

iae

31

**indicadores de
actividad económica**

CREEBBA

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
BAHIA BLANCA - ARGENTINA

**año VI
enero
febrero
1997**

Socios Patrocinantes Fundadores del CREEBBA

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

Cámara de Comercio del Sur

Banco del Sud S.A.

CORFO Río Colorado

Eg3 S.A.

Petroquímica Bahía Blanca S.A.

Banco de Galicia y Buenos Aires

Banco Dorrego S.A.

Cía. 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

CREEBBA

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS
BAHIA BLANCA - ARGENTINA

Alvarado 280 - Tel/Fax 091-551870
8000 Bahía Blanca

Consejo Directivo

Lic. Ricardo Bara

PRESIDENTE

Ing. Francisco García Zamora

Cr. Héctor Cueto

Cuerpo Técnico

Economista Jefe

Lic. Juan Esandi

Economistas

Lic. Cintia Martínez

Lic. Carlos G. Scartascini

Economistas Invitados

Dr. Carlos Dabús

Lic. Ignacio González Martínez

Procesamiento de datos

Alejandro Corvatta

Becarios

Mónica Herrero

Karina Temporelli

Lorena Tedesco

Verónica Villalba

Marcelo Tedesco

Juan Manuel Larrosa

María Inés Frapiccini

Constanza Semilla

**Fundación Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**

indicadores de actividad económica

**Año V - Nº 31
enero / febrero 1997**

Director Responsable
Lic. Ricardo Bara

*Indicadores de Actividad Económica es una
publicación bimestral editada por el Centro
Regional de Estudios Económicos, Bahía Blanca,
Argentina, ubicado en las instalaciones de la
Bolsa de Comercio de Bahía Blanca.
Registro de la propiedad intelectual N°329258
Valor de la suscripción anual: \$ 90.-*

*Diseño: LOS GRAFICANTES
Caronti 507 - Bahía Blanca
Impresión: Imprenta Elisan
25 de Mayo 875 - Bahía Blanca
Agradecemos la colaboración brindada
por la empresa Jotaffi.*

Indice

	Pág.
Nota Editorial _____	1
Principales resultados del bimestre _____	13
Sector Industrial _____	15
Sector Comercial Mayorista _____	25
Sector Comercial Minorista _____	33
Sector Financiero _____	43
Sector Inmobiliario _____	47
Indice de Precios al Consumidor _____	53
Indicadores sobre la situación nacional _____	57

Los nuevos proyectos de inversión a concretarse en el área portuaria, las posibles radicaciones que generaría la instalación de la zona franca y la instalación de grandes cadenas de hipermercados abren importantes perspectivas de crecimiento e implicarán profundos cambios en la economía bahiense y regional. Estos cambios se caracterizan por la introducción de métodos de producción intensivos en capital, la adopción de modernas tecnologías y de innovadores sistemas de comercialización y plantearán mayores exigencias y nuevos desafíos a las empresas de la ciudad y a las instituciones locales. El desafío para los bahienses es saber aprovechar las oportunidades que se presentan para beneficio de la economía de la ciudad y de la zona y para el bienestar de sus habitantes

Las dificultades que surgen en este proceso de cambios profundos no deben eclipsar los importantes logros alcanzados en el último año en materia de recrear oportunidades firmes de crecimiento. El inevitable contraste que genera con estructuras en obsolescencia consolidadas durante décadas de estancamiento, impulsará un acelerado proceso de reconversión de actividades económicas locales no exento de costos para sectores, empresas y personas

El escenario actual presenta una economía "dual, caracterizado por un conjunto, por ahora minoritario, de empresas con grandes perspectivas de crecimiento y otro de empresas con perspectivas no tan alentadoras. A corto plazo, este enfrentamiento de realidades pone en clara evidencia situaciones contradictorias como las que se debaten actualmente en torno al impacto sobre el empleo local por la llegada de grandes cadenas de supermercados.

Es razonable pensar que los niveles de actividad económica tenderán a aumentar. No obstante, grandes e

inminentes transformaciones, particularmente en los sistemas de comercialización y demanda de trabajo altamente capacitado, determinarán una gran desigualdad en los resultados.

En otros términos, las perspectivas alentadoras no deben generalizarse, más aún, agudizará la necesidad de resolver problemas o encontrar nuevas alternativas para pequeñas firmas que hoy apenas logran cubrir sus costos, y una parte importante de la población con bajos niveles de capacitación para los cuales, la demanda de trabajo tiende cada vez a ser menor.

Este cuadro resulta particularmente grave en el caso de Bahía Blanca, caracterizado por altos niveles de desempleo y enfrentada en los últimos meses a un posible agravamiento en el corto plazo, por el arribo de trabajadores de otras regiones que se anticipan a un transitorio aumento en la demanda de trabajo al iniciarse la construcción de nuevas instalaciones industriales.

Ciertamente, las respuestas a problemas de las empresas en parte dependen de políticas instrumentadas a nivel nacional, tales como reformas pendientes en el mercado de salud y trabajo, sistema impositivo, gasto público.

El alcance de sus efectos es general y por lo tanto, realza la importancia de las políticas instrumentadas a nivel de jurisdicciones locales (municipios) sobre la competitividad regional. Esta situación destaca la necesidad de analizar el campo de posibilidades de acción abierto a funcionarios y dirigentes locales. En modo particular, actualmente se abre el desafío de analizar los posibles cursos de acción en términos de efectividad y costos, frente a problemas específicos tales como el posible arribo de trabajadores de otras regiones o el impacto sobre el comercio de la radicación de hipermercados.

La nueva situación de Bahía Blanca: Desafíos y perspectivas

- La ola de inversiones y radicaciones abre nuevas perspectivas de crecimiento.
- El aprovechamiento de las nuevas oportunidades exige implementar con éxito un profundo proceso de reconversión.
- Esta posibilidad cierta de despegue no debe ocultar problemas, situaciones contradictorias que van emergiendo y resaltan una estructura económica dual.
- Los cambios se aceleran a partir de la radicación de hipermercados y plantean un problema de importantes dimensiones, atendiendo al perfil comercial propio de la mayor parte de las empresas locales.

El informe pasado destaca el cambio sustancial en las expectativas en torno al futuro económico de la ciudad, anticipando una perspectiva claramente alentadora, fundada en los proyectos de expansión e instalación de nuevas firmas integradas al complejo portuario y el arribo de importantes cadenas de hipermercados. Este optimismo se reforzaba con la entonces reciente confirmación oficial de la anhelada zona franca. Por otra parte, esta situación era acompañada por una positiva evolución de la producción general y predominio de pronósticos de sostenida expansión en el nivel de actividad. Este conjunto de circunstancias, la mayor parte de las cuales no responden a hechos aislados, representan oportunidades de despegue, a partir del cual se podría retomar la

senda del crecimiento regional abandonada a fines de la década del '60.

Resulta curioso observar que la historia de alguna manera se repite, la recreación de un polo de desarrollo regional, sostenido por la articulación de la industria petroquímica y la actividad agropecuaria con el puerto, aunque en un escenario marcadamente diferente caracterizado por la integración a los competitivos mercados internacionales en un marco interno delimitado por las necesidades del equilibrio fiscal y las nuevas condiciones creadas por la privatización de las empresas públicas y la relativa desregulación de las actividades económicas privadas.

Las políticas públicas, entonces, deben ser acordes a este nuevo contexto.

Esta posibilidad cierta de despegue de la economía regional no debe

Se abre el desafío de saber aprovechar las nuevas oportunidades

ocultar problemas, que se irán agudizando en la medida que se vayan instrumentando los cambios. La llegada de nuevos competidores plantea cambios a las empresas locales, tales como producir con avanzadas tecnologías,

asignar eficientemente recursos, desarrollar continuamente la capacidad de innovación, percibir y responder rápidamente a los cambios en el comportamiento de los mercados.

Este nuevo marco colisiona con la estática realidad de las últimas dos décadas. Paulatinamente impulsará un proceso de reconversión en la estructura económica, en cuyo transcurso comienzan a emerger algunas situaciones contradictorias. Entre ellas, en el informe anterior se destacó el contraste entre las perspectivas de crecimiento y las inciertas expectativas en la mayor parte de las firmas locales. Este panorama dominado por la incertidumbre en gran medida afecta al conjunto de pequeñas y medianas empresas y se refleja en forma nítida en los resultados de coyuntura presentados en las secciones siguientes.

El arribo de los hipermercados

En los últimos meses, el problema de la dualidad se ha debatido intensamente ante el inminente arribo de grandes cadenas de hipermercados.

Estas radicaciones impactarán en modo directo sobre un amplio sector que incluye una gran variedad de rubros (por ejemplo alimentación, electrodomésticos, indumentaria, herramientas, artículos de limpieza e higiene) en términos de montos de transacción, empresas y empleados. Este conjunto puede ampliarse en una segunda instancia al considerar a sus empresas proveedoras locales.

Resulta interesante plantear cuáles son los factores que inducen a estas firmas a radicarse en la ciudad. La potencialidad de crecimiento de la zona a partir de las inversiones en el área portuaria y el complejo petroquímico, indudablemente debe representar un factor de peso. No obstante, detrás de esta explicación evidente pueden sub-

yacer otros elementos.

La expansión de nuevas sucursales puede responder a la intensa competencia en los principales centros urbanos del país, impulsando a las firmas a buscar nuevos mercados en ciudades de menor dimensión.

En el interior la ausencia de rivalidad y el dominio del mercado por parte de una pocas empresas podrían permitir operar con márgenes elevados de rentabilidad para algunos productos, tentando el ingreso de las grandes firmas. La comparación de niveles de precios de venta al público aún contemplando la normal incidencia del costo de transporte, permitiría comprobar si efectivamente existen márgenes atractivos. De verificarse estas condiciones, las nuevas radicaciones podrían desatar un intensa competencia de precios que indudablemente beneficiaría al consumidor.

Las diferencias de organización con los comercios tradicionales son notables.

La estructura de costos típica determina importantes ahorros a medida que crece el nivel de actividad (economías de escala). Esta característica surge de la evidencia en gran cantidad de países y determina que el sector tienda naturalmente a concentrarse, desplazando a otros oferentes de menor dimensión.

Los datos disponibles para la Argentina concuerdan con la descripción anterior, dado que en el canal de alimentación, la participación en las ventas de las grandes bocas de expendio (supermercados) ha aumentado de casi el 35% al 47% en los últimos cinco años.

En general, en la venta de productos de consumo masivo, estas nuevas organizaciones han generado profundas e irreversibles transformaciones en la intermediación comercial y abierto un complejo debate en el mundo sobre la necesidad o conveniencia de establecer algún tipo de regulación.

Estos cambios, a partir de las nue-

vas radicaciones, se aceleran en el ámbito local y plantean un problema de importantes dimensiones, atendiendo al perfil claramente comercial característico de la mayor parte de las firmas locales.

Comentarios finales

La nueva situación local plantea nuevas oportunidades para las empresas locales y una renovada perspectiva de crecimiento. Estos cambios también aceleran un profundo proceso de reconversión frente al cual se abren importantes desafíos.

Con respecto a las nuevas inversiones, las empresas locales deberían aprovechar las nuevas oportunidades como suministradores de insumos o en la utilización de los productos de estas nuevas empresas para que los beneficios no se vayan totalmente fuera de la zona (más, considerando que son intensivas en capital y que, por consiguiente, gran parte del valor agregado es propiedad de capital exterior a Bahía Blanca). Para que las empresas locales puedan aprovechar estas oportunidades es necesario su esfuerzo de adaptación y que las condiciones locales (incluso fiscales) no signifiquen obstáculos a su competitividad.

Justamente, este es uno de los principales desafíos de las autoridades e instituciones locales. ■

Faena de ganado en la región

Este informe describe en detalle algunos aspectos de la cadena de comercialización de ganado bovino en la región de máxima influencia de Bahía Blanca desarrollados en el número anterior (1). Se determina la importancia relativa de los frigoríficos locales en el procesamiento del ganado bovino de la región con destino faena, así como la salida de ganado en pie de la región para ser faenado en frigoríficos extrarregionales. Por último, se extiende este análisis para el caso especial de los animales destinados a la Unión Europea.

Como se presentó en el estudio anterior (IAE No. 30), el total de bovinos de la región destinados a faena suma aproximadamente 50.000 cabezas mensuales, de las que algo más de 4.000 (8%) van de los eslabones consignatario-remate feria, casi 11.000 (22%) a través de consignatarios-Liniars, y poco más de 34.000 (70%) directamente a frigorífico (ver cuadro 1).

Los frigoríficos que operan en la región inmediata a Bahía Blanca totalizan cinco, cuatro de Bahía Blanca (de los cuales uno suspendió sus operaciones en Julio de 1996) y uno de Cnel. Suárez. A estos se suman dos de la zona más cercana: uno de Tres Arroyos y uno de Río Colorado.

De los 50.000 animales que la región destina mensualmente a faena,

los frigoríficos regionales, incluidos los de la zona próxima (Río Colorado y Tres Arroyos) procesan cerca del 50%: casi 25.000 animales (ver cuadro 2).

Sin embargo, de acuerdo a datos directamente suministrados por empresarios del sector, de este total faenado, no todos los animales provienen de la región bajo análisis. Dichos frigoríficos adquieren más de la mitad del ganado de zonas ubicadas

fuera de la región de influencia. A partir de estas mismas consultas, se infiere que las zonas con mayor nivel de intercambio comprenden el resto

Cuadro 1:
Origen del ganado bovino faenadas
Promedio mensual Febrero-Octubre 1996

Consignador a Remate Feria	4096
Consignador a Liniars	10842
Ventas Directas a Frigoríficos	34189
Total	49127

Fuente: SENASA

Cuadro 2: Cabezas de Ganado Bovino
Faenadas en Frigoríficos de la Región
Promedio Mensual Mayo 1995-Diciembre 1996

	Frigoríficos de la región de máxima influencia (*)	Frigoríficos cercanos (**)	Total
Total (1)	19728	4964	24692
De la región (2)	9314	2290	11604
Extra región	10414	2674	13088
% región/total (2)/(1)	47.2%	46.1%	47.0%

(*) Comprende los partidos de Bahía Blanca, Rosales, Puan, Solim, Pinellas, Desierto Sarandí, Tornquist y Vilmarín

(**) Incluye los establecimientos frigoríficos de Río Colorado y Tres Arroyos

Fuente: Senasa y Encuestas directas a frigoríficos

Cuadro 3: Compras y Ventas Regionales de Ganado

Producción destinada a faena en la región de máxima influencia (1)	49127
Compras de frigoríficos locales en la región (2)	9314
Ventas extrarregionales de animales destinados a faena (salidas)	39813
Compras extrarregionales de frigoríficos locales (ingresos)	10414
Saldo (salidas netas)	29399

Porcentaje de retención de faena = $(11/29) \times 100$.

de la provincia de Buenos Aires y La Pampa (sobre un total de casi 20.000 cabezas adquiridas fuera de la región, las compras en estas áreas totalizan poco más de 10.000 animales). A su vez, los datos presentados muestran un importante movimiento de entrada y salida de ganado de nuestra región.

Por otra parte, de las 50.000 cabezas que la región de influencia destina a faena casi 10.000 son adquiridas por los cinco frigoríficos ubicados dentro de la misma. Esto determina un total de ventas a otras regiones de aproximadamente 40.000 cabezas, de las que deduciendo las compras extrarregionales de los frigoríficos locales (algo menos de 10.000 animales por mes) se tiene que la salida neta es de alrededor de 30.000 mensuales (ver cuadro 3).

Las cifras expuestas destacan un bajo "porcentaje de retención de faena" del 19%, definido por la relación entre las 10.000 cabezas retenidas (compras de frigoríficos regionales) y el total de 50.000 cabezas mensuales que la región destina a faena.

De acuerdo a lo observado, el porcentaje de retención de faena es muy variable entre los distintos frigoríficos, con valores que oscilan entre un mínimo de 25% y un máximo cercano al 100% (ver cuadro 3).

Faena con destino Unión Europea

Con respecto a los animales faenados que tienen por destino la Unión

Europea (UE), entre los principales resultados cabe destacar que de los seis establecimientos existentes, solamente dos cumplen los requisitos de la UE, por lo que sólo estos están habilitados para exportar a esta zona.

A su vez, estos frigoríficos también registran operaciones de ventas al exterior con otros países. El monto total de la operatoria entre enero y noviembre del último año ascendió a u\$s 24 millones sobre un total para el país de U\$S 757 millones, es decir, solamente el 3%.

La región bajo estudio produce cerca de 6.000 animales promedio en el mes con este destino, es decir, casi el 12% de la producción. Finalmente, el porcentaje de retención de faena en este caso es de 46%, el que resulta claramente superior al 19% antes mencionado.

Conclusiones

La región de influencia de Bahía Blanca muestra un alto nivel de exportaciones netas de ganado bovino para ser procesado fuera de la misma, así como un bajo índice de retención del 19%. Esto indica la existencia de bajos niveles de industrialización de los frigoríficos locales en relación al potencial factible de desarrollar dado por la disponibilidad de la materia prima. Un tema pendiente, por lo tanto, es explicar los motivos de este bajo índice de retención e industrialización de ganado.

Por último, la faena con destino a la UE muestra un mayor índice de retención, hecho que deja pendiente de estudio las causas de la diferencia entre este y el porcentaje general del 20% antes comentado. ■

(1) Se agregan a los partidos detallados en el mismo anexo (Bahía Blanca, Píndoles, Osorno, Frías, Solter, Píndoles, Casavilla, Boscaglia y Villavieja) el partido de Tres Arroyos y la zona de faja colorada, de modo de incorporar los frigoríficos comprendidos en dichas zonas, debido a la proximidad y la importancia relativa de los mismos a la zona de influencia de Bahía Blanca hacen conveniente su inclusión.

Algunas consideraciones acerca del rebalanceo tarifario

- Permanece la polémica en torno a la fijación de las tarifas de los servicios públicos privatizados.
- Cualquier modificación en la estructura vigente redistribuirá recursos, afectando los distintos intereses.
- Las consecuencias de las medidas adoptadas dependerán de la composición de la demanda de servicios telefónicos de cada individuo o agente económico.

El rebalanceo tarifario, con origen en el Decreto 92/97, ha reabierto una vez más en la sociedad la discusión en torno a la fijación de las tarifas de los servicios públicos, el control del Poder Ejecutivo sobre las empresas licenciatarias y la inequidad territorial existente, por los continuos subsidios del interior del país a la Capital Federal y Conurbano Bonaerense.

La justicia y oportunidad del rebalanceo genera controversias en la medida en que se ven afectados los intereses individuales. La evidencia existente en la materia indicaba la necesidad y dirección de eventuales modificaciones al cuadro tarifario. Estudios realizados por consultoras internacionales independientes durante 1995 reflejaban que en términos internacionales las llamadas locales eran bara-

tas, pero las internacionales e interurbanas excesivamente caras respecto al resto del mundo. Cálculos efectuados con el objetivo de hallar las tarifas óptimas, aquellas que brindan el máximo nivel de bienestar para el consumidor y el oferente del servicio, indicaban que estas debían cubrir el costo de la llamada e incrementarse en mayor medida para aquellas consideradas cautelativas, generalmente las locales, y en cambio, ser proporcionalmente menores para las que presentan alta variabilidad respecto al precio y ofertas alternativas (por ejemplo, sistemas de call back). Hasta el momento, tanto las llamadas interurbanas como las internacionales han venido subsidiando a

las llamadas locales. Esta situación, y la conformación del Área Múltiple Buenos Aires, dan una idea de la magnitud del subsidio que el interior del país le ha otorgado a la Capital durante

Se discute la justicia y oportunidad del rebalanceo.

los últimos años. Las principales modificaciones introducidas operan en el sentido de las propuestas antes mencionadas, elevan el costo de las llamadas locales y los abonos, disminuyendo ostensiblemente el costo de las

llamadas internacionales e interurbanas. Se aumenta a 30 Km de los centros urbanos la aplicación de la tarifa urbana, beneficio anteriormente sólo usufructuado por Capital y su entorno.

Los incrementos de las llamadas urbanas se deben a la modificación de la tarifa vigente en el horario reducido, a la extensión del horario normal y la inclusión de una tarifa urbana de horario pico.

En el caso de las tarifas interurbanas, existe una reducción importante en el costo de las mismas y a su vez, menor cantidad de tramos tarifarios, lo que actúa a favor de las llamadas de mayor distancia.

Las tarifas internacionales han dis-

minuido ostensiblemente. Algunos ejemplos vemos en el cuadro *Nuevas tarifas regionales*. A modo de facilitar la comprensión y alcance de los cambios introducidos, sirve presentar algunos ejemplos base. Como puede observarse, mientras que para algunos clientes el impacto será marcadamente negativo (economías domésticas), muchos otros se verán beneficiados con la medida.

La fijación de las tarifas públicas debe intentar maximizar la satisfacción de los clientes sin perjudicar las finanzas de las empresas licenciatarias. Cualquier modificación de la estructura vigente redistribuirá recursos, afectando los intereses y la satis-

facción individual. Hasta el momento se favoreció a la población urbana, fundamentalmente a 2/3 de los abonados que se encuentran en la Capital Federal.

El presente reajuste favorecería a muchos abonados del interior del país y a los grandes clientes de las compañías telefónicas que efectúan un porcentaje importante de llamadas interurbanas e internacionales.

Dado que las empresas telefónicas se han comprometido a "no ganar ni un peso adicional como consecuencia del rebalanceo" el objetivo inmediato es de reposicionamiento en el sector frente a la competencia ya instalada y la que surja a partir de la desregula-

VARIACIÓN EN LOS ABONOS

	Abono anterior ¹	Abono actual	Diferencia
Comercios	20,16	32,01	58,8 %
Profesional	12,99	24,40	87,8 %
Casas de Familia	4,43	12,49	181,9 %

¹ Por mes, sustraídos los pulsos libres.

NUEVO CUADRO TARIFARIO (en pesos por minuto)

De Lunes a Viernes

Reducido	Normal	Pico	Normal	Reducido
de 0 a 8 hs	de 8 a 10	de 10 a 13 hs	de 13 a 22 hs	de 22 a 24 hs
0,011	0,022	0,030	0,022	0,011

Sábados

Reducido	Normal
de 0 a 8 hs	de 8 a 13
0,011	0,022

Domingos

Reducido	Reducido
de 13 a 24 hs	de 0 a 24 hs
0,011	0,011

TARIFAS ANTERIORES (en pesos por minuto)

De Lunes a Viernes

Reducido	Normal	Reducido
de 0 a 8 hs	de 8 a 20	de 20 a 24 hs
0,007	0,022	0,007

Sábados

Reducido	Normal
de 0 a 8 hs	de 8 a 13
0,007	0,022

Domingos

Reducido	Reducido
de 13 a 24 hs	de 0 a 24 hs
0,007	0,007

ción. Mientras que el cliente urbano es un cliente cautivo (difícilmente cambie de compañía una vez instalada la línea y su consumo varía en menor proporción que las tarifas), los grandes clientes podrían verse tentados por nuevas empresas que ingresen al sector con menores precios (ya ocurre con las llamadas internacionales y los sistemas de call back).

De esta manera, disminuyendo las tarifas contraen la competencia potencial. Menor cantidad de empresas se

verán tentadas a competir con las ya instaladas en la medida en que el margen de beneficios sea menos atractivo.

Las condiciones que las empresas impongan a los clientes cautivos, el cumplimiento de la promesa efectuada respecto a los beneficios y el ajuste que exista en el consumo, abrirá nuevos debates.

Por ahora, tan sólo la composición de nuestra demanda por servicios telefónicos nos posicionará en favor o en contra de las medidas adoptadas. ■

Clave Distancia ¹	NUEVAS TARIFAS	TARIFAS ANTERIORES			
	Normal ²	Reducido ³	Normal ⁴	Reducido ⁵	Noct. y Feriados ⁶
Hasta 30	Idem tarifa urbana	0,17	0,15	0,08	
30 a 55	0,24	0,16	0,26	0,23	0,13
55 a 110	0,24	0,16	0,33	0,30	0,17
110 a 170	0,49	0,29	0,49	0,45	0,26
170 a 240	0,49	0,29	0,73	0,67	0,38
240 a 320	0,64	0,46	0,96	0,89	0,51
320 a 440	0,64	0,46	1,12	1,04	0,57
440 a 600	0,64	0,46	1,36	1,26	0,70
más de 600	0,64	0,46	1,40	1,31	0,76

1. En kilómetros

2. De lunes a viernes, de 8 a 22 y sábados, de 8 a 13 horas.

3. De lunes a viernes, de 0 a 8 y de 22 a 24, los sábados de 0 a 8 y de 13 a 24, y los domingos y feriados nacionales las 24 horas.

4. De lunes a viernes, de 9 a 18.

5. De lunes a viernes de 8 a 9 y de 18 a 20, y los sábados de 8 a 13.

6. De lunes a viernes de 0 a 8 y de 20 a 24, los sábados de 0 a 8 y de 13 a 24, y los domingos y feriados nacionales las 24 horas.

	Tarifa anterior ¹	Nueva tarifa ¹	Variación
Tarifas Regionales 12	1,84	0,87	-53%
Tarifas Regionales 13	0,92	0,69	-25%
Brasil	1,72	0,92	-46%
Estados Unidos	2,24	0,92	-59%
España	3,43	1,55	-55%
Reino Unido	4,14	1,55	-63%
Australia	5,01	3,79	-24%

1. Tarifas por minuto en horario normal.

2. Llamadas por ejemplo, desde San Juan y Mendoza a Chile.

3. Llamadas fronterizas desde Puerto Santa Cruz, El Calafate y Ushuaia hacia Bernardo O'Higgins, Cabeza de Maíz y otras.

	Costo anterior ¹	Costo actual	Variación
Caso A2	78,24	102,01	+30,4 %
Caso B3	124,14	121,99	-1,7 %
Caso C4	1088,04	541,57	-50,2 %
Caso D5	1404,84	688,77	-50,9 %

Consideraciones en torno a las Pymes: situación en Bahía Blanca

- Más del 86% de los establecimientos posee menos de 5 empleados.
- Gran parte de las ventas tienen como destino el mercado interno.
- Existe una baja rotación de empresas.
- El promedio de edad de las empresas en Bahía Blanca supera los 25 años.

Introducción

En ocasión de la Editorial correspondiente al IAE 30 hicimos referencia a la dualidad existente en la economía local por la cual, las buenas perspectivas que presentaban los indicadores macroeconómicos no se relacionaban con las expectativas de la mayoría de los empresarios. Así, supimos diferenciar entre dos situaciones marcadamente disímiles: aquella realidad correspondiente a un número pequeño de grandes empresas exportadoras y la que correspondía a la economía urbana de pequeñas y medianas empresas, orientadas al mercado local y con una fuerte participación sobre el nivel de empleo. Los datos del Censo Industrial 1994 permiten cuantificar dicha realidad. Mientras que en

Argentina un 71,9% de las industrias posee menos de 5 empleados, tal porcentaje se eleva al 85,7% en Bahía Blanca, dato por demás elocuente de la importancia de los microemprendimientos en la ciudad. De esta manera, en este y próximos artículos, analizaremos la situación de las pequeñas y medianas empresas del sector industrial bahiense a la luz de los resultados, políticas y enseñanzas que pueden obtenerse de la experiencia nacional e internacional en este segmento. Para ello, presentaremos en primer lugar el marco general de estudio y la situación comparada de las PYMES en Bahía Blanca, Argentina y el mundo¹. A la luz de estos resultados se intentarán

analizar estrategias de desarrollo para las PYMES dentro del actual contexto de estabilidad y apertura económica. Un concepto económico básico guiará nuestro desarrollo. En la economía

La generación de empleo se debe a la creación de nuevas pequeñas empresas

deben evitarse, y de existir eliminarse, los obstáculos a la entrada y salida de las empresas, dado que ello asegura una buena asignación de los recursos. Sólo a partir de esta libertad las decisiones de inversión estarán ligadas al

cálculo de beneficios y costos.

El fenómeno Pymes

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los microemprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía. Según el Censo Económico, en la Argentina de 1994, un 99,2% de los establecimientos totales poseía menos de 50 empleados. Estos mismos establecimientos eran fuente de empleo para el 70% del total de trabajadores en la actividad privada, y según datos anteriores, las empresas de menos de 50 empleados aportaban

el 22% del valor de la producción. Los datos son análogos para Bahía Blanca. Diversos estudios indican una situación similar en el resto del mundo. El 56% del empleo total en Estados Unidos era absorbido por las PYMES elevándose aún más en el caso de los países de la OCDE. Italia, Portugal, España, Grecia y Brasil, por citar sólo algunos, se encuentran en el mismo rango que la Argentina.

Hablar de PYMES es hablar de una porción muy significativa de la actividad económica. Por lo mismo, significa también que dentro de esa categoría se incluyen realidades tan diversas como empresas unipersonales, pequeñas empresas familiares, empresas con distinto grado de informalidad, empresas que abastecen mercados localizados, la industria del artesanado, empresas con tecnología de punta, empresas declinantes con tecnologías obsoletas y empresas que conviven, compitiendo o complementándose, con empresas grandes. Las PYMES tienen esa característica de universo complejísimo, aquí como en los países industriales u otros países en desarrollo. Por ejemplo, dentro de la muestra consultada, la organiza-

ción legal de las empresas se distribuye de acuerdo al siguiente cuadro:

Dada la importancia que tienen las PYMES dentro de la economía conviene analizar su incidencia sobre el bienestar de la población. En los años 80 se creía que las PYMES se asociaban a sistemas de producción flexibles, con tecnología trabajo intensiva, empleando más mano de obra y de menor calificación. La experiencia internacional de los 90 indica que dichas concepciones se han modifica-

Debe notarse sin embargo, que no es globalmente cierto que las PYMES posean tecnologías trabajo intensivas. El tipo de tecnología depende en mayor medida de la composición de la producción y el costo de utilización del capital frente a la mano de obra. Diversos estudios han hallado que en los Estados Unidos la generación de empleo decrece con el tamaño pero también con la edad de la firma. Esto es, la tasa de crecimiento del empleo cae según la antigüedad de la firma

	Argentina					Bahia Blanca				
Empleo	DU	SH	SRL	SA	Otra	DU	SH	SRL	SA	Otra
Total	13%	6%	16%	52%	13%	30%	11%	29%	25%	5%
1-5	36%	22%	28%	12%	2%	47%	19%	25%	6%	3%

Fuente: Encuesta Industrial 1995 - Nota DU: Dueño único, SH: Sociedad de Hecho

do. Se habla ahora de flexibilidad a partir de la rotación de empresas, no se ha encontrado la relación necesaria entre PYMES y empleo, ya que la tecnología está mayormente relacionada con el tipo de producto más que con el tamaño de la empresa y a su vez la calidad del empleo que ofrecen es muy variable.

Pymes y generación de empleo

En la actual situación del desempleo a nivel mundial es el rasgo de generación de empleo aquel que debe ser estudiado con mayor detalle. Este se vincula, por una parte, al uso relativamente intensivo de mano de obra que se les atribuye a las PYMES y, por otra, a las fuentes de creación netas de puestos de trabajo en la economía.

para un tamaño determinado de la misma. Sugieren también, que el aumento de la participación en el empleo de las pequeñas empresas se debe más a la creación neta de nuevas pequeñas que al incremento del tamaño medio de las firmas pequeñas ya instaladas.

Esta creación neta está asociada con el concepto de flexibilidad anteriormente enunciado. Así, se conoce como "nacimiento neto" a la diferencia entre la cantidad de nuevos emprendimientos y aquellos que fracasan. Mientras que en los países europeos la flexibilidad sería elevada, la posibilidad de crear empleo en nuestro país a partir del establecimiento de nuevos emprendimientos sería baja. El promedio de edad en la Argentina supera los 30 años y en Bahía Blanca los 25, siendo un indicador incuestionable de baja rotación y flexibilidad.

	Argentina			Bahía Blanca		
	Empleo	Años	Desvío	Años	Desvío	
Promedio	33,1	21,7	27,9	17,0		
1-5 empleados	23,0	18,0	24,2	17,0		

Fuente: Encuesta Industrial 1995

Esta baja rotación de empresas, estaría asociada entre otros factores, a elevadas barreras a la entrada y salida de las empresas así como a condiciones restrictivas de financiamiento, en cuanto a disponibilidad y costo del capital. Elevadas tasas de interés y condiciones de crédito restrictivas disminuyen la rentabilidad y así la posibilidad de "nacimiento" de nuevas empresas.

Otros resultados

Otros resultados relevantes obtenidos a partir de la Encuesta Industrial de 1995² se presentan en el cuadro que vemos en esta página.

Los datos precedentes indican una vez más las diferencias importantes existentes entre los microemprendimientos y el resto de las empresas. Las escasas posibilidades de acceso a fuen-

tes de asistencia tecnológica, la experiencia en el sector como único factor de desarrollo inicial y una baja productividad del trabajo refuerzan lo antedicho. La alta exposición de los microemprendimientos respecto a los vaivenes macroeconómicos es otro indicador relevante. Así, durante el período 1992-1994 existió una importante disminución de la producción y el empleo, mientras que las empresas de mayor envergadura pudieron expandir sus negocios. Quizás, a partir de esquemas de subcontratación las empresas pequeñas podrían cubrirse de eventuales situaciones coyunturales temporarias, acordando con una o varias empresas flujos constantes de provisión de productos. También, incrementar la escasa oferta de productos exportables mediante la diferenciación de la producción y la búsqueda de mercados externos atractivos a

los productos de origen local.

Esta nueva concepción respecto de las PYMES y la necesidad de "nacimiento neto" de nuevas empresas como estrategia en favor de la creación de empleo, indica que es necesaria la intervención del Estado cuando se presentan fallas de mercado, en particular costos de transacción y de información que obstaculizan el desarrollo de empresas que de otra manera serían viables. Los problemas de acceso al crédito, a la tecnología y a nuevos mercados y negocios se enfocan como costos de transacción que sólo pueden abatirse por la acción coordinada de este tipo de empresas o de agencias público-privadas que las asistan. Asimismo, la acción pública debe ser inmediata cuando las imperfecciones se derivan de su propia gestión, como ocurre al diseñar premios impositivos, crediticios, comerciales

	Argentina		Bahía Blanca	
	1-5 empleados	Total	1-5 empleados	Total
Subcontratación				
□ 1 mayor	7,5 %	7,1 %	6,3 %	6,9 %
□ varias	12,5 %	17,2 %	22,1 %	21,8 %
□ ninguna	80 %	75,7 %	71,6 %	71,3 %
Destino de las ventas				
□ Merc. Interno	97,6 %	93,3 %	98,1 %	94 %
□ Mercosur	0 %	3,6 %	0 %	2,6 %
□ Resto	2,4 %	3,1 %	1,9 %	3,4 %
Variación del empleo (1992-1994)	-1,8 %	0,5 %	-9,3 %	0,4 %
Capital Humano	8,6	9,2	8,9	9,4
Productividad media del trabajo	65,2	100	45,9	100
Edad media del Capital	10,9	10,0	12	12
Desvto	6,8	5,8	8,3	11,3
Fuentes de Asistencia Tecnológica	Proveedores, Clientes y Contratistas y otras empresas.		Proveedores, otras empresas y universidades.	
Factores de Desarrollo Inicial	Experiencia en el sector		Experiencia en el sector	

Notas:

Fuente: Encuesta Industrial 1995.
 Horas trabajadas: promedio mensual por trabajador.
 Capital humano: intenta captar los años de educación promedio por trabajador.
 Productividad media del trabajo: índice respecto al total de la industria. Calculado en base al valor medio de producción por trabajador.
 Edad media del Capital: promedio en años.

o de contratación pública (implícitos o explícitos) que discriminen por tamaño de empresa o localización. Cuando las imperfecciones son del mercado (problemas de información asimétrica, inapropiabilidad del capital humano, etc) debe tenerse en claro que difícilmente puedan eliminarse por

completo. En estos casos debe evaluarse la efectividad de la acción pública en la corrección del problema dado que en ocasiones el costo social de la intervención puede ser mayor que el costo social de la distorsión del mercado. Mayores precisiones y un análisis más detallado de las posibles

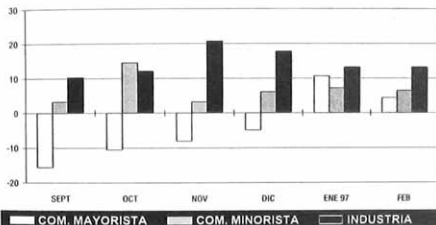
políticas de desarrollo del sector serán presentadas en el próximo IAE. ■

1 Los datos que han servido como base del análisis de la situación de Buha Blanca y Argentina pertenecen a la Encuesta Industrial 1995. Un resumen de los datos a nivel nacional y el análisis de la experiencia internacional pueden encontrarse en el trabajo de FIEL, *Las Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina*, Buenos Aires, 1996.

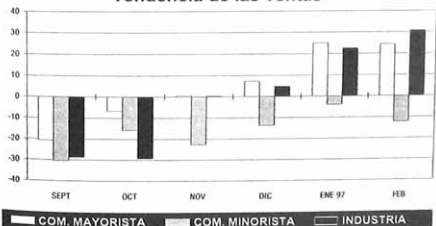
2 La encuesta fue realizada por el CREEBBA durante los meses de marzo a mayo de 1995.

Principales resultados del bimestre enero - febrero a nivel agregado

Situación general



Tendencia de las ventas



Situación general

Nuevamente, es el sector industrial el que exhibe una mejor situación general en relación al comercio, con un indicador más elevado.

Al observar la evolución de la misma con respecto al bimestre anterior, puede notarse que en la industria hay una leve disminución en el saldo de respuesta, al tiempo que el del comercio minorista es estable. Por otra parte, se observa una pequeña mejoría en el caso del comercio mayorista para el mes de febrero.

Tendencia de ventas

Tanto en la industria como en el comercio mayorista, se verifica una recuperación en las ventas para este periodo. En el primero de los casos el incremento es gradual durante enero y febrero siguiendo la misma línea de tendencia, mientras que en el mayorista se acentúa la recuperación en el primer mes del año para luego estabilizarse durante febrero.

En el comercio al por menor el saldo muestra un leve aumento que resulta prácticamente imperceptible al comparar los resultados de diciembre y febrero.

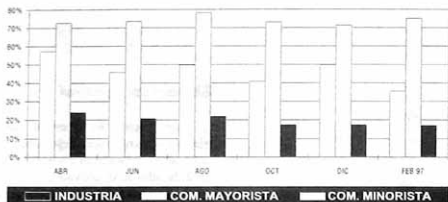
Modo operativo de las importaciones realizadas

	DESDE PAIS DE ORIGEN	IMPORTADOR BS. AS.	IMPORTADOR LOCAL	OTRO
COMERCIO MAYORISTA	62%	38%	0%	0%
COMERCIO MINORISTA	25%	73%	0%	2%
INDUSTRIA	51%	49%	0%	0%

Importaciones

El porcentaje de empresas que trabaja con mercaderías importadas disminuye para el comercio mayorista durante enero y febrero, con lo que la porción de mercado que realiza importaciones desciende desde casi el 53% al 34%.

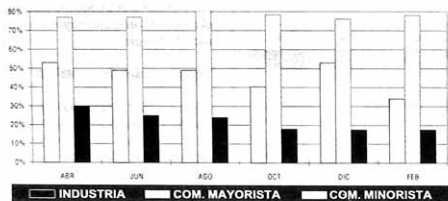
Porcentaje de empresas con productos importados



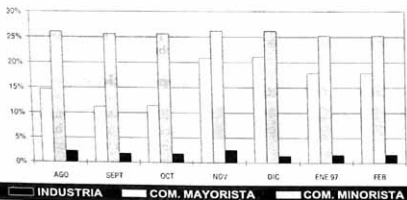
Por el contrario, en el sector minorista se observa un leve incremento en los indicadores que reflejan un 75% del mercado operando con productos extranjeros.

En el caso de la industria, la situación permanece constante con respecto a la medición anterior. ■

Porcentaje de mercado importador



Porcentaje de stock importado



- Se registra una leve caída en la actividad industrial, en respuesta a un fenómeno de carácter estacional más que permanente.
- Si bien se afianza la recuperación de las ventas iniciada en el bimestre previo, no podemos hablar aún de crecimiento de la actividad económica en el sector.
- Los empresarios adoptan un comportamiento prudencial al momento de decidir los márgenes de variación de sus inventarios.

Situación general

Los resultados generales correspondientes al bimestre enero-febrero indican que la mayoría de las empresas industriales se encuentran en una situación normal. Salvo en dos rubros, donde predominan las empresas en situación adversa (Frigoríficos y Construcción), en el resto la situación es relativamente homogénea.

Sin embargo, se puede hacer una diferenciación entre las empresas con mayor facturación y las demás, debido a que las primeras poseen una mejor performance. Esta situación influye de modo notable sobre el indicador agregado, que es impulsado a la suba sin reflejar fielmente la situación de la totalidad de las industrias.

En términos agregados, los resul-

tados correspondientes al primer bimestre de 1997 muestran un indicador de situación general que, si bien sigue ubicándose dentro de los parámetros considerados como normales, disminuye con respecto a los últimos meses del '96.

La leve caída en la actividad industrial registrada en enero y febrero parece responder a un fenómeno de carácter más estacional que permanente. En este sentido, los subsectores que presionan hacia la baja son Petroquímicas y Refinerías e Industrias de la Construcción. Por el contrario, se observa una mejoría en la performance de Alimentos y Bebidas.

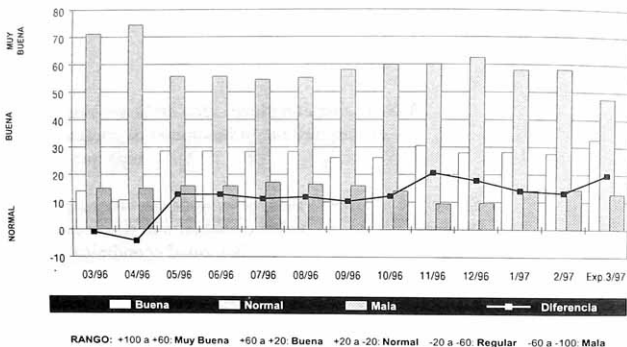
De acuerdo al ranking de situación general, Productos Químicos y Hierro y Acero mantienen las primeras posi-

ciones. Por su parte, Alimentos y Bebidas ocupa el tercer lugar en esta oportunidad, ascendiendo desde la quinta posición en que se encontraba anteriormente y con un mejoramiento

Predomina en las empresas una situación normal

más que significativo en su desempeño. Petroquímicas y Refinerías e Industrias de la Construcción muestran las mayores variaciones negativas respecto a los meses de noviembre y

SITUACION GENERAL



diciembre. Frigoríficos continúa ocupando la última posición en el ranking, sin evidenciarse signos de recuperación en el corto plazo.

En cuanto a las ventas, se observa un afianzamiento de la recuperación iniciada en el bimestre previo, con valores que pasan de 0,3 y 4,7 en noviembre y diciembre de 1996 a 24,2 y 29,2 en enero y febrero del corriente año.

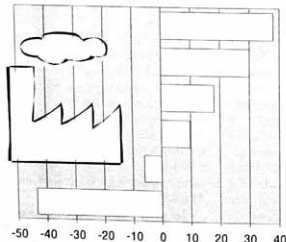
Si bien se interrumpe el período recesivo que atravesó la industria prácticamente en todo el '96 y se mantiene la tendencia positiva en los primeros meses de 1997, no podemos hablar aún de crecimiento de la actividad económica del sector industrial. Este solamente podría venir después de un período de recuperación, más aún si es intenso.

En suma, la industria bahiense exhibió durante noviembre y diciembre del pasado año un proceso de recuperación que siguió a la recesión iniciada en los primeros meses de

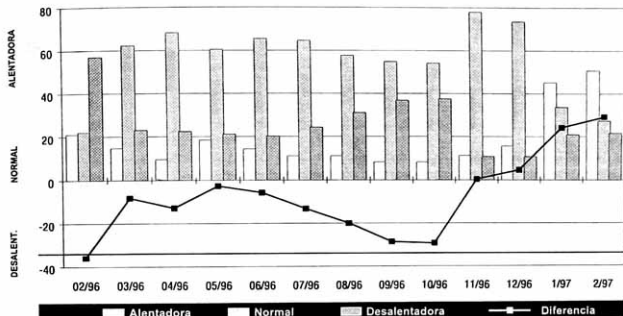
1995. Se espera que este sector en 1997 supere la actual etapa de recuperación e ingrese a la fase expansiva. Sólo un contexto político-económico que garantice las condiciones necesas-

rias para el robustecimiento y consolidación de inversiones en capital físico y humano permitirá ubicar a la actividad industrial en su sendero de expansión.

RANKING DE SITUACION GENERAL EN FEBRERO



TENDENCIA DE LAS VENTAS



RANGO: +100 a +33: Ritmo Aleutador - +33 a -33: Ritmo Normal - -33 a -100: Ritmo Desalentador

Las expectativas sectoriales para los próximos meses respecto de la evolución de la demanda, resultan mayormente favorables, como así lo refleja el saldo de respuesta correspondiente.

Los niveles de stocks siguen siendo insuficientes, razón por la cual un mayor porcentaje de empresarios manifiesta intenciones de aumentar sus inventarios en los próximos meses.

No obstante, se prefieren márgenes de variación de existencias bajos, de forma tal de evitar o al menos llevar a niveles mínimos los costos de mantenimiento y el capital inmovilizado que implicaría una eventual reducción de la demanda: el sector industrial local no se encuentra en una situación estabilizada, sino más bien incierta en relación a futuras evoluciones.

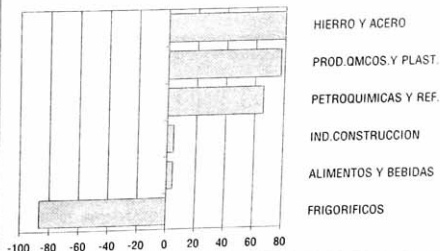
Ello explica el comportamiento prudente de las empresas respecto a la política de stocks adoptada.

Los costos financieros se mantienen elevados, aunque levemente inferiores si los comparamos con los niveles obtenidos en el relevamiento anterior.

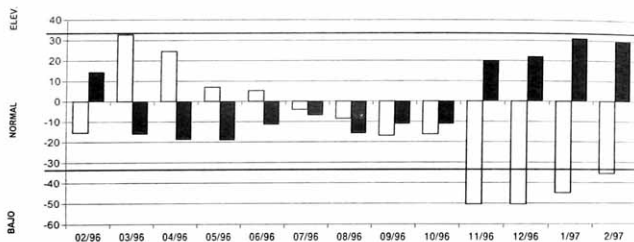
Tendencia de ventas

Las ventas siguen recuperándose, alcanzando el indicador correspondiente para el agregado del sector industrial.

RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN FEBRERO



NIVEL Y POLITICA DE STOCK



RANGO

NIVEL DE STOCK

POLITICA DE STOCK



+100 a +33

Elevado
Aumentar

+33 a -33

Normal
No variar

-33 a -100

Bajo
Disminuir

dustrial un valor notablemente superior al registrado en el bimestre previo. No obstante, dicho valor se ubica dentro de los parámetros de la normalidad.

Las expectativas de los empresarios respecto a la futura evolución de la demanda son muy dispares: un 22% de los encuestados cree que la situación mejorará, un 56% no espera modificaciones y un 22% cree que em-

peorará.

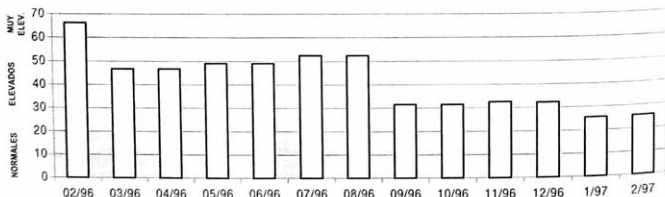
En el análisis desagregado, se destaca al subsector Hierro y Acero, con un crecimiento sustancial en las ventas que le permiten liderar el ranking de tendencia y ascendiendo desde el segundo lugar que ocupaba anteriormente.

Por su parte, Petroquímicas y Refinerías desciende desde la primera posición y se ubica en el tercer lugar,

aunque con variaciones no significativas. Cabe asimismo destacar el notable desempeño de Productos Químicos y Plásticos, que ocupa en esta ocasión el segundo lugar cuando antes se hallaba entre los de peor desempeño relativo.

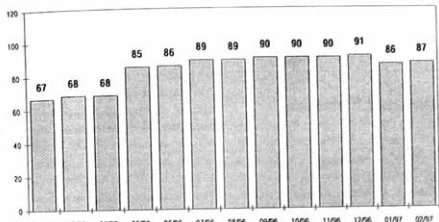
Por su parte, Industrias de la Construcción cae desde el tercer lugar, con una variación negativa considerable en su indicador. Alimentos y Bebidas

COSTOS FINANCIEROS

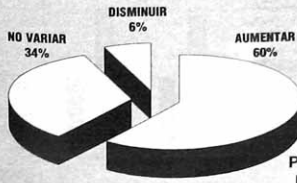
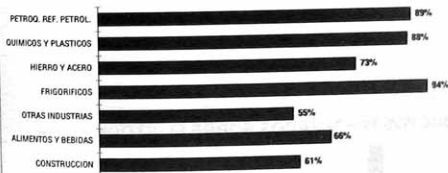


RANGO: +100 a +60: Muy elevados +60 a +20: Elevados +20 a -20: Normales -20 a -60: Bajos -60 a -100: Muy bajos

PORCENTAJES DE UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA



UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA Febrero 1997



**VOLUMEN
PLANEADO DE
PRODUCCION**

y Frigoríficos siguen ocupando las últimas posiciones del ranking de tendencia de ventas.

En síntesis, las mayores variaciones positivas están asociadas a los siguientes rubros: Productos Químicos, Hierro y Acero y Alimentos y Bebidas, en ese orden; mientras que Industrias de la Construcción y Frigoríficos experimentan una notable caída en materia de ventas.

Stocks

Como fuera señalado oportunamente, los niveles de stocks se mantienen dentro de los parámetros de la insuficiencia. Esta circunstancia, junto con la mayor demanda que caracteriza al período analizado, hace necesario un aumento de las existencias.

De todas formas, los empresarios adoptan un comportamiento prudencial al momento de decidir los márgenes de variación.

No se registraron cambios significativos en los porcentajes de empresas que realizan operaciones de importación ni en la participación de las mismas en el mercado. Al respecto, el subsector Petroquímicas y Refinerías exhibe las mayores participaciones en el conjunto de actividades industriales locales.

En el otro extremo, tanto la industria local de productos químicos y plásticos como la industria frigorífica se abastecen plenamente de proveedores nacionales.

En particular, las empresas productoras de hierro y acero han aumentado la proporción de bienes importados dentro de las existencias totales, alcanzando en febrero niveles cercanos a los registrados en septiembre y octubre del '96.

Las operaciones se concretan directamente en el país de origen (51%) y, en un porcentaje algo menor (49%), recurriendo a un importador de Buenos Aires.

Costos financieros

Los costos financieros, si bien levemente inferiores respecto a los meses precedentes, continúan representando un porcentaje excesivamente elevado dentro de la estructura general de costos de las empresas.

En este sentido, los subsectores más afectados son Petroquímicas y Refinerías e Industrias de la Construcción, mientras que Hierro y Acero y Alimentos y Bebidas experimentan una reducción en la componente financiera.

En líneas generales, persisten los problemas de cobranza para la mayoría de las firmas encuestadas, situa-

ción que se traduce inevitablemente en costos muy altos y, consecuentemente, en una reducción de la rentabilidad empresarial. Más concretamente, apenas un 9,5% del sector cree enfrentar costos financieros bajos, un 54% los define como normales y el 36,5% restante opina que su participación en el total es elevada.

Capacidad instalada

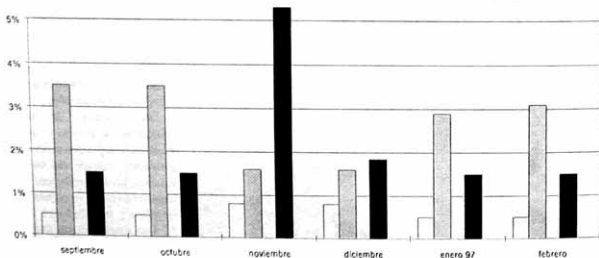
De acuerdo a la desagregación de los resultados, se reduce la capacidad de producción de Petroquímicas y Refinerías, Hierro y Acero e Industrias de la Construcción, mientras que

aumenta en el caso de Químicos y Plásticos y otras industrias asociadas al sector.

En términos agregados, el porcentaje de utilización de la capacidad instalada de producción disminuye en esta oportunidad un 4% respecto a diciembre último.

Los planes de producción arrojan un panorama alentador para la industria local al inicio del año 1997. En efecto, apenas un 6% piensa disminuir, un 34% se mantendrá en los niveles actuales y el 60% restante planea un incremento de la producción a corto plazo. Estos resultados van acorde a las expectativas de mejora y a la tonificación de las ventas. ■

PARTICIPACION DE PRODUCTOS IMPORTADOS SOBRE EL STOCK TOTAL



PORCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA *

	JUN	AGO	OCT	DIC	FEB 97
Alimentos	33%	33%	17%	17%	20%
Const. Hierro	30%	36%	30%	30%	25%
Químicos	0%	0%	0%	0%	0%
Petroquímicos	40%	40%	40%	40%	40%
Frigorífico	0%	0%	0%	0%	0%

* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones.

PORCENTAJE DE MERCADO IMPORTADOR *

	JUN	AGO	OCT	DIC	FEB 97
Alimentos	47%	47%	16%	16%	18%
Const. Hierro	39%	35%	35%	33%	31%
Químicos	0%	0%	0%	0%	0%
Petroquímico	39%	39%	39%	39%	39%
Frigorífico	0%	0%	0%	0%	0%

* Participación en las ventas del subsector correspondiente a las empresas que importan.

SECTOR INDUSTRIAL - RESULTADOS DE FEBRERO

SITUACIÓN GENERAL	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR
Alimentos Bebidas y Tabaco	8	8	7	7	10	10	12	11	10	11	11	11	10
Químicos, Plásticos y Caucho	-2	-2	3	3	25	25	25	33	42	42	33	25	25
Construcción	-13	-13	-9	-9	8	8	8	8	22	18	18	18	18
Hierro y Acero	30	41	55	55	55	55	55	55	55	54	55	55	55
Petroquímicas	18	18	25	25	25	25	18	18	25	22	12	12	25
Frigoríficos	-55	-55	-45	-45	-45	-45	-55	-55	-45	-45	-45	-45	-45
Agroquímicos Industriales	-7	-4	12	12	12	12	12	12	21	18	12	12	12
(*) Estimaciones de marzo '93													
TENDENCIA DE VENTAS	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR
Alimentos Bebidas y Tabaco	-6	-6	-6	-6	-12	-43	-43	-43	-12	-12	8	8	8
Químicos, Plásticos y Caucho	-11	-11	-5	-5	-17	-17	-17	-17	-4	-4	-78	-78	-78
Construcción	-35	-35	-31	-31	-20	-20	5	5	32	32	-11	5	5
Hierro y Acero	50	50	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Petroquímicas	15	24	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54
Frigoríficos	-57	-57	-78	-78	-51	-78	-52	-52	-12	-12	-51	-51	-51
Agroquímicos Industriales	-8	-10	-3	-3	-13	-20	-25	-25	1	5	22	21	21
NIVELES DE STOCKS	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR
Alimentos Bebidas y Tabaco	25	-10	32	32	32	2	1	1	5	5	-5	-5	-5
Químicos, Plásticos y Caucho	72	72	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-100	-100	-100	-100	-100
Construcción	-25	-25	-25	-25	-44	-44	-44	-44	1	1	-80	55	55
Hierro y Acero	1	1	1	1	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100
Petroquímicas	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Frigoríficos	-3	-3	0	0	0	0	-55	-55	-78	-78	1	1	1
Agroquímicos Industriales	12	12	1	1	4	4	17	17	-52	-52	-45	-45	-45
POLÍTICA DE STOCKS	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR
Alimentos Bebidas y Tabaco	-35	-35	-47	-47	-27	-52	1	1	-11	-12	1	1	1
Químicos, Plásticos y Caucho	1	1	5	5	1	1	1	1	52	52	55	55	55
Construcción	-45	-45	-25	-25	-24	-24	-25	-25	1	1	-55	-55	-55
Hierro y Acero	1	1	25	25	55	55	1	1	22	55	100	1	1
Petroquímicas	-25	-52	-1	-52	-55	-55	-57	-57	1	-12	-12	-12	-12
Frigoríficos	1	1	1	1	1	1	1	1	-78	-78	4	4	4
Agroquímicos Industriales	-15	-15	18	-12	-7	-18	-17	-17	22	22	25	27	27
COSTO FINANCIERO	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR
Alimentos Bebidas y Tabaco	54	54	54	54	54	54	14	14	14	14	17	17	17
Químicos, Plásticos y Caucho	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Construcción	52	52	25	25	21	21	45	45	22	18	-55	-55	-55
Hierro y Acero	-20	-20	-12	-12	-12	-12	-20	-20	-1	-1	-20	-20	-20
Petroquímicas	-25	-25	5	5	14	14	5	5	-14	-14	-17	5	5
Frigoríficos	55	55	57	57	55	55	55	55	55	55	5	5	5
Agroquímicos Industriales	47	47	45	45	52	52	52	52	52	52	25	27	27
UTILIDAD DAPIC REINTEGRADA	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR
Alimentos Bebidas y Tabaco	54	55	55	57	57	55	55	55	72	57	52	55	55
Químicos, Plásticos y Caucho	72	72	75	75	75	75	75	75	55	57	55	55	55
Construcción	47	45	51	51	51	51	52	45	52	55	57	57	57
Hierro y Acero	57	55	75	75	75	77	72	75	75	75	52	72	72
Petroquímicas	54	55	52	52	57	55	55	54	52	55	55	55	55
Frigoríficos	57	57	55	55	57	74	55	55	54	54	54	54	54
Agroquímicos Industriales	55	55	57	55	52	52	52	52	55	51	55	57	57

RESULTADOS FEBRERO	SITUACION GENERAL				TENDENCIA DE VENTAS				PERSPECT. CORTO PLAZO				PLANES DE PRODUCCION			
	BUEN	NORM	WALA	SALD	ALENTA	NORMA	DESALD	SALD	BUEN	NORM	WALA	SALD	AJENY	ACIAS	DOMIN	SALD
Alim., Bebidas y Tabacos	15	80	4	10	0	87	12	-12	15	84	1	15	22	1	44	11
Químicos, Plást. y Caucho	47	47	5	42	6	83	10	-4	41	50	8	33	85	11	1	85
Construcción	38	43	18	19	55	25	22	32	41	47	11	25	31	65	1	11
Hierro y Acero	42	50	7	34	62	22	15	45	42	42	13	25	1	58	32	-32
Otras Industrias	0	100	0	0	0	100	0	0	0	100	0	0	0	58	42	-42
Petroquímicas	22	78	0	22	0	100	0	0	20	80	0	20	10	90	0	10
Frigoríficos	4	50	45	-41	0	87	12	-12	0	50	41	-32	5	95	0	5

Sector Comercial Mayorista

- Mejora la la situación general del agregado mayorista durante el primer bimestre del año.
- La recuperación en las ventas se nota especialmente en enero, estabilizándose hacia el final del bimestre.
- De acuerdo con el impulso ascendente de demanda, los empresarios informan existencias insuficientes.

Situación general

La situación general del comercio mayorista mejora en relación a fin de año según lo refleja el saldo de respuesta agregado al final del bimestre enero - febrero.

Si bien hay una clara recuperación del mismo en el primer mes del año, el efecto se diluye al transcurrir el tiempo resultando una situación normal como estado final del período considerado.

De hecho, el valor del indicador resulta bajo en el segundo mes porque hay un gran porcentaje del sector que manifiesta atravesar una situación normal, mientras que el resto está dividido de modo bastante parejo entre buena y mala con un leve predominio de la primera.

Las expectativas del sector en general no indican la espera de mayores cambios por parte de los empresarios locales.

El desenvolvimiento del indicador de ventas es coincidente con lo ocurrido a nivel de situación general, describiendo un impulso de demanda durante enero, con una posterior estabilización en el mes siguiente.

En consecuencia, se observa una disminución en las existencias que ubican a los stocks en cantidades que resultan insuficientes, según lo evaluado por los propios empresarios.

Con respecto a los costos financieros, se registra un leve incremento en la presión de los mismos en relación a los costos totales de las firmas.

Tendencia de ventas

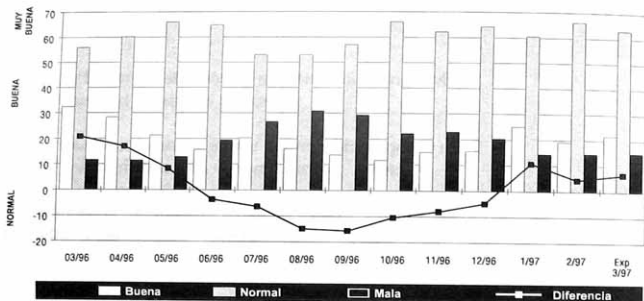
El indicador de tendencia de ventas exhibe un comportamiento consistente con el saldo de situación ge-

El nivel de actividad comercial decae durante febrero en relación a enero

neral. Los resultados indican un impulso en la demanda enfrentada por el comercio mayorista durante el mes de enero, que se estabiliza en febrero.

La recuperación general de las ventas es determinada por la evolu-

SITUACION GENERAL



RANGO: +100 a +60: Muy Buena +60 a +20: Buena +20 a -20: Normal -20 a -60: Regular -60 a -100: Mala

ción positiva de algunos sectores tales como Papeleras, Alimentos y Bebidas y Productos para Kioscos, que se encuentran muy bien posicionados en el ranking de tendencia de ventas para febrero.

Maquinarias y Aparatos y Derivados del Petróleo y Gas son los subsectores que exhiben peor situación en cuanto a las ventas del último bimestre, ubicándose en las últimas posiciones. El primero de ellos recibe el impacto negativo de la situación adversa del sector agrícola debido a los resultados de la última cosecha.

Stocks

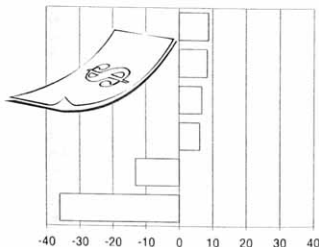
De acuerdo a la evolución de la demanda durante el primer bimestre del año, los niveles de existencias se ubican por debajo de lo deseado por el empresariado local. Cabe destacar que la política de inventarios utilizada intenta reducir al máximo las existen-

cias para minimizar los costos de mantenimiento de stocks, con lo cual, cualquier variación registrada en la de-

manda afecta a los mismos.

Los porcentajes de mercadería importada que maneja el sector dismi-

RANKING DE SITUACION GENERAL EN FEBRERO



ALIMENTOS

PRODUCTOS PRIMARIOS

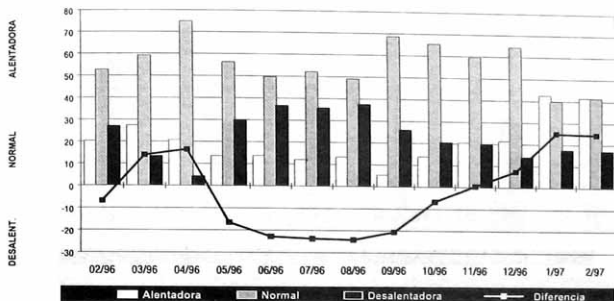
PAPELERAS

PROD.P/KIOSCO

DER.PETROLEO Y GAS

MAQUINARIAS Y APARATOS

TENDENCIA DE LAS VENTAS



RANGO: +100 a +33: Ritmo Alentador +33 a -33: Ritmo Normal -33 a -100: Ritmo Desalentador

nuyeron en relación al bimestre anterior, debido a que Papeleiras redujo su stock de importados en este bimestre. Para el resto de los subsectores la proporción se mantiene constante.

El porcentaje de empresas que poseen mercadería extranjera es menor al registrado durante diciembre con un valor cercano al 36%, lo que significa casi el 34% del mercado mayorista local.

La mayoría de las operaciones se realiza a través de importación directa desde el país de origen, mientras que en segundo lugar están las realizadas mediante importadores de la ciudad de Buenos Aires, sin registrarse movimientos a través de importadores locales.

Costos financieros

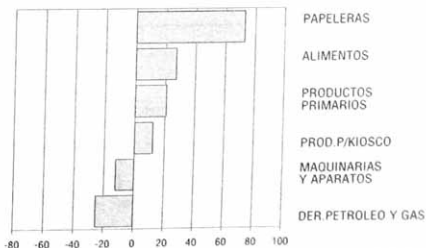
Se observa un leve aumento en la presión de los costos financieros en el total de costos de las empresas, para el

agregado del sector.

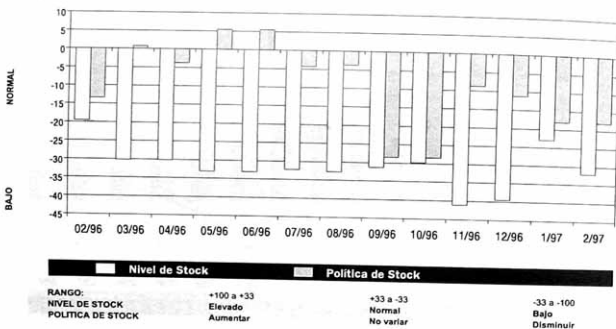
Los rubros que se encuentran en peores posiciones de acuerdo al indi-

cador de costos financieros, como Maquinarias y Aparatos, son los que informan mayores dificultades para

RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN FEBRERO



NIVEL Y POLITICA DE STOCK



recomponer sus disponibilidades de dinero en efectivo, lo que implica un mayor costo financiero asociado a esa situación, que se prolonga hasta que logren recuperar sus ventas.

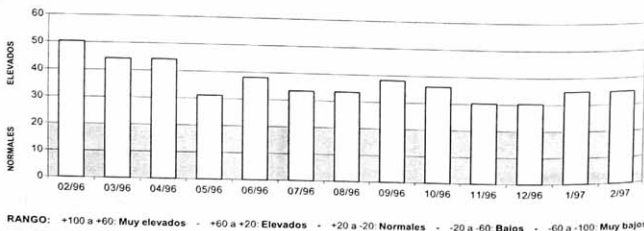
Por el contrario, aquellos sectores

que han tenido una revitalización en la demanda, como Papeleras, Alimentos y productos Primarios, informan que los costos financieros no resultan excesivamente elevados, lo que se refleja en valores del indicador inferiores a

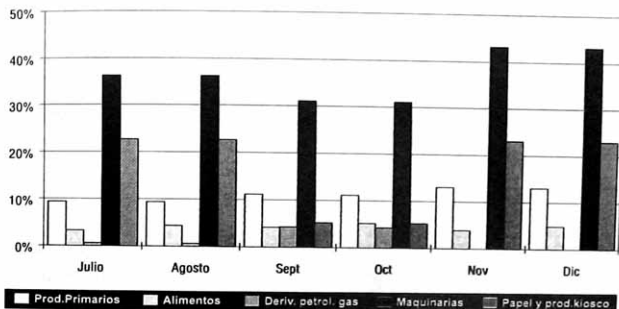
los del resto.

Lógicamente, al tener mejores condiciones de liquidez no tienen tanta necesidad de recurrir a las instituciones financieras para cubrir los desfases.

COSTOS FINANCIEROS



PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS SOBRE EL STOCK TOTAL



PORCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA

	% EMPRESAS *	% MERCADO **
Productos Primarios	25%	19%
Alimentos	10%	19%
Der. Petróleo-Gas	0%	0%
Maquinarias y aparatos	63%	65%
Papel y Prod. Kiosco	80%	67%

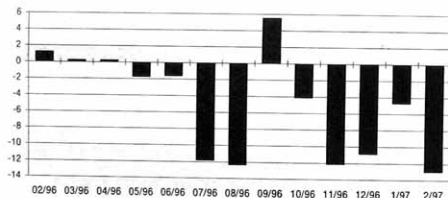
* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones

** Participación en las ventas del subsector correspondiente a las empresas que importan

Personal de ventas

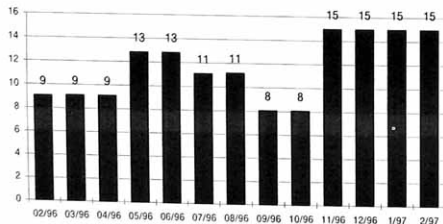
El personal de ventas continúa siendo levemente insuficiente, pero el valor del indicador no varía demasiado con respecto al bimestre noviembre-diciembre.

Aquellos rubros con mejores ventas se encuentran más ajustados con la cantidad de personas que asignan a esta tarea. Por otra parte, a los sectores que desde hace tiempo tienen un indicador de ventas bajo, les resulta claramente excedente. ■



**PERSONAL
DE VENTAS
EN RELACION
A VENTAS**

RANGO: +100 a +33: Excedente +33 a -33: Suficiente -33 a -100: Insuficiente



**PROMEDIO
DE PERSONAL
ASIGNADO
A VENTAS**

SECTOR COMERCIAL MAYORISTA - RESULTADOS DE FEBRERO

SITUACION GENERAL	MAR	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBR	NOVIEM	DICIEMB	ENERO	FEBRER	MARZO*
Productos Primarios	-16	-16	-16	-43	-69	-69	-44	-44	-55	-55	8	8	-18
Alimentos y Bebidas	52	43	31	21	29	13	9	11	11	18	21	9	22
Deriv. Petróleo-Gas	10	13	-11	4	18	10	-7	-7	-13	-13	-13	-13	5
Maquinarias y Aparatos	-35	-35	-31	-41	-13	-31	-37	-25	-3	-3	-26	-36	19
Papeleras	34	34	11	11	9	9	-41	-6	43	43	7	7	7
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	3	3	44	44	1	1	50	38	3	3	6	6	12
Agregado Comercio Mayorista	21	17	8	-4	-6	-15	-16	-11	-8	-5	11	4	7
(*) Expectativas de marzo '97													
TENDENCIA DE VENTAS													
Productos Primarios	-30	0	-75	-100	-100	-100	-30	-30	-11	-11	21	21	
Alimentos y Bebidas	41	26	19	19	23	8	-6	5	-4	12	27	27	
Deriv. Petróleo-Gas	-12	-12	-4	11	-19	-35	-64	-64	-34	-34	-25	-25	
Maquinarias y Aparatos	-45	-45	-35	-35	-35	-18	-63	-27	16	1	-2	-12	
Papeleras	69	69	0	0	0	56	-13	56	68	68	7	7	
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	12	12	-6	-6	-33	-33	-12	-12	0	0	12	12	
Agregado Comercio Mayorista	14	16	-17	-23	-24	-24	-21	-7	1	7	25	24	
NIVELES DE STOCKS													
Productos Primarios	-75	-75	-75	-75	-75	-75	-62	-62	-61	-61	-75	-75	
Alimentos y Bebidas	-7	-7	-1	-1	-12	-12	-42	-42	-25	-25	-13	-33	
Deriv. Petróleo-Gas	-42	-48	-23	-23	-17	-17	1	1	-16	-16	-17	-17	
Maquinarias y Aparatos	-54	-46	-37	-37	-45	-53	-28	-28	-40	-48	-28	-28	
Papeleras	0	0	-57	-57	0	0	56	69	-68	-50	73	73	
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	77	77	0	0	-33	-33	88	88	-5	-5	-12	-12	
Agregado Comercio Mayorista	-30	-30	-33	-33	-32	-33	-31	-30	-41	-40	-23	-32	
POLITICA DE STOCKS													
Productos Primarios	0	0	0	0	0	0	-62	-62	0	0	0	0	
Alimentos y Bebidas	6	-2	19	19	-4	-4	4	4	-15	-15	-22	-22	
Deriv. Petróleo-Gas	-6	-6	0	0	-23	-23	-21	-21	5	5	0	0	
Maquinarias y Aparatos	0	17	-18	-18	-8	0	-18	-18	82	82	-8	-8	
Papeleras	0	0	-21	-21	0	0	-69	-69	0	18	-73	-73	
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	-83	-83	0	0	0	0	-88	-88	-5	-5	-12	-12	
Agregado Comercio Mayorista	1	-4	5	6	-4	-4	-28	-28	-9	-11	-18	-18	
COSTO FINANCIERO													
Productos Primarios	29	29	10	32	32	32	35	35	34	34	22	22	
Alimentos y Bebidas	44	44	27	27	24	24	49	43	34	34	34	34	
Deriv. Petróleo-Gas	77	77	83	83	36	36	62	62	41	41	54	54	
Maquinarias y Aparatos	74	74	79	80	78	78	70	70	82	82	83	83	
Papeleras	50	50	50	50	50	50	-25	-19	-31	-31	36	36	
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	50	50	47	53	34	34	50	50	50	50	50	50	
Agregado Comercio Mayorista	44	44	31	38	34	34	38	36	30	30	35	35	
PERSONAL DE VENTAS													
Productos Primarios	0	0	-25	-25	0	0	0	0	0	0	-25	-25	
Alimentos y Bebidas	1	1	5	5	-12	-12	6	6	-4	-2	4	4	
Deriv. Petróleo-Gas	0	0	27	29	-13	-13	11	11	1	-12	-3	-3	
Maquinarias y Aparatos	1	1	38	38	54	45	19	11	-37	-37	28	28	
Papeleras	0	0	0	0	-69	-69	13	-69	-68	-68	36	36	
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	-12	-12	-12	-12	-67	-67	-12	-12	-11	71	75	75	
Agregado Comercio Mayorista	0	0	-2	-2	-12	-12	6	-4	-12	-11	-5	-13	

RESULTADOS FEBRERO	SITUAC. GENERAL				TEND. DE VENTAS				PERSP. CORTO PLAZO				NIVELES DE STOCK			
	BUEN	NOR	MALA	SALDO	ALENT	NORM	DESA	SALDO	BUENA	NORM	MALA	SALDO	ELEVA	NORM	BAJO	SALDO
Productos Primarios	36	37	27	8	51	9	30	21	12	57	30	-18	0	25	75	-75
Alimentos y Bebidas	15	78	6	9	35	56	8	27	33	56	11	22	0	67	33	-33
Prod. Qcos. y deriv. Petróleo	10	67	23	-13	15	45	40	-25	16	73	11	5	0	83	17	-17
Maquinarias y Aparatos	0	64	36	-36	16	57	28	-12	23	73	4	19	0	71	29	-29
Papeleras	7	93	0	7	73	27	0	73	7	93	0	7	73	27	0	73
Prod. p/kiosco y golosinas	6	94	0	6	12	88	0	12	12	88	0	12	0	88	12	-12

Papeleras

Situación normal con recuperación en las ventas.

Alimentos

Recuperación en situación general y ventas con mejor performance durante el mes de enero.

Productos para Kioscos

Leve recuperación en la situación general impulsada por un repunte en las ventas.

Maquinarias y Aparatos

Deterioro importante en todos los indicadores.

Químicos y Derivados del Petróleo y Gas

No informan mayores variaciones en su situación.

Productos Primarios

Mejora su situación general y ventas revirtiendo la situación anterior.

Sector Comercial Minorista

■ Las expectativas de los agentes minoristas continúan mayormente sujetas a la inminente radicación de hipermercados en el medio.

■ Los rubros más beneficiados por factores estacionales fueron Materiales de Construcción, Cámaras y Cubiertas y Repuestos.

Situación general

El indicador de situación general del sector comercial minorista local reveló un a leve mejoría en enero con respecto al bimestre pasado y un nuevo retroceso en el mes de febrero. Esta evolución del sector es normal en la época estival como consecuencia del traslado de buena parte de la población a los lugares de veraneo.

En este contexto, se agudizan los efectos propios de la intensificación de la competencia, en un marco de dificultades para acceder a fuentes de financiamiento y una demanda retraída por el bajo poder adquisitivo de los consumidores.

Las dos primeras posiciones del ránking de situación general están ocupadas por Alimentos y Bebidas y

Artículos para el Hogar, como en la oportunidad anterior. En tercera instancia, ascendiendo un lugar se halla Materiales de Construcción, categoría que ya había comenzado una visible mejora en meses precedentes. Le siguen Repuestos y Cámaras y Cubiertas rubros que mejoraron su posicionamiento por motivos básicamente estacionales. Con respecto a Papelería y Librería que se encuentra en octavo lugar, cabe esperar que la mejora en su situación general se haga visible el próximo bimestre cuando se efectiven las compras escolares y cuando se reanuden los pedidos por parte de empresas y organismos paralelamente con la regularización de su actividad luego del receso estival. En el extremo inferior del ránking se ubi-

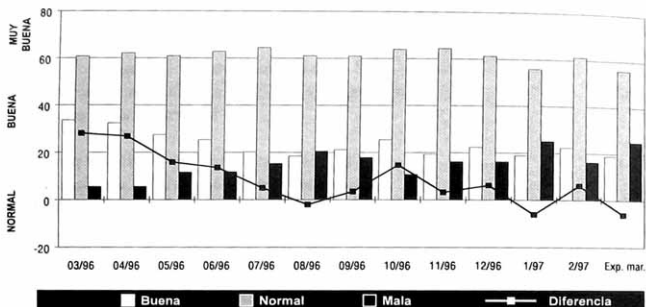
can Vehículos y Farmacias.

Las expectativas de los agentes minoristas continúan dentro de los parámetros normales aunque presentan una tendencia negativa sujeta fun-

**No hubo
cambios destacables
en la situación
del agregado.**

damentalmente a la inminente radicación de hipermercados en el medio. Los empresarios han comenzado a anticiparse a la competencia, ofreciendo mejores precios y amplios planes de financiación. Adicionalmente, la

SITUACION GENERAL



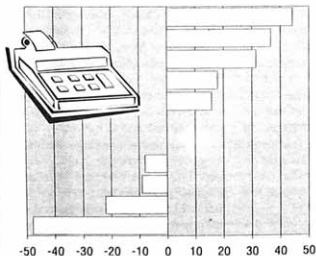
RANGO: +100 a +60: Muy Buena - +60 a +20: Buena - +20 a -20: Normal - -20 a -60: Regular - -60 a -100: Mala

gran mayoría de los comercios ha decidido no cerrar sus puertas durante las vacaciones y ha recurrido a la rotación de personal para mantener el ritmo de actividad. En virtud de estos ajustes, los agentes del sector debieron enfrentarse a márgenes de rentabilidad sensiblemente menores. Sin embargo esa es la única alternativa para garantizar la subsistencia y evitar la virtual cesación de actividades.

Los stocks se presentan en niveles normales para el agregado minorista. Pese a esto, un mayor porcentaje de firmas informa reducidos volúmenes de existencias. Tal situación es compatible con las mayores ventas que se registraron en el bimestre y con la política que los agentes han incorporado mayormente a lo largo del año: la no variación en los niveles de inventarios.

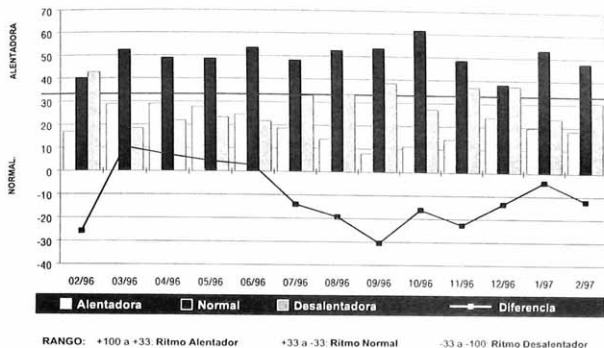
Los costos financieros no ceden en su presión sobre los márgenes de ga-

RANKING DE SITUACION GENERAL EN FEBRERO



ALIMENTOS Y BEBIDAS
ART. P/HOGAR
INDUMENTARIA
MAT.CONSTRUCCION
CAMARAS Y CUBIERTAS
PAP. Y LIBRERIA
RODADOS
REPUESTOS
ART.REP.ELECTR.
FARMACIAS
VEHICULOS

TENDENCIA DE LAS VENTAS

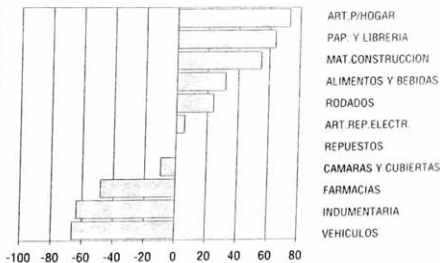


nancia y sobre la fluida operatoria del sector. Los niveles que exhiben constituyen una limitación para que los empresarios puedan llevar a cabo exitosas políticas de precios, más agresivas que las que están aplicando actualmente para enfrentar la competencia real y potencial.

Tendencia de las ventas

El indicador de ventas minoristas acompañó al de situación general. En tal sentido se registró una clara mejora en la tendencia en el mes de enero, impulsada básicamente por algunos rubros específicos vinculados a factores estacionales. En febrero, la desaceleración en la actividad de esos rubros asociados al receso estival, sumada a la reducción de gastos por parte de la población veraneante determinó una nueva desmejora para el agregado que dejó al indicador prácti-

RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN FEBRERO



camente en la misma posición que la alcanzada en el mes de diciembre del '96.

En el ránking de ventas se ubica en primer lugar Materiales de construcción. De este modo, el rubro recupera la posición que tenía en el bimestre septiembre-octubre del año anterior. Las características climáticas del período estival son ideales para emprender obras de construcción y de refacción. Este factor estacional, combinado con la ampliación en los planes de financiación para la refacción de propiedades, ha determinado múltiples emprendimientos que originaron la mejora relativa del subsector. Artículos para el hogar desciende del primer al segundo puesto debido esto no a una menor performance del mismo sino a al gran avance relativo de Materiales para la construcción. Las siguientes posiciones del ránking están ocupadas por Cámaras y Cubiertas y Repuestos. El mayor registro de ven-

tas en estas categorías responde a la reparación y puesta a punto de vehículos, habitual en esta época del año. Papelería y Librería obtuvo un posicionamiento intermedio en el presente ránking; sin embargo existen expectativas positivas con respecto a su actividad en los próximos meses como consecuencia del inicio de la actividad escolar. Indumentaria ascendió sólo un puesto respecto al penúltimo que ocupaba anteriormente pese a las liquidaciones de cierre de temporada, hecho explicable por las dificultades de liquidez de los consumidores y por la imposibilidad de endeudamientos adicionales. Farmacias y Vehículos continúan en las últimas posiciones del ránking tal como ocurre en el ordenamiento relativo a la situación general.

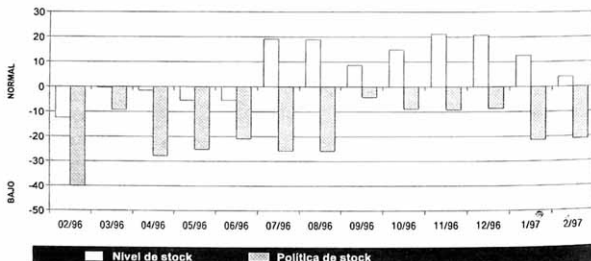
Stocks

La política de stocks revelada por los empresarios al iniciarse este nuevo

año no difiere en la adoptada a lo largo de todo 1996. La inestabilidad en las condiciones generales de la economía y la respuesta cíclica de la demanda obligan a los empresarios a manejar calibradamente sus inventarios y a no comprometerse con grandes volúmenes de mercadería que inmovilizarían una buena parte de su capital necesaria para emprendimientos tendientes a neutralizar la creciente competencia en el ámbito comercial.

De este modo, dada la estabilidad en los planes empresarios, los niveles de existencias dependen básicamente de los movimientos en las ventas. En enero-febrero los stocks para el agregado minorista se presentaron más bajos que en los períodos anteriores. Esto obedeció al repunte de la demanda del mes de enero. No obstante, el indicador asociado a los inventarios no excede los límites de la normalidad si bien los stocks se encuentran en los niveles mínimos indispensables para

NIVEL Y POLITICA DE STOCK



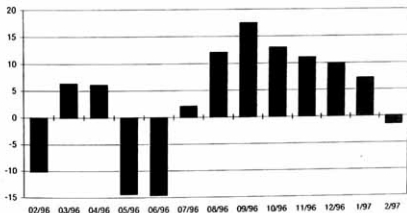
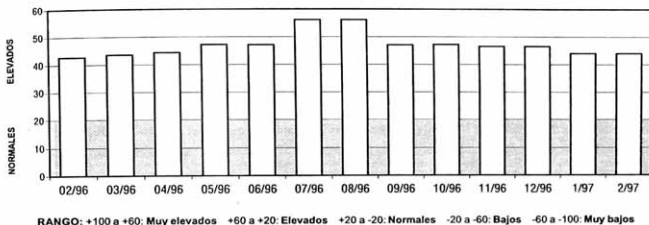
RANGO
NIVEL DE STOCK
POLITICA DE STOCK

+100 a +33
Elevado
Aumentar

+33 a -33
Normal
No variar

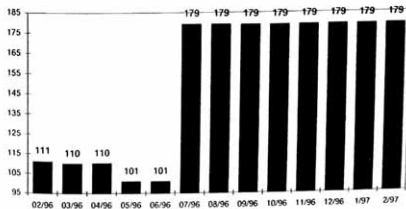
-33 a -100
Bajo
Disminuir

COSTOS FINANCIEROS



PERSONAL DE VENTAS EN RELACION A VENTAS

RANGO:
+100 a +33: Excedente
+33 a -33: Suficiente
-33 a -100: Insuficiente



PROMEDIO DE PERSONAL ASIGNADO A VENTAS

desarrollar una fluida operatoria comercial.

El porcentaje de empresas que trabaja con mercadería importada (75.1%) es superior al registrado en el último relevamiento (71.2%). Las firmas que llevan a cabo operaciones de importación constituyen el 78.34% del mercado minorista. La participación de productos importados dentro de la mercadería total aumentó levemente con respecto al bimestre anterior, alcanzando una cifra de 25.27%. Las

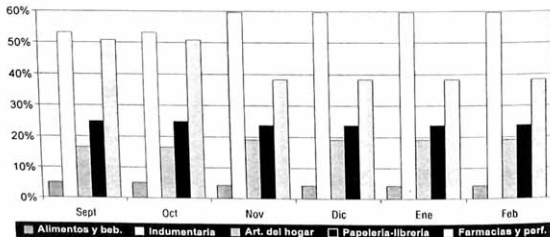
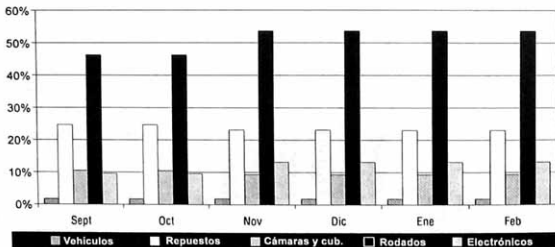
operaciones se llevan a cabo a través de agentes de la ciudad de Buenos Aires en un 73% de los casos y a partir de compras directas al país de origen en un 23%. Los operadores locales carecen de presencia al respecto.

Costos financieros

La carga financiera resulta elevada en general para todas las categorías del agregado minorista. Este factor reduce los márgenes de maniobra en

el sentido de asegurarse considerables volúmenes de stocks o de lanzar campañas de precios más agresivas a fin de actuar decididamente frente a la creciente competencia. Sin embargo esta variable resulta mínimamente manejable para los empresarios ya que las comisiones de las tarjetas de crédito o los costos bancarios no son susceptibles de negociación pese a que hubo tentativas en ese sentido. La única componente de los costos financieros que las firmas pueden manejar es

PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS SOBRE EL STOCK TOTAL



PORCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA

	EMPRESAS *	MERCADO **
Alimentos y Bebidas	46%	88%
Indumentaria	70%	85%
Artículos del Hogar	57%	78%
Papelería - Librería	100%	100%
Farmacias y Perfumerías	20%	24%
Mal.de Const. - Pinturerías	57%	76%
Vehículos	100%	100%
Repuestos	100%	100%
Cámaras y Cubiertas	75%	68%
Rodados	67%	69%
Repuestos electrónicos	83%	67%

* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones.

** Participación en las ventas del subsector correspondiente a las empresas que importan.

la atenciente al mantenimiento de stocks, aunque, como ya se ha señalado, es imposible reducir aún más las existencias sin comprometer el normal funcionamiento de la actividad comercial.

Personal de ventas

Las dotaciones de personal asigna-

das a tareas de ventas son consideradas suficientes en relación a la actividad observada en el agregado comercial minorista.

Mientras que en el bimestre anterior sólo un subsector había informado exceso de personal, en esta oportunidad encontramos a dos categorías en esa condición: Vehícu-

los y Artículos y Repuestos electrónicos.

Por otra parte, y en forma consistente con el aumento estacional de sus ventas, el rubro Repuestos señala una leve insuficiencia en su personal que seguramente se anulará al normalizarse la actividad a lo largo del año. ■

SECTOR COMERCIAL MINORISTA - RESULTADOS DE FEBRERO

SITUACION GENERAL	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE '97	FEB	MAR
Alimentos y Bebidas	41	41	36	36	33	38	44	44	37	38	44	44	-40
Indum. Calzados y Sedas	6	7	28	28	18	15	-21	10	9	9	-11	-8	14
Artículos del Hogar	44	44	42	43	44	44	33	34	34	34	36	37	37
Papelería-Librería	50	74	3	3	26	26	-50	3	2	2	0	0	50
Farmacias y Perfumerías	-50	-37	-50	-38	4	-40	-29	-42	-12	-24	-16	-48	0
Mat. Const.-Pinturerías	33	39	28	31	-2	-5	9	1	12	8	38	31	79
Vehículos	-3	-20	20	-5	-19	-30	-14	-9	-32	-32	-22	-22	22
Repuestos	25	25	4	-6	-9	-9	-13	-13	-10	-10	18	18	26
Cámaras y Cubiertas	16	29	20	20	7	0	20	-6	8	8	55	16	22
Rodados	-25	-25	-50	-50	-50	-50	-50	-50	0	0	27	0	27
Art. y Rep. Electrónicos	-50	-50	-46	-42	-23	-23	-60	-60	-23	-19	-9	-9	-1
Agregado Com. Minorista	28	27	16	14	5	-2	3	15	3	6	7	7	7

(*) Expectativas d marzo '97

TENDENCIA DE VENTAS

Alimentos y Bebidas	-2	2	-2	-2	-2	-2	-3	2	0	1	5	6	
Indum. Calzados y Sedas	63	56	-4	-4	12	-37	-48	8	-33	-33	-54	-48	
Artículos del Hogar	55	55	91	91	90	90	-17	3	63	78	64	64	
Papelería-Librería	53	100	5	5	53	53	5	-100	5	5	0	0	
Farmacias y Perfumerías	-70	-43	-73	-24	-34	-42	-27	-53	-20	-24	-36	-5	
Mat. Const.-Pinturerías	50	60	56	56	3	9	28	26	20	3	-8	-8	
Vehículos	-75	-100	25	0	-62	-49	-64	-53	-74	-63	-67	-67	
Repuestos	-23	-43	22	2	-15	-15	-40	-26	-24	-11	24	24	
Cámaras y Cubiertas	49	0	-17	-17	15	0	8	-18	-15	-15	83	32	
Rodados	0	0	-100	-100	100	100	0	100	0	0	55	55	
Art. y Rep. Electrónicos	-100	-83	-50	-45	-5	-5	-60	-60	-1	-1	-10	-10	
Agregado Com. Minorista	11	7	4	3	-14	-19	-30	-16	-23	-14	-4	-12	

NIVELES DE STOCKS

Alimentos y Bebidas	-5	-5	-1	-1	0	-2	0	0	4	4	-4	-5	
Indum. Calzados y Sedas	18	11	11	11	-2	-2	9	46	37	37	-18	-18	
Artículos del Hogar	63	63	66	66	71	71	65	65	63	63	64	64	
Papelería-Librería	-48	-48	-48	-48	-48	-48	53	53	52	52	100	100	
Farmacias y Perfumerías	53	53	-3	-3	0	21	0	0	51	51	-36	-5	
Mat. Const.-Pinturerías	-4	-4	-28	-28	-10	-10	-9	-9	7	7	-4	-4	
Vehículos	0	0	-35	-35	51	51	27	27	6	6	16	16	
Repuestos	-42	-42	-3	-3	26	26	3	-11	-11	-25	12	-12	
Cámaras y Cubiertas	10	10	-17	-17	-17	-17	-43	-43	9	9	10	10	
Rodados	50	50	100	100	100	100	0	100	0	50	55	55	
Art. y Rep. Electrónicos	-36	-18	-41	-41	-21	-21	-5	-5	-21	-21	13	13	
Agregado Com. Minorista	0	-1	-6	-6	19	19	9	15	21	21	13	4	

POLITICA DE STOCKS	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE 97	FEB
Alimentos y Bebidas	0	-81	-81	-81	-82	-82	-5	-28	0	0	-1	-1
Indum.Calzados y Sedas	0	7	-29	-6	-2	-2	-18	-18	-42	-42	-18	-18
Artículos del Hogar	-7	-7	-10	-10	-2	-2	-12	-12	-4	-4	-69	69
Papelería-Librería	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Farmacias y Perfumerías	0	-27	-24	-24	-21	-24	36	36	0	0	0	53
Mat. Const-Pinturerías	-7	-7	-18	-18	-7	-7	0	0	-6	-6	-8	-8
Vehículos	-45	-45	10	10	-51	-51	10	10	0	0	-23	-23
Repuestos	-18	-38	-33	-33	-11	-11	0	0	-14	0	12	15
Cámaras y Cubiertas	0	0	-26	-26	0	0	0	0	0	0	0	-25
Rodados	-50	-50	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-50	-50	-55	-55
Art. y Rep. Electrónicos	0	17	-50	-50	-15	-15	-22	-22	-15	23	51	51
Agregado Com. Minorista	-9	-28	-25	-21	-26	-26	-5	-9	-9	-9	-21	-21

COSTO FINANCIERO	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE 97	FEB
Alimentos y Bebidas	16	16	15	15	14	14	16	16	14	14	14	14
Indum.Calzados y Sedas	20	23	65	65	45	45	54	54	40	40	42	42
Artículos del Hogar	86	86	85	85	89	89	94	94	93	93	95	95
Papelería-Librería	24	24	24	24	24	24	24	24	23	23	24	24
Farmacias y Perfumerías	32	16	74	62	62	62	50	66	62	62	50	75
Mat. Const-Pinturerías	17	17	19	19	22	22	20	20	77	77	18	18
Vehículos	72	72	76	76	75	75	64	64	41	41	56	56
Repuestos	30	30	36	36	52	52	46	46	70	70	-40	-40
Cámaras y Cubiertas	47	63	72	72	50	50	58	58	24	24	50	50
Rodados	75	75	100	100	50	50	50	50	25	25	50	50
Art. y Rep. Electrónicos	73	73	48	48	65	65	67	67	66	66	51	51
Agregado Com. Minorista	44	44	47	47	56	56	47	47	47	47	44	44

PERSONAL DE VENTAS	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE 97	FEB
Alimentos y Bebidas	4	4	0	0	7	7	0	0	4	4	8	8
Indum.Calzados y Sedas	-54	-54	-13	-13	-17	-11	-2	-19	1	1	16	-4
Artículos del Hogar	-7	-7	-75	-75	0	0	0	-7	0	-7	-6	-6
Papelería-Librería	48	48	0	0	48	48	48	48	0	0	0	0
Farmacias y Perfumerías	53	27	48	24	0	0	27	53	24	20	0	-5
Mat. Const-Pinturerías	7	7	0	0	0	0	-5	-5	0	0	0	0
Vehículos	100	100	36	36	17	17	21	21	57	57	40	0
Repuestos	6	6	0	0	0	0	37	15	7	0	-40	-40
Cámaras y Cubiertas	0	0	17	17	0	0	0	0	0	0	0	0
Rodados	0	0	100	100	0	0	0	0	0	0	0	0
Art. y Rep. Electrónicos	0	0	18	18	15	15	22	22	16	16	41	41
Agregado Com. Minorista	6	6	-14	-15	2	12	18	13	11	10	7	-2

RESULTADOS FEBRERO	SITUACION GENERAL				TEND. DE VENTAS				PERSP. CORTO PLAZO				NIVELES DE STOCK			
	BUENA	NORM	MALA	Saldo	ALERT	NORM	DESAL	Saldo	BUEN	NORM	MALA	Saldo	ELEVA	NORM	BALJO	Saldo
Alimentos y Bebidas	44	56	0	44	6	95	0	6	6	49	45	-40	0	95	5	-5
Indument., Calzados y Sedas	10	72	18	-8	15	22	63	-48	26	63	12	14	17	48	35	-18
Artículos para el hogar	39	59	2	37	69	26	5	64	41	56	4	37	69	27	4	64
Papelera, librería, artíc. ofic.	0	100	0	0	0	100	0	0	50	50	0	50	100	0	0	100
Farmacias y Perfumerías	0	52	48	-48	0	36	64	-64	16	68	16	0	32	32	36	-5
Materiales Const.-Pinturerías	40	52	8	31	79	14	6	73	79	22	0	79	0	96	4	-4
Vehículos	11	56	33	-22	0	34	67	-67	42	39	20	22	27	62	11	16
Repuestos	18	82	0	18	24	76	0	24	35	56	9	26	0	88	12	-12
Cámaras y Cubiertas	16	84	0	16	32	68	0	32	22	78	0	22	26	57	17	10
Rodados	0	100	0	0	55	45	0	55	27	73	0	27	55	45	0	55
Artículos y Rep. electrónicos	25	41	34	-9	17	56	27	-10	29	41	30	-1	36	41	23	13
Varios	10	62	28	-19	10	45	45	-36	16	65	19	-2	21	42	37	-16

Alimentos y Bebidas

Lanzamiento de promociones y ofertas resultante de la acción de la competencia real y potencial.

Materiales de construcción

Mejora en situación general y en ventas relacionada con la mayor demanda de créditos por parte de la población.

Cámaras y cubiertas

Repunte en ventas debido a factores estacionales.

Farmacias

Persistencia en la irregularidad de pagos por parte de las obras sociales.

Papelaría y librería

Temporario estancamiento y buenas expectativas de ventas para los próximos meses.

Artículos electrónicos

Situación diferencial según el tamaño de las firmas pertenecientes al subsector

Vehículos

Exceso de personal asignado a tareas de ventas originado por el bajo ritmo de actividad.

Indumentaria

Escasa repercusión de liquidaciones en las ventas del rubro.

Repuestos

Repercusiones positivas derivadas del acondicionamiento de vehículos propio del período estival.

■ Cambio de composición en la cartera de depósitos caracterizado por operaciones de más largo plazo y en pesos.

■ La evolución de los agregados monetarios fue positiva.

■ El panorama general muestra al sistema financiero en conjunto más sólido

Panorama general

El sector financiero presenta una performance positiva producto de sensibles mejoras en el nivel de actividad general de la economía. El crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) durante 1996 (4,3%, superior a los pronósticos oficiales) refleja esta situación.

La evolución de los agregados monetarios fue positiva tanto para los créditos como para los niveles de depósitos esperándose asimismo para 1997 mejoras sustanciales en los niveles de monetización de la economía.

El panorama general muestra al sistema financiero, en conjunto, más sólido después de haber sorteado con éxito los efectos de la crisis mexicana.

Si bien la evolución es positiva, quedan problemas delicados aún en período de resolución como el mejoramiento en la calidad de las carteras y en el sistema de la calificación de las entidades financieras.

La cartera irregular contabiliza aquellas operaciones que registran un atraso de noventa días o más en el pago. En diciembre de 1994 el porcentaje de la misma sobre el total de financiaciones de las entidades bancarias había alcanzado un mínimo de 13,8%. La crisis mexicana y la recesión posterior condujo a un aumento de la irregularidad al 16,4%. Paulatinamente y con la mejora en el nivel de actividad de la economía, la irregularidad de las carteras alcanzó el

porcentaje del 14,8% en septiembre del año pasado. Si bien diferentes indicadores de eficiencia del sistema financiero muestran sensibles mejoras con respecto a 1995, el porcentaje

Aún quedan en el sector problemas por resolver

de irregularidad se mantiene todavía alto con respecto a países de sistemas bancarios más desarrollados.

El Banco Central junto con representantes de entidades financieras es-

tudian la posibilidad de realizar cambios en el método de calificación de los bancos. Si bien estas medidas aún están siendo analizadas, el planteo de las mismas incluye un control trimestral de la calificación de las instituciones del sistema, así como el acceso público de dicha información. Asimismo se contempla una diferenciación temporal en el grado de solvencia de los bancos. De este modo, las entidades se clasificarían de 1 (máxima solvencia) a 11 (incumplimiento) aditándose una S o L para distinguir entre los depósitos de corto y largo plazo respectivamente. Por otra parte se exigiría un control más estricto de las calificadoras, como el establecimiento de garantías de desempeño que estarán en función de la cantidad de entidades que califiquen. Estas comprenderían, según la propuesta del Central, importes en pesos que ascenderían a los 50 mil inicial mas 10 mil por cada entidad con la que trabajen. Sobre este punto argumentan en contra las calificadoras, por el exceso de fondos inmovilizados que ello implicaría, proponiendo en cambio que el BCRA exija una ampliación del capital, propuesta que está siendo estudiada.

La mejora en la calidad de las carteras de los bancos, así como el mayor control del desempeño de las instituciones bancarias ayudará a mejorar la seguridad de los ahorristas y de las entidades de control a fin de lograr un mercado más transparente y eficiente.

Panorama local

El problema de la solvencia de algunas entidades bancarias se ha visto reflejado en nuestro medio a través del cierre preventivo de dos entidades. En estos casos, la autoridad monetaria ha decidido su intervención en respuesta a los altos niveles de irregularidad en la cartera activa.

Estos hechos, si bien no deben ser generalizados al resto de las entidades

ya que responden a casos puntuales, han generado incertidumbre sobre los ahorristas locales.

Como ya se definió con anterioridad la cartera irregular comprende aquellas operaciones que presentan excesivos atrasos en sus pagos. Normalmente, el cliente deudor que incurre reiteradamente en incumplimientos de pagos en gran parte de los casos resulta penalizado autorizándoles adelantos en cuenta corriente a tasas claramente superiores a las del mercado. El aumento de interés refleja una prima de riesgo por una eventual situación de insolvencia.

A fin de rescatar alguna evidencia relacionada con el grado de irregularidad en las carteras activas de los bancos locales, y en función de los datos periódicamente relevados, se ha examinado la evolución de la cartera en concepto de adelantos.

Tomando como indicador potencial de insolvencia a este tipo de operaciones se ha realizado una muestra entre trece entidades bancarias locales: dos estatales y once privadas. Se observó la participación de los adelantos en cuenta corriente sobre el monto total de préstamos del mes de febrero en los últimos tres años: 1995, 1996 y 1997.

En los meses analizados el conjunto de entidades presenta una participación de adelantos en cuenta corriente que podría considerarse como elevada si se toma como punto de referencia el porcentaje de cartera irregular promedio en el sistema financiero general. Asimismo se observan claramente tres perfiles de entidad dentro de la muestra: las que aumentaron la fracción de su cartera en adelantos durante 1996 y la disminuyeron al iniciar 1997 (46%) aunque en porcentajes pequeños, las que observan disminuciones sustanciales desde 1995 (31%) en algunos casos con fuertes diferencias con respecto a igual mes de período anterior, y las que aumentaron paulatinamente desde 1995 (23%). Cabe

resaltar que algunas de las entidades con relativamente altos niveles de participación administran menores volúmenes totales de créditos. Asimismo es de destacar que en promedio el conjunto de entidades bahienses analizadas mejoraron su performance durante el año pasado, situación que se ha revertido sensiblemente al iniciarse el presente año. De este análisis no debe deducirse que la plaza local muestre un mayor grado de confiabilidad que el sistema financiero general dado que la seguridad de un banco la determina la solvencia general de la entidad (casa central y todas sus sucursales.)

Los depósitos

Una fuerte recuperación mostraron los depósitos a nivel local luego de haber disminuido entre octubre a diciembre. El alza del bimestre (14.5%) fue liderada por los depósitos en pesos, los cuales hicieron desplazar el grado de dolarización del 71% al 68% aumentando marcadamente el porcentaje de plazos fijos acordados por las entidades (del 61% de diciembre al 72% de febrero.) El cambio de composición en la cartera, de este modo, quedó perfilado hacia operaciones de más largo plazo y en pesos.

A nivel general del sistema financiero, el nivel de depósitos mantiene su curso ascendente en los últimos meses. En el período comprendido entre octubre y febrero registra una variación acumulada del 6.8%. En modo similar a lo observado para el conjunto de bancos locales, el grado de dolarización disminuyó del 54% en diciembre al 52% en febrero, aunque cabe destacar una clara diferencia en la participación de las operaciones en moneda extranjera (significativamente superior en el mercado local, 68%).

Los préstamos

La evolución de los créditos mantiene tanto a nivel local como nacional

tasas positivas de crecimiento desde hace meses. Así, el nivel general de préstamos en Bahía Blanca creció en los primeros dos meses del año un 2,2%, exhibiendo una variación similar a la registrada a nivel general.

La participación de préstamos en dólares en el total de operaciones se mantiene relativamente estable en ambas plazas (cerca del 58% en Bahía Blanca y 62% a nivel país).

Se registra una sensible disminución en el porcentaje de participación de las operaciones en cuenta corriente sobre el total de préstamos en el orden local, las cuales pasaron de representar el 26% en diciembre al 18% en febrero.

Por otra parte, la mayor dinámica de los depósitos en relación a los préstamos ha generado modificaciones en la composición del total de operaciones, tanto a nivel local como del país. Esta situación se ha visto reflejada en la disminución del coeficiente de préstamos-depósitos en ambas plazas.

Las tasas de interés

Las tasas pasivas (depósitos) mantuvieron comportamiento estable comparadas con el bimestre anterior, sin registrar mayores variaciones tanto en operaciones en moneda nacional como extranjera. Las tasas activas (préstamos), por su parte, evidenciaron alzas en los adelantos en cuenta corriente tanto en pesos como en dólares (en el caso de los adelantos en cuenta corriente en dólares la suba asciende a casi un punto porcentual). Esto puede relacionarse con la retracción antes destacada de este tipo de operatorias en la composición del total de préstamos efectuados en la ciudad. Las tasas para operaciones documentadas registraron una leve alza (de 2,4% a 2,5% mensual) en el caso de las operaciones en pesos y una leve disminución (de 1,5% a 1,4% mensual) en el caso de las operaciones en dólares. El spread bancario presentó también un ascenso, pasando de 1,7% a 2%. ■

DEPOSITOS

		Diciembre	Febrero
Varia. de los depósitos*	Local	-8,3 %	1,45
	País	1,0 %	0,58
Composición	% segmento dólar local	71 %	0,68
	% segmento dólar país	54 %	0,52
	% plazo fijo local	61 %	72 %

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

PRESTAMOS

		Diciembre	Febrero
Varia. de los créditos*	Local	3 %	0,22
	País	3 %	0,26
Composición**	% segmento dólar local	59 %	5,76
	% segmento dólar país	62 %	62 %
	% adelantos c/c	26 %	0,18
Coef. Prést./Depósitos	Local	58 %	0,53
	País	123 %	119 %

*Las variaciones para la columna diciembre corresponden al período octubre-diciembre y para la columna febrero al período diciembre-febrero. ** Participación del monto de cada operatona sobre el total (plazo sobre depósitos totales y adelantos sobre préstamos totales).

TASAS ACTIVAS

Operaciones en pesos	Diciembre	Febrero
Adelantos cuenta corriente	3,7 %	0,39
Operaciones documentadas	2,4 %	0,25
Operaciones en U\$S	Diciembre	Febrero
Adelantos en cuenta corriente	1,9 %	0,25
Operaciones documentadas	1,5 %	1,4 %

TASAS PASIVAS

Operaciones en pesos	Diciembre	Diciembre
A la vista	0,3 %	0,3 %
Plazo fijo	0,7 %	6
Operaciones en U\$S	Diciembre	Diciembre
A la vista	0,2 %	0,2 %
Plazo fijo	0,5 %	0,5 %
Spread en pesos*	1,7 %	1,9 %
Spread en dolares*	1	0,9 %

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

- Las operaciones de compra venta evidenciaron un retroceso en su tendencia media.
- La actividad locativa mejoró su indicador básicamente como consecuencia de la demanda de departamentos de un dormitorio y funcionales por parte de la población estudiantil.
- A mediados de año se lanzará un seguro para hipotecas que permitirá a los bancos financiar hasta 95% del valor del inmueble implicado en la transacción.

El inicio del nuevo año no estuvo acompañado por mejoras en el desenvolvimiento del mercado inmobiliario local, particularmente en lo referido a las operaciones de compra-venta. En efecto, el indicador correspondiente refleja para el agregado de los rubros un marcado deterioro en el flujo de transacciones. La tendencia media de la operatoria inmobiliaria de compra-venta resultó en enero-febrero la más baja luego de la registrada en abril pasado y se ubicó en valores similares a los verificados por el indicador en el igual bimestre de 1996.

Contrariamente, la actividad locativa experimentó una mejora sensible en esta primera etapa del año. La mayoría de los rubros incluidos en el agregado registró alzas en sus opera-

ciones. Como consecuencia, el desempeño en materia de alquileres fue claramente superior que el alcanzado en cualquier mes de 1996.

En términos desagregados cabe destacar dentro de las actividades de compra-venta, el considerable retroceso en la tendencia de la categoría Chalets y Casas. Mientras que en esta oportunidad resultó el rubro más afectado, en el bimestre anterior había experimentado la mejora relativa más destacada. En realidad, el comportamiento de este grupo es normalmente cíclico, vale decir que su cambio tendencial para enero y febrero era esperable. Las demás categorías que sufrieron caídas más o menos destacables fueron Departa-

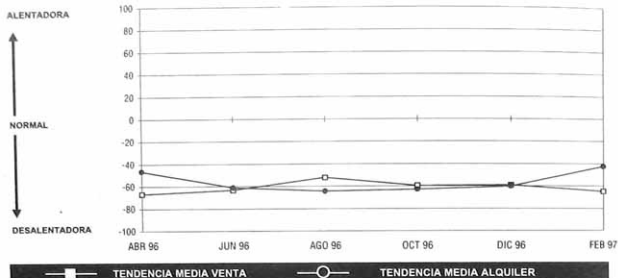
mentos de dos dormitorios y Lotes para Horizontales y Locales. En tanto las alzas relativas más importantes se produjeron en Depósitos y Lotes para Chalets y casas. Los demás rubros

El inicio del año no fue acompañado por mejoras en la situación del sector

evidenciaron un comportamiento relativamente estable.

En relación a las locaciones se observaron repuntes más contundentes, tal como lo anticipaban las expec-

TENDENCIA DE LA DEMANDA



TENDENCIA DE LA DEMANDA (Febrero 1997)

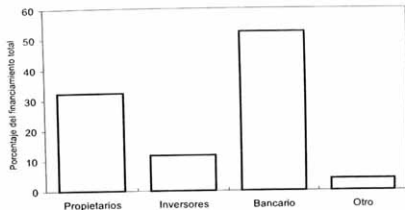
VENTA

CATEGORIA	A	N	D	S	TENDENCIA
Chalets y Casas	0	42	58	-58	↓ desalentadora
Pisos-Dptos 3 a 4 d	0	27	73	-73	↓↓↓ muy desalentadora
Dptos 2 d. inc/dep	0	25	75	-75	↓↓↓ muy desalentadora
Depots 1 d. y func.	0	40	60	-60	↓↓ desalentadora
Locales	0	18	82	-82	↓↓↓ muy desalentadora
Cocheras	0	18	82	-82	↓↓↓ muy desalentadora
Depósitos	0	18	82	-82	↓↓↓ muy desalentadora
Lotes p/Chalt-Casas	23	68	9	14	→ normal
Lotes p/Horiz y Loc	0	15	85	-85	↓↓↓ muy desalentadora

ALQUILER

CATEGORIA	A	N	D	S	TENDENCIA
Chalets y Casas	9	68	23	-14	→ normal
Pisos-Dptos 3 a 4 d	0	18	82	-82	↓↓↓ muy desalentadora
Dptos 2 d. inc/dep	0	64	36	-36	↘ regular
Depots 1 d. y func.	45	36	18	27	↑ buena
Locales	0	40	60	-60	↓ desalentadora
Cocheras	0	36	64	-64	↓ desalentadora
Depósitos	0	32	68	-68	↓ desalentadora

Financiamiento de las operaciones inmobiliarias



tativas sobre esta etapa del año. Los Departamentos de un dormitorio y Funcionales enfrentaron una importante demanda, básicamente por parte de la población estudiantil no residente en Bahía Blanca. Según los agentes inmobiliarios las consultas y contratos efectuados por este tipo de propiedad aumentaron con respecto a períodos anteriores. Este hecho puede obedecer a la mayor oferta de carreras universitarias existente en nuestra ciudad, en especial a la incorporación de carreras de carácter masivo como Abogacía, que implicó una mayor afluencia de estudiantes que en años anteriores. Otros rubros que exhibieron una muy buena performance este bimestre fueron Departamentos de dos dormitorios, Depósitos y Cocheros. El resto de los componentes del agregado se desarrolló en forma regular, sin alteraciones relevantes.

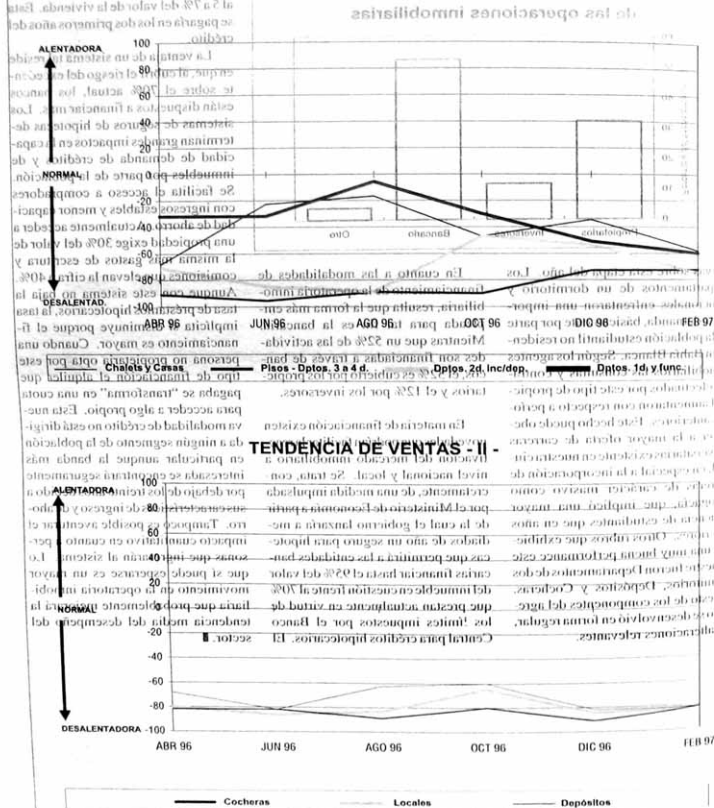
En cuanto a las modalidades de financiamiento de la operatoria inmobiliaria, resulta que la forma más empleada para tal fin es la bancaria. Mientras que un 52% de las actividades son financiadas a través de bancos, el 32% es cubierto por los propietarios y el 12% por los inversores.

En materia de financiación existen novedades que podrían facilitar la reactivación del mercado inmobiliario a nivel nacional y local. Se trata, concretamente, de una medida impulsada por el Ministerio de Economía a partir de la cual el gobierno lanzaría a mediados de año un seguro para hipotecas que permitirá a las entidades bancarias financiar hasta el 95% del valor del inmueble en cuestión frente al 70% que prestan actualmente en virtud de los límites impuestos por el Banco Central para créditos hipotecarios. El

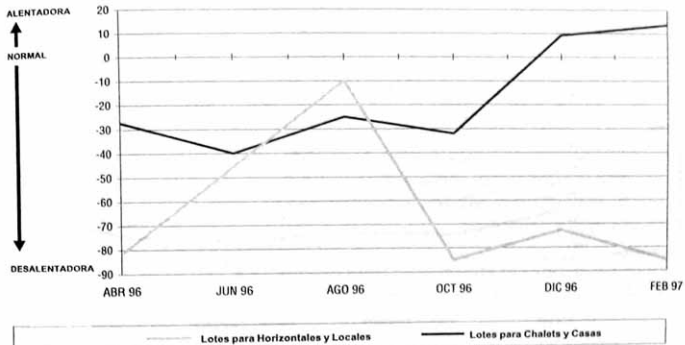
costo del seguro estará a cargo del cliente y su prima será el equivalente al 5 a 7% del valor de la vivienda. Esta se pagaría en los dos primeros años del crédito.

La venta de un sistema tal reside en que, al cubrir el riesgo del excedente sobre el 70% actual, los bancos están dispuestos a financiar más. Los sistemas de seguros de hipotecas determinan grandes impactos en la capacidad de demanda de créditos y de inmuebles por parte de la población. Se facilita el acceso a compradores con ingresos estables y menor capacidad de ahorro. Actualmente acceder a una propiedad exige 30% del valor de la misma más gastos de escritura y comisiones que elevan la cifra a 40%. Aunque con este sistema no baja la tasa de préstamos hipotecarios, la tasa implícita sí disminuye porque el financiamiento es mayor. Cuando una persona no propietaria opta por este tipo de financiación el alquiler que pagaba se "transforma" en una cuota para acceder a algo propio. Esta nueva modalidad de crédito no está dirigida a ningún segmento de la población en particular aunque la banda más interesada se encontrará seguramente por debajo de los treinta años debido a sus características de ingreso y de ahorro. Tampoco es posible aventurar el impacto cuantitativo en cuanto a personas que ingresarán al sistema. Lo que sí puede esperarse es un mayor movimiento en la operatoria inmobiliaria que probablemente mejorará la tendencia media del desempeño del sector. ■

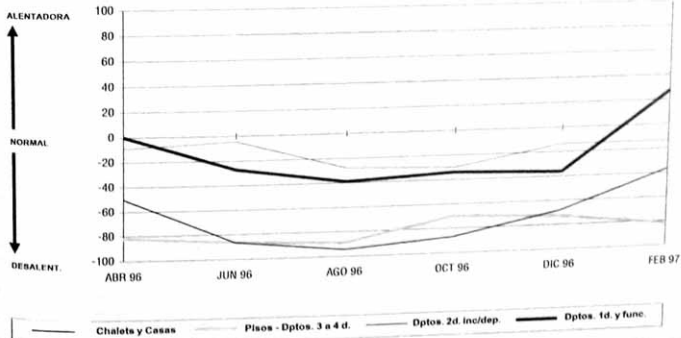
TENDENCIA DE VENTAS - I -



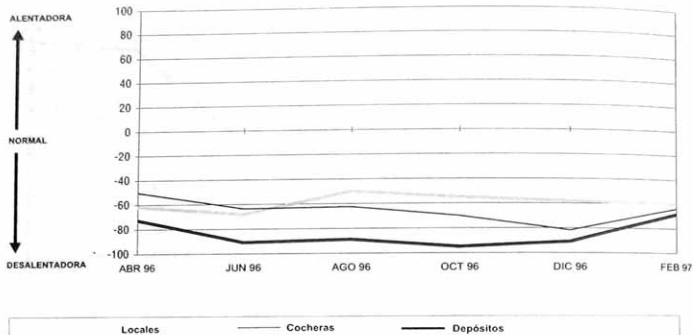
TENDENCIA DE VENTAS - III -



TENDENCIA DE ALQUILERES - I -



TENDENCIA DE ALQUILERES - II -



Índice de Precios al Consumidor

■ Alimentos y bebidas e indumentaria fueron los capítulos más activos e influyentes

■ Particular trascendencia en la variación general de precios tuvieron las modificaciones impositivas nacionales y locales que afectaron al capítulo Transporte y comunicaciones

■ El decaído nivel de demanda fue uno de los causantes de la baja evolución de precios en la ciudad

Panorama de la evolución durante 1996

Los precios minoristas registraron durante el año pasado un variación nula con leve tendencia negativa. Coincidente en términos acumulados con INDEC, la tasa de inflación local ha descendido desde 1994. El cuadro 1, en la página siguiente, reproduce la evolución anual acumulada (total de variaciones desde enero a diciembre) durante cada año a nivel local y a nivel país. Se observa una misma tendencia en las variaciones anuales de los dos índices así como una magnitud inferior de la variación para el caso de Bahía Blanca. De este modo queda perfilada una de la evoluciones de precios minoristas más bajas del mundo.

Resumen del año 1996

La composición interna de la evolución durante el pasado año quedó encabezada por el número en Transporte y comunicaciones (8,8%), focalizado principalmente en el alza de la tarifas de los combustibles de abril y octubre (funcionamiento y mantenimiento de vehículos con 12,2%) y el consecuente aumento de la tarifa de ómnibus local (7,5%). Otros capítulos que registran alzas, aunque mucho menos marcada, son Indumentaria (1,5%) con telas, hilados y artículos de mercería (4,7%), Salud (0,1%) y Bienes y servicios varios (0,2%) con las subas impositivas en tabaco (7,7%). Las capítulos en baja (rankeados por incidencia) durante el

período lo componen Alimentos y bebidas (-1,9%) con alzas en leche, productos lácteos y huevos (9,5%) y bajas en infusiones (-10,1%) y condimentos (-7,4%). Le siguieron Esparcimiento (-4,2%) con turismo (-11,3%)

La inflación acumulada durante 1996 fue del 0%

y Vivienda (-2,1%) lideradas por alquiler (-8,8%) fueron otros dos capítulos, con sus respectivos componentes, que acompañaron esta tendencia

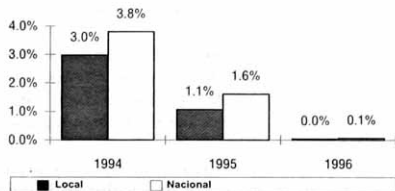
decreciente. Finalizan Educación (-4,1%) con descensos en la canasta de útiles escolares (-10,9%) y Equipamiento y funcionamiento del hogar (-1,5%).

Particularizando en bienes y servi-

cios específicos los alimentos son los que registran mayor dispersión. De este modo, las mayores alzas se observaron en huevos (23,4%), quesos duros (14,4%) y semiduros (20,3%) y té (14%), y las bajas se dieron en harinas

de trigo (-32%) y café (-16%). Los combustibles y lubricantes acumularon un 23,1% de aumento durante 1996 y lo propio hicieron, aunque para la baja, transporte a zonas turísticas (-14,6%), útiles escolares (-10,9%), y seguro, estacionamiento y otros servicios (-9,8%).

Cuadro 1: Inflación anual



Cuadro 2. Evolución de los capítulos en 1996

	Variación	Incidencia
Transporte y comunicaciones	8.8%	1.0%
Indumentaria	1.5%	0.1%
Salud	1.4%	0.1%
Bienes y servicios varios	0.2%	0.0%
Eq y fcmto. del hogar	-1.5%	-0.1%
Alimentos y bebidas	-1.9%	-0.8%
Vivienda	-2.1%	-0.2%
Educación	-4.1%	-0.1%
Esparcimiento	-4.2%	-0.3%

Cuadro 3. Principales alzas y bajas por grupos en 1996

Alzas		Bajas	
Func. y manten. de los vehículos	12.2%	Turismo	-11.3%
Leche, prod. lácteos y huevos	9.5%	Textos y útiles escolares	-10.9%
Tabaco	7.7%	Infusiones	-10.1%
Transporte público de pasajeros	7.5%	Alquiler	-8.8%
Telas, hilados y art. de mercadería	4.7%	Condimentos	-7.4%

Hipótesis sobre las causas de la baja inflación

La baja inflación que se registra en nuestro país, tanto a nivel mayorista como minorista, si bien se enmarca en una situación de escasa variabilidad y alto crecimiento del producto a nivel mundial reconoce factores estructurales y coyunturales propios.

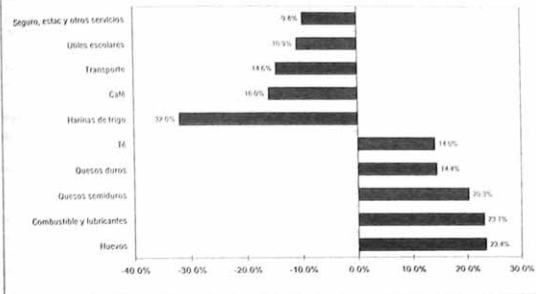
A nivel internacional los flujos de comercio y apertura de las economías viene en franco ascenso desde principios de esta década. Las dificultades al crecimiento reconocidas por situaciones permanentes de alta inflación en los países en vías de desarrollo ha conducido a políticas monetarias sensiblemente más restringidas que en las décadas anteriores. Ello ha llevado a tasas de crecimiento de la oferta monetaria mas bajas con evoluciones paralelas de los niveles de precios, de forma similar a los observado en los países más desarrollados.

Por otra parte, los niveles de apertura hacen que los bienes producidos dentro de una economía compitan permanentemente con una oferta de importados creciente en calidad y cantidad. Esta puja por permanecer en el mercado ha llevado a bajas sensibles en los precios.

Los procesos de apertura, integración y estabilización, como el llevado a cabo por Argentina con el Mercosur y la ley de convertibilidad resumen las características de ambas políticas. Paralelamente los procesos de destregulación facilitaron la convergencia de

Alzas y bajas por subgrupos

Acumulado 1996



precios y salarios a las pautas de un proceso económico competitivo.

A nivel nacional se registró durante el mismo período un gran flujo de inversión extranjera directa, parte importante del cual se dirigió al sector de producción y comercialización de alimentos y servicios conexos.

El arribo y desarrollo nacional de grandes organizaciones de distribución y comercialización de alimentos (hipermercados) condujo a un proceso paulatino de concentración de las ventas. Esto redujo los márgenes de intermediación entre productores, distribuidores y comercializadores los cuales, ante la competencia existente por las empresas nacionales e internacionales, trasladaron sus resultados a los precios de los bienes y servicios.

En resumen, los altos niveles de competencia de los productos nacionales frente a los importados, las políticas monetarias restringidas y el bajo nivel de actividad registrado durante los tres trimestres de recesión provocaron la baja evolución de precios de 1996.

El caso de Bahía Blanca

Localmente los efectos de la recesión provocada por la crisis mexicana de 1995 en todo el país, afectaron sensiblemente a todos los sectores económicos pero particularmente al nivel de actividad comercial. Las escasas ventas y la acumulación de inventarios, reflejada a lo largo del año por las encuestas de coyuntura, condujeron a un comportamiento de precios más deflacionista que a nivel nacional. Ya a partir de junio de 1995 el nivel de precios descendió hasta alcanzar, casi paralelamente con el nivel nacional, su valle en abril del año pasado. A partir de dicho período la recuperación del nivel fue mucho menos pronunciada que en el indicador nacional como se observa en el gráfico a continuación. Allí se reproducen la evolución comparada de los índices de precios locales y nacionales.

Particularmente en el mercado bahiense, muchos precios de bienes y servicios son determinados por distribuidores y mayoristas de casas centrales de Buenos Aires y otras regiones (alimentos e indumentaria de marca

nacional, artículos de higiene y limpieza) o por entes privados (Telefónica de Argentina) u oficiales centralizados (en el caso de los impuestos y tarifas oficiales) los cuales despachan sus listas de precios a sus distribuidores locales. Esto, y suponiendo que no existe ninguna diferenciación entre los precios fijados para Capital Federal y para el interior, conformaría una canasta de bienes cuya evolución de precios debiera ser similar a ambos índices, el local y el nacional dado que son fijados por el mismo origen. Al mismo tiempo muchos bienes y

especialmente servicios son producidos en la ciudad y en la Capital y Gran Buenos Aires y no componen una canasta de bienes comunes (nos referimos a los bienes no transables como los inmuebles, servicios personales y los transables producidos localmente en cada región y que no se comercializan entre éstas). Esto sugeriría que la diferencia entre la inflación nacional y la local debe una parte sustancial al comportamiento de quienes fijan los precios localmente. Siendo que el nivel local ha estado por debajo del nivel nacional podría inferirse que los comerciantes locales han rebajado los precios sacrificando márgenes de beneficio, en caso de poseer poder de negociación y proveerse localmente de insumos, han hecho disminuir el margen de beneficio a sus proveedores. Cualquiera de las dos alternativas muestra el grado particularmente fuerte de afectación del comercio local por la pasada recesión.

Resumen de enero y anticipos de febrero

El mes de enero marcó una leve

disminución del nivel general de precios del -0,1, cifra similar a la registrada en el último mes del año pasado. Las alzas fueron encabezadas por Salud (0,7%), Bienes y servicios varios (0,4%) y Transporte y comunicaciones (0,1%). Por el lado de las bajas, más numerosas y preponderantes, fueron registradas en Indumentaria (-0,9%), Esparcimiento (-0,6%), Equipamiento y funcionamiento del hogar y Alimentos y bebidas (-0,2% am-

bos.). Educación y Vivienda no registraron variaciones.

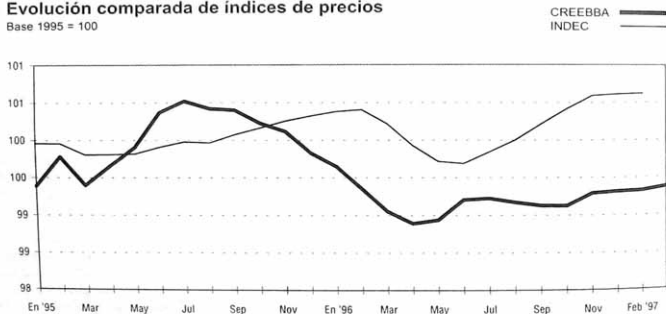
La temporada estival sólo afectó estacionalmente a los rubros frutas y verduras y a la indumentaria exterior. El comportamiento intersemanal destacó a la última semana con alzas simultáneas en varios capítulos, siendo la más relevante la de Equipamiento y funcionamiento del hogar (2,2%).

Febrero, por su parte, se destaca

durante las primeras dos semanas con un alza del nivel general del 0,4%, magnitud que si se confirma a fin de mes sería la más elevada desde abril del pasado año (0,6%). Los principales movimientos ascendentes se observan en Alimentos y bebidas (0,9%), Salud (0,8%) y Esparcimiento (0,6%). Las bajas se evidenciaron en Educación (-1,1%) e Indumentaria (-0,8%). Para fin de mes se espera se mantenga el nivel positivo de inflación. ■

Evolución comparada de índices de precios

Base 1995 = 100



Indicadores sobre la situación económica general del país

Panorama macroeconómico

Nivel de Actividad

Para el año en curso no se prevén cambios importantes en la evolución de la economía. En un marco de consolidación del Plan de Convertibilidad, estabilidad de precios y condiciones externas favorables se mantendría la recuperación de la actividad económica iniciada a principios de 1996. Algunas estimaciones ubican el crecimiento del producto para el corriente año entre un 4% o 5%. A diferencia de la performance verificada hasta 1994, el actual crecimiento se debería principalmente a la dinámica de la inversión interna y las exportaciones, con menor incidencia del consumo interno.

Desempleo

El desempleo, una de las variables que se observa con mayor interés, podría disminuir en la medida en que se mantenga la recuperación de la actividad. Motores de este crecimiento del empleo serían los sectores de la construcción y servicios (intensivos en mano de obra), para los que se pronostica un buen desempeño durante este año. No deberían esperarse mayores efectos sobre el empleo por parte de la industria. Para que este efecto sobre la mano de obra sea importante debería estar acompañado por reducciones en el costo real del empleo. Con estabilidad de precios dichas reducciones tienen dos orígenes posibles: disminuciones del salario nominal y/o reducción de los impuestos al trabajo. Mientras que la segunda

de las hipótesis difícilmente se verifica a corto plazo la primera de ellas se está verificando de hecho en la contratación reciente de trabajo (existiría una disminución nominal y real de los salarios).

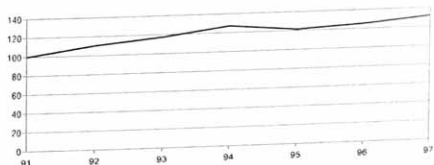
Sector Externo

Las condiciones externas son favorables. Los mercados financieros mantendrían alta liquidez en el año en curso y pese al posible aumento de la tasa de interés de USA en los primeros meses del año (todavía no ha ocurrido) no existirían modificaciones sustanciales a largo plazo. Las condiciones para la colocación de bonos de deuda han sido favorables (en pesos y a largo plazo), existiendo demanda excedente para futuras colocaciones. A su vez la Argentina superó por primera vez el techo de 20.000 millones de dólares de reservas, cifra equivalente a ocho meses de exportaciones, una de las relaciones más altas del

mundo (por ejemplo las reservas de Estados Unidos y Francia no alcanzan a un mes).

Las exportaciones de productos primarios enfrentan buenos precios en el mercado mundial, ya que pese a haberse verificado una caída significativa en el precio de los cereales y otros commodities, el nivel actual de precios, en términos históricos, es relativamente alto. Asimismo, Brasil mantendría su ritmo actual de demanda de nuestros productos. De todos modos, el saldo comercial podría ser negativo en el corriente año. Pese al probable incremento en el ingreso de divisas por exportaciones, el aumento de las importaciones (generado por una recuperación de la actividad económica) sería superior. Esto en parte se explicaría porque durante 1996 no se recuperaron las importaciones ni de bienes de capital ni de bienes de consumo durable, las cuales deberían repuntar fuertemente en el corto plazo.

Evolución del producto bruto interno 1991=100

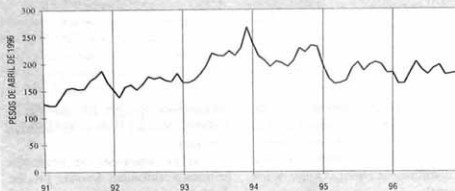


(*) Los valores de los años 1996 y 1997 son estimados.

Fuente: CREEBBA

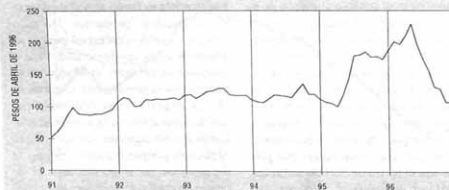
Evolución del precio del girasol

Periodo 1991-1996



Evolución del precio del trigo

Periodo 1991-1996



Sector Público

Nuevamente el gobierno no logra cerrar las cuentas fiscales.

Las proyecciones más optimistas indican que el déficit fiscal se ubicaría en los \$6.000 millones superando en más de un 30% los \$4.500 millones acordados con el FMI. No obstante, las buenas condiciones de acceso al crédito generadas por la alta liquidez internacional permitirían sobrellevar este nivel de déficit sin mayores dificultades.

La conducción económica debería evitar el incremento del gasto público, aunque las próximas elecciones podrían afectar el cumplimiento de este objetivo.

Perspectiva

Durante el año 97 se verificará un aumento sostenido de la actividad. El crecimiento de los sectores construcción y servicios podría determinar una reducción del desempleo. Pese a no contar con una nueva Ley de flexibilización, está operando de hecho, a partir del aumento de los contratos atípicos y la disminución de los salarios.

El crecimiento de la economía, mejores condiciones de financiamiento y un aumento de la presión tributaria en cuanto al nivel de cumplimiento de las obligaciones podrían consolidar la mejor performance recaudatoria del

inicio del corriente año. Esta situación llevará presiones al gobierno tanto de aquellos que intenten elevar el nivel de gasto público, en búsqueda de rédito electoral, como de quienes reclamen un menor nivel de presión tributaria vía disminución de IVA o de impuestos al trabajo. La reducción del IVA sería de relativamente sencilla implementación y el descenso de la recaudación resultante sería soportado por Nación y Provincias, mientras que la reducción del segundo, dado el actual régimen de coparticipación sólo disminuiría los recursos del Estado. En este caso, con un nivel de recaudación de IVA en aumento debido al mayor nivel de actividad, las provincias podrían expandir su gasto en lugar de profundizar la racionalización. De todos modos, en el actual contexto de déficit presupuestario el escenario más probable es que no se modifique la alícuota del IVA vigente. Otra discusión en materia tributaria se centra en el demorado proyecto de impuesto único (alcanzaría a IVA y Ganancias) para comercio y Pymes. Este impuesto permitiría al gobierno alcanzar en su control a miles de agentes que en la actualidad son incobrables, en un intercambio entre ineficiencia o desigualdad por simpleza. Por su parte los pequeños contribuyentes se verían beneficiados por la disminución del gasto que les ocasiona la determinación del monto a abonar en concepto de cada uno de los tributos mencionados.

Por último cabe consignar que si bien las condiciones internacionales son propicias se debería estar alerta, dado que posibles vaivenes de la coyuntura internacional podrían afectar sensiblemente las condiciones de comercio hasta ahora favorables como así también la liquidez internacional.

En cuanto al principal socio de la Argentina, Brasil, la posibilidad de la reelección del actual presidente actuaría como reaseguro de las condiciones comerciales y de integración vigentes. ■

SU ALTERNATIVA DE INVERSION...

Por su

MERCADO DE CAPITALES

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

y su

TRIBUNAL DE ARBITRAJE PERMANENTE

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

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

LA MEJOR OPCION.

**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**



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



Fundación Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca