales públicos	78.000	460
Relación camas públicas cada 1.000 habitantes	2,3	1,6
Stock de camas en hospitales privados	50.000	540
Relación camas privadas cada 1.000 habitantes	1,5	1,8

1 Silvia Montoya-Manuel Willington; "El financiamiento de los hospitales públicos: análisis de alternativas"; Estudios, Año XIX, N°79, octubre-diciembre 1996.

2 Cabe aclarar que el cálculo de camas por cada 1.000 habitantes se efectuó considerando sólo la población de Bahía Blanca, si bien es cierto que los hospitales públicos locales atienden a personas provenientes de la región.

3 Estimaciones de INDEC

4 Estimada en base a la información suministrada por los nosocomios públicos locales.

Nota: Se agradece la valiosa colaboración de los directivos del Hospital Interzonal Dr. José Penna y del Centro de Salud Dr. Leónidas Lucero, como así también del personal de sus respectivos centros de cómputos.

## Financiamiento universitario nacional

■ Podría generarse un ahorro de 64 millones de pesos en el financiamiento universitario nacional. ■ Existe una buena utilización de la planta docente en las universidades locales, aunque crece por encima de la media del sistema. ■ La cantidad de egresados por cada 1000 alumnos ha decrecido en los últimos años en los centros de altos estudios de nuestra ciudad.

Existe acuerdo universal acerca de la capacidad de la educación para igualar las oportunidades de las personas y mejorar las posibilidades de crecimiento de los países. Lo primero es inherente a la equidad: cuando acceden a la educación, los más pobres tienen mayores posibilidades de desarrollo. La desocupación es más baja en los sectores profesionales y los salarios son más altos cuanto mayor es la calificación. Lo segundo está vinculado a la competitividad. Los países con mayor nivel de educación tienen más posibilidades de insertarse en el mundo con productos de mayor valor agregado, que exigen mano de obra calificada. Por su rol estratégico es que la educación, en todos sus niveles, se convierte en una cuestión de Estado.

Dentro del contexto planteado precedentemente, las instituciones públicas de educación superior muestran un creciente interés por el acceso a fuentes de financiamiento adicionales con el propósito de complementar los aportes que reciben del gobierno y de tener una mayor autonomía académica. Aunque en la mayoría de las universidades nacionales la estructura de financiamiento es variada, en gran medida depende del aporte del Tesoro nacional, el cual se distribuye por medio de esquemas tradicionales de base histórica (en los que el presupuesto de cada año reproduce el del anterior sin tener en cuenta premios y castigos por desempeño).

La finalidad del presente trabajo es presentar, de forma sencilla y objetiva, una comparación entre el presupuesto asignado por parte del Estado nacional a las diferentes unidades académicas y aquel que le correspondería si tuvieran un comportamiento similar a la media del conjunto. Por otra parte, se elaboraron una serie de ratios de

comportamiento que podrían utilizarse para monitorear el eficiente empleo de los recursos. Se calcularon los Gastos Corrientes "teóricos" (Ver metodología) que corresponderían a cada universidad si tuviera el comportamiento medio del conjunto, los cuales se presentan en la Tabla 1.

**Tabla 1. Comparación Gastos Corrientes vs Gastos Corrientes "teóricos" \***

Universidad	Gastos Corrientes	Gastos Corrientes "teóricos"	Diferencia
Gral. San Martín	7.084	4.876	31%
Buenos Aires	356.593	271.667	23%
San Juan	59.786	50.758	15%
Rosario	87.137	78.283	10%
Litoral	43.632	39.240	10%
Lomas de Zamora	25.334	23.496	7%
Entre Ríos	22.294	21.031	5%
Nordeste	50.270	48.083	4%
Jujuy	15.932	15.426	3%
Sur	36.204	35.251	2%
La Pampa	18.142	17.910	1%
Catamarca	20.644	20.502	0%
Misiones	28.717	28.706	0%
Santiago del Estero	17.063	17.386	-1%
Centro	24.575	25.204	-2%
La Plata	106.057	108.945	-2%
Córdoba	121.505	126.629	-4%
Tucumán	94.322	98.616	-4%
Tecnológica Nacional	102.513	107.534	-4%
San Luis	36.334	38.789	-6%
Río Cuarto	32.753	36.583	-11%
Salta	28.949	33.171	-14%
Luján	20.489	24.115	-17%
La Matanza	20.636	24.642	-19%
Formosa	9.223	11.739	-27%
Mar del Plata	42.837	56.130	-31%

\* En miles pesos

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Cultura y Educación de la Nación.



## Resultados obtenidos

Es importante aclarar que los resultados obtenidos no presentan un carácter totalizador, ya que a las limitaciones que imponen los propios modelos y la calidad de los datos empleados, se debe de agregar el hecho de que no se tienen en cuenta los gastos de capital y los destinados a ciencia y técnica; además de las situaciones especiales de aquellas unidades académicas que están diseminadas geográficamente y que debieran considerarse de forma particular. Pese a las limitaciones señaladas, el trabajo aporta un punto de referencia importante al analizar los problemas del financiamiento de la educación superior.

La Tabla 1 muestra valores extremos de sobre financiamiento que llegan al 30% y 23% como es el caso de la Universidad General San Martín y la de Buenos Aires, respectivamente. En el otro extremo aparecen las universidades de Formosa y Mar del Plata con un infra financiamiento del orden del 27% y 31%, respectivamente. Un cálculo acerca de la totalidad de los gastos corrientes reales y teóricos muestra que si todas las universidades que se encuentran por encima de la media del total se comportaran como tal, el ahorro generado rondaría los 64 millones de pesos, lo cual equivale a un 4,5% de los fondos destinados a gastos corrientes en el año 1996.

Para el caso de nuestra ciudad, la Universidad Nacional del Sur presenta un excedente de 2,6%; nivel muy moderado si se lo compara con los valores extremos. Para el caso de la otra casa de estudios local, Universidad Tecnológica Nacional, los valores obtenidos se refieren a la totalidad de las Facultades Regionales por lo cual no se pueden hacer consideraciones directas acerca de la Facultad Regional Bahía Blanca. Sin embargo, teniendo en cuenta esta limitación, es de destacar que sus gastos corrientes se encontraban un 5% por debajo del valor teórico, lo que equivaldría a un incremento en los mismos de alrededor de \$ 5.000.000.

## Relaciones de comportamiento

A fin de conocer más acerca de la evolución y/o desempeño de las diferentes casas de altos

estudios, con especial referencia a aquellas que se encuentran en nuestra ciudad, se elaboró una serie de coeficientes que dan una clara idea del posicionamiento de las mismas. Dicho posicionamiento reviste importancia ya que en la Ley de Educación Superior se establece que los fondos procedentes del Tesoro nacional serán distribuidos teniendo en cuenta indicadores de eficiencia y equidad.

En este sentido se presentan 3 indicadores a saber: cantidad promedio de alumnos por docentes de tiempo completo equivalente (indicador de insumo), duración media observada de las carreras (indicador de tiempo de procesamiento) y cantidad promedio de graduados por cada 1000 alumnos (indicador de producto).

Para el primer caso, es bueno aclarar que un crecimiento o decrecimiento en la evolución del indicador no debe de ser tomado como algo bueno o malo, sino que dependerá de las magnitudes absolutas: una evolución creciente de este indicador cuando la cantidad absoluta de alumnos por docente de tiempo completo equivalente es baja puede ser considerada apropiada ya que se estaría aprovechando capacidad ociosa; mientras que, la misma tasa de crecimiento cuando la relación es elevada podría reflejar una "sobrecarga" de alumnos por docente, disminuyendo la calidad de la enseñanza. A pesar de estas consideraciones se puede tomar como medida eficiente al promedio de alumnos por "docente de tiempo completo equivalente" del total de universidades consideradas, la cual es de 18 alumnos. La Tabla 2 muestra la evolución de este indicador donde la Universidad Nacional del Sur presenta valores por debajo de la media a pesar de la fuerte tasa de crecimiento experimentada en el período '94-'96. Por otra parte, la Universidad Tecnológica Nacional, considerada como la suma de sus Facultades Regionales, se ubica en una situación similar a la anterior pero, con una tasa de crecimiento menor durante el mismo período. Es bueno resaltar que solo 8 (de las 22 universidades consideradas) se encuentran por encima del valor promedio, siendo la más significativa la Universidad Nacional de Lomas de Zamora con una relación de 43 alumnos por docente t.c.e.

**Tabla 2. Evolucion de la cantidad de alumnos por "docente de tiempo completo equivalente"**

Universidad	1994	1995	1996	Crecimiento '94-'95
Buenos Aires	23	23	24	6%
Catamarca	10	10	12	12%
Centro	9	7	8	-2%
Córdoba	31	30	29	-6%
Entre Ríos	12	12	13	7%
Formosa	11	18	17	57%
Jujuy	13	14	16	29%
La Matanza	27	21	22	-15%
La Pampa	8	9	12	54%
Litoral	17	17	19	15%
Lomas de Zamora	34	40	43	27%
Luján	27	25	28	5%
Mar del Plata	16	14	12	-24%
Misiones	13	17	12	-10%
Nordeste	32	39	34	6%
Rosario	25	29	26	5%
Salta	17	17	17	3%
San Juan	7	7	7	1%
San Luis	10	10	9	-6%
Santiago del Estero	8	9	9	11%
del Sur	12	11	15	33%
Tecnológica Nacional	12	13	14	13%
<b>Promedio del Sistema</b>			<b>18</b>	

En relación con la duración media de las carreras se seleccionaron nueve de ellas, las cuales presentaban la característica de ser dictadas en el mayor número de universidades. En este sentido, la Tabla 3 es muy explícita, observándose que las universidades locales se encuentran por debajo de los niveles medios del sistema pero, para el caso de algunas carreras, muy por encima del tiempo teórico de duración.

Por último, la cantidad promedio de egresados por cada 1000 alumnos se muestra en la Tabla 4, donde el caso más sorprendente es el correspondiente a la Universidad Nacional de San Juan, la cual presenta una alta tasa de crecimiento en el número de egresados (cercana al 43%) a pesar de tener un alto grado de subutilización docente y promedio de duración de las carreras muy por encima de los teóricos. Para el caso de las universidades de nuestra ciudad, las tasas presentan valores negativos importantes.

**Tabla 4. Cantidad promedio de egresados por cada 1000 alumnos**

Universidad	1994	1995	1996 *	Crecimiento '94-'95
Buenos Aires	74	74	72	-2%
Catamarca	46	35	32	-31%
Centro	45	61	53	18%
Córdoba	58	55	53	-10%
Entre Ríos	42	48	49	15%
Formosa	35	26	25	-28%
Jujuy	15	11	9	-38%
La Matanza	0,21	0,46	1,12	425%
La Pampa	61	48	31	-49%
Litoral	44	37	31	-30%
Lomas de Zamora	43	27	27	-36%
Luján	13	13	12	-8%
Mar del Plata	36	38	39	8%
Misiones	32	33	33	5%
Nordeste	48	41	48	0%
Rosario	43	36	35	-18%
Salta	15	16	15	0%
San Juan	27	33	39	42%
San Luis	55	45	41	-24%
Santiago del Estero	22	17	17	-20%
del Sur	40	36	25	-36%
Tecnológica Nacional	25	21	19	-25%

\* Estimado, para 1995 se aplicó la tasa de crecimiento de los cinco primeros años de la década. Para el caso de la Universidad de Formosa la tasa de crecimiento corresponde al período '91-'95, y para el caso de la Universidad de La Matanza la tasa corresponde al período '94-'95; por no disponer de información confiable.

## Conclusiones

Si bien, en el análisis presentado no se hace referencia a la calidad de la enseñanza, cuestión muy difícil de medir de forma objetiva, es bueno resaltar que el ahorro potencial obtenido si la totalidad del sistema educativo universitario nacional se comportaría de forma similar a la media presenta una magnitud importante. Por otra parte, los indicadores de comportamiento arrojan valores muy dispares por universidad, encontrándose pocas casas de altos estudios que se desempeñen dentro de los promedios del sistema.

**Tabla 3. Duración media observada de las carreras, en relación a su duración teórica**

Universidad	Contador Público					Lic. En Economía					Bioquímica				
	'92	'93	'94	'95	'96*	'92	'93	'94	'95	'96*	'92	'93	'94	'95	'96*
Promedio	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.6	1.5	1.5	1.6	1.4	1.5	1.5	1.5	1.5
Buenos Aires															
Catamarca	1.6	1.6	1.7												
Centro	1.8	1.6	1.5	1.7	1.7										
Córdoba	1.6	1.6	1.7	1.6	1.6	1.6	1.4	1.1	1.3	1.2	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5
Entre Ríos	1.7	1.9	1.7	1.7	1.7										
Formosa															
Jujuy	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0										
La Matanza															
La Pampa	1.9	1.7	1.8	1.9	1.9										
Litoral	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7						1.4	1.5	1.5	1.4	1.4
Lomas de Zamora	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6										
Luján															
Mar del Plata	1.5	1.6	1.5	1.5	1.5	1.6	1.9	1.8	1.9	2.0					
Misiones	1.7	1.6	1.8	2	2.1						1.5	1.6	1.3	1.4	1.4
Nordeste	1.8	1.7	1.7	1.5	1.4	1.9	1.8	1.7	1.4	1.3	1.4	1.6	1.5	1.6	1.7
Rosario	1.6	1.6	1.6	1.4	1.3		1.3		1.2		1.4	1.5	1.5	1.3	1.3
Salta	1.9	1.8	1.8	1.8	1.8										
San Juan															
San Luis											1.6	1.5			
Santiago del Estero															
del Sur	1.6	1.5	1.4	1.6	1.6	1.8	1.5	1.5	1.7	1.7	1.4	1.6	1.4	1.7	1.8
Tecnológica Nacional															

\* Estimado, se aplicó la tasa promedio de crecimiento del período '92-'95

Universidad	Lic. En Sistemas					Ing. Electrónica					Ing. Civil				
	'92	'93	'94	'95	'96*	'92	'93	'94	'95	'96*	'92	'93	'94	'95	'96*
<b>Promedio</b>	1.6	1.6	1.5	1.7	2.0	1.5	1.5	1.5	1.4	1.5	1.7	1.6	1.7	1.7	1.7
Buenos Aires															
Catamarca															
Centro										1.7	1.5	1.9	1.6	1.6	
Córdoba							1.2	1.3		1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
Entre Ríos															
Formosa															
Jujuy															
La Matanza															
La Pampa															
Litoral															
Lomas de Zamora															
Luján															
Mar del Plata					1.5	1.4	1.5	1.5	1.5						
Misiones															
Nordeste	1.5	1.5	1.4							1.6	1.6	1.8	1.8	1.9	
Rosario					1.7	1.8	1.8	1.5	1.4	1.5	1.5	1.6	1.4	1.4	
Salta										2	2.2	2.1	2.1	2.1	
San Juan	1.4	1.5	1.4	1.8	2.0	1.8	1.7	1.8	1.8	1.8	1.7	1.6	1.6	1.8	1.8
San Luis	1.9	1.7													
Santiago del Estero	1.4	1.6	1.5	1.8	2.0										
del Sur					0.9	0.9	1.1	1.1	1.2	1.5	1.4	1.4	1.6	1.6	
Tecnológica Nacional					1.5	1.5				1.6	1.6				

\* Estimado, se aplicó la tasa promedio de crecimiento del período '92-'95

**Tabla 2. Evolucion de la cantidad de alumnos por "docente de tiempo completo equivalente"**

Universidad	1994	1995	1996	Crecimiento '94-'95
Buenos Aires	23	23	24	6%
Catamarca	10	10	12	12%
Centro	9	7	8	-2%
Córdoba	31	30	29	-6%
Entre Ríos	12	12	13	7%
Formosa	11	18	17	57%
Jujuy	13	14	16	29%
La Matanza	27	21	22	-15%
La Pampa	8	9	12	54%
Litoral	17	17	19	15%
Lomas de Zamora	34	40	43	27%
Luján	27	25	28	5%
Mar del Plata	16	14	12	-24%
Misiones	13	17	12	-10%
Nordeste	32	39	34	6%
Rosario	25	29	26	5%
Salta	17	17	17	3%
San Juan	7	7	7	1%
San Luis	10	10	9	-6%
Santiago del Estero	8	9	9	11%
del Sur	12	11	15	33%
Tecnológica Nacional	12	13	14	13%
<b>Promedio del Sistema</b>			<b>18</b>	

**Tabla 4. Cantidad promedio de egresados por cada 1000 alumnos**

Universidad	1994	1995	1996 *	Crecimiento "94-'95
Buenos Aires	74	74	72	-2%
Catamarca	46	35	32	-31%
Centro	45	61	53	18%
Córdoba	58	55	53	-10%
Entre Ríos	42	48	49	15%
Formosa	35	26	25	-28%
Jujuy	15	11	9	-38%
La Matanza	0,21	0,46	1,12	425%
La Pampa	61	48	31	-49%
Litoral	44	37	31	-30%
Lomas de Zamora	43	27	27	-36%
Luján	13	13	12	-8%
Mar del Plata	36	38	39	8%
Misiones	32	33	33	5%
Nordeste	48	41	48	0%
Rosario	43	36	35	-18%
Salta	15	16	15	0%
San Juan	27	33	39	42%
San Luis	55	45	41	-24%
Santiago del Estero	22	17	17	-20%
del Sur	40	36	25	-36%
Tecnológica Nacional	25	21	19	-25%

\* Estimado, para 1995 se aplicó la tasa de crecimiento de los cinco primeros años de la década. Para el caso de la Universidad de Formosa la tasa de crecimiento corresponde al período '91-'95, y para el caso de la Universidad de La Matanza la tasa corresponde al período '94-'95; por no disponer de información confiable.

En relación con la duración media de las carreras se seleccionaron nueve de ellas, las cuales presentaban la característica de ser dictadas en el mayor número de universidades. En este sentido, la Tabla 3 es muy explícita, observándose que las universidades locales se encuentran por debajo de los niveles medios del sistema pero, para el caso de algunas carreras, muy por encima del tiempo teórico de duración.

Por último, la cantidad promedio de egresados por cada 1000 alumnos se muestra en la Tabla 4, donde el caso más sorprendente es el correspondiente a la Universidad Nacional de San Juan, la cual presenta una alta tasa de crecimiento en el número de egresados (cercana al 43%) a pesar de tener un alto grado de subutilización docente y promedio de duración de las carreras muy por encima de los teóricos. Para el caso de las universidades de nuestra ciudad, las tasas presentan valores negativos importantes.

## Conclusiones

Si bien, en el análisis presentado no se hace referencia a la calidad de la enseñanza, cuestión muy difícil de medir de forma objetiva, es bueno resaltar que el ahorro potencial obtenido si la totalidad del sistema educativo universitario nacional se comportaría de forma similar a la media presenta una magnitud importante. Por otra parte, los indicadores de comportamiento arrojan valores muy dispares por universidad, encontrándose pocas casas de altos estudios que se desempeñen dentro de los promedios del sistema.



**Tabla 3. Duración media observada de las carreras, en relación a su duración teórica**

Universidad	Contador Público					Lic. En Economía					Bioquímica				
	'92	'93	'94	'95	'96*	'92	'93	'94	'95	'96*	'92	'93	'94	'95	'96*
Promedio	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.6	1.5	1.5	1.6	1.4	1.5	1.5	1.5	1.5
Buenos Aires															
Catamarca	1.6	1.6	1.7												
Centro	1.8	1.6	1.5	1.7	1.7										
Córdoba	1.6	1.6	1.7	1.6	1.6	1.6	1.4	1.1	1.3	1.2	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5
Entre Ríos	1.7	1.9	1.7	1.7	1.7										
Formosa															
Jujuy	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0										
La Matanza															
La Pampa	1.9	1.7	1.8	1.9	1.9										
Litoral	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7						1.4	1.5	1.5	1.4	1.4
Lomas de Zamora	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6										
Luján															
Mar del Plata	1.5	1.6	1.5	1.5	1.5	1.6	1.9	1.8	1.9	2.0					
Misiones	1.7	1.6	1.8	2	2.1						1.5	1.6	1.3	1.4	1.4
Nordeste	1.8	1.7	1.7	1.5	1.4	1.9	1.8	1.7	1.4	1.3	1.4	1.6	1.5	1.6	1.7
Rosario	1.6	1.6	1.6	1.4	1.3		1.3		1.2		1.4	1.5	1.5	1.3	1.3
Salta	1.9	1.8	1.8	1.8	1.8										
San Juan															
San Luis											1.6	1.5			
Santiago del Estero															
del Sur	1.6	1.5	1.4	1.6	1.6	1.8	1.5	1.5	1.7	1.7	1.4	1.6	1.4	1.7	1.8
Tecnológica Nacional															

\* Estimado, se aplicó la tasa promedio de crecimiento del período '92-'95

Universidad	Lic. En Sistemas					Ing. Electrónica					Ing. Civil				
	'92	'93	'94	'95	'96*	'92	'93	'94	'95	'96*	'92	'93	'94	'95	'96*
<b>Promedio</b>	1.6	1.6	1.5	1.7	2.0	1.5	1.5	1.5	1.4	1.5	1.7	1.6	1.7	1.7	1.7
Buenos Aires															
Catamarca															
Centro										1.7	1.5	1.9	1.6	1.6	
Córdoba							1.2	1.3		1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
Entre Ríos															
Formosa															
Jujuy															
La Matanza															
La Pampa															
Litoral															
Lomas de Zamora															
Luján															
Mar del Plata					1.5	1.4	1.5	1.5	1.5						
Misiones											1.6	1.8	1.8	1.9	
Nordeste	1.5	1.5	1.4							1.6	1.5	1.6	1.4	1.4	
Rosario					1.7	1.8	1.8	1.5	1.4	1.5	2.2	2.1	2.1	2.1	
Salta										2	1.7	1.6	1.6	1.8	1.8
San Juan	1.4	1.5	1.4	1.8	2.0	1.8	1.7	1.8	1.8	1.8					
San Luis	1.9	1.7													
Santiago del Estero	1.4	1.6	1.5	1.8	2.0						1.4	1.4	1.6	1.6	
del Sur					0.9	0.9	1.1	1.1	1.2	1.5	1.6				
Tecnológica Nacional					1.5	1.5				1.6					

\* Estimado, se aplicó la tasa promedio de crecimiento del período '92-'95

Universidad	Ing. Química					Ing. Electricista					Ing. Agronómica				
	'92	'93	'94	'95	'96*	'92	'93	'94	'95	'96*	'92	'93	'94	'95	'96*
Promedio	1.6	1.6	1.5	1.6	1.6	1.7	1.8	1.7	1.7	1.8	1.7	1.6	1.6	1.6	1.7
Buenos Aires											1.9	1.9	1.8		
Catamarca											1.6	1.4	1.5	1.2	1.1
Centro	1.5	1.6	1.6	1.7	1.8						1.4	1.5	1.5	1.6	1.7
Córdoba						1.5	1.6	1.6	2.1	2.4	1.4	1.5	1.5	1.5	1.5
Entre Ríos															
Formosa															
Jujuy	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8						1.8	1.6	1.6	1.7	1.7
La Matanza															
La Pampa											1.5	1.6	1.5	1.5	1.5
Litoral	1.4	1.5	1.4	1.3	1.3						1.4	1.4	1.3	1.5	1.5
Lomas de Zamora											1.7	1.9	1.6	1.9	2.0
Luján											1.8	1.8	1.5	1.9	2.0
Mar del Plata	1.3	1.7	1	1.3	1.4	1.6	1.8	1.6	1.7	1.7	1.7	1.6	1.8	1.8	1.8
Misiones	1.7	1.6	1.7	1.8	1.8	1.4	1.8	1.8	1.9	2.1					
Nordeste						2.1	2	2	1.7	1.6	1.8	2	1.8	1.7	1.7
Rosario						1.5	1.7	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6	1.7	1.4	1.3
Salta	1.6	1.7	1.6	1.5	1.5						2.1	1.8	1.8	2.1	2.1
San Juan	1.8	1.3	1.5	1.6	1.6	2.1	1.9	2.2	1.9	1.9					
San Luis															
Santiago del Estero											1.9	1.7	1.3	1.7	1.7
del Sur	1.3	1.3	1.2	1.5	1.6	1.9	1.7	1.3	1.3	1.2	1.3	1.3	1.2	1.5	1.6
Tecnológica Nacional	1.6	1.5				1.6	1.6								

\* Estimado, se aplicó la tasa promedio de crecimiento del período '92-'95

## Metodología<sup>1</sup>

A fin de poder realizar la comparación se estimó una "función de costos" para el conjunto<sup>2</sup> que vincula los gastos corrientes de cada universidad nacional con la cantidad de alumnos y la relación cantidad de docentes por alumno. Esta expresión intenta captar el impacto financiero que tienen el tamaño de cada casa de estudios por una parte y el grado de diversificación de su oferta académica por la otra.

Teniendo entonces en cuenta que los costos de la enseñanza no dependen solo del número de estudiantes, sino también de la cantidad de profesores y sus auxiliares, se estimó una expresión del tipo:

$$\ln GC = \ln b_0 + b_1 \ln A + b_2 \ln DA$$

en la que "GC" representa los Gastos Corrientes de cada universidad en el año 1996, "A" representa la cantidad de alumnos de cada universidad en el año 1996 y "DA" representa la cantidad de 'docentes de tiempo completo equivalente'<sup>3</sup> por alumno de cada universidad en el año 1996. Todos los datos se obtuvieron del "Anuario 1996 de Estadísticas Universitarias" publicado por la Secretaría de Políticas Universitarias del Ministerio de Cultura y Educación de la Nación.

La función anterior, expresada en los logaritmos de las variables, se ajustó con mínimos cuadrados ordinarios obteniéndose los siguientes resultados:

$$\ln GC = 10,347 + 0,954 \ln A + 0,652 \ln DA$$

$$(40,466) \quad (26,651) \quad (9,983)$$

$$R^2 = 0,973$$

los valores entre paréntesis representan el estadístico t de Student. El coeficiente de regresión es alto, los parámetros son estadísticamente significativos para niveles usuales de confianza y no parecen existir síntomas de colinealidad, heterocedasticidad o autocorrelación.

<sup>1</sup> El presente trabajo está basado en la metodología utilizada en "Modelo para la asignación del presupuesto estatal entre las universidades nacionales", Delfino, José A. y Gertel, Héctor R. (1994)

<sup>2</sup> No se incluyen las universidades nacionales Comahue, Cuyo, General Sarmiento, La Patagonia Austral, La Patagonia San Juan Bosco, La Rioja y Quilmes por no disponer de información completa para el período analizado.

<sup>3</sup> "Docentes de tiempo completo equivalentes" se calcularon sumando a los de dedicación exclusiva los de semidedicación ponderados por 0,5 y los de dedicación simple por 0,25.

## Niveles de existencias y comercialización de ganado en los campos de la región

■ El nivel de existencias de ganado presenta una firme tendencia descendente en los últimos años. ■ Se registra una importante disminución en el ritmo de comercialización de hacienda. ■ La caída de la relación entre la cantidad de animales salidos a comercialización y el total de existencias evidencia la intención de retener hacienda por parte de los productores. ■ La disminución de operaciones se explicaría en modo principal por un menor nivel de ventas de ganado con destino de invernada.

El propósito de esta nota consiste en actualizar resultados de informes anteriores sobre la ganadería en la región de influencia de Bahía Blanca<sup>1</sup>.

Los datos disponibles confirman una firme tendencia descendente en el nivel de existencia de ganado en los campos de la región, con algunas diferenciaciones si se profundiza el análisis a nivel de los distintos partidos que la componen. La evolución del primer bimestre del año confirma esta tendencia pero a una menor tasa de decrecimiento.

En otros términos, parece advertirse una desaceleración en el proceso de disminución de stocks.

La reducción de existencias en los últimos años es una característica general observable a nivel del país, no obstante, cobra una intensidad mayor en la zona. Esta situación se ve reflejada por un importante descenso en la participación de la cantidad de bovinos sobre el total de existente en el país.

Estas variaciones también se relacionan con cambios en los volúmenes de hacienda comercializados y con movimientos amplios en los precios. La caída de la relación entre la cantidad de animales salidos a comercialización y el total de existencia evidencia la intención de retener hacienda por parte de los productores. Esta decisión podría estar impulsado por numerosos factores entre los que cabe destacar la expectativa de que se mantengan los elevados precios actuales, la necesidad de recomponer los plantales, una mejora en las condiciones de liquidez y la mayor disponibilidad de pasturas naturales. Resulta llamativo que pese a la

retracción de la oferta, los niveles de stocks mantienen su tendencia negativa.

Las salidas de animales a remates feria exhibe una fuerte caída el año pasado cercana al 37%. La magnitud de este descenso alcanza un nivel similar si solo se considera los animales salidos de remates ferias en la región, que cabe aclarar representan una cifra sustancialmente inferior. La disminución de operaciones es general, pero se explicaría en modo principal por un menor nivel de ventas de ganado con destino de invernada fuera de la región.

Un análisis más detallado de la información disponible a nivel de la región permite formular algunas apreciaciones adicionales sobre la evolución y composición del nivel de existencias y los volúmenes de comercialización.

### Evolución del stock en la región

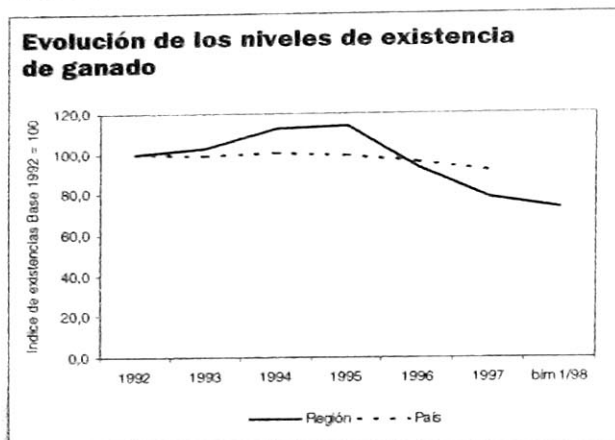
\* Casi la totalidad de los establecimientos de la región desarrollan actividades ganaderas. En este marco, los porcentajes más bajos de campos sin ganado corresponde a los partidos de Bahía Blanca, Coronel Rosales y Coronel Dorrego.

\* El stock ganadero presentó un importante crecimiento entre 1992 y 1994. En 1995, el crecimiento descendió a tasas muy bajas y a partir de allí, se observa una continua disminución en la cantidad total de animales. La caída posterior supera la suba inicial, llevando el plantel actual de animales al nivel más bajo de la década. También debe destacarse la intensidad de la caída dado que el nivel actual de casi 1,6 millones de animales se alcanza

apenas dos años después del nivel máximo de 2,5 millones correspondiente a 1995.

\* Las disminuciones medidas en relación al nivel promedio del año anterior, fueron próximas al 20% durante 1996 y 1997.

\* Considerando los datos del primer bimestre de 1998, la tendencia se mantiene pero se advierten algunos síntomas de desaceleración.



estudio. Entre 1996 y 1997, el número de bovinos en el país se redujo en 8,4% en tanto que la baja registrada en la región supera el 40%.

### Análisis de la baja en el stock por partidos de la región

\* En relación a la fuerte baja del stock vacuno, conviene hacer algunas diferenciaciones a nivel de partidos, dado que las variaciones distan de ser homogéneas. Para la región definida, se observa un fuerte aumento en el stock de animales del partido de Villarino. El resto de los partidos registran disminuciones en porcentajes variables comprendidos en la franja del 9% correspondiente Cnel Pringles y del 38% en la zona de Torquinst.

\* La mayor parte de la hacienda se concentra en la zona delimitada por el Cnel Pringles, Puan, Villarino y Cnel Suarez. Este último partido explica casi un 37% del descenso en el stock de ganado vacuno del total

**Cuadro 1. Evolución del stock de ganado bovino.**

Año	Cabezas de ganado		Variación porcentual		Participación s/ país
	Región	País	Región	País	
1992	2.163.968	53.011.000	3,7%	-	4,1%
1993	2.221.560	52.655.200	2,6%	-0,7%	4,2%
1994	2.432.845	53.157.000	8,7%	1,0%	4,6%
1995	2.467.476	52.648.600	1,4%	-1,0%	4,7%
1996	2.019.866	50.861.000	-22,2%	-3,4%	4,0%
1997	1.693.262	48.500.000	-19,3%	-4,6%	3,5%
1998*	1.575.891	-	-7,4%	-	-

Fuente: SENASA (Datos región) - Anuario Estadístico INDEC, ENA 93,94,95,96 y Ambito Financiero (Datos país)

Notas: Los datos se obtuvieron a partir del promedio mensual de cada año

\* El dato de cabezas de ganado de 1998 en la región corresponde al promedio enero-febrero.

### Comparaciones del stock con datos a nivel del país

\* Pese a la falta de datos actualizados para el último año pueden hacerse algunas comparaciones en relación a la situación del sector a nivel del país. El stock ganadero en la Argentina se aproxima a los 49 millones de animales. La región ganadera considerada en este análisis representaría casi el 3,5%. La participación ha descendido en los últimos dos años en función de la mayor intensidad en el proceso de disminución de stocks para la zona bajo

de la región en 1997 con respecto al año anterior.

\* La reducción de stocks se mantendría en los primeros meses del año. No obstante, al comparar el stock del primer bimestre con el nivel promedio se observa una desaceleración en el ritmo de disminución. El porcentaje de caída con respecto al nivel de 1997 disminuye a casi el 7%

\* El resultado en el primer bimestre, en gran medida se explica tanto en términos absolutos como relativos por el fuerte descenso del plantel de animales en los partidos de Cnel Suárez y Cnel Pringles.



## Cabezas de ganado en la región

	1996		1997		1er. Bim. 1998	
	Animales	Particip	Animales	Particip	Animales	Particip
Bahía Blanca	90.429	4%	71.089	4%	70.328	4%
Cnel. Rosales	53.872	3%	46.593	3%	48.345	3%
Cnel. Dorrego	165.978	8%	133.663	8%	145.166	9%
Cnel. Pringles	368.300	18%	336.173	20%	274.911	17%
Cnel. Suarez	432.772	21%	313.334	19%	212.324	13%
Puan	287.339	14%	233.876	14%	216.438	14%
Saavedra	179.059	9%	132.938	8%	141.023	9%
Tornquist	237.693	12%	146.412	9%	166.363	11%
Villarino	202.448	10%	279.184	16%	300.993	19%
Total región	2.019.886	100%	1.693.262	100%	1.575.891	100%

Fuente: En base a datos del Senasa

puede provenir de mercados concentradores, sino que van directamente de campo a frigorífico.

La comercialización de ganado disminuyó un 37% entre 1997 y 1996. Esta situación coincide con una tendencia general de retracción en la oferta de animales ante la expectativa de un mayor precio a partir de la apertura de nuevos mercados a mediados del año anterior por el reconocimiento al país como productor de carnes libres de aftosa. Por otro lado, la rentabilidad de la ganadería en comparación a la de las actividades agrícolas se vió impulsada por la caída de la demanda internacional acompañada de una disminución en los precios de los granos.

A nivel regional, puede señalarse que hubo retención de oferta. Esta situación en parte queda reflejada desde 1996 por el menor porcentaje de animales destinados a comercialización en proporción al total de existencias. Sin embargo, cabe aclarar que la disminución no es gran intensidad: 4,4% en 1996 contra 3,85% en 1997.

Llama la atención que pese a la reducción en la cantidad vendida, es decir la disminución de oferta, igual se registre una importante caída en el nivel de existencias. Las alternativa para explicar la disminución del stock pasan por: disminución en la parición, aumento de la mortandad de animales y disminución en el arribo de animales procedentes de otras regiones. Una explicación adicional consiste en movimientos de hacienda no captados por las estadísticas oficiales.

El principal destino de la hacienda es a otros

Partido	Diferencias entre 1997 y 1996		Diferencias entre bim 1 de 1998 y 1997	
	en animales	en %	en animales	en %
Bahía Blanca	-19.339	-21%	-761	-1%
Cnel. Rosales	-7.279	-14%	1.752	4%
Cnel. Dorrego	-32.316	-19%	11.503	9%
Cnel. Pringles	-32.127	-9%	-61.262	-18%
Cnel. Suarez	-119.438	-28%	-101.010	-32%
Puan	-53.463	-19%	-17.438	-7%
Saavedra	-46.121	-26%	8.085	6%
Tornquist	-91.281	-38%	19.951	14%
Villarino	76.736	38%	21.809	8%
Total región	-324.628	-16%	-117.371	-7%

## Comercialización

Los datos de comercialización pueden dar aportar algunas precisiones adicionales para interpretar la pronunciada disminución en el plantel de animales en la región.

El esquema de comercialización del ganado bovino parte del productor. La hacienda se vende en forma directa (sin pasar por mercados concentradores) a través de remates feria o en el mercado de Liniers. El destino final puede ser la faena, el engorde (hacienda de invernada) o la reproducción (toros, vientres, etc.). En el caso del mercado de Liniers, todos los animales que allí se venden deben ser faenados. Tanto en los remate feria, como en el mencionado mercado siempre existe la figura de un intermediario, llamado consignatario. Esto no es así en las ventas directas, donde la intermediación puede o no estar presente. Por otra parte, debe destacarse que la hacienda faenada con destino a la Unión Europea y Estados Unidos no

campos para invernar. Este tipo de operación, representa el 36% de los bovinos comercializados, unos 23.500 animales y cayó un 38% entre 1997 y 1996. Otros destino importante son las ventas a frigorífico y a matadero con una participación del 31%. En este caso, el número de animales se redujo en un 27%. Las salidas de bovinos a Frigorífico para exportación, no significativas en términos absolutos, presentan la mayor tasa de disminución de las ventas. El menor porcentaje de caída corresponde a las ventas destinadas al mercado de Liniers.

La caída de ventas a frigoríficos para exportación revela un empeoramiento en las condiciones generales de esta industria. La crisis de los países asiáticos derivó en una caída de la demanda internacional y menores precios en el mercado mundial. Para los productores argentinos la revaluación del dólar

significó un encarecimiento de su producción en los mercados europeos y asiáticos. La disminución de precios en el mercado internacional, combinado con el encarecimiento del precio de la hacienda en el mercado interno, achicó los márgenes de rentabilidad de los frigoríficos exportadores. Los frigoríficos exportadores, enfrentados a un estricto control de sus obligaciones impositivas, no pueden competir en el mercado interno por la alta evasión que aún existe, pese a los avances en la investigación y sanción de empresas con fraudes al Estado. La crisis de la industria exportadora de carne se ve reflejada por la sostenida reducción de los volúmenes y montos de exportación registrada desde 1995 (año en que se exportó 511 mil toneladas por u\$s 989 millones, frente a los 300 mil toneladas por u\$s 500 millones, previstos para este año)

#### Cadena de comercialización de ganado bovino Total de bovinos salidos del establecimiento a

	Total región					
	1996		1997		Variación 96-97	
	Prom. animales	%	Prom. animales	%	en %	en cantidades
Remate feria	10.766	12%	7.633	12%	-41%	-3.133
Invernar	32.550	36%	23.554	36%	-38%	-8.995
UEE	9.926	11%	4.946	8%	-101%	-4.980
Merc. De Liniers	10.156	11%	8.688	13%	-17%	-1.467
Frig/Matadero	25.803	29%	20.304	31%	-27%	-5.500
Total	89.199	100%	65.125	100%	-37%	-24.075
Bov.comercializados /existencias	4,4%		3,85%			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Senasa

Los datos anteriores reflejan la cantidad de animales salidos a remate feria de la región u otras zonas del país. Si se consideran solo los movimientos de hacienda en remates ferias realizados en la región se advierte un fuerte descenso a partir de 1996. El total de animales cayó un 36%, llevando las ventas de

12 mil a 7.600 vacunos. Esta baja se explica en modo principal por un menor número de animales con destino a invernada en otros partidos<sup>2</sup>. También debe destacarse una disminución significativa de las ventas a frigoríficos del orden del 25%.

#### Destinos de los animales enviados a remate feria en la región

	Total Región					
	1996		1997		Variación 96-97	
	cantidades	%	cantidades	%	en cantidades	en %
Frigorífico/matadero	3.832	32%	2.893	38%	-939	-25%
Invernar	8.134	68%	4.711	62%	-3.423	-42%
1-Al partido o depto.	1.842	23%	1.576	33%	-266	-14%
2-A otro partido o zona	6.292	77%	3.135	67%	-3.156	-50%
Total a remate feria	11.966	100%	7.604	100%	-4.362	-36%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Senasa

1 Esta región comprende los siguientes partidos: Bahía Blanca, Cnel Rosales, Villarino, Puan, Suarez, Dorrego, Pringles, Torquinst y Saavedra. Los informes anteriores sobre el sector ganadero fueron publicados en los lae 30 y 31.

2 Es importante aclarar que esta cifra es una sobreestimación dado que incluye ventas con destino de invernada entre partidos de la región, no obstante, el margen de error no se considera sustancial

## Los impuestos sobre la propiedad inmueble

■ *La imposición sobre la propiedad inmueble es una de las alternativas con que cuenta el sector público para financiarse mediante impuestos.* ■ *El impuesto sobre los inmuebles es una categoría dentro de los tributos a la riqueza y puede gravar tanto la tenencia como la transferencia de las propiedades.* ■ *La sencillez de instrumentación, las escasas posibilidades de elusión y consideraciones de equidad constituyen los principales fundamentos de su aplicación.*

### Los justificativos

Más allá de los objetivos recaudatorios que pueda tener el gobierno para establecer impuestos sobre la propiedad inmueble, existen diversos justificativos para la existencia de los mismos.

Uno de los argumentos que normalmente se utiliza enuncia que, como la tierra y las edificaciones que descansan sobre ella son inmóviles y no pierden valor con el transcurso del tiempo (en el caso de la tierra) o lo hacen de manera leve y lenta (en caso de los edificios), es menos probable que "escapen" al impuesto, cualidad de particular interés para el recaudador.

En la actualidad, dentro del contexto de integración general experimentado, los gobiernos municipales, provinciales e, inclusive, nacionales poseen cada vez menos herramientas para lograr el financiamiento de sus actividades. Debido a que los conceptos susceptibles de ser gravados, tales como el factor trabajo o los capitales, tienen grandes posibilidades de movilización entre los distintos territorios, cuando se establece un impuesto sobre ellos se trasladan hacia otra jurisdicción eludiéndolo. Este comportamiento provoca dificultades en la tarea de recaudación de los gobiernos. Por tal motivo, se observa cierta tendencia a gravar a los objetos que tienen menor movilidad. En efecto, la tierra y las propiedades asociadas a la misma constituyen los conceptos más frecuentemente empleados como base imponible de diversos tipos de tributo.

Otro argumento empleado para justificar la imposición sobre la propiedad inmueble alude a la "justicia" entre los individuos. Es generalmente aceptada la regla que propone que aquellas personas con mayor capacidad de pago deben pagar más impuestos<sup>1</sup>. Si se considera entonces a la riqueza, y dentro de ella a la tenencia de propiedades, como

indicador de capacidad de pago, puede ser socialmente "justo" que se les cobre un impuesto. Cabe aclarar, sin embargo, que la tenencia de una propiedad no deja de ser sólo una manifestación parcial de las tenencias de los individuos que, en última instancia, discrimina en contra de quienes poseen su riqueza en bienes inmuebles y no en otro tipo de activos.

También existe un fundamento relacionado con la equidad o justicia que propone que los ciudadanos deben pagar al estado de acuerdo a los beneficios que reciben de su accionar<sup>2</sup>. Como el valor de los inmuebles depende en gran medida de los servicios disponibles, se justifica bajo este razonamiento su imposición. Sin embargo, esto exigiría una relación entre los servicios prestados y el impuesto pagado, que no necesariamente se verifica en la realidad. Esta relación se presenta más claramente en el cobro de las tasas municipales por servicios tales como alumbrado, mantenimiento de la vía pública y limpieza, pero no en el caso de los impuestos aplicados por otros niveles de gobierno.

Por último, la sencillez de gestión y recaudación del impuesto sobre la propiedad lo hace atractivo para el sector público. En efecto, que las bases sobre las que se aplica no son fáciles de ocultar ni desplazar.

*"Todos los niveles de gobierno gravan a los inmuebles para obtener recursos tributarios..."*

### La imposición sobre la tenencia de propiedades inmuebles

Actualmente, los principales tributos que afectan la tenencia de propiedades en el partido de Bahía Blanca son:

1. **Bienes personales.** De jurisdicción nacional. El impuesto se aplica sobre los bienes propiedad de personas físicas y también sobre aquellos pertenecientes a las sociedades en que éstas participan. Afecta a los bienes existentes al 31 de diciembre de cada año, entre los que pueden figurar los inmuebles adquiridos, construidos o en construcción. Tiene un mínimo exento de aproximadamente 102 mil pesos, mientras que sobre el excedente se aplica una alícuota de 0.5%.
2. **Ganancias.** Corresponde al nivel nacional. Grava los alquileres y arrendamientos provenientes de inmuebles situados en el territorio de la república y cualquier especie de contraprestación que se reciba por la constitución a favor de terceros de derechos reales de usufructo, uso, habitación o anticresis, sobre inmuebles situados en el país. Es decir que queda exento el valor locativo de la casa-habitación cuando sea ocupada por sus propietarios. El impuesto reviste un trato diferencial ya que si una persona vende un inmueble, no es alcanzada por el gravamen. En cambio, se dispone que las empresas declaren como ganancia imponible aquella que provenga de la enajenación de bienes del activo fijo (incluyendo inmuebles), aun cuando no se encuentren afectados al giro de la empresa.
3. **Inmobiliario.** De jurisdicción provincial. Es un impuesto cuya recaudación habitualmente se destina para finalidades diferentes a la prestación de algún servicio a los propietarios de inmuebles. La base imponible es la valuación fiscal de la propiedad, que se multiplica por los coeficientes anuales de actualización fijados por el Poder Ejecutivo. Para cada escala de valuación existe una cuota fija y una alícuota que se aplica sobre el excedente del límite mínimo de la escala. El 7% de lo recaudado por este impuesto constituye el FOPROVI, destinado al financiamiento de los planes de vivienda provinciales.
4. **Tasa por alumbrado, limpieza y conservación de la vía pública.** De orden municipal, tiene una contraprestación específica. La base imponible es la valuación fiscal del inmueble determinada por Catastro Municipal, de acuerdo a lo especificado en las leyes

provinciales. La Municipalidad de Bahía Blanca posee la facultad de estimar la valuación real de los inmuebles que considere no se ajuste a lo determinado por la provincia.

5. **Tasa de salud.** De jurisdicción municipal. La base imponible de la misma está constituida por la valuación general de los inmuebles, establecida por el Catastro Municipal en conformidad con las leyes provinciales pertinentes. Para su liquidación se toman las zonas consideradas a los efectos de la Tasa por alumbrado, limpieza y conservación de la vía pública. En función de dichas zonas se establecen rangos de valuación y de montos a tributar en consecuencia.

### La imposición sobre las transacciones

Además de los tributos que se aplican sobre la tenencia de bienes inmuebles también existen impuestos que afectan a las transacciones en las que ellos intervienen. Concretamente es posible identificar a los siguientes impuestos:

1. **Impuesto a la transferencia de bienes inmuebles.** Corresponde al nivel nacional. La base imponible es el valor de transferencia del inmueble en cada operación, sobre la que se aplica una tasa del 15 por mil. Este gravamen, a diferencia del impuesto a las ganancias, se aplica sólo a las personas y no a las empresas.
2. **Impuesto a los sellos.** Es de jurisdicción provincial. Afecta a los boletos de compra venta, escrituras y contratos de locación de inmuebles. Se aplica a toda transferencia de dominio de bienes inmuebles y locación de los mismos. La base imponible es el mayor valor entre el precio de venta o la valuación fiscal al momento de realizar la transacción. Hay diferentes alícuotas según el tipo de operación pero las más comunes son del 10 por mil para locación de inmuebles, y del 10 por mil para los boletos de compra venta.

### El establecimiento de los impuestos y el valor de las propiedades

Otro aspecto de vital importancia al analizar



las cuestiones relacionadas con la imposición sobre las propiedades, es quién paga los impuestos en definitiva. Muchas veces, los sujetos sobre quienes recae la obligación de pagar los tributos, de acuerdo a lo establecido por las leyes, son diferentes a los individuos que efectivamente asumen la carga.

En el caso concreto de los impuestos sobre la propiedad, la pregunta que cabe realizar es si los aportes provienen de los propietarios de los inmuebles, mediante la disminución del valor de las propiedades, o si recae sobre los inquilinos en forma de un aumento en los alquileres. Para responder a dicho interrogante es preciso conocer cómo funciona el proceso completo que se desencadena en torno a la introducción de impuestos sobre la propiedad inmueble.

En la economía existe una cierta cantidad de capital que los individuos pueden invertir en la construcción o adquisición de viviendas, o bien, en otro tipo de aplicaciones. En cada una de las opciones de inversión se obtiene un rendimiento determinado. En el momento en que se establece un impuesto sobre la tenencia de bienes inmuebles se produce una caída en su rendimiento y, con el paso del tiempo, los inversores optan por destinar su capital a otras aplicaciones en la medida en que ésta resulta relativamente menos atractiva. El resultado final del proceso es una disminución del monto invertido en el sector de la construcción. En ese punto, el rendimiento de las colocaciones en el sector inmobiliario o de la construcción aumenta y, simétricamente, al incrementarse lo invertido en los otros sectores, disminuye el rendimiento de las inversiones alternativas, con lo cual, los capitales retornan al sector inmobiliario. En este sentido, los impuestos sobre la propiedad producen los mismos efectos que un impuesto parcial al capital. Como en el corto plazo la cantidad de viviendas está determinada, el impuesto es soportado por los propietarios de los inmuebles, quienes sólo con el tiempo y en caso de alquilar sus propiedades, pueden trasladarlo a los locatarios.

En el largo plazo, la consecuencia de la aplicación de un impuesto sobre la propiedad inmueble es la distorsión en las elecciones de los individuos entre los distintos tipos de inversiones. Es decir que las elecciones antes y después del establecimiento de los impuestos son diferentes y que, finalmente, disminuye el rendimiento general del capital en todas sus aplicaciones.

## Las bases imponibles

Las bases sobre las que recaen los impuestos están conformadas, en algunos casos, por el precio de mercado de la propiedad en cuestión y en otros, por la valuación fiscal del inmueble.

La utilización del precio de mercado suele ser más correcta porque responde al valor real del inmueble en el momento del establecimiento del impuesto o de la realización de la transacción que origina la obligación tributaria.

Cuando en cambio se emplea la valuación fiscal, se agrega una distorsión adicional a las que origina la existencia del impuesto sobre los inmuebles. Esta distorsión se origina en las fallas y problemas inherentes al establecimiento de las valuaciones. El hecho de que la base imponible del impuesto sea determinada o, en alguna medida, modificada por el propio recaudador puede responder a propósitos específicos relativos al planeamiento urbano de las ciudades y a la utilización de la tierra para distintos fines.

Concretamente, el catastro valuatorio de la provincia de Buenos Aires constituye una experiencia sofisticada del método internacionalmente denominado "de fórmulas" (de antecedentes relativamente escasos en el mundo). A través de este sistema se intenta llegar a un valor final del inmueble mediante la cuantificación de características objetivas de los mismos, que modifican su valor básico. Este mecanismo de valuación fue desarrollado hace más de cuarenta años y, además, buena parte del mismo contiene ingredientes técnicos adoptados de literatura más antigua aún. La valuación fiscal total que se utiliza como base imponible está compuesta por la valuación fiscal de la tierra y la del edificio emplazado sobre la misma y no contempla la amortización de este último.

Las últimas modificaciones a la valuación de la tierra fueron realizadas en los años 1993 y 1998. En el caso de las edificaciones, en 1998 comenzaron a regir las nuevas valuaciones luego de un proceso de revaluación que se inició en 1996. Antes de ese momento, los valores fiscales estaban expresados en pesos Ley 18.188 que se multiplicaban anualmente por los coeficientes correspondientes a cada jurisdicción para obtener el valor expresado en la moneda en curso al momento de realizar la



imposición. A partir de ese año, las bases imponible comenzaron a expresarse en moneda actual.

Cuando se intenta evaluar si el caso de la provincia de Buenos Aires respeta alguna relación constante entre el valor fiscal y el valor de mercado de las propiedades, se carece de información empírica confiable.

### Un caso concreto

Tal como se ha expuesto anteriormente, la propiedad inmueble es objeto de múltiples gravámenes, correspondientes a los diferentes niveles de gobierno. Esto hace que resulte dificultoso tener una noción aproximada de la magnitud de los montos tributados por tales conceptos.

Un ejercicio interesante para contar con una idea más precisa de los pagos en concepto de impuestos que recaen sobre los inmuebles, consiste en tomar un caso concreto de propiedad inmueble y calcular el monto a pagar por impuestos sobre la tenencia y la transferencia de dicha propiedad.

Para el caso tratado en esta nota se consideró una propiedad con una valuación fiscal de 50.000 pesos y un valor de mercado de 110.000 pesos, ubicada en zona residencial y con servicio de luz blanca. Luego de aplicar las leyes y ordenanzas pertinentes se llegó a la conclusión de que una propiedad de tales características tributa, en concepto de tenencia, más de 1.300 pesos anuales y de transferencia, unos 2.700 pesos. Cabe aclarar que para el cálculo se consideraron los impuestos y las tasas más relevantes, los que se detallan en los cuadros correspondientes.

### Conclusión

Los impuestos sobre la propiedad inmueble constituyen una fuente de recursos fiscales para todos los niveles de gobierno. La sencillez que revisten los procedimientos de instrumentación y recaudación de este tipo de gravamen; las escasas posibilidades de elusión existentes a causa de la inmovilidad del objeto gravable y también ciertas consideraciones relativas a la equidad constituyen los fundamentos básicos de su aplicación.

Los principales inconvenientes asociados a los impuestos sobre los bienes inmuebles se refieren a la valoración de la base imponible, cuya valuación fiscal difiere del valor de mercado, hecho que genera distorsiones y complicaciones.

El objetivo de esta nota ha sido explicitar y clarificar, de alguna manera, todas esas cuestiones. Adicionalmente, para complementar el trabajo, se ha decidido calcular el monto tributado por una propiedad tipo en concepto de los diversos impuestos que recaen sobre la tenencia y transferencia de bienes inmuebles. Para este ejercicio se tomó el caso de un inmueble referencial con determinados atributos. De esta manera, se ha pretendido ofrecer una idea aproximada del peso de los impuestos sobre la propiedad, cuya magnitud se presenta en principio poco clara debido a la multiplicidad de gravámenes existentes y a las complicaciones inherentes al cálculo de cada uno.

1 En teoría se denomina "principio de capacidad de pago" como argumento de equidad.

2 Denominado "principio del beneficio".

#### Pagos anuales en concepto de impuestos sobre la tenencia de bienes inmuebles

Impuesto inmobiliario	292,91
Tasa por alumbrado, limpieza y conservación de la vía pública	388,5
Tasa de salud	97,13
Impuesto a los bienes personales	550,0
<b>TOTAL</b>	<b>1.328,5</b>

#### Pagos en concepto de impuestos sobre la transferencia de bienes inmuebles

Impuesto a la transferencia de bienes inmuebles	1.650,0
Impuesto a los sellos (boleto de compra-venta)	1.100,0
<b>TOTAL</b>	<b>2.750,0</b>

Propiedad referencial

Valuación fiscal: 50.000 pesos - Valor de mercado: 110.000 pesos - Categoría: edificado zona residencial con luz blanca



## Índice de precios al consumidor

■ *El índice de precios al consumidor en Bahía Blanca, no observó variaciones en el mes de mayo.* ■ *En junio, se registró un aumento del 0.1%.* ■ *Los resultados del relevamiento de INDEC fueron respectivamente del -0.1% y del 0.2%.* ■ *En el ámbito local "Alimentos y Bebidas" fue el capítulo que más incidió en las alzas producidas.* ■ *"Vivienda" y "Equipamiento y funcionamiento del hogar" fueron las únicas categorías con bajas.*

### Panorama general

En el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, la variación acumulada de precios al consumidor hasta el mes de junio fue del 0.9%, según las mediciones llevadas a cabo por el INDEC. En tanto, en Bahía Blanca el resultado acumulado durante el año fue del 0.5%.

El relevamiento del INDEC correspondiente al mes de mayo reveló una caída del 0.1% en el índice general, mientras que para junio concluyó un alza del 0.2%. El CREEBBA, por su parte, obtuvo variaciones del 0% y 0.1% para los meses respectivos.

Algunos hechos claros actuaron de igual manera en el comportamiento de precios del país y de la ciudad. El primero de ellos, de gran incidencia en el costo de vida, fue la serie de movimientos producida en los valores de la hacienda en pie en el Mercado de Liniers, con el consecuente impacto sobre el precio de la carne en las bocas minoristas. El segundo se refiere a la tendencia bajista en las cotizaciones de los cereales. También son comunes al país y a Bahía Blanca, los cambios en los precios de ciertos productos, tales como frutas y verduras de estación, por factores estacionales. Por último cabe señalar los ajustes periódicos en los cuadros tarifarios de los diversos servicios.

### Panorama local

#### Mes de mayo

El índice de precios al consumidor de mayo no registró variaciones con respecto al nivel del mes anterior. Este resultado no significa la ausencia de cambios en los precios. Por el contrario, los precios presentaron alzas y bajas importantes en distintos productos que, de acuerdo a su incidencia sobre el costo de vida, tendieron a compensarse determinando una variación nula del índice general.

Las presiones al alza se explicaron por los aumentos observados en el capítulo "Alimentos y Bebidas", más precisamente en las carnes rojas, verduras y lácteos. Las bajas en el costo de vida, en tanto, respondieron básicamente a las reducciones observadas en el capítulo "Vivienda", a través de disminuciones en el cargo variable de la electricidad. También se detectaron bajas importantes en el precio de las frutas frescas.

Específicamente, el capítulo "Alimentos y Bebidas" observó un alza del 0.3%. Los subgrupos que más incidieron en el aumento de precios del capítulo fueron *Carnes*, con una variación del 1.9%, *Verduras, tubérculos y legumbres frescas*, que observaron un alza del 2.7% y *Leche, productos lácteos y huevos*, con un aumento del 1.1%. En el caso concreto de la carne, el comportamiento de los precios respondió a las subas de valor de la hacienda en pie en el mercado de Liniers, producidas durante el mes de mayo como consecuencia de las dificultades en el abastecimiento de animales por las inundaciones en el litoral. Entre las categorías que presentaron bajas se destacan *Frutas, Azúcar, dulces y cacao* y *Bebidas no alcohólicas*, aunque la disminución en sus respectivos precios no fue suficiente para compensar los aumentos registrados en los demás grupos.

"Indumentaria" aumentó un 0.5%. Luego del efecto del cambio de temporada producido en los meses anteriores, la indumentaria observó una estabilización general. Inclusive hubo una leve baja en la ropa exterior de hombre y en las prendas interiores femeninas. En tanto, la variación positiva del capítulo estuvo explicada por el comportamiento del precio de la ropa exterior de mujer.

"Vivienda" fue el único capítulo con variación negativa durante el mes de mayo (-3.4 %). La caída se produjo específicamente en la categoría Electricidad, a raíz de los cambios en el cargo variable

del cuadro tarifario vigente.

El índice de "Equipamiento y funcionamiento del hogar" se elevó un 0.3 %. Los principales aumentos dentro del capítulo correspondieron a artículos de blanco y mantelería, que variaron un 3.5% en relación a abril. También la cristalería y loza experimentaron un alza del 1.8%. Cabe destacar que los electrodomésticos cayeron un 1.5%, aunque esto no bastó para contrarrestar los aumentos de los demás productos del capítulo.

El aumento en los precios de "Salud" (0.8%) fue, luego del verificado por "Alimentos y Bebidas", el que más incidió en el resultado general del mes. El cambio total del capítulo se concentró en Medicamentos, que aumentó un 1.3% con respecto a abril.

"Esparcimiento" fue el capítulo con variación menos significativa para el resultado general (0.2%). El aumento correspondió a las leves alzas que presentaron Turismo (0.5%), Entretenimientos (0.4%) y Libros, diarios y revistas (0.1%).

El capítulo "Educación" observó un índice superior en 0.7 % al del mes de abril. Mientras que los servicios educativos no evidenciaron ningún cambio de valores, los útiles escolares aumentaron un 1.3% con respecto al período anterior, explicando la totalidad del alza en el índice del capítulo.

Por último, "Bienes y servicios varios" aumentó un 0.5 %, resultado impulsado por los aumentos en los precios de Artículos de tocador (0.7%) y de Servicios para el cuidado personal.

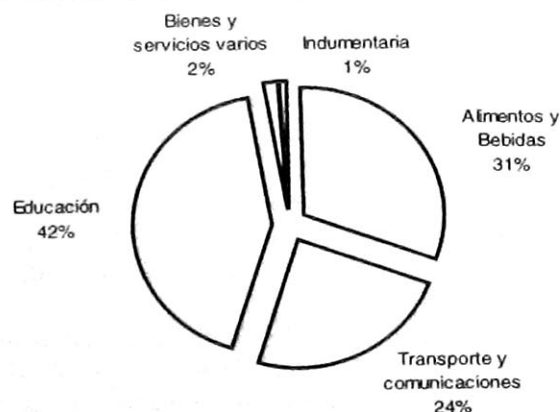
"Transporte y Comunicaciones" no experimentó modificaciones durante el mes de mayo.

### Mes de junio

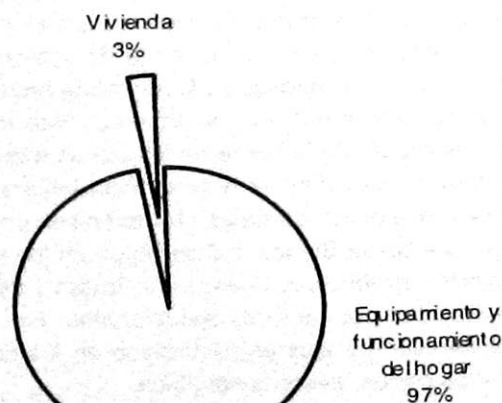
El índice de precios al consumidor de junio registró un aumento del 0.1% con respecto al del mes anterior. El capítulo que más incidió en el resultado general fue "Alimentos y Bebidas", como consecuencia de las alzas verificadas por los aceites, las carnes, los lácteos y las verduras y legumbres. También se produjo, dentro de este capítulo, una significativa disminución en el grupo de los cereales, aunque ésta no bastó para contrarrestar el efecto de los aumentos constatados. "Educación" y "Transporte y comunicaciones" también observaron aumentos de significativa incidencia en el índice general. Por el

lado de las bajas se encuentran "Equipamiento y funcionamiento del hogar", cuyo índice disminuyó un 0.7% en relación a mayo y "Vivienda", con una baja del 0.02%. Debido a la estructura de ponderaciones de cada producto dentro de la canasta de consumo, las bajas no contrarrestaron a las alzas y el resultado final fue positivo.

**Participación de los capítulos en las alzas totales de junio**



**Participación de los capítulos en las bajas totales de junio**



Más concretamente "Alimentos y Bebidas" registró un alza del 0.2%. El aumento de precios del capítulo se explica principalmente por las alzas en Aceites y Grasas, que presentó un incremento del 4.8% con respecto al mes anterior, como consecuencia de las subas registradas en aceites comestibles y margarinas. También el grupo Carnes evidenció un aumento durante el mes de junio, del orden del 1.1%.

Esta variación fue el resultado combinado de varios factores. Por un lado, la carne vacuna, siguiendo los movimientos del Mercado de Liniers, experimentó alzas moderadas en las primeras semanas del mes y algunas caídas durante las últimas, dejando como saldo una leve suba final. Por otra parte, los aumentos en el precio de la carne registrados durante mayo y junio, provocaron un vuelco general al consumo de pollo, cuyo precio es más bajo que los cortes vacunos más baratos. Consecuentemente, a nivel nacional, el consumo anual de pollo per cápita se elevó a 27 kg., según estimaciones, lo que constituye una cifra récord en el país. Este gran impulso de la demanda de pollo generó leves aumentos en las granjas, en las plantas de faena y en las bocas minoristas del país. Sin embargo, a nivel local, la carne de ave se mantuvo estable e inclusive verificó algunas bajas de precio, fundamentalmente a raíz de las ofertas en el ámbito de los hipermercados, que manejan importantes partidas de carnes blancas congeladas. Otros aumentos estuvieron dados por *Bebidas no alcohólicas* (0.8%), *Lácteos* (0.6%) y *Verduras* (0.1%). Entre las bajas del capítulo se destaca la registrada en *Cereales y derivados* (-1.2%), en concordancia con la tendencia bajista de los cereales en todo el país. También las frutas presentaron disminuciones de precios (-1.4%), en particular, la manzana, la naranja y el kiwi.

La mayoría de los grupos que componen el capítulo "Indumentaria" se mantuvo estable debido a que el comercio se encuentra en plena temporada otoño-invierno y no hay modificaciones de precios por lanzamiento de artículos de nueva estación. Sólo la categoría *Ropa exterior para hombre* aumentó un 0.3% con respecto a mayo durante las primeras semanas del mes, como consecuencia de la mayor demanda de artículos con motivo del día del padre. Este cambio arrojó un cambio total del 0.08% a nivel del capítulo.

Para "Vivienda", cuyo índice se redujo un 0.02% en relación a mayo, sólo el cambio operado en *Muebles y accesorios*, que disminuyó un 1.5% en relación a junio, explicó la baja de precios originada en el capítulo. Los grupos restantes, *Electricidad, servicios sanitarios y gas* y *Artefactos domésticos*, no presentaron modificaciones en sus respectivos índices.

"Equipamiento y funcionamiento del hogar" fue otro de los capítulos con deflación (-0.7 %).

Una baja del 6.7% en el grupo *Elementos de iluminación y ferretería* combinada, con el aumento del 0.6% en *Artículos de limpieza* arrojó como resultado neto la disminución del índice a nivel del capítulo. En

particular, dentro de la categoría de los artículos de limpieza, los productos que aumentaron fueron los jabones, detergentes y desinfectantes.

"Transporte y comunicaciones, que durante mayo se había mantenido sin modificaciones, se elevó un 0.2%". Dentro del capítulo, los automóviles observaron un aumento del 0.5% en tanto que el grupo *Funcionamiento y mantenimiento de los vehículos* presentó un alza del 0.3% en el índice correspondiente. Más concretamente, el subgrupo *Cubiertas, repuestos y reparaciones* experimentó un aumento del 1.7% durante el mes de junio. El resto de las categorías se mantuvo sin cambios.

Dentro de "Esparcimiento" (0.01 %), excepto el subgrupo *Juegos, juguetes y rodados* que aumentó un 0.2% con respecto a mayo, ninguno de los rubros restantes presentó modificaciones, de modo que el resultado general del capítulo fue pequeño y de incidencia casi nula en el costo de vida.

#### Variación de los precios minoristas

Período	Bahía Blanca	CF-GBA*
ene 98	-0.1%	0.6%
feb 98	0.0%	0.3%
mar 98	0.4%	-0.1%
abr 98	0.1%	0.0%
may 98	0.0%	-0.1%
jun 98	0.1%	0.2%
<b>Variac. acumulada</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,9%</b>

\* Capital Federal y Gran Buenos AiresFuente: CREEBA - INDEC

"Educación", con su 0.6 % de aumento, explicó el 42% de las alzas totales verificadas. En efecto, un nuevo aumento registraron los útiles escolares. En esta oportunidad, el índice se elevó un 1.2% en relación al correspondiente al mes de mayo. Los servicios educativos, en cambio, se mantuvieron sin variaciones, al igual que en los últimos relevamientos efectuados.

En el caso de "Bienes y servicios varios" (0.1 %), el único grupo que explicó el resultado del capítulo fue *Artículos para la higiene y el cuidado personal*, que aumentó un 0.3% durante el mes de junio. Específicamente, los artículos de tocador observaron un alza del 1.1%. En tanto, los artículos de tocador descartables presentaron una reducción del 1%, que no resultó suficiente para compensar o contrarrestar los demás aumentos generados dentro de este capítulo.

Finalmente cabe citar el caso de "Salud", que durante el mes de junio no exhibió ningún cambio.



## Sector financiero

■ *Las estimaciones de depósitos locales determinan una fuerte recuperación en el monto de colocaciones.* ■ *A nivel general, los depósitos totales del sistema alcanzan un nivel récord en el mes de junio.* ■ *Los mejores rendimientos se obtuvieron en los fondos de renta fija.*

### Panorama general

Los principales indicadores financieros tuvieron un buen desempeño en el bimestre mayo – junio. A pesar de la inestabilidad financiera de los mercados internacionales, el sector financiero argentino muestra una posición sólida. Durante el período analizado, se registró una de las tasas de crecimiento de los depósitos más altas del año, alcanzando los depósitos totales en el sistema bancario la cifra récord de U\$S 75.000 millones a finales del mes de junio.

Un punto a resaltar es el cambio de “empuje” que recibió el crecimiento de los depósitos entre mayo y junio. Mientras que en el primer mes se debió a las operaciones estatales, que explicaron casi en un 50% la suba de los depósitos; en junio, fueron las colocaciones del sector privado las que generaron el crecimiento, con una clara preferencia hacia los depósitos a plazo que se mostraron como una apuesta de bajo riesgo dentro del contexto de incertidumbre financiera internacional.

En lo que respecta a los créditos, el sector privado no financiero incrementó su demanda de fondos en un 2,1% en junio con respecto al promedio de mayo, manteniendo una tendencia levemente creciente en el corto plazo. Sobre finales de mes se registraron sensibles subas en las tasa de interés dentro del circuito mayorista de dinero. La causa principal de la mayor demanda de recursos estuvo dada, sobre todo, por el pago del aguinaldo. Las tasas para colocadores de fondos en plazos fijos también crecieron levemente. En dólares, a 30 días, llegó a un 6,1% y en pesos a un 6,9%, promedio.

### Panorama local

Frente a un panorama nacional alentador, la actividad financiera de la ciudad presenta una evolución positiva. La estimación de depósitos totales en el circuito bancario local al mes de marzo arroja un incremento de casi el 6% en comparación al nivel promedio de fines del año pasado. Esta variación supera el bajo ritmo de expansión de las colocaciones alcanzado durante el año pasado y ubicado en torno al 3,2%. De confirmarse estos pronósticos, se perfilaría una trayectoria claramente ascendente en el volúmen de depósitos locales tal como se puede apreciar en el gráfico 1. Podría incidir en este crecimiento un efecto de reasignación de fondos desde colocaciones en fondos comunes de inversión, que en el último año presentaron un fuerte aumento en volumen, afectados por la caída de rentabilidad en el mercado de acciones y títulos. En la medida que se estabilicen los mercados internacional, este efecto sería transitorio y podría determinar en los próximos meses una desaceleración en el ritmo de crecimiento de las colocaciones. El salto de los depósitos también podría responder a los resultados de las promociones de nuevos productos financieros lanzados por los bancos.

Con relación a las tasas de interés pasivas, los bancos cooperativos presentaron los mejores rendimientos en plazos fijos pactados en pesos y dólares, mientras que los bancos oficiales “pagaron” la menor tasa en el segmento pesos y los privados en el segmento dólares. La Tabla 1 muestra niveles promedio nominales anuales de tasas del sistema bancario bahiense del orden del 2,77% para caja de



ahorro y 5,73 para plazo fijo; las cuales se encuentran por debajo de las tasas pasivas del bimestre marzo – abril. Las tasas sobre préstamos, presentadas en la Tabla 2, mantuvieron claras diferencias de acuerdo al tipo de operatoria. Ante la misma clase de préstamo, considerando valores promedios para el total del sistema, los pactados en pesos “cargan” con una sobretasa nominal anual de 6,2% en los personales a 12 meses y 7,3% en los orientados a empresas de segunda línea.

La demanda de Fondos Comunes de Inversión ha presentado un fuerte dinamismo en el

último año y ya representa una alternativa de colocación de fondos de importancia en la plaza financiera local. Está opción muestra para el bimestre mayo – junio, los mejores rendimientos en la familia de fondos en operaciones de renta fija en pesos y en dólares con tasas anualizadas máximas de casi el 8% en moneda local y de poco más del 5% si es en moneda extranjera. La totalidad de los Fondos que invirtieron en acciones o de renta variable presentaron rendimientos negativos o de baja retribución, coincidente con la baja de cotizaciones que afectó al mercado de títulos y acciones.

**Tabla 1. Tasa nominal anual depósitos por tipo de entidad \***

		En pesos			En dólares		
		Caja de Ahorro	30 días	90 días	Caja de Ahorro	30 días	90 días
<b>Total del Sistema</b>							
Bahía Blanca	promedio	3,07	6,16	6,55	2,47	5,30	5,74
	tasa máxima	5,53	7,30	7,50	4,70	7,00	7,40
Capital Federal	promedio	3,44	6,29	6,56	3,01	5,52	5,80
	tasa máxima	3,77	6,55	6,83	3,43	6,01	6,41
<b>Bancos Cooperativos</b>							
Bahía Blanca	promedio	2,63	6,90	7,10	2,88	6,25	6,55
	tasa máxima	4,00	7,30	7,50	3,00	7,00	7,40
<b>Bancos Oficiales</b>							
Bahía Blanca	promedio	2,84	6,04	6,30	2,31	5,26	5,67
	tasa máxima	3,28	6,20	6,36	2,70	5,60	5,70
Capital Federal	promedio	3,26	6,23	6,35	2,84	5,53	5,82
	tasa máxima	3,28	6,20	6,75	3,58	5,80	5,90
<b>Bancos Privados</b>							
Bahía Blanca	promedio	3,18	6,07	6,50	2,44	5,16	5,63
	tasa máxima	5,53	7,00	7,25	4,70	6,30	6,60
Capital Federal	promedio	3,71	6,38	6,88	3,25	5,50	5,78
	tasa máxima	4,08	7,00	7,38	3,78	6,00	6,63

\* Datos correspondientes al día 03 de julio

**Tabla 2. Tasa nominal anual sobre préstamos por tipo de entidad \***

		En pesos			En dólares				
		Descubierto	Personales 12 meses	Comerciales 30 días empresas 2da. línea	Descubierto	Personales 12 meses	Automot. 24 meses	Vivienda 84 meses	Comerciales 30 días empresas 2da. línea
<b>Total del Sistema</b>									
Bahía Blanca	promedio	48,87	26,19	30,31	34,22	19,88	15,88	11,76	22,95
	tasa máxima	71,78	48,00	66,00	66,00	24,00	19,00	14,40	66,00
Cap.Federal	Promedio	32,55	19,20	18,00	29,25	20,00	18,25	12,60	14,75
<b>Bancos Cooperativos</b>									
Bahía Blanca	promedio	46,45	—	34,80	30,00	—	—	11,00	20,00
	tasa máxima	48,00	—	36,00	30,00	—	—	11,00	20,00
<b>Bancos Oficiales</b>									
Bahía Blanca	promedio	39,24	34,95	16,00	—	17,50	15,00	10,75	14,00
	tasa máxima	48,06	48,00	16,00	—	18,00	15,00	12,00	14,00
Cap.Federal	promedio	31,61	22,63	18,00	28,50	19,33	18,00	12,17	14,50
<b>Bancos Privados</b>									
Bahía Blanca	promedio	50,87	24,73	30,98	34,68	20,32	15,98	12,03	24,27
	tasa máxima	71,78	29,30	66,00	66,00	24,00	19,00	14,40	66,00
Cap.Federal	promedio	34,00	24,00	18,00	30,00	21,00	18,50	13,00	15,00

\* Datos correspondientes al día 03 de julio

## Sector inmobiliario

■ Las operaciones de compra-venta presentaron un ritmo de actividad normal. ■ Los departamentos pequeños y funcionales constituyeron el rubro con mejor performance del bimestre. ■ Los alquileres observaron un ritmo de actividad bueno, sin cambios sustanciales en relación a marzo-abril. ■ Nuevas modalidades de comercialización se plantean como alternativas interesantes para aplicar en Bahía Blanca. ■ Los créditos hipotecarios buscan captar público a través de nuevas líneas y más servicios al cliente.

### Situación general

La tendencia general de las operaciones de compra-venta y de alquiler se mantuvo estable aunque, a nivel individual de las distintas categorías, se produjeron algunos declives en el ritmo de actividad. Este resultado era, en parte, previsible por dos factores. El primero responde al gran dinamismo que el mercado inmobiliario local experimentó a lo largo de 1997 y también durante los primeros meses del año en curso, a pesar de las repercusiones de la crisis internacional. Resulta lógico suponer que, luego de un crecimiento de tal magnitud, la demanda observe una desaceleración, al menos en relación a algunos rubros específicos. El segundo factor se refiere a las mayores exigencias impuestas por el Banco Central para el otorgamiento de créditos hipotecarios. Esto, sumado a las expectativas del público acerca del desenvolvimiento de la economía en los próximos meses y del comportamiento de las tasas de interés en ese contexto, frena en alguna medida la toma de préstamos y también la adquisición de inmuebles.

Las expectativas de los agentes inmobiliarios, tanto del país como de Bahía Blanca, son alentadoras y están, en buena medida, supeditadas al lanzamiento de nuevas líneas crediticias orientadas al segmento de ingresos medios y bajos.

La plaza inmobiliaria local se ha consolidado como una de las más dinámicas del país en lo que va de 1998. El crecimiento en ventas operado en algunos rubros específicos (terrenos, casas y departamentos) ha superado significativamente al registrado en importantes ciudades de la provincia de Buenos Aires y del resto del país e, inclusive, al obtenido en la Capital Federal. En ese marco, se aguarda un fluido ritmo de actividad a pesar de las bajas coyunturales que puedan llegar a producirse en determinados rubros.

### Análisis por rubros de las operaciones de compra-venta

Al igual que en el bimestre marzo-abril, la tendencia general de las operaciones resultó normal. Sin embargo el indicador de actividad presentó un nivel levemente inferior al obtenido en el relevamiento anterior.

El rubro con mejor performance fue "Departamentos de un dormitorio y Funcionales", con un ritmo de ventas alentador. "Chalets y Casas", en tanto, presentó una tendencia de demanda buena, si bien cabe señalar que el saldo de actividad se retrajo levemente en relación a los meses anteriores. La categoría "Pisos y Departamentos de 3-4 dormitorios" normalizó su ritmo de operaciones que, anteriormente, había resultado bueno. También "Departamentos de dos dormitorios con dependencias" registró una actividad normal, al igual

---

*"La mayor parte de las operaciones se financia a través de bancos..."*

---

que en los meses precedentes. La compra-venta de lotes para chalets y casas se mantuvo estable aunque con niveles de actividad significativos. En el caso de los terrenos para horizontales y locales se detectó un menor volumen de transacciones que provocó que el indicador de situación pasara de bueno a normal. Los rubros "Cocheras" y "Depósitos" no observaron cambios significativos y, al igual que en el período anterior, exhibieron una tendencia de operaciones desalentadora y regular respectivamente. Por último "Locales" enfrentó una demanda normal que se concentró principalmente en las unidades céntricas, de acuerdo a lo informado por las inmobiliarias consultadas.

La mayoría de los rubros inmobiliarios observó un nivel de ventas similar al registrado en

igual bimestre de 1997. Sólo los departamentos pequeños y los funcionales lograron superar las cifras alcanzadas en aquella oportunidad. En contraposición, las cocheras y los depósitos concertaron un menor número de operaciones, lo cual se condice con la tendencia declinante de estas categorías.

Las cotizaciones de las propiedades se mantuvieron, en líneas generales, sin cambios. Los terrenos, tanto aquellos destinados a la construcción de casas como los aptos para el emplazamiento de horizontales y locales, constituyeron el único rubro que evidenció precios más altos en relación al año pasado.

A fin de conocer el valor de las propiedades según su emplazamiento dentro de la ciudad, se consultó a las inmobiliarias locales el precio máximo y mínimo aproximado del metro cuadrado de inmuebles ubicados en diversas zonas o barrios de Bahía Blanca. Para ello se tomó como referencia a una propiedad amplia, con dos o tres dormitorios, dos baños y garaje. Cabe aclarar que el concepto de amplitud varía entre los diferentes barrios y que es preciso adaptarlo a cada caso. Una casa de 100 metros cuadrados, por ejemplo, se considera amplia en el macrocentro y estándar en Palihue. Teniendo en cuenta esta advertencia, la cotizaciones más altas por metro cuadrado se detectaron en Palihue, Macrocentro norte y Universitario, respectivamente, y las más bajas en Villa Mitre-Sánchez Elía y Noroeste (en la tabla y gráfico adjuntos se detallan todos los valores).

En el caso de los terrenos, los mayores precios corresponden al Macrocentro norte, Universitario y Palihue, con valores aproximados de

223, 166 y 118 pesos por metro cuadrado respectivamente. Los lotes más económicos se emplazan en Noroeste, Villa Mitre y Sánchez Elía, cuyas cotizaciones respectivas se ubican alrededor de los 41 y 47 pesos por metro cuadrado (el resto de los precios se presenta en la tabla y gráfico correspondiente).

Las operaciones inmobiliarias concretadas durante mayo y junio se financiaron en un 74%, aproximadamente, a través de bancos. Los propietarios y los inversores, en tanto, participaron en el financiamiento en un 17% y 9% respectivamente.

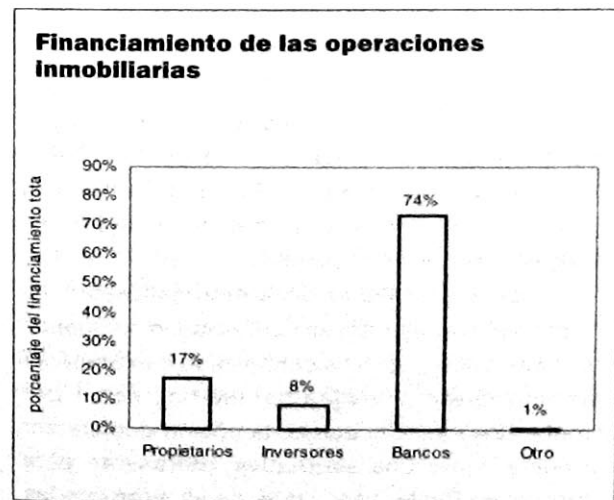
### Análisis por rubros de las operaciones de alquiler

La tendencia general de la demanda de alquileres continuó siendo buena en el bimestre mayo-junio. Al igual que en el caso de las operaciones de compra-venta, se detectaron leves descensos de actividad a nivel de los diferentes rubros. Pese a eso, el número de contratos cerrados fue significativo. Los funcionales, los departamentos de dos dormitorios y las casas exhibieron un ritmo de actividad bueno, sin grandes cambios en relación a los meses precedentes. En el caso de los funcionales, se aguarda un repunte de la demanda hacia julio, en función de los requerimientos de aquellos estudiantes de la zona que deciden comenzar carreras universitarias en el segundo cuatrimestre del año lectivo.

Los pisos y departamentos amplios, los locales y los depósitos evidenciaron un indicador de operaciones normal, con leves bajas respecto del relevamiento anterior.

Por último se encuentra el caso de las cocheras, que fue la única categoría que empeoró la tendencia de operaciones. En efecto, el indicador de este rubro pasó de regular a desalentador a lo largo del período.

En relación a igual bimestre del año pasado, se concertó un mayor número de contratos de alquiler dentro de los grupos "Chalets y Casas", "Departamentos de dos dormitorios con dependencias" y "Departamentos de un dormitorio y Funcionales". El resto de los rubros observó niveles de actividad similares. El valor de las locaciones se mantuvo, en general, sin cambios con respecto a 1997. Únicamente los chalets y las casas presentaron precios de alquiler más elevados,



## Nuevas modalidades de comercialización

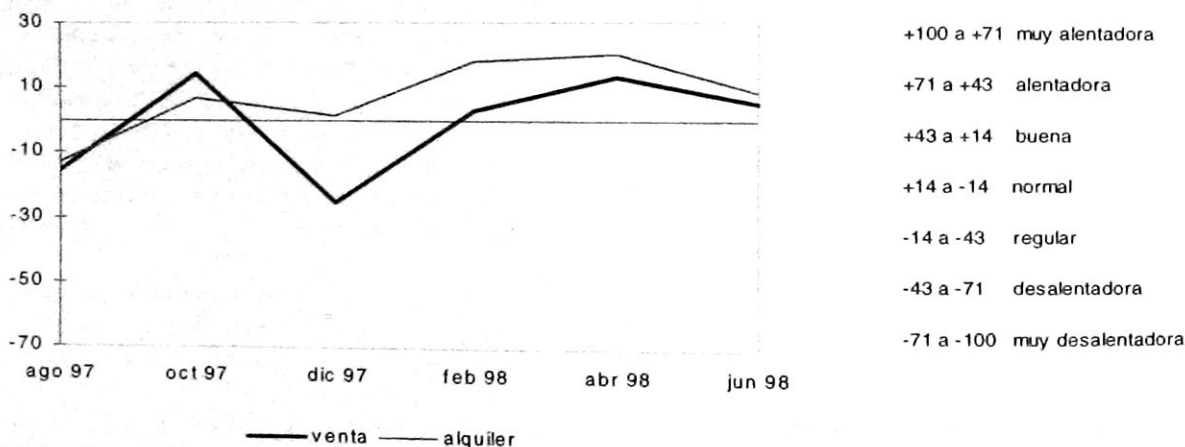
El gran dinamismo del mercado inmobiliario verificado en los últimos tiempos, la extensión del crédito hipotecario y las mayores posibilidades de acceso a una vivienda propia han configurado una demanda cada vez más exigente y selectiva. Es por ello que los operadores del sector buscan atraer a los interesados, a través de renovadas estrategias de comercialización y más y mejores servicios. Una modalidad de comercialización que se ha extendido mucho en los últimos dos años es el showroom. El showroom permite que la gente entienda qué es lo que se ofrece mucho antes de que el producto esté terminado. A partir de esta alternativa son posibles las preventas o ventas "en el pozo". Inclusive se concretan ventas antes de iniciar las excavaciones. De esta manera, los inversores experimentan un notorio acortamiento de los plazos de retorno del capital.

recibido por una azafata que le muestra la maqueta y le comenta los aspectos generales del edificio. Luego recorre el modelo de departamento y puede leer los paneles con descripciones de proyectos en los que participaron con anterioridad las empresas intervinientes.

Todos los pasos de la exhibición aportan al comprador una completa información, de modo que, cuando éste llega a la instancia de contactarse con el vendedor, ya se encuentra al tanto de las características fundamentales del emprendimiento.

Un aspecto interesante desde el punto de vista de la comercialización es que la ambientación de cada showroom se adapta al target al que va dirigido. Por otra parte, el emprendimiento debe ir acompañado de una intensa campaña de publicidad, ya que el éxito del showroom depende de una concurrencia masiva. La apertura del crédito también es fundamental para apuntalar esta modalidad de venta.

**Tendencia de la demanda del sector inmobiliario**



Aunque suelen usarse en forma indistinta, los términos showroom y departamento modelo son dos conceptos diferentes. Este último es una unidad real ubicada en la estructura ya levantada, que se termina y decora con anticipación para mostrar la obra.

El showroom, en cambio, es una instalación creada especialmente en la planta baja para la comercialización y es derrumbada cuando ésta finaliza. Incluye un modelo del departamento a escala real, una maqueta del emprendimiento y los paneles de atención al público. Por lo general, el showroom tiene un recorrido que debe seguirse. El visitante es

En la venta con planos, se necesitan alrededor de diez entrevistas entre vendedor y cliente para que éste haga la reserva. En cambio, si se usa el showroom, con una sola conversación se consiguen los mismos resultados.

Esta modalidad de comercialización es empleada fundamentalmente en la ciudad de Buenos Aires. Sin embargo, ya ha comenzado a extenderse a las principales ciudades del interior, como por ejemplo, Rosario. Sin dudas, la opción debiera ser planteada como una alternativa interesante para incorporar en Bahía Blanca que, de acuerdo con las

estadísticas disponibles<sup>1</sup>, se ha consolidado como uno de los puntos más dinámicos del país en materia de transacciones inmobiliarias y de nuevas obras de construcción.

### Créditos hipotecarios en competencia

El crédito hipotecario ha ganado protagonismo en el mercado inmobiliario y se ha transformado en un elemento estratégico para muchas entidades. La competencia por captar a la demanda crediticia se ha traducido en el esfuerzo por obtener y ofrecer productos más atractivos para el público, además de una variada gama de servicios.

Cada entidad lleva a cabo su propia estrategia: calibra costos y tasas, propone distintas posibilidades de ajuste, admite precancelaciones sin comisión, envía personal especializado a domicilio, desarrolla nuevas líneas, etc.

Los operadores estiman que, en los primeros cuatro meses del año, las solicitudes de préstamos superaron en 30% a las verificadas en igual período de 1997. Según datos proporcionados por distintos bancos, diariamente se realiza en la Ciudad de Buenos Aires un promedio de 60 preaprobaciones telefónicas diarias. Si bien este último dato corresponde a la capital, proporciona una idea de la medida en que ha aumentado la velocidad de respuesta a las solicitudes del público en los últimos tiempos, hecho que también involucra a Bahía Blanca.

El mercado evidencia, por el momento, signos alentadores y una tendencia creciente en el volumen de operaciones, que se constata mes a mes. A partir de la estabilidad general de la economía, mucha gente ha incorporado el crédito como decisión económica. Actualmente el público está mayormente inclinado por las líneas en dólares a tasa variable. El monto promedio de crédito va en aumento y se estima en 44.000 dólares para los departamentos y entre 70.000 y 100.000 dólares para la construcción. Además, según lo manifiestan las entidades prestamistas, no se verifican casos de mora y, a lo sumo, existen algunos atrasos no significativos.

Con respecto a las perspectivas de corto y mediano plazo puede decirse, en primer lugar, que se espera que las tasas sigan en el mismo nivel. En todo caso, son los costos financieros los que podrían tender a bajar hacia el segundo semestre. También se aguarda el lanzamiento de nuevas líneas crediticias para construir, comprar casas, o adquirir lotes.

En el área de servicios hay nuevas modalidades que la mayoría de las entidades está incorporando. Una de ellas es el servicio de asesoría técnica a domicilio, que no sólo proporciona asesoramiento al potencial cliente, sino que además se encarga de los trámites pertinentes. De esta manera, el interesado no necesita ir al banco hasta el momento de escriturar. Otra práctica difundida es la eliminación de la comisión por precancelaciones, lo que hace que pueda reducirse el plazo final si se tiene capacidad de ahorro. En el caso de la construcción, el solicitante del préstamo puede elegir que pase un año sin pagar la cuota para dedicarse de pleno al proyecto y, una vez finalizada la obra, armar el paquete con la financiación.

En conclusión, el mercado de los créditos hipotecarios aguarda una importante dinámica y una gran competencia para 1998. Las opciones para el público en materia de líneas y de servicios son variadas y en ellas se basan las estrategias de las diversas entidades por acaparar a la mayor parte de la demanda. En el Cuadro 1 se sintetizan los aspectos más relevantes y las alternativas a tener en cuenta en materia crediticia.

**Cuadro 1. Características más comunes de los créditos hipotecarios**

Tasas	10% a 11% variable en dólares
Financiación	75% a 80% del valor del inmueble
Plazos	10 a 15 años
Ingresos exigidos	1.000 a 1.300 pesos mensuales
Promedio de préstamos para propiedades	40.000 a 50.000 dólares
Promedio de préstamos para la construcción	70.000 a 100.000 dólares
Valor de las cuotas	140 a 160 dólares cada U\$S 10.000

<sup>1</sup> Ver Cuadro de variación de ventas, por jurisdicción, en base a datos de la Consultora Inmobiliaria de la República Argentina - IAE 38, Sector Inmobiliario, pág 32



## Tendencia de la demanda

## VENTA

Categoría	A	N	D	S	Tendencia*	Situación
Chalets y Casas	41	47	12	29	↘	bueno
Pisos-Deptos. 3 a 4 dorm.	18	70	12	6	→	normal
Deptos. 2 dorm. inc/dep.	14	75	12	2	→	normal
Deptos. 1 dorm. y func.	59	38	3	56	→	alentadora
Locales	9	73	18	-9	→	normal
Cocheras	0	55	45	-45	→	desalentadora
Depósitos	9	45	45	-36	→	regular
Lotes p/Chalets-Casas	55	45	0	55	→	alentadora
Lotes p/Horiz. y Locales	18	55	27	-9	↘	normal

## ALQUILER

Categoría	A	N	D	S	Tendencia*	Situación
Chalets y Casas	27	73	0	27	↘	bueno
Pisos-Deptos. 3 a 4 dorm.	9	73	18	-9	↘	normal
Deptos. 2 dorm. inc/dep.	32	68	0	32	→	bueno
Deptos. 1 dorm. y func.	41	59	0	41	↘	bueno
Locales	18	73	9	9	→	normal
Cocheras	0	55	45	-45	→	desalentadora
Depósitos	23	59	18	5	→	normal

A: alentadora D: desalentadora N: normal S: saldo

\* Diferencia entre el saldo de situación actual y el saldo de situación del bimestre anterior

Cotización de las propiedades según zona: precio máximo y mínimo por m<sup>2</sup>

Barrio o sector	Precio máximo	Precio mínimo
V.Mitre-Schez Elia	539	400
Noroeste	546	392
Pacífico-Almafuerte	630	475
Pedro Pico	696	511
Santa Margarita	746	588
Promedio general	846	651
Patagonia	907	748
Universitario	1.057	795
Macrocentro norte	1.132	880
Palihue	1.358	1.073

Propiedad referencial:

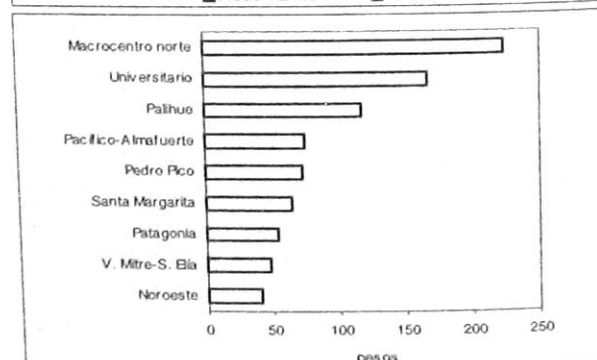
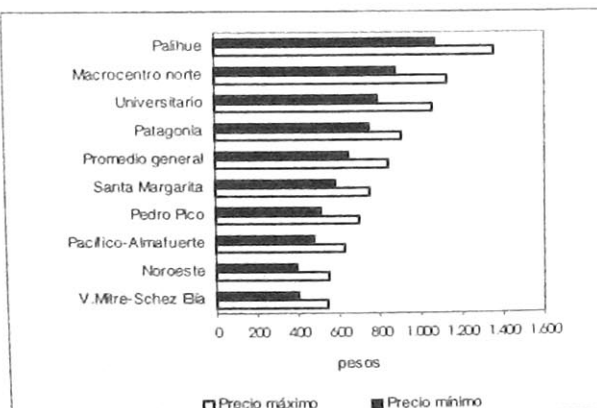
casa amplia - 2 a 3 dormitorios - 2 baños - garage

## Valor de los terrenos según zona, en pesos

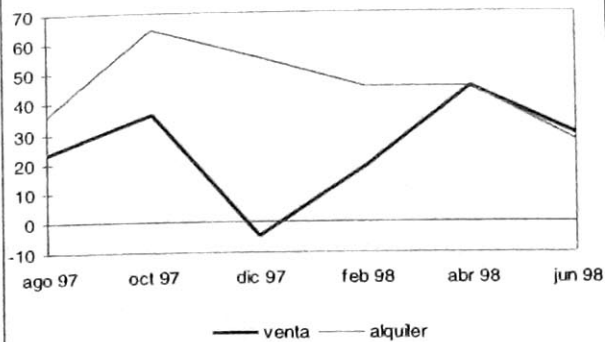
Barrio o sector	Precio promedio (\$/m <sup>2</sup> )*
Noroeste	40,9
V. Mitre-S. Elia	47,4
Patagonia	53,9
Santa Margarita	64,4
Pedro Pico	73,1
Pacífico-Almafuerte	75,0
Palihue	117,5
Universitario	166,3
Macrocentro norte	223,1

\* de un terreno sin mejoras

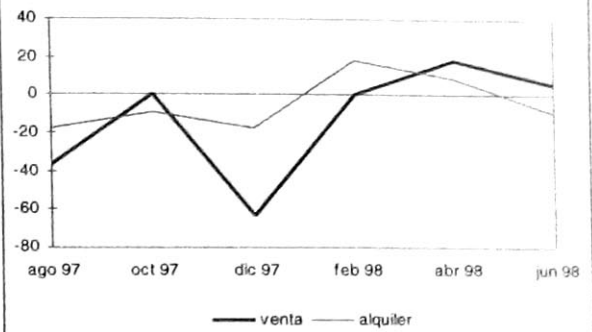
y con todos los servicios (incluido el asfalto)



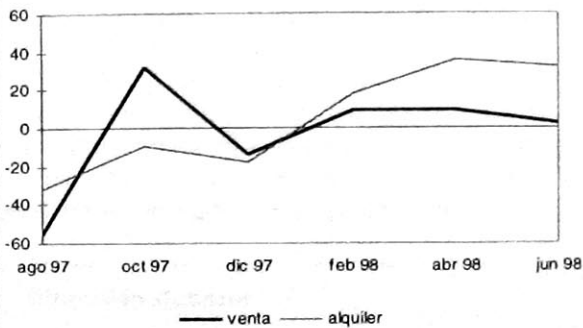
### Chalets y casas



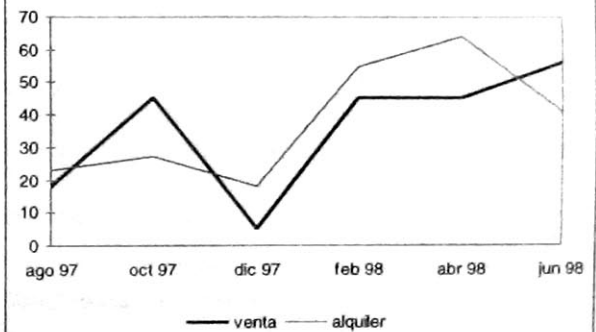
### Pisos y departamentos- 3 a 4 dormitorios



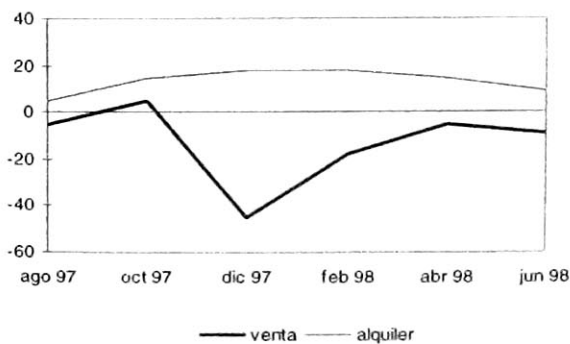
### Departamentos 2 dorm. c/dependencias



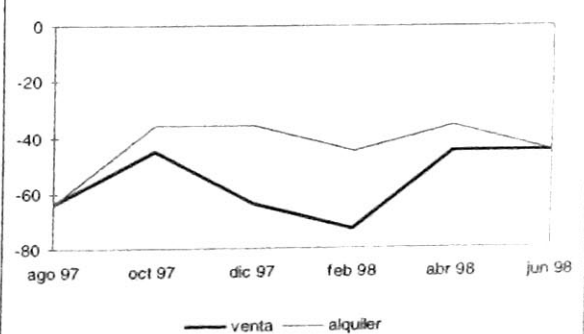
### Departamentos 1 dorm. funcionales



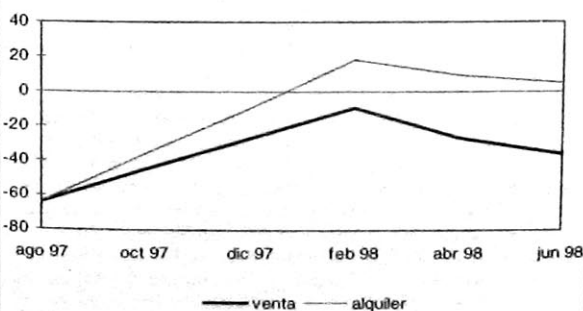
### Locales



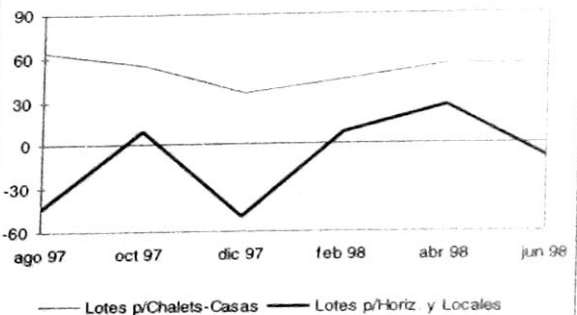
### Cocheras



### Depósitos



### Venta de lotes



## Principales resultados agregados para el bimestre mayo - junio

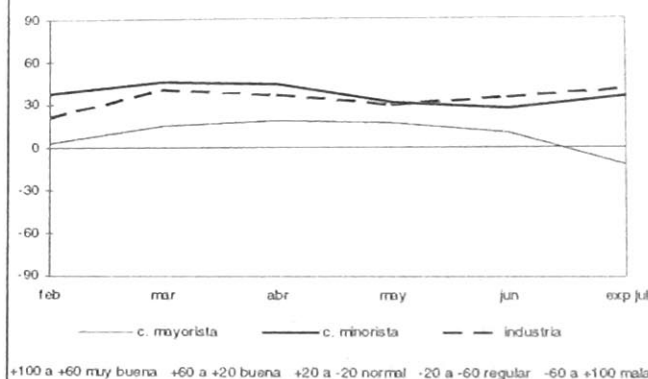
El comercio mayorista presentó, de acuerdo a los datos suministrados por los empresarios, una desaceleración en sus indicadores de ventas y de situación general. Esta circunstancia fue, en alguna medida, anticipada por las expectativas observadas en el período anterior, que anunciaron una disminución en el nivel de actividad sectorial. Este comportamiento se registró tanto en las empresas grandes como en las pequeñas, mientras que la mayoría de los subsectores declaró que sus montos de ventas actuales resultaron inferiores a los registrados en el mismo período del año anterior.

En la industria también se produjo una desmejora en la situación general y en las ventas, con mayor preponderancia en aquellas empresas de menor participación en el mercado. Sin embargo, las expectativas alentadoras permiten señalar a la situación

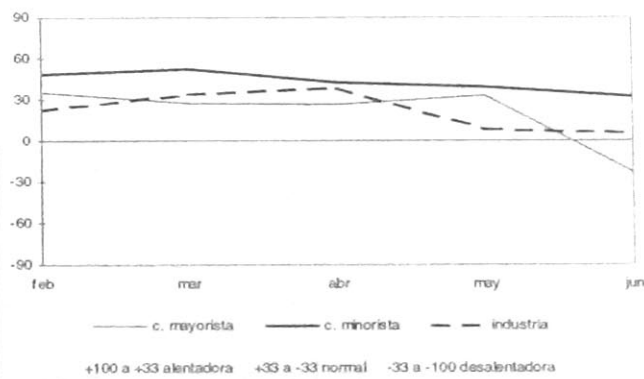
actual como transitoria. La disminución en las ventas de algunos sectores que con niveles previos muy alentadores, sumada a la profundización en la tendencia declinante de otros explican el resultado general del bimestre.

El sector comercial minorista, por último, evidenció una situación general buena y una tendencia de ventas alentadora. Los indicadores globales de actividad se presentaron estables con respecto a los registrados en el bimestre marzo-abril. Se identificó como rubros más dinámicos a aquellos relacionados al consumo durable y, por ende, al acceso al crédito por parte del público. En líneas generales, las expectativas de los agentes minoristas son positivas y están asociadas al gran proceso de transformación operado en el comercio de Bahía Blanca en los últimos tiempos.

### 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

■ *Caída en situación general y ventas, con mayor incidencia en las empresas de menor envergadura. ■ Las expectativas positivas de los empresarios permiten identificar al declive como transitorio. ■ La desmejora en el indicador general del sector es consecuencia de la desaceleración observada en algunos rubros con muy buenos niveles previos de ventas y de la profundización en la situación de otros subsectores que informaban tendencia desalentadora.*

El saldo de situación general muestra una leve disminución del indicador correspondiente a mayo con respecto al mes anterior. Las empresas de mayor participación de mercado observaron una recuperación de su situación general en junio sumado y revelaron expectativas alentadoras para los próximos meses, en tanto que las menores mantuvieron la tendencia de mayo.

El sector "Alimentos y Bebidas" es el que evidenció una mejor situación general, si bien cabe mencionar las perspectivas diversas entre las empresas del rubro. Las expectativas, en cambio, no anticipan cambios importantes en el indicador.

"Construcción", aun manteniendo un saldo alentador, informó una desmejora en su situación general que afectó a la mayoría de las empresas consultadas. El rubro "Productos químicos" se mantuvo estable e incluso manifestó una leve mejoría.

El indicador de ventas complementa lo observado en situación general al en la medida en que presentó una tendencia descendente durante el transcurso de todo el bimestre, afectando principalmente a las empresas pequeñas. Si bien la disminución fue acentuada, los resultados aún se consideran dentro de la normalidad, al mismo tiempo que se observa que el monto de ventas en relación al mismo período del año pasado todavía fue superior. Esta situación es producto de la caída en las ventas de sectores que se encontraban en muy buenos niveles y de la profundización en la tendencia de la demanda de otros subsectores declinantes. Entre los primeros cabe citar a "Alimentos y Bebidas", que en esta oportunidad informó un saldo levemente negativo, "Construcción" que pasó de los niveles muy alentadores registrados en el bimestre anterior a valores aún alentadores durante mayo y junio que ubican al sector en el segundo lugar del ranking de

ventas y, por último, "Productos metálicos" que evolucionó desde una tendencia alentadora, pasando por la normalidad en mayo, hasta alcanzar finalmente en junio el 50% del mercado unas ventas desalentadoras. Dentro del segundo grupo de sectores se halla "Frigoríficos" que agudizó la situación de bimestres anteriores, fundamentalmente en sus empresas de mayor envergadura, y por último "Textiles". En contrapartida, "Productos químicos" mantuvo su performance durante el período y presentó el mayor saldo de ventas de la industria. También "Petroquímicas" normalizó su situación con respecto a los meses de marzo y abril, una vez superados los inconvenientes de producción de algunas de sus empresas que provocaron la disminución de su volumen de ventas durante el primer trimestre del año.

---

*" Situación diferente en pequeñas y grandes empresas..."*

---

Las empresas más pequeñas disminuyeron su producción con respecto al bimestre anterior, mientras que las mayores mantuvieron los niveles relativamente estables. Dicho comportamiento situación está respaldado por la evolución del indicador de utilización de capacidad instalada que se retrajo con mayor intensidad en los resultados sin ponderar. Los planes de producción para los próximos meses señalan a una pequeña proporción del mercado con perspectivas de incrementar el volumen de actividad.





## Resumen

### Alimentos y Bebidas

Situación dispar entre empresas: importante repunte en la situación general de las más grandes al contrario de lo ocurrido con las de menor participación.

### Industria de la construcción

Desaceleración en los indicadores con expectativas positivas sobre la evolución del sector en los próximos meses.

### Productos metálicos

Caída en situación general y ventas, mientras que el monto de ventas respecto del año anterior es inferior.

### Productos químicos y plásticos

Situación general estable con una leve mejoría manteniendo los buenos niveles de los indicadores, con ventas que se incrementan en relación con el año anterior.

### Textiles

Situación desalentadora en empresas grandes y pequeñas, sumado a expectativas pesimistas por parte de los empresarios del rubro.

### Petroquímicas

Recuperación en los indicadores que vuelven a los niveles normales registrados antes de la desaceleración informada en el bimestre anterior.

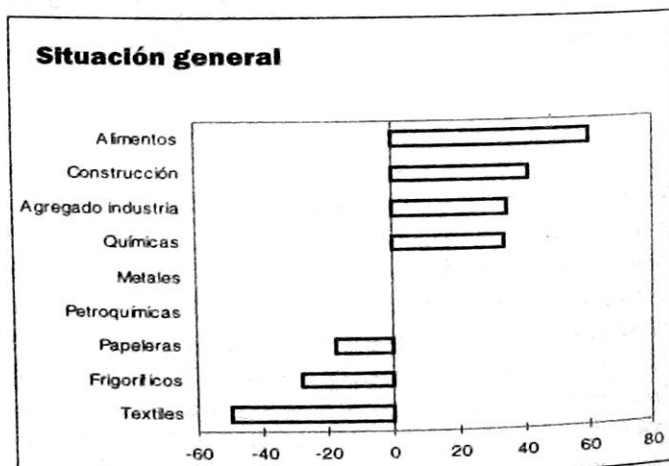
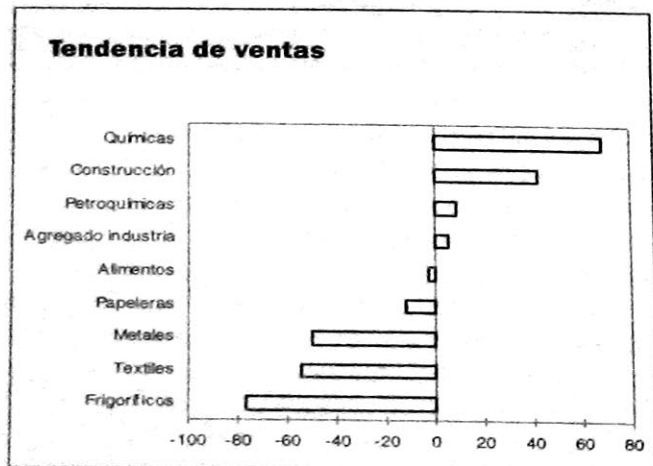
### Frigoríficos

Profundización en la tendencia desalentadora observada desde principios de año.

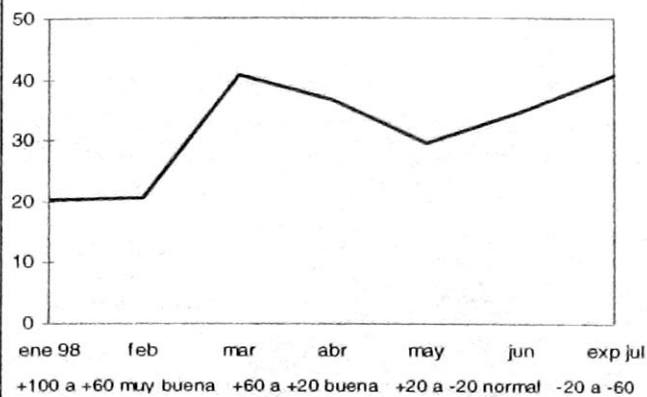
### Productos de papel

Salos negativos en ventas y situación general, con montos de ventas inferiores a los registrados el año pasado para una porción muy importante del mercado.

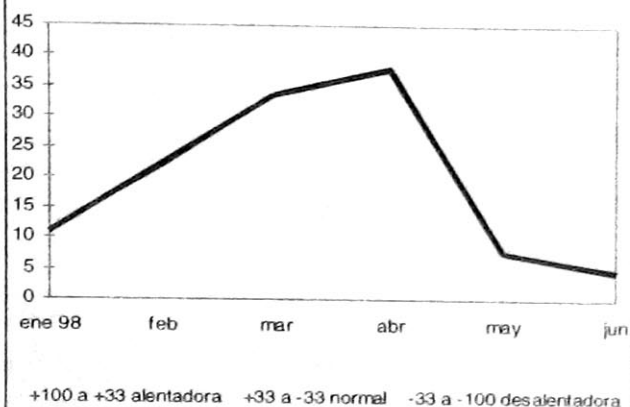
## Posición relativa de los rubros



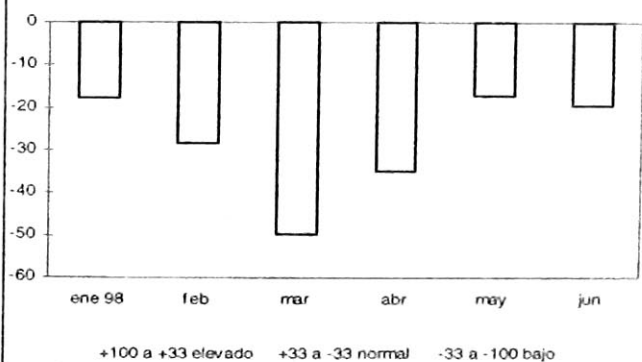
### Situación general



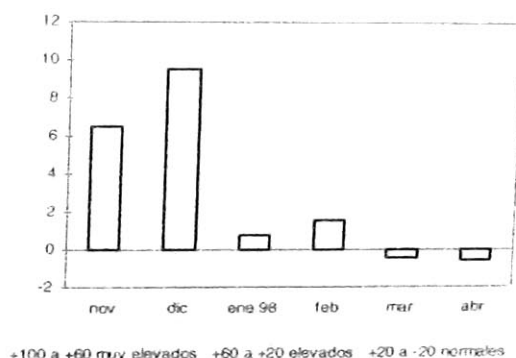
### Tendencia de ventas



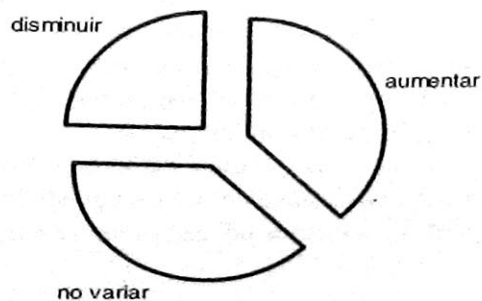
### Niveles de stocks



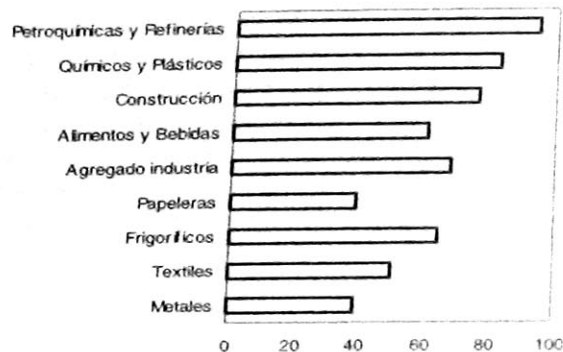
### Costos financieros



### Planes de producción



### Utilización capacidad instalada



## Sector comercial mayorista

- *Tal como se anticipó en el IAE anterior, la situación del comercio mayorista local observa durante mayo y junio una retracción en relación a los últimos períodos.*
- *Esto se evidencia independientemente del tamaño de las empresas consultadas.*
- *Disminuye el monto de ventas con respecto al año pasado en la mayoría de los rubros.*

Tanto en los resultados que se calculan teniendo en cuenta la participación de las empresas en el mercado, como los que se calculan como promedio simple de repuesta, se observa una caída en la situación general y en las ventas del comercio mayorista durante el bimestre mayo junio. Si bien los indicadores aún se mantienen en niveles normales, la desaceleración observada en este último período es acentuada.

La situación responde a una caída generalizada en todos los rubros, fundamentalmente en aquellos que exhibían un buen desempeño desde hace largo tiempo. Por otro lado, dadas las expectativas manifestadas por los empresarios, la situación actual no es percibida como transitoria por lo que se puede esperar que la tendencia declinante se mantenga en los próximos meses.

Con respecto a la situación general, los subsectores que mantienen valores positivos en el indicador son Productos Primarios, que posee un saldo estable tanto en los resultados ponderados como sin ponderar, Combustibles y Lubricantes, que observa una leve mejoría respecto del bimestre anterior, y Maquinarias y Aparatos, donde las empresas de mayor facturación informan un buen desenvolvimiento en su situación general, al contrario de las que tienen menor participación en el mercado.

Con saldo de respuesta negativo se encuentran Productos para Kioscos y Papeleras, sin tener perspectivas de mejoría en los próximos meses.

Si bien se observa que aún hay tres sectores con saldos positivos en situación general, han

disminuido su performance en relación al bimestre anterior, lo que origina la caída en el resultado del indicador general.

La tendencia de ventas se desacelera fundamentalmente durante el mes de junio, independientemente del tamaño de las empresas. El único rubro que informa un saldo positivo es Maquinarias y Aparatos. Combustibles y Lubricantes tiene saldo nulo, mientras que el resto exhibe valores negativos.

El resultado general en ventas está influenciado principalmente por los resultados de Alimentos y Bebidas, cuyo indicador general desciende desde los valores muy alentadores del bimestre anterior hacia una tendencia, que a pesar de seguir siendo normal, es un valor negativo. Por otra parte Papeleras, también enfrenta una desaceleración en las ventas sumado a expectativas negativas para los próximos meses.

---

*"No se esperan mejorías sustanciales para el sector..."*

---

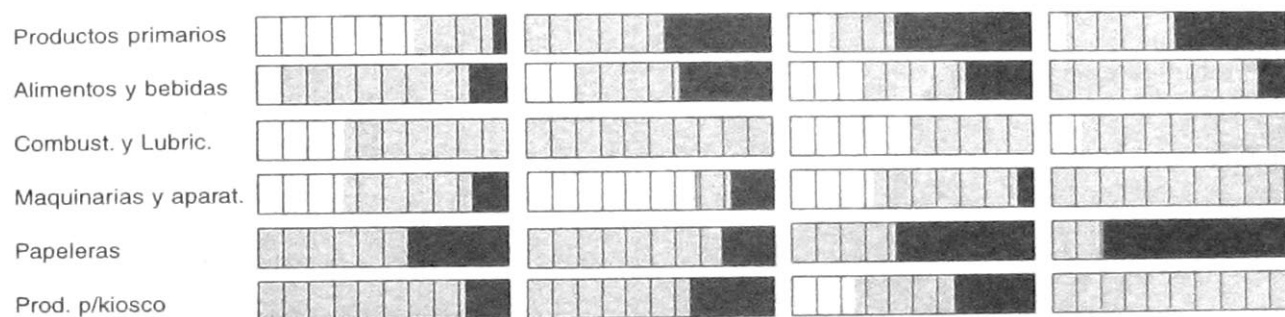
Al consultar acerca del monto de ventas con relación al año anterior, la mayoría de los subsectores informan disminuciones. Esta característica se da con mayor importancia en Papeleras, Productos Primarios y Productos para Kioscos.

Si bien los niveles de existencias son insuficientes, se observa una política generalizada de mantenerlos invariables en los próximos meses.

## Resultados del mes de junio de 1998. Sin ponderar



## Resultados del mes de junio de 1998. Ponderados\*



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

## Resumen

### Productos primarios

Si bien la situación general y ventas del sector no es alentadora, se mantiene estable en relación con el período anterior.

### Alimentos y Bebidas

Caída en situación general, fundamentalmente impulsada por el deterioro de la situación en las empresas de mayor participación de mercado. Las ventas pasan de muy alentadoras a normales.

### Combustibles y Lubricantes

Mantiene la performance exhibida en el bimestre anterior, con cierta desaceleración durante el mes de junio.

### Maquinarias y Aparatos

Situación diferencial entre las empresas de acuerdo al tamaño de las mismas. Las de mayor participación de mercado informan un repunte en las ventas, mientras que le resto observa una caída aunque se trata todavía de valores normales.

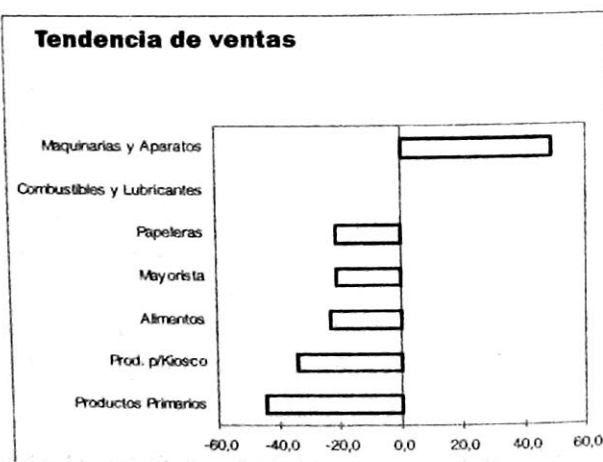
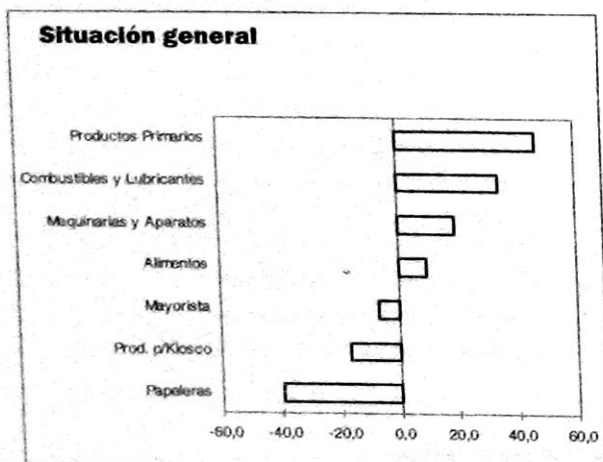
### Papeleras

La normalidad observada en el bimestre anterior se ve interrumpida por una caída en situación general y en venta, sumado a expectativas negativas.

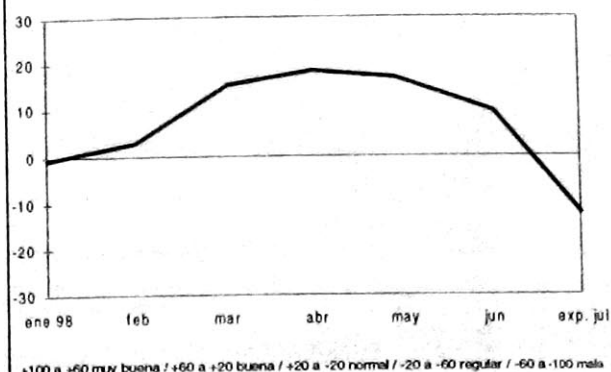
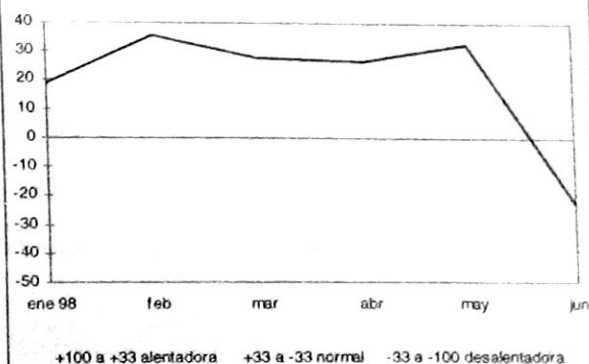
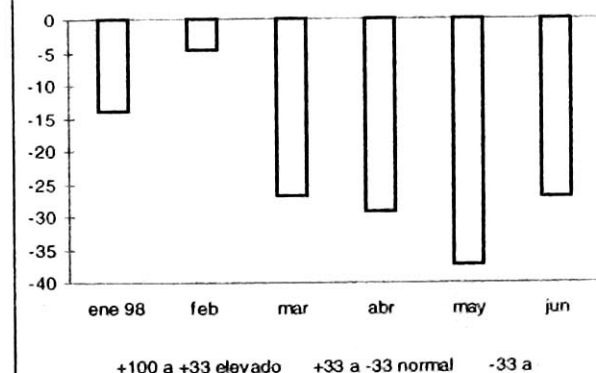
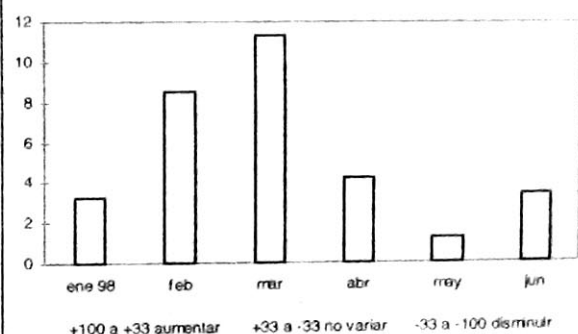
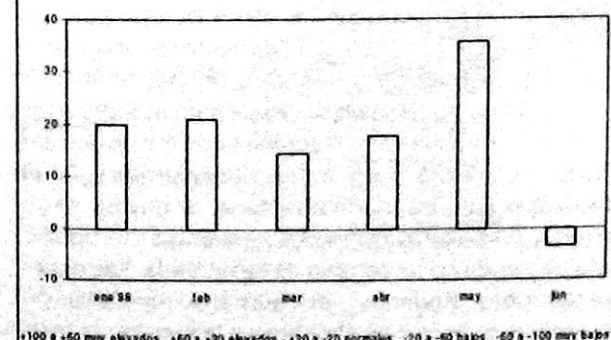
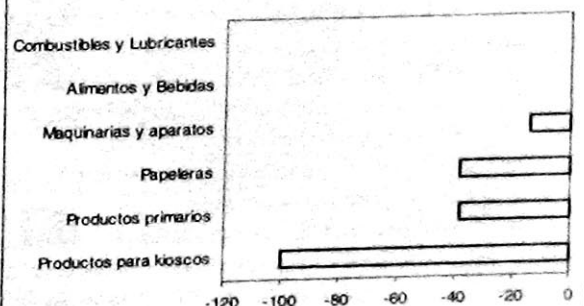
### Productos para kioscos

Caída en ventas y situación general, independientemente del tamaño de las empresas consultadas.

## Posición relativa de los rubros





**Situación general****Tendencia de ventas****Niveles de stocks****Política de stocks****Costos financieros****Variación en las ventas en relación al año anterior**

## Sector comercial minorista

■ *Mejoró la situación general del agregado y el principal impulso estuvo dado por "Papelería y Librería" y "Materiales de construcción"* ■ *Luego de la desaceleración del ritmo de actividad, propio de las vacaciones estivales, la tendencia de las ventas mejoró significativamente.* ■ *Las expectativas de los empresarios minoristas son, en general, alentadoras.* ■ *Aumentó el número de firmas con planes de reducir sus niveles de stocks.*

Durante marzo y abril, la situación general del comercio minorista local resultó buena al igual que en el primer bimestre del año. Los rubros que más incidieron en la mejora del agregado fueron "Papelería y Librería", fundamentalmente por la mayor actividad asociada al inicio del ciclo escolar, y "Materiales de construcción", uno de los sectores más dinámicos en los últimos tiempos. En tanto, "Artículos del hogar", "Cámaras y cubiertas" y "Repuestos" lideraron las bajas en el indicador de situación general. En el caso de los repuestos y de las cámaras, el retroceso obedeció básicamente al cambio de temporada, ya que el ritmo más intenso de operaciones se produce durante el verano.

Las ventas mantuvieron la tendencia alentadora registrada desde hace varios meses en el sector minorista pero observaron un monto de actividad superior al del bimestre precedente. El indicador general de ventas presentó un significativo aumento en marzo, previsible por la dinamización del mercado luego de las vacaciones estivales, y sufrió una leve desaceleración en abril. Los subsectores que impulsaron el resultado positivo fueron "Indumentaria, calzado y sedas", a causa de la mayor demanda por productos de nueva temporada y "Vehículos", rubro beneficiado por los efectos de los diversos planes de financiación ofrecidos y por el lanzamiento de nuevos modelos al mercado. En relación a igual bimestre del año pasado el comercio local registró mayores ventas. Este comportamiento estuvo avalado por todos los rubros relevados excepto "Farmacias y Perfumerías", que redujo el monto de operaciones con respecto a igual período del año anterior. En general existe coincidencia entre los empresarios consultados acerca de que el desenvolvimiento comercial durante el bimestre resultó superior a lo esperado, de acuerdo a los parámetros por ellos manejados.

Las expectativas de corto plazo se definen como buenas y además mejoraron con respecto a lo informado en los meses pasados. En general las firmas, que concentran sus esfuerzos en captar la mayor parte del mercado a través de más y mejores ser-

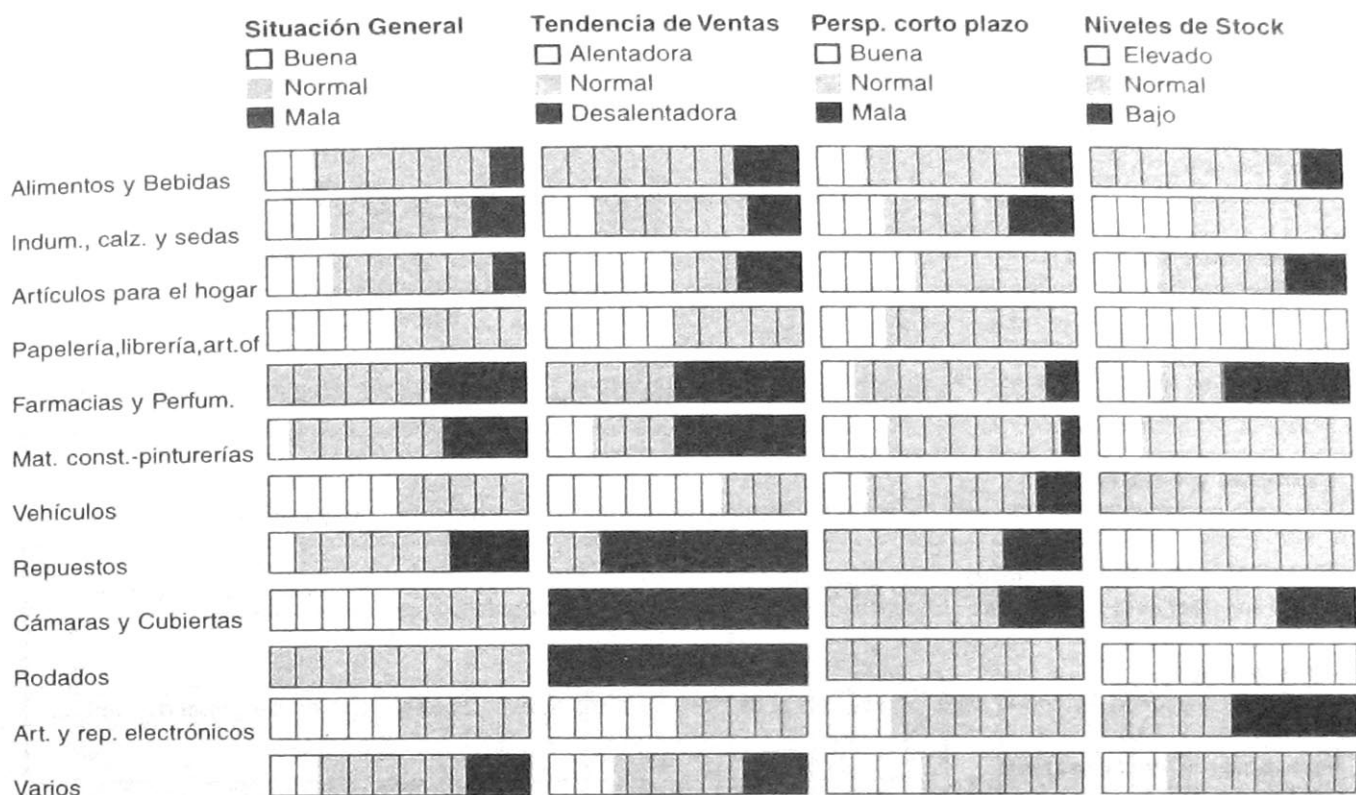
vicios al cliente, promociones y competencia en precios, aguardan una positiva respuesta de la demanda ante tales estímulos.

Los niveles de stock reflejaron, una vez más, una situación equilibrada entre oferta y demanda. En consecuencia, el indicador general de inventarios adoptó un valor normal. A pesar de ello, se verificó un mayor número de empresas que informó niveles de existencias elevados en relación a la actividad registrada. La política de stocks revelada por los comercios indica la intención de no variar con tendencia a disminuir inventarios en los próximos meses. El objetivo de las maniobras de existencias es lograr la combinación óptima de dos factores: respuesta efectiva ante los requerimientos de la demanda y minimización del capital inmovilizado, a fin de descomprimir costos financieros.

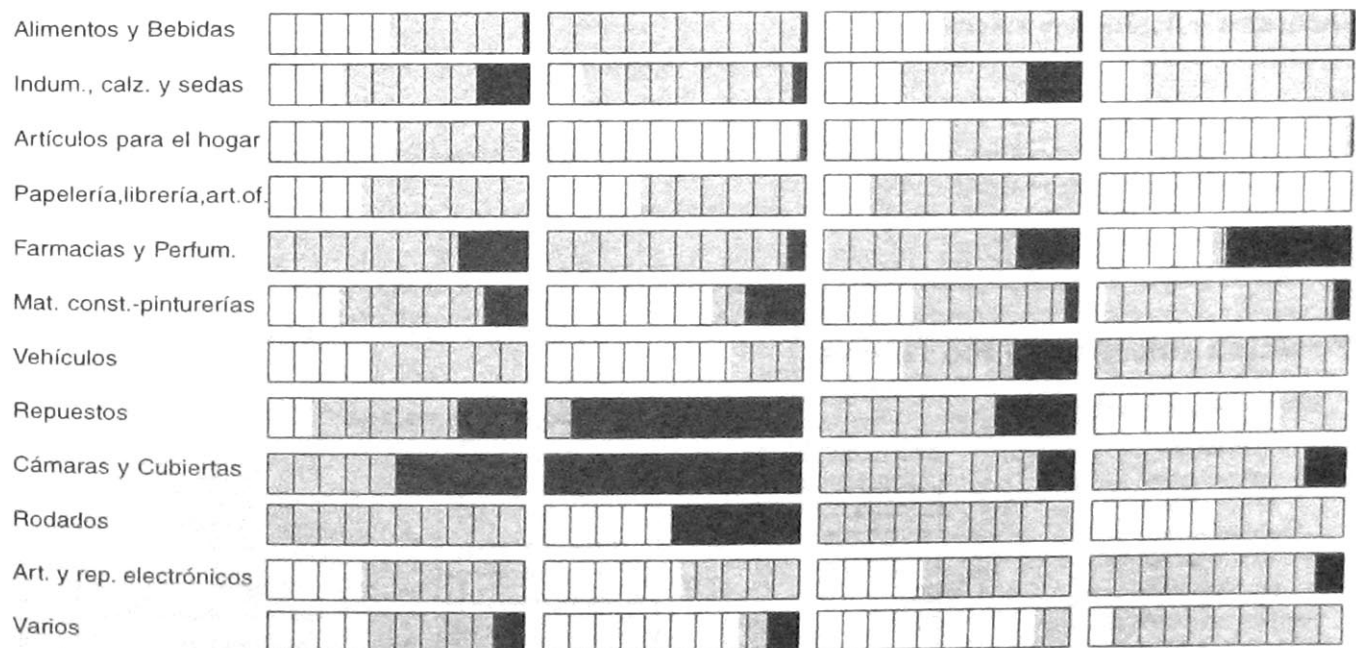
Los costos financieros se presentaron normales a elevados y aumentaron con respecto al bimestre anterior. En general, son los comercios pequeños los que presentan mayores dificultades para solventar los compromisos financieros y esto redundará en nuevas solicitudes de préstamos y en una operatoria a stocks mínimos, hechos que dificultan el normal y fluido desenvolvimiento comercial. Por su parte, los establecimientos de mayor envergadura y buenos niveles de ventas pueden afrontar con más facilidad la financiación de su capital de trabajo.

El sector comercial minorista informó, en términos agregados, dotaciones de personal de ventas suficientes para responder al ritmo de operaciones registrado en el bimestre. A nivel sectorial "Indumentaria, calzado y sedas" y "Artículos del hogar" experimentaron insuficiencia de personal para atender a las ventas. Dicha situación se condice con los niveles de actividad observados en ambos subsectores y, en el caso específico de la indumentaria, la brecha entre ventas y empleados de ventas respondió al impulso de la demanda por el cambio de temporada. Los agentes del rubro "Rodados", por su parte, reconocieron un exceso de personas abocadas a la sección comercial, en relación al nivel de actividad obtenido.

## Resultados del mes de junio de 1998. Sin Ponderar



## Resultados del mes de junio de 1998. Ponderados\*



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

## Resumen

### Alimentos y Bebidas

Respuestas diversas ante la competencia de los hipermercados: modificación del número de sucursales, ajuste de personal, reducción de stocks, etc.

### Repuestos

Desaceleración estacional de ventas, aunque se conservan buenos niveles de actividad.

### Papelería y Librería

Significativo impulso de las ventas, básicamente como consecuencia del inicio del ciclo lectivo.

### Artículos del hogar

Expectativas alentadoras en ventas, concentradas en productos con alta rotación en invierno (calefactores, secarropas, etc.)

### Cámaras y Cubiertas

Situación general equilibrada: ventas estables, stocks y costos financieros normales y personal suficiente.

### Materiales de construcción

Rubro líder del sector minorista. Leve desaceleración en ventas atribuida a factores climáticos.

### Indumentaria

Intensificación de la actividad relacionada con el cambio de temporada. Insuficiencia en personal de ventas.

### Farmacias y Perfumerías

Los buenos niveles de ventas conservados se diluyen en cancelación de deudas: los retrasos en los pagos de las obras sociales originan pedidos de préstamos y aumentos en los costos financieros.

### Artículos y Repuestos electrónicos

Situación general estable. Monto de actividad superior al de igual período del año anterior.

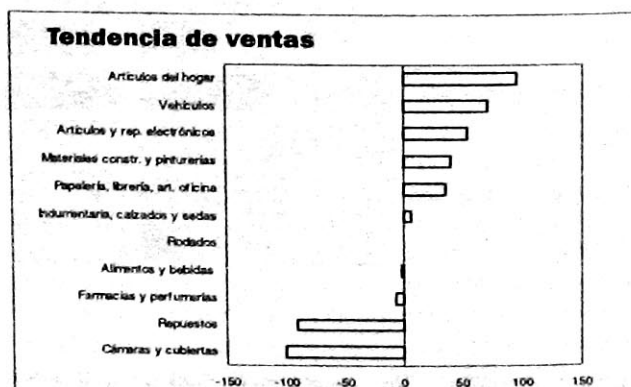
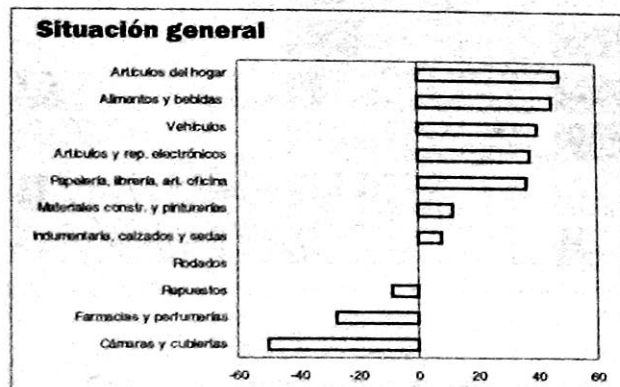
### Vehículos

Gran dinamismo en torno a los nuevos modelos lanzados al mercado, que ofrecen diversas alternativas y combinaciones de precio-calidad-confort.

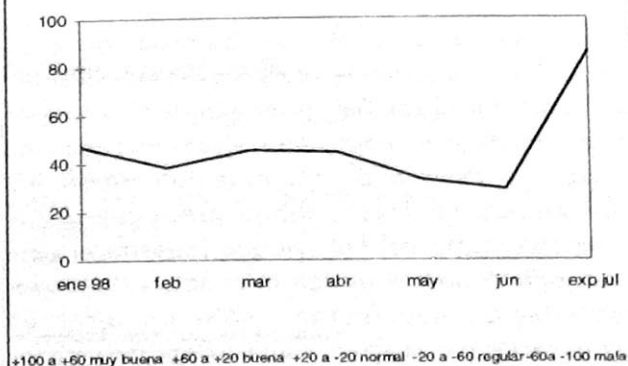
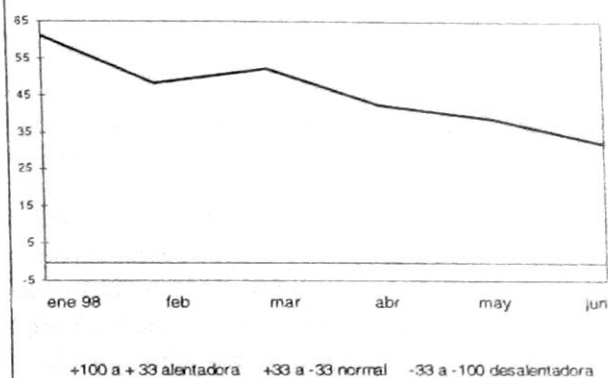
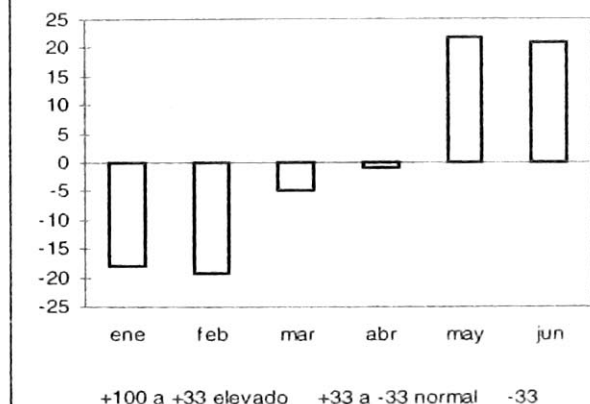
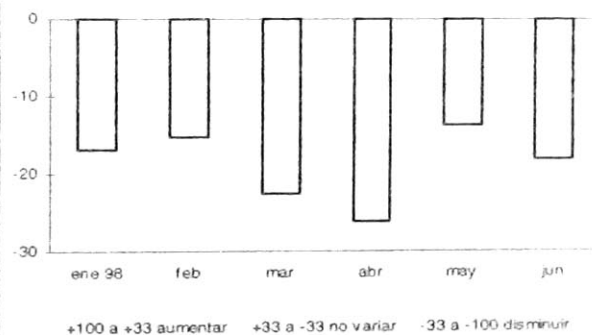
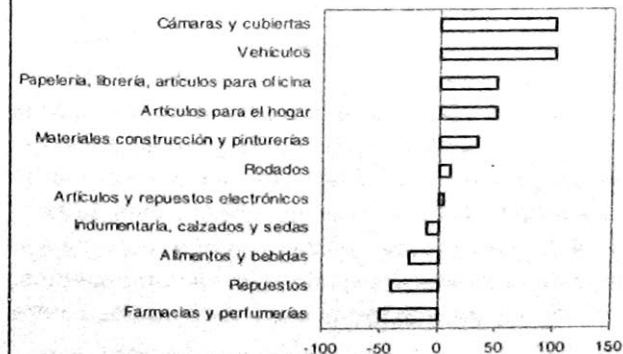
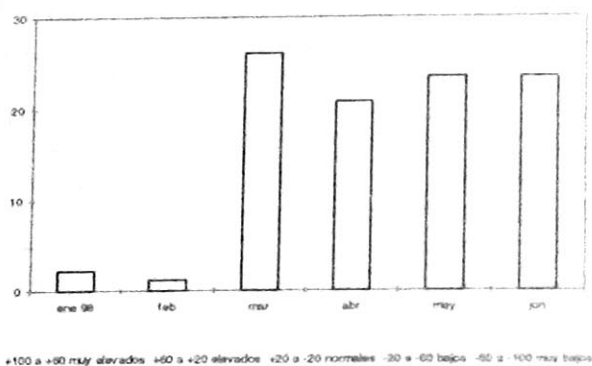
### Rodados

Exceso de personal de ventas, consistente con la desaceleración del ritmo de operaciones verificada.

## Posición relativa de los rubros





**Situación general****Tendencia de ventas****Niveles de stocks****Política de stocks****Variación en las ventas en relación al año anterior****Costos financieros**

## Panorama económico

La suspensión de una serie de medidas que habían empezado a preocupar a los empresarios y sectores de peso en la economía del país (aumentos a jubilados y docentes, límites a las comisiones e intereses cobrados por las AFJP y tarjetas de crédito, proyecto de autopistas) y que significaban un desvío importante de las políticas implementadas hasta el presente, como así también los problemas financieros en el sudeste asiático y en Japón, fueron los hechos más destacados del bimestre pasado.

El primer semestre del año deja un saldo favorable para la evolución de algunos indicadores económicos de la economía argentina, pese a haberse transitado dentro de un contexto internacional marcado por una fuerte turbulencia en los mercados financieros internacionales. Los indicadores habituales de actividad industrial muestran que se continúa con un ritmo de crecimiento importante, si bien con una desaceleración en el mes de junio (entre el 2% y el 5% para mayo y un poco menos para junio, frente a un crecimiento del 7% para el primer trimestre), pero que no alcanza para impedir que se logre un nivel récord de actividad en la primera mitad del año (5,5% según las estimaciones).

Las importaciones siguen creciendo pero se observa una disminución en su tasa de crecimiento (10% frente a tasas del 30% para el año 1997), y sigue manteniéndose la alta participación de bienes de capital y accesorios (50%) sobre el total. Como se mencionara en anteriores números de esta revista, esta situación sería un atenuante para el déficit externo, ya que las mismas permitirían en el futuro un aumento de la productividad, lo cual promovería un aumento en las exportaciones y en consecuencia un mejoramiento de las cuentas del sector externo. En cuanto a las exportaciones, muestran una caída hasta el mes de abril (5,3%), debido a un menor envío de bienes agroindustriales y a una caída en el precio de los principales productos de exportación.

### Situación fiscal

La recaudación del segundo trimestre de 1998 permitió descomprimir presiones sobre el déficit

fiscal ayudando a cumplir con las metas pactadas con el FMI para el primer semestre del año. El cobro del doble anticipo de Ganancias y Bienes Personales en el mes de junio, permitieron alcanzar el segundo máximo histórico de recaudación luego del conseguido en mayo. Sigue preocupando el comportamiento del IVA, ya que muestra el peor desempeño dentro de los impuestos de mayor recaudación aumentando sólo un 3% en comparación con el primer semestre del año anterior. Al cumplimiento del déficit también colaboró el bajo grado de ejecución del nivel del gasto como así también el uso de anticipos impositivos que no son consistentes con un incremento en la recaudación al estar calculados sobre la base de ingresos futuros que podrían no ocurrir dado el contexto de desaceleración del crecimiento económico.

La política llevada a cabo por el gobierno en lo que respecta a colocación anticipada de deuda permitió financiar los vencimientos de las amortizaciones del semestre y contar con un margen para el que viene, sin embargo, preocupa la inestabilidad de los mercados financieros internacionales que podría dificultar la obtención de los fondos necesarios para cumplir las metas del FMI para el segundo semestre del año.

La reforma tributaria impulsada por el gobierno, basada en la generalización del IVA, busca según los funcionarios del Ministerio de Hacienda, la neutralidad de la misma en cuanto a la presión impositiva total y también la neutralidad en cuanto a los sectores con exenciones impositivas. En lo que respecta al primer objetivo, se puede decir que la reforma no será neutral en este aspecto ya que se han pospuesto las modificaciones que afectaban a los impuestos internos y la reducción de los impuestos al trabajo, que compensarían el alza de la presión impositiva causada por la generalización del IVA, por lo que es de esperar que la misma aumente si se aprueba la reforma en los últimos días de julio. La medida propuesta avanza en lo que respecta a la neutralidad al reducir la cantidad de sectores exentos, permitiendo de esta forma una mayor equidad entre sectores.

## Anexo estadístico: Indicadores nacionales

### Cuentas nacionales

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997(e)	1998 (p)
PBI Nominal en mill. U\$S	108.548	126.389	81.846	138.203	187.914	230.012	259.473	286.639	297.472	297.359	321.678	341.626
PBI per cápita (U\$S por habitante)	3.521	4.042	2.581	4.298	5.762	6.955	7.737	8.428	8.103	8.501	9.069	9.512

### Crecimiento real acumulado

(Índice 1990=100)

PBI	111,2	109	101,4	100	110,5	121,9	129,5	140,5	134,1	139,8	151,6	159,7
Consumo	112,4	107	101,1	100	114,3	129,6	137	146,4	137,4	144,7	155,8	161,7
Inversión												
Bruta Interna	155,9	150,4	117,9	100	131,5	175,6	203,8	248,1	207,8	225	286	326,7
Exportaciones	67,1	79,6	85,6	100	94,9	96,9	99,2	115	141,1	150	161,8	174,1
Importaciones	132,1	120,5	100,7	100	175,6	292,3	331,5	406,1	359,1	419,5	533,5	592,5

Fuente: Carta Económica

### Índice de precios

	CREEBBA	IPC		INDEC	
	Variación	Nivel Gral.	Variación	Nivel Gral.	Variación
E 96	0,1%	323.355,0	0,3%	107,97	0,1%
F	-0,6%	322.304,6	-0,3%	107,86	-0,1%
M	-0,4%	320.565,8	-0,5%	108,70	0,7%
A	0,5%	320.570,7	0,0%	110,33	1,5%
M	0,0%	320.284,8	-0,0%	110,57	0,2%
J	0,3%	320.293,8	0,0%	109,74	-0,7%
J	-0,2%	322.029,0	0,5%	109,63	-0,1%
A	-0,2%	321.780,0	-0,0%	109,27	-0,3%
S	0,3%	322.364,6	0,1%	110,56	1,1%
O	-0,1%	323.989,6	0,5%	111,03	0,4%
N	0,3%	323.486,4	-0,1%	110,10	-0,8%
D	-0,1%	322.564,0	-0,2%	109,95	-0,1%
E 97	-0,1%	324.070,8	0,4%	110,35	0,3%
F	0,5%	325.316,7	0,3%	110,16	-0,1%
M	0,6%	323.713,0	-0,4%	109,83	-0,3%
A	-0,2%	322.643,1	-0,3%	109,36	-0,4%
M	0,0%	322.375,4	-0,0%	110,08	0,6%
J	0,3%	323.109,4	0,2%	109,66	-0,3%
J	-1,3%	323.827,4	0,2%	109,20	-0,4%
A	-0,1%	324.360,3	0,1%	109,83	0,5%
S	-0,4%	324.205,0	-0,0%	109,92	0,0%
O	-1,5%	323.697,1	-0,1%	109,89	-0,0%
N	-0,2%	323.071,5	-0,1%	109,67	-0,2%
D	-0,6%	323.622,0	0,1%	108,94	-0,6%
E 98	-0,1%	325.365,2	0,5%	107,56	-1,2%
F	0,0%	326.791,7	0,3%	107,94	0,4%
M	0,4%	326.381,2	-0,1%	107,66	-0,3%
A	0,1%	326.418,0	0,0%	107,75	0,1%
M	0,0%	326.182,3	-0,1%	107,51	-0,2%
J	0,1%				

Fuente: INDEC y elaboración CREEBBA

**Moneda y crédito**

Agregados bimonetarios. Promedio mensual en millones de dólares corrientes

	Billetes y monedas	Dep. a la vista	M1	Caja de ahorro	M2	Plazo fijo	M3
M 96	10.411,0	8.496,7	18.907,7	5.117,7	24.025,4	9.048,9	3.074,3
A	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	9.205,0	34.178,8
J	10.657,9	9.493,0	20.150,9	5.560,0	25.710,9	9.318,0	5.028,9
J	11.565,0	9.772,6	1.337,6	5.768,9	27.106,5	9.264,1	36.370,6
A	10.985,7	9.430,1	20.415,8	5.462,4	25.878,2	8.720,3	34.598,5
S	10.618,2	9.146,8	19.765,0	5.356,2	25.121,2	8.598,1	33.719,3
O	10.421,9	9.280,2	19.702,1	5.440,7	25.142,8	8.829,0	33.971,8
N	10.411,5	9.580,8	19.992,3	5.581,5	25.673,8	8.932,1	34.505,9
D	11.120,3	10.477,5	21.597,8	5.926,6	27.524,4	8.762,5	36.286,9
E 97	11.577,2	11.034,0	22.611,2	6.220,1	28.831,3	9.273,2	38.104,5
F	11.342,1	10.690,8	22.032,9	6.483,0	28.515,9	10.105,8	38.621,7
M	11.448,6	10.470,9	21.919,5	6.598,6	28.518,2	10.132,9	38.651,1
A	11.416,0	10.883,8	22.299,8	6.753,5	29.053,4	10.370,3	39.423,7
M	11.504,9	11.776,4	23.281,3	6.805,1	30.086,4	11.120,5	41.206,9
J	11.718,1	12.320,0	24.038,1	6.952,0	30.990,1	11.860,5	42.850,6
J	12.585,7	11.467,2	24.052,9	7.395,1	31.448,0	12.012,3	43.460,3
A	12.434,6	11.480,0	23.914,6	7.490,3	31.404,9	12.488,2	43.893,1
S	12.348,0	11.661,8	24.009,8	7.549,5	31.559,3	12.632,5	44.191,8
O	12.385,3	11.583,1	23.968,4	7.640,7	31.609,1	12.508,6	44.117,7
N	12.234,0	11.723,5	23.957,5	7.386,4	31.343,9	12.002,8	43.346,7
D	13.060,1	12.049,0	25.109,1	7.594,5	32.703,6	11.993,0	44.696,6
E 98	12.935,2	12.282,8	25.218,0	7.561,5	32.779,5	12.782,9	45.562,4
F	12.683,5	11.750,3	24.433,8	7.684,3	32.118,1	13.176,8	45.294,9
M	12.528,4	11.971,7	24.500,1	7.727,6	32.227,8	13.423,0	45.650,8
A	12.564,1	12.478,1	25.042,2	7.751,2	32.793,4	13.268,2	46.061,5
M	12.622,7	13.025,1	25.647,9	7.986,8	33.634,7	13.467,3	47.101,9
J							

Fuente: Carta Económica

**Moneda y crédito**

Depósitos en moneda local y extranjera. Promedio mensual de saldos diarios en millones de dólares

	MONEDA LOCAL			Total	MONEDA EXTRANJERA			Total
	A la vista	Caja de ahorro	Plazo fijo		A la vista	Caja de ahorro	Plazo fijo	
M 96	8.496,7	5.117,7	9.048,9	22.663,3	1.287,0	3.682,2	20.242,1	25.211,3
A	8.624,2	5.157,3	9.046,0	22.827,5	1.316,0	3.783,0	20.612,0	25.711,0
M	9.163,8	5.397,0	9.205,0	23.765,8	1.285,9	3.864,8	20.672,8	25.823,5
J	9.493,0	5.560,0	9.318,0	24.371,0	1.379,0	3.822,0	20.572,0	25.773,0
J	9.772,6	5.768,9	9.264,1	24.805,6	1.434,0	3.952,6	20.925,6	26.312,2
A	9.430,1	5.462,4	8.720,3	23.612,8	1.413,0	4.268,3	21.645,7	27.327,0
S	9.146,8	5.356,2	8.598,1	23.101,1	1.388,2	4.404,0	22.109,0	27.901,2
O	9.280,2	5.440,7	8.829,0	23.549,9	1.365,3	4.391,7	22.296,4	28.053,4
N	9.580,8	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	5.926,6	8.762,5	25.166,6	1.556,5	4.540,6	22.266,9	28.364,0
E 97	11.034,0	6.220,1	9.273,2	26.527,3	1.563,8	4.384,5	22.818,7	28.767,0
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
M	10.555,9	6.602,5	10.342,2	27.500,6	1.661,2	4.372,2	23.542,8	29.576,2
A	10.944,8	6.757,8	10.623,5	28.326,1	1.610,3	4.374,5	24.128,6	30.113,4
M	11.776,3	6.805,1	11.262,5	29.843,9	1.644,5	4.475,9	24.450,3	30.570,7
J	12.320,0	6.952,0	12.087,0	31.359,0	1.700,0	4.478,0	25.015,0	31.193,0
J	11.463,1	7.389,0	12.262,0	31.114,1	1.699,0	4.620,0	26.154,0	32.473,0
A	11.452,0	7.490,3	12.592,0	31.534,3	2.045,3	4.790,7	26.716,6	33.552,6
S	11.661,8	7.549,5	12.632,5	31.843,8	1.907,1	5.098,9	27.236,5	34.242,5
O	11.583,1	7.640,7	12.508,6	31.732,4	2.023,0	5.046,0	27.324,1	34.393,1
N	11.723,5	7.386,4	12.002,8	31.112,7	2.040,2	5.513,5	29.131,7	36.685,4
D	12.234,2	7.601,2	12.043,4	31.878,8	2.070,5	5.432,0	29.603,0	37.105,5
E 98	12.282,8	7.561,5	12.782,9	32.627,2	2.148,2	4.969,9	30.233,8	37.351,9
F	11.750,3	7.684,3	13.176,8	32.611,4	2.321,6	4.930,4	30.881,5	38.133,4
M	11.971,7	7.727,6	13.423,0	33.122,3	2.398,7	4.921,2	30.933,4	38.253,3
A	12.478,1	7.751,2	13.268,2	33.497,5	2.581,2	4.992,4	31.326,4	38.899,9
M	13.025,2	7.986,8	13.467,3	34.479,3	2.474,8	4.952,9	31.180,5	38.608,3
J								

Fuente: Carta Económica



**Moneda y crédito**

Tasas de interés. Promedio mensual en porcentaje nominal anual

	TASAS DE INTERES PASIVAS				TASAS DE INTERES ACTIVAS (*)			
	Caja de Ahorros		Plazo Fijo 30 días		Hipotecarios a más de 10 años		Personales a más de 180 días	
	Moneda Nacional	Moneda Extranjera	Moneda Nacional	Moneda Extranjera	Moneda Nacional	Moneda Extranjera	Moneda Nacional	Moneda Extranjera
M 96	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
E 97	3,45	2,55	7,33	5,90	8,84	12,99	41,15	21,18
F	3,42	2,51	6,91	5,77	8,91	13,17	41,78	21,11
M	3,36	2,45	6,77	5,73	9,21	13,42	40,83	20,91
A	3,32	2,39	6,67	5,74	10,97	13,53	38,92	20,63
M	3,30	2,40	6,50	5,68	13,05	13,27	37,72	21,88
J	3,30	2,38	6,48	5,70	13,60	13,13	36,50	20,06
J	3,28	2,38	6,42	5,68	12,71	12,82	34,35	19,92
A	3,28	2,38	6,38	5,71	12,94	12,92	34,79	19,93
S	3,24	2,45	6,43	5,71	13,13	11,39	33,42	19,53
O	3,22	2,45	6,70	5,88	12,95	11,53	31,26	19,55
N	3,32	2,74	8,78	6,40	13,21	11,65	29,54	20,14
D	3,38	2,64	8,28	6,48	13,07	11,84	27,91	20,39
E 98	3,16	2,43	7,46	6,21	13,28	12,34	30,77	20,29
F	3,10	2,4	6,72	5,97	12,67	12,73	34,38	20,55
M	3,07	2,35	6,68	5,95	11,85	13,49	33,73	20,39
A	3,05	2,31	6,64	5,87				
M	3,03	2,29	6,61	5,85				
J	2,98	2,26	6,62	5,86				

(\*) para préstamos a tasa fija. Fuente: BCRA

**Sector externo - Composición de las exportaciones argentinas totales**

En millones de dólares

	Primarios	MOA	MOI	Combustibles	Total
E 96	276,2	616,8	350,2	204,9	1 448,1
F	288,6	556,5	389,9	184,4	1 419,4
M	491,6	605,8	536,5	235,1	1 869,0
A	633,2	601,2	539,9	238,8	2 013,1
M	831,3	756,9	560,7	237,4	2 386,3
J	670,9	704,2	564,7	265,3	2 205,1
J	658,4	773,1	544,5	248,8	2 224,8
A	592,3	812,6	622,7	239,8	2 267,4
S	358,3	750,4	539,8	271,9	1 920,4
O	285,1	844,3	650,5	277,8	2 057,7
N	239,4	785,4	584,7	285,4	1 894,9
D	472,5	606,9	555,5	360,1	1 995,0
E 97	551,1	613,0	435,3	236,8	1 836,2
F	507,0	531,9	445,6	247,2	1 731,7
M	532,0	572,0	514,0	293,0	1 911,0
A	758,1	722,8	629,1	254,2	2 364,2
M	695,9	860,9	662,0	233,2	2 452,0
J	532,5	809,2	577,3	243,6	2 162,6
J	438,2	840,1	661,5	209,2	2 149,0
A (p)	366,0	856,8	744,8	177,4	2 145,0
Sep (p)	326,6	918,9	723,5	140,9	2 109,9
Oct (p)	374,3	821,6	768,9	253,3	2 218,1

Fuente: Carta Económica

(p) cifras provisionales

## Anexo estadístico. Indicadores locales

### Sector industrial: resultados de junio

SITUACION GENERAL	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene 98	feb	mar	abr	may	jun	jul*
Alimentos, Bebidas y Tabacos	-2	25	1	29	25	26	15	15	47	47	46	60	60
Productos químicos y plásticos	-8	-8	29	29	23	23	34	34	34	34	38	38	40
Construcción	12	29	52	56	53	53	48	49	57	57	41	41	51
Productos metálicos	50	50	67	41	38	38	25	25	50	50	0	0	10
Textiles	-48	-50	-52	-50	-82	-82	-50	-50	-49	-49	-48	-50	-52
Petroquímicas y Refinerías	0	0	13	13	0	0	1	1	-6	-6	0	0	0
Frigoríficos	-51	-51	-51	-51	-38	-38	-38	-39	0	-39	-28	-28	-7
Productos de papel	-40	-49	-23	-23	32	41	-13	-22	-8	2	-2	-17	-12
Agregado industria	0	17	19	30	26	27	20	21	41	37	29	35	41
(*) Expectativas de julio													
<b>TENDENCIA DE VENTAS</b>													
Alimentos, Bebidas y Tabacos	80	83	87	87	85	86	1	30	-2	31	-2	-2	
Productos químicos y plásticos	46	46	72	72	46	46	11	11	68	68	68	68	
Construcción	10	19	69	78	73	59	37	37	82	81	42	42	
Productos metálicos	0	24	100	58	50	50	67	75	67	67	0	-50	
Textiles	-4	-52	-50	-52	-72	-78	-4	-50	-47	-47	-50	-55	
Petroquímicas y Refinerías	32	23	23	32	25	23	-9	-9	-20	-20	0	9	
Frigoríficos	-99	-95	-2	95	21	21	-56	-58	20	-58	-77	-77	
Productos de papel	-16	-35	18	18	63	63	5	-14	-15	9	18	-12	
Agregado industria	26	32	68	80	65	61	11	22	34	38	8	50	
<b>NIVELES DE STOCKS</b>													
Alimentos, Bebidas y Tabacos	2	-28	-2	-30	-32	-2	27	27	-3	-3	-2	-3	
Productos químicos y plásticos	19	19	-58	-58	-94	-94	-9	-9	-15	-15	66	66	
Construcción	-100	-95	-100	-34	-100	-3	-50	-75	-100	-80	-25	-35	
Productos metálicos	-100	-91	-100	-92	-100	-100	-50	-75	-100	-100	-25	-25	
Textiles	50	48	0	0	-92	-92	0	-50	1	1	-45	-45	
Petroquímicas y Refinerías	13	0	27	0	0	0	20	20	20	20	0	20	
Frigoríficos	-3	-1	-98	-98	0	0	-79	-79	-78	0	-76	-76	
Productos de papel	0	0	-30	-30	-41	-41	-100	-100	-100	-100	0	0	
Agregado industria	-42	-51	-57	-43	-57	-12	-18	-28	-50	35	-17	-20	
<b>POLITICA DE STOCKS</b>													
Alimentos, Bebidas y Tabacos	-5	-4	0	1	-1	-1	2	2	0	0	30	1	
Productos químicos y plásticos	2	2	61	61	51	51	14	86	0	0	0	0	
Construcción	-2	-2	64	68	1	1	-17	-17	-6	-11	-1	-1	
Productos metálicos	67	61	67	66	100	67	67	50	67	67	0	0	
Textiles	-50	-48	0	0	0	0	0	0	4	4	0	0	
Petroquímicas y Refinerías	-57	-36	-36	-36	0	0	-11	-11	-29	-9	0	0	
Frigoríficos	-1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	
Productos de papel	-18	-18	12	12	0	0	0	0	0	0	0	0	
Agregado industria	1	1	30	32	7	5	-1	0	0	-1	11	0	
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>													
Alimentos, Bebidas y Tabacos	4	-11	1	-15	-14	2	-16	-16	-14	-14	-15	-15	
Productos químicos y plásticos	52	52	51	51	45	45	50	50	64	64	49	49	
Construcción	9	9	1	1	13	13	-15	-15	-7	-7	33	33	
Productos metálicos	17	20	17	18	50	0	25	25	17	17	25	38	
Textiles	50	54	50	53	-100	-100	0	-50	26	-32	23	-27	
Petroquímicas y Refinerías	-13	4	-32	-32	-20	-20	-20	-20	-30	-30	-20	-20	
Frigoríficos	100	70	50	50	50	50	100	100	100	100	51	51	
Productos de papel	31	31	77	77	-4	-4	0	50	49	50	18	50	
Agregado industria	19	10	10	4	7	10	1	2	4	4	13	14	
<b>UTILIZACION CAPACIDAD INSTALADA</b>													
Alimentos, Bebidas y Tabacos	8	21	4	19	60	57	81	78	75	75	61	61	
Productos químicos y plásticos	83	83	81	81	75	76	86	86	78	78	82	82	
Construcción	72	72	76	77	78	78	78	75	78	78	76	76	
Productos metálicos	67	68	80	80	86	87	62	62	51	46	41	39	
Textiles	50	48	29	41	36	36	30	55	56	56	53	51	
Petroquímicas y Refinerías	93	94	93	96	94	95	94	95	94	94	95	94	
Frigoríficos	88	88	89	89	95	95	57	57	58	66	64	64	
Productos de papel	47	44	54	54	62	62	55	44	68	68	39	39	
Agregado industria	47	52	48	54	74	73	77	75	74	75	68	68	

## Indicadores locales

### Sector comercial mayorista: resultados de junio

<b>SITUACION GENERAL</b>	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene 98	feb	mar	abr	may	jun	jul*
Productos primarios	-50	-50	-16	-16	-31	-31	-34	-34	-50	-17	32	47	-39
Alimentos y Bebidas	21	-2	30	23	-15	7	20	9	51	49	19	-7	2
Combustibles y Lubricantes	22	22	37	22	37	37	44	50	25	25	40	34	50
Maquinarias y Aparatos	-16	-16	23	24	40	40	32	26	26	-3	19	19	25
Papeleras	0	0	0	0	45	45	-35	35	35	0	-45	-40	-57
Productos para kiosco	17	17	17	17	17	17	17	17	0	0	-17	-17	-8
Agregado comercio mayorista	-5	-15	9	32	-6	-6	-1	3	15	18	17	10	-13
(*) Expectativas de julio													
<b>TENDENCIA DE VENTAS</b>													
Productos primarios	-12	-12	44	50	90	15	6	6	-85	-60	-50	-44	
Alimentos y Bebidas	62	31	39	42	-24	6	17	39	90	91	97	-21	
Combustibles y Lubricantes	-13	-13	20	5	0	10	64	64	39	50	53	0	
Maquinarias y Aparatos	-1	-1	71	71	61	61	84	62	38	9	49	49	
Papeleras	0	0	68	21	90	90	0	69	69	0	-10	-21	
Productos para kiosco	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	-34	-34	
Agregado comercio mayorista	23	10	44	41	30	22	19	35	28	27	32	-23	
<b>NIVEL DE STOCKS</b>													
Productos primarios	-55	-55	-10	-10	-100	-100	-42	-42	-100	-100	-41	-41	
Alimentos y Bebidas	10	10	-16	-16	-27	-30	-4	-3	0	0	-45	-14	
Combustibles y Lubricantes	-21	-21	-15	-15	-13	-13	12	12	0	0	11	11	
Maquinarias y Aparatos	-69	-69	27	27	-41	-41	-40	-40	27	27	-2	-2	
Papeleras	0	-77	68	-49	90	90	21	90	21	0	-49	-79	
Productos para kiosco	34	34	66	66	66	66	-34	34	-34	-34	0	0	
Agregado comercio mayorista	-17	-25	-1	-14	-34	-36	-14	-5	-27	-29	-37	-27	
<b>POLITICA DE STOCKS</b>													
Productos primarios	0	0	0	0	0	0	-7	-7	0	0	0	-7	
Alimentos y Bebidas	4	4	-4	-4	-16	-18	6	34	25	24	5	6	
Combustibles y Lubricantes	0	0	0	0	-13	-13	12	12	0	0	0	0	
Maquinarias y Aparatos	0	0	0	3	29	29	39	39	27	27	28	28	
Papeleras	0	0	-68	58	69	0	0	-69	21	-79	-21	0	
Productos para kiosco	0	0	-66	-66	-66	-66	-34	-34	0	0	0	66	
Agregado comercio mayorista	2	2	-11	4	1	-8	3	9	11	11	1	3	
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>													
Productos primarios	28	28	6	6	-25	-25	13	13	-35	-17	29	31	
Alimentos y Bebidas	12	12	19	19	6	-20	13	15	45	45	30	-59	
Combustibles y Lubricantes	70	70	72	72	85	85	80	80	75	75	69	75	
Maquinarias y Aparatos	57	57	50	50	76	76	67	67	65	65	72	72	
Papeleras	50	50	18	-64	-29	-40	6	6	-29	-50	40	29	
Productos para kiosco	50	50	17	17	0	0	34	34	0	0	17	50	
Agregado comercio mayorista	28	28	20	11	2	-11	20	21	15	18	36	-3	
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>													
Productos primarios	0	0	0	0	-15	-15	-9	-9	0	-15			
Alimentos y Bebidas	-3	-3	3	3	3	3	3	3	0	0			
Combustibles y Lubricantes	8	8	15	15	-18	-30	0	0	0	0			
Maquinarias y Aparatos	29	29	0	0	-44	-44	0	0	0	0			
Papeleras	0	-77	0	0	0	0	0	-69	0	0			
Productos para kiosco	0	0	34	34	0	0	0	0	0	0			
Agregado comercio mayorista	1	-8	3	3	-7	-8	-1	-9	0	-5			

## Indicadores locales

## Sector comercial minorista: resultados de junio

	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene 98	feb	mar	abr	may	jun	jul*
<b>SITUACION GENERAL</b>													
Alimentos y bebidas	48	4	33	-9	46	46	45	40	37	37	45	45	45
Indumentaria, calzados y sedas	-10	-12	-5	-4	22	22	23	25	29	45	8	8	8
Artículos para el hogar	95	95	47	95	46	94	95	48	32	1	48	48	49
Papelería, librería, artículos para oficina	18	18	18	18	18	18	36	18	68	68	36	36	18
Farmacias y perfumerías	24	1	2	2	0	-20	16	-8	-26	-26	-27	-27	-23
Materiales construcción y pinturerías	22	39	42	42	84	84	35	41	74	77	18	12	30
Vehículos	50	50	24	-13	8	31	66	51	50	50	55	40	16
Repuestos	24	24	44	44	19	19	41	41	7	7	13	-9	-31
Cámaras y cubiertas	40	40	-18	-18	41	32	37	32	-4	-4	-50	-50	-14
Rodados	0	0	25	25	25	50	50	50	0	0	50	0	0
Artículos y repuestos electrónicos	-25	-25	-7	3	-25	-13	41	41	32	32	27	38	41
Agregado comercio minorista	24	23	26	17	34	41	47	38	45	44	33	29	86
(*) Expectativas de julio													
<b>TENDENCIA DE VENTAS</b>													
Alimentos y bebidas	-1	-85	-4	-79	8	8	74	75	6	6	-1	-2	
Indumentaria, calzados y sedas	-29	-29	-23	14	8	46	9	13	52	55	7	7	
Artículos para el hogar	94	94	1	96	-3	96	96	96	98	1	99	95	
Papelería, librería, artículos para oficina	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	
Farmacias y perfumerías	42	-51	-5	-47	-5	-45	-6	-59	-5	-5	-7	-7	
Materiales construcción y pinturerías	60	66	89	89	93	93	78	89	97	97	53	40	
Vehículos	0	0	26	-26	38	77	81	42	64	64	100	71	
Repuestos	39	39	19	50	82	48	17	82	52	44	-54	-90	
Cámaras y cubiertas	54	54	-18	-18	82	100	54	54	54	54	-100	-100	
Rodados	0	0	-25	-25	50	-100	50	0	0	0	100	0	
Artículos y repuestos electrónicos	-14	-47	-26	-26	-26	-26	49	49	0	0	33	54	
Agregado comercio minorista	4	3	5	-1	36	57	61	48	52	43	39	32	
<b>NIVEL DE STOCKS</b>													
Alimentos y bebidas	13	-79	13	-85	-9	-8	4	-2	-1	-1	-1	-1	
Indumentaria, calzados y sedas	-8	-8	-23	14	-4	-4	-9	-9	1	1	17	17	
Artículos para el hogar	95	95	93	93	93	93	-1	-1	62	97	96	96	
Papelería, librería, artículos para oficina	36	36	36	36	36	36	0	0	100	100	100	100	
Farmacias y perfumerías	91	91	-5	-47	40	40	45	85	-47	-47	84	-3	
Materiales construcción y pinturerías	-7	-7	89	89	3	3	-8	-8	0	0	-4	-4	
Vehículos	-31	-31	-23	-30	0	0	-19	-19	36	36	0	0	
Repuestos	-39	-39	19	50	-37	-74	0	0	39	39	80	72	
Cámaras y cubiertas	-18	-18	-18	-18	-18	-18	-8	-18	-18	-18	-18	-18	
Rodados	-25	-25	-25	-25	-50	-100	-50	-100	0	0	0	50	
Artículos y repuestos electrónicos	-47	-47	0	0	-16	-1	0	0	-35	-35	21	-12	
Agregado comercio minorista	12	-6	7	-15	-9	-10	-18	-19	-5	-1	22	21	



## Indicadores locales

### Sector minorista: resultados de junio

	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene 98	feb	mar	abr	may	jun
<b>POLITICA DE STOCKS</b>												
Alimentos y bebidas	-14	-98	-14	-92	0	0	-98	-92	-91	-97	-91	-98
Indumentaria, calzados y sedas	-30	-30	-5,4	-3,2	38	-4	9	5	0	-5	-8	-8
Artículos para el hogar	-2	-2	0	0	0	-1	-3	-3	-62	-98	-1	-1
Papelería, librería, artículos para oficina	0	0	0	0	36	36	0	64	36	36	36	36
Farmacias y perfumerías	0	-49	-6,2	-46,5	0	-40	-2	-2	0	0	0	0
Materiales construcción y pinturerías	1	1	-6,2	-6,2	58	58	0	0	13	13	0	0
Vehículos	-60	-60	0	0	0	0	-22	-22	9	9	26	26
Repuestos	39	39	0	39,1	74	38	60	60	39	39	36	-36
Cámaras y cubiertas	0	0	0	72,1	0	72	0	0	-10	0	-10	-10
Rodados	0	0	0	0	0	0	50	0	0	0	-50	0
Artículos y repuestos electrónicos	0	0	21,1	21,1	-16	-1	51	0	0	0	54	21
Agregado comercio minorista	-12	-29	-2,8	-15,5	16	7	-17	-15	-23	-26	-14	-18
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>												
Alimentos y bebidas	2	-78	9,5	-74,6	5	5	5	1	12	12	4	4
Indumentaria, calzados y sedas	47	47	50	50	-10	-10	-10	-10	38	12	35	35
Artículos para el hogar	99	99	50	50	50	50	1	1	50	50	50	50
Papelería, librería, artículos para oficina	32	32	31,8	31,8	-5	-5	32	32	100	100	14	14
Farmacias y perfumerías	55	98	46,2	46,2	33	73	15	15	31	54	50	50
Materiales construcción y pinturerías	21	21	21,2	21,2	-12	-12	-29	-29	-38	-38	29	29
Vehículos	-60	-60	68,1	68,1	85	85	-8	-8	50	50	29	29
Repuestos	56	56	56,3	56,3	86	86	41	41	45	23	72	72
Cámaras y cubiertas	50	50	50	50	-38	-30	50	50	50	50	68	68
Rodados	50	50	50	50	25	0	25	0	25	50	25	25
Artículos y repuestos electrónicos	50	50	44,2	44,2	37	37	50	50	50	50	50	50
Agregado comercio minorista	34	19	32,8	16,1	20	24	2	1	26	21	23	23
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>												
Alimentos y bebidas	8	-83	8,7	-74,6	0	0	39	1	1	1		
Indumentaria, calzados y sedas	-8	-8	-4,5	-4,5	39	39	-41	-41	38	12		
Artículos para el hogar	-97	-97	-1,2	-96,2	-1	-1	-1	-1	-62	-63		
Papelería, librería, artículos para oficina	64	64	0	0	0	0	0	0	0	0		
Farmacias y perfumerías	0	46	0,5	0,5	-40	1	2	2	-47	-47		
Materiales construcción y pinturerías	3	-9	-3	-3	-3	-3	-3	-3	26	26		
Vehículos	0	0	14,3	48	23	23	-19	-49	0	0		
Repuestos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Cámaras y cubiertas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Rodados	0	0	25,4	25,4	0	100	0	0	50	100		
Artículos y repuestos electrónicos	0	0	-21,1	-21,1	0	0	0	0	0	0		
Agregado comercio minorista	-8	-27	18,3	-4,1	-4	-3	-2	-14	-12	-12		

<b>Año - Estudio</b>	<b>IAE N°</b>	<b>Fecha</b>
- Algunas dudas acerca de los efectos de las regulaciones laborales	32	
- Consideraciones en torno a las PyMES: su desafío competitivo	32	
- El "pulso" telefónico	32	
- Ejecución presupuestaria de la Municipalidad de Bahía Blanca	32	
- De la hostilidad a la hospitalidad	33	julio
- Apertura comercial de Argentina ¿Un camino sin retorno?	33	
- ¿Cómo se distribuye el ingreso en Bahía Blanca?	33	
- La Corte da ocupado	33	
- Una privatización de alto vuelo	33	
- ¿Puede competir el comercio minorista?	33	
- Dificultades de financiamiento de las empresas en Bahía Blanca	33	
- Los regímenes de promoción, el desarrollo y la eliminación de las desigualdades	34	septiembre
- El impacto de las nuevas inversiones	34	
- Análisis de las nuevas tarifas eléctricas	34	
- Construcción: reactivación y favorables perspectivas para un sector clave	34	
- Acciones de capacitación en Bahía Blanca	34	
- Lanzamiento de bonos en Bahía Blanca: ¿Una buena alternativa?	34	
- Efectos de las inversiones... ¿Hubo recuperación local?	35	noviembre
- El aporte del Polo Petroquímico a la economía local	35	
- Reestructuración del comercio: ¿Cuáles son sus efectos?	35	noviembre
- Nuevas estrategias de precios	35	
- Cambios en los precios minoristas: hipermercados vs. autoservicios	35	
- Sector construcción: encadenamientos y evaluación con una visión de largo plazo	35	
- Indicadores financieros municipales: Bahía Blanca y su región de influencia	35	
- Hacia una economía abierta: el saldo de la balanza comercial	36	enero
- Balance de la economía local y perspectivas	36	
- Cambios positivos en el mercado de trabajo	36	
- Informe: Ferrocarril Trasandino del Sur	36	
- Las exportaciones de la región de Bahía Blanca: sus características	36	
- Hacia una economía abierta II: nuestro socio comercial... Chile	36	
- Efectos de la crisis internacional sobre la economía argentina	36	
- El aporte del Polo Petroquímico a la economía local (2ª parte)	36	
- Sector construcción: evolución y perspectivas	36	
- Pautas de consumo por nivel de ingreso: una estimación para Bahía Blanca	36	
<b>1998</b>		
- El cambio de escenario internacional no afecta el ritmo de inversión en la ciudad	37	marzo
- Censo económico: un importante paso en dirección a cuantificar el PBI local	37	
- ¿Hacia dónde se expande la ciudad? (I)	37	
- El sector financiero local en el período 1992-1997	37	
- Una cosecha récord en trigo	37	
- Presupuesto 1998: sin grandes novedades	37	
- Los beneficios de instalarse en una zona franca	37	
- Corrupción y desempeño económico: algunos comentarios teóricos	37	
- La ciudad expectante	38	mayo
- ¿Hacia dónde se expande la ciudad? (II)	38	
- Presión tributaria en B.B y otros municipios seleccionados: un ejercicio de comparación	38	
- ¿Qué hay detrás del aumento en el empleo?	38	
- Sectores comercial y servicios en B. Blanca: ¿frente a grandes cambios estructurales?	38	
- Las ventas al exterior del Polo Petroquímico	38	
- El impacto de las nuevas inversiones (II)	38	



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 investigaciones de todo el 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.



**Fundación Bolsa de Comercio  
de Bahía Blanca**