

## El peor momento de la crisis

En estudios anteriores<sup>1</sup> se señalaba como alternativa de mejora en el corto plazo un lento restablecimiento del crédito condicionado a que Brasil pueda estabilizar su economía y recupere la confianza de inversores internacionales. En los últimos meses, muy lentamente comienza a confirmarse esta posibilidad.

A nivel del país, pese a que los índices de producción industrial exhiben las mayores bajas de producción, se observan indicios que plantean la posibilidad del inicio de la fase de recuperación en los próximos meses. La evidencia presentada hasta el momento plantea dudas pero resulta claro el retorno de capitales extranjeros a partir de la paulatina estabilización de la moneda de Brasil, acompañada de una importante baja en las tasas de interés. El cambio es impulsado por mejores expectativas, principalmente de inversores extranjeros, aunque subsiste un alto grado de incertidumbre por los riesgos asociados a los problemas de competitividad de las empresas exportadoras y al financiamiento del gasto público en Argentina y Brasil.

La recuperación comienza por una mejora en los indicadores monetarios y financieros. A partir de allí, en la medida que las empresas comienzan a normalizar su situación financiera, se recompone la cadena de pagos, mejoran las expectativas y los consumidores son más propensos a aumentar el gasto. Es decir que la recuperación en el sector real llega después de transcurrido un determinado lapso de tiempo.

Del mismo modo, que en este momento se observan los efectos sobre el sector productivo de la crisis financiera de principios de año, si se mantiene la situación actual podrá observarse gradualmente en los próximos meses el repunte del nivel de actividad como respuesta al lento restablecimiento del financiamiento que comienza a advertirse a partir de mayo.

En la ciudad, las evidencias confirman un fuerte impacto de la crisis en la actividad económica a lo largo de los primeros cuatro meses del año. Los

resultados generales pueden sintetizarse a través de indicadores de muy sencilla interpretación.

En el Gráfico 1 podrá observarse la evolución de la situación general y la tendencia de ventas para una amplia muestra de empresas comerciales e industriales. Los indicadores se calculan como la diferencia entre el porcentaje de empresas que manifiestan una situación general "buena" y el porcentaje con situación general "mala". Análogamente, el indicador de tendencia de ventas surge de la diferencia entre el porcentaje con ventas "alentadoras" y el porcentaje con ventas "desalentadoras". La situación general exhibe un continuo deterioro en los últimos diez meses. La tendencia de ventas muestra una evolución similar con un transitorio repunte sobre diciembre, que sin embargo no significa una mejora en las condiciones generales dado que responde al efecto de las fiestas de fin de año. También es interesante remarcar que no se observa en esta ocasión el repunte de actividad comercial que normalmente se registra en marzo. De acuerdo a las expectativas de los empresarios, la situación tendería a agravarse levemente durante el mes de mayo.

Otros indicadores derivados de la última encuesta de coyuntura confirman el diagnóstico. Casi dos tercios de las empresas consultadas informan que el monto de ventas de abril ha descendido en comparación al mismo mes del año anterior. En el Gráfico 2 se observa claramente que el grupo de empresas en esa situación ha crecido principalmente en el bimestre marzo-abril.

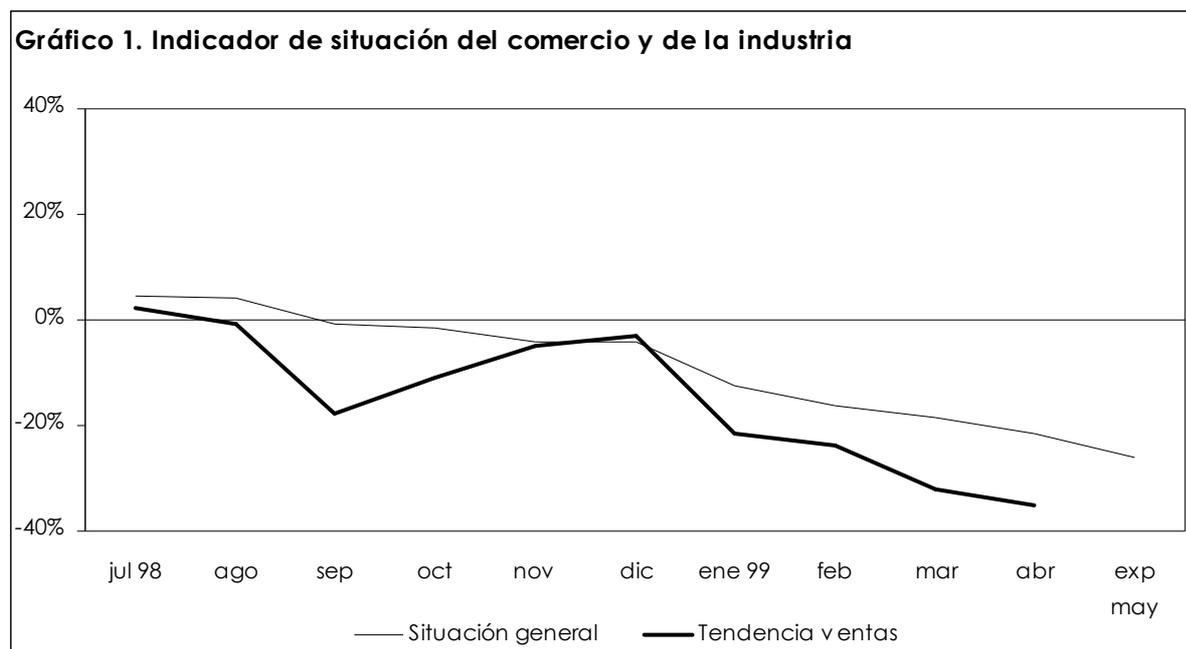
El sector inmobiliario, uno de los de mayor dinamismo en la primera mitad de 1998, también exhibe una notable retracción tanto en operaciones de compra como de alquiler. Con excepción de los rubros "Departamentos pequeños y funcionales", la descripción anterior puede ser generalizada al resto de los subsectores de la actividad.

Todos los indicadores mencionados precedentemente demuestran una fuerte retracción de la actividad comercial que se manifiesta a partir

de la segunda mitad del año anterior. La disminución de actividad fue de gran magnitud en poco tiempo, lo que revela la intensidad del impacto del nuevo escenario. Sus efectos se extendieron en casi todos los sectores y en particular, en sectores como el de la construcción con fuerte repercusión sobre el nivel de empleo.

crisis de prestadores privados de salud determinada por los reiterados incumplimientos en los pagos del sector estatal y el fuerte impacto de la recesión y la crisis del Mercosur sobre el sector petroquímico, entre los factores más significativos.

En este marco, han aumentado los costos del proceso de reconversión que la economía local

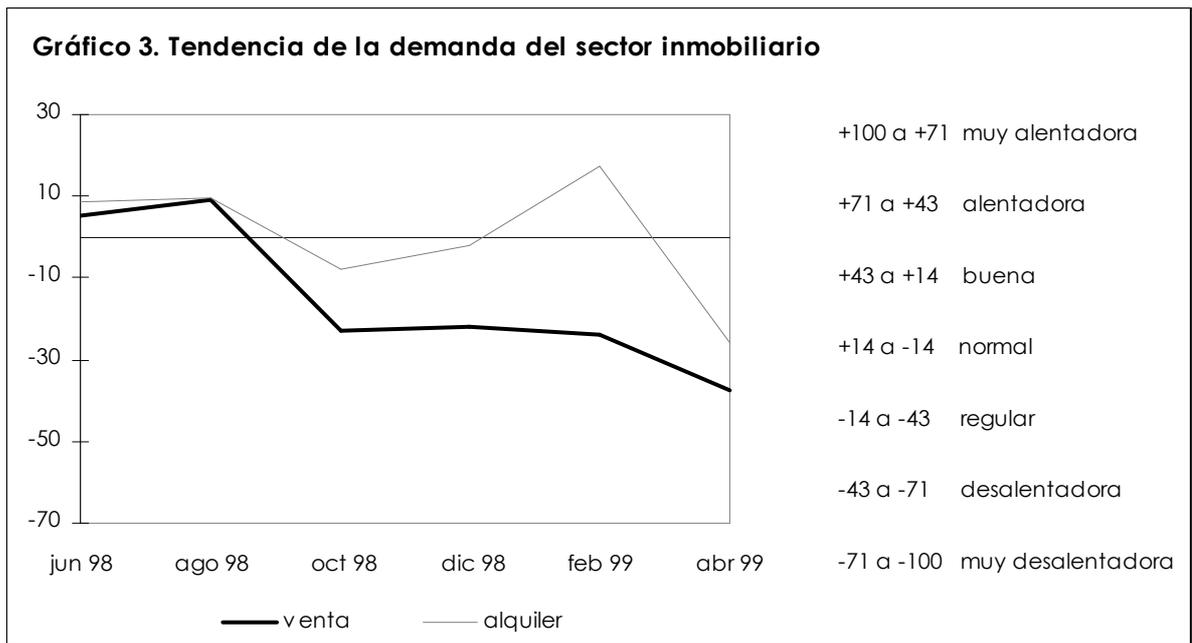
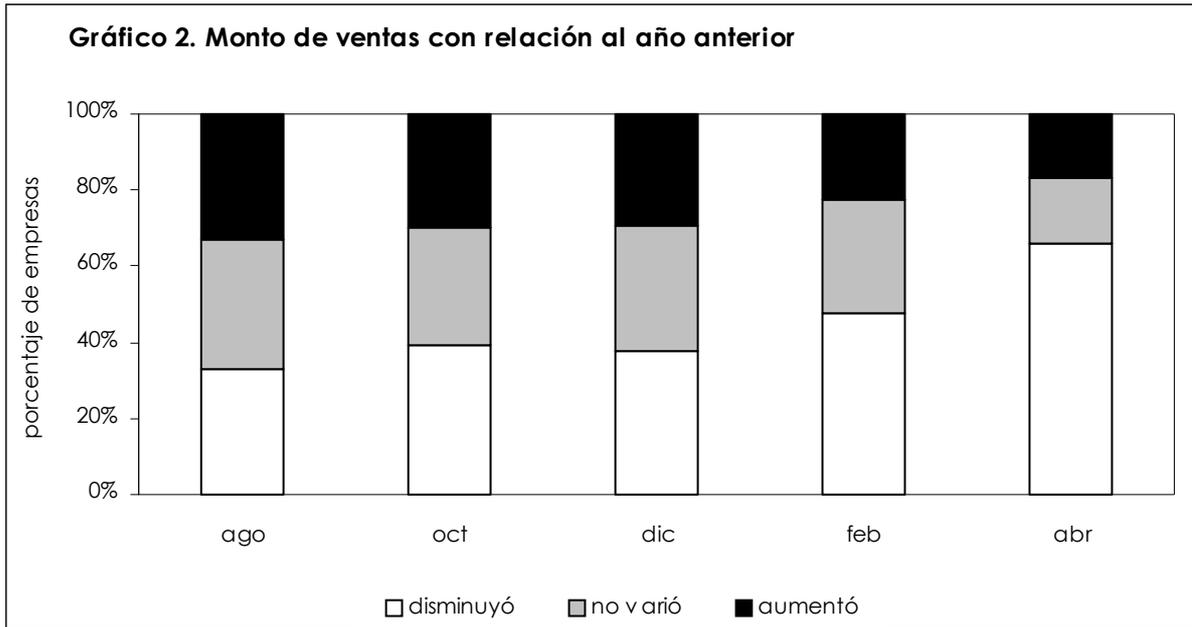


El origen de esta situación debe ser atribuido a un cambio en la situación económica general. En Bahía Blanca y su región de influencia, debido a la conformación de su estructura económica, el impacto de la crisis fue particularmente intenso. Además de los problemas económicos generales como el recorte del crédito bancario y comercial, la dificultad de ventas a Brasil y el aumento de la presión impositiva a niveles casi insostenibles, se sumaron inconvenientes específicos en actividades y sectores muy representativos. En estudios anteriores se ha hecho referencia a estos problemas. De modo sintético podrían mencionarse los bajos rendimientos de la última campaña de trigo, la vigencia de precios bajos en la producción agrícola, la disminución de ventas a Brasil de las principales exportadoras locales, la postergación de obras públicas municipales frente a la incierta evolución de la situación financiera, la

viene desarrollando desde hace más de dos años. Por otro lado, en un contexto de mayores dificultades laborales y disminución de ventas, han crecido las preocupaciones en torno la posibilidad de aprovechamiento de las oportunidades de crecimiento generadas por los grandes emprendimientos, a través del empleo de trabajadores residentes en la ciudad y la contratación de empresas locales para la provisión de servicios.

El panorama actual muestra un gran contraste con el despegue comercial que hasta mediados del año anterior podía confirmarse a través de distintos indicadores. Esta experiencia de cambios bruscos revela la extrema volatilidad a la que se ven expuestos los negocios por acontecimientos de origen externo, con resultados positivos como la realización de grandes inversiones o con otros

negativos, como el efecto de la crisis financiera o la baja de precios de la producción exportable. □



<sup>1</sup> Ver nota editorial de IAE 43, marzo 1999.

## Trasandino del Sur : Revisión de antecedentes - Mercado potencial

□ Las cargas con mayores probabilidades de captación suman unas 800 mil toneladas anuales. □ También existen otros flujos, aún no cuantificados, susceptibles de ser absorbidos por el proyecto. □ El costo de la no existencia del corredor se ha estimado en 20 millones de dólares anuales, aproximadamente. □ La existencia de una terminal de contenedores en cada puerto extremo es una condición necesaria para la recepción de las cargas.

La puesta en marcha de las inversiones planeadas para Bahía Blanca generará, en un futuro próximo, gran concentración de cargas exportables en la ciudad, entre otros efectos. Entre los impactos directos de esta circunstancia pueden citarse, el aumento en la oferta y demanda de transporte, el incremento en los requerimientos de servicios e insumos y la mayor abundancia de materias primas e insumos industriales.

En ese contexto, también surgen oportunidades para las empresas locales, que pueden acceder a la posibilidad de insertarse en el mercado externo. Asimismo, se generan las condiciones necesarias para el desarrollo de actividades de transformación y se crea el ámbito propicio para la prestación de servicios especializados.

Dado este escenario de concentración de cargas, existen proyectos estratégicos, claves para el desarrollo de la región. Tal es el caso de la efectivización del Corredor Atlántico Mercosur, la implementación de la Zona Franca, la concreción de una terminal de contenedores en los puertos locales y la definición del Trasandino del Sur.

A este último proyecto se hará referencia en esta oportunidad. En particular, se analizarán las posibilidades físicas y operativas de los puertos involucrados y la magnitud de las cargas de posible captación que actualmente se comercializan en el mercado de interés para el proyecto. Finalmente, se

esbozan algunas líneas de acción a seguir para avanzar en la realización del proyecto.

### **Posibilidades físicas y operativas de los puertos de Bahía Blanca y Concepción**

En ambos extremos del corredor, es decir, en los puertos de Bahía Blanca en Argentina y de Concepción en Chile, se requiere la existencia de una terminal de contenedores para la recepción de cargas. Cabe aclarar que se alude a terminales modestas en términos de capacidad de TEUs. Estas, si bien en la actualidad no están disponibles, no constituyen obstáculos importantes dado que ante la existencia de tráfico de cargas, ambos puertos las realizarán rápidamente.

Lo que sí está disponible en la actualidad es la infraestructura en vías férreas, que funcionan como corredor y que se encuentran en condiciones adecuadas.

Lo que resta para completar la infraestructura existente es un elemento intermedio consistente en inversiones en conexiones viales, acondicionamiento del tramo carretero por Pino Hachado y obras de menor envergadura en los extremos.

Como puede observarse en el Cuadro 1, existe una asimetría en las inversiones previstas para Pino Hachado entre el lado chileno y el argentino.

**Cuadro 1. Programa de inversiones en conexiones viales por los pasos fronterizos durante el período 1996-2001**

*millones de dólares*

Pasos	Inversiones		Porcentaje pavimentado año 2000 lado chileno
	argentinas	chilenas	
Jama	45,0	54,0	100%
Sico	8,0	1,0	60%
San Francisco	24,0	14,0	30%
Agua Negra	10,0	10,0	60%
Cristo Redentor	15,0	15,0	100%
Pehuenche	15,0	10,7	83%
<b>Pino Hachado</b>	<b>2,0</b>	<b>1,2%</b>	<b>20,0</b>
Cardenal Samoré	12,0	10,0	100%
Coyhaique	7,0	1,0	59%
Huemules	6,0	0,3	100%
Integración Austral	15,0	10,0	100%
San Sebastián	6,0	10,0	30%
<b>Total</b>	<b>165,0</b>	<b>156,0</b>	

### Tráficos existentes de posible captación

Uno de los factores determinantes de la viabilidad del proyecto es la existencia de flujos de intercambio significativos, que puedan ser canalizados a través del corredor. En una primera etapa, se toman en cuenta los movimientos de cargas entre Argentina, Chile y Brasil ya que constituyen los tráfico de mayores probabilidades de captación. En total, éstos suman unas 800 mil toneladas, tomando en consideración las vías terrestre y marítima (Cuadro 2).

En primera instancia, se descartan los tráfico entre Chile y Europa y entre Argentina y el Este Asiático, debido a que las cargas existentes no justificarían la existencia de líneas regulares marítimas para la utilización del corredor. Sin embargo, cabe decir que, una vez afianzado el Trasandino, posiblemente se

convertirán en mercados factibles.

Además de dichas cargas cuantificadas, existen movimientos de mercadería solamente cualificados, por el momento, representadas por las importaciones de Chile provenientes de Europa, el desvío de comercio por el paso Libertadores y la creación de intercambio en la región de influencia del proyecto.

### Posibilidades de implementación del escenario de corto-mediano plazo

Si se analizan las relaciones distancia-tiempo y costos de transporte entre Bahía Blanca y Talcahuano (expuestas en el Cuadro 3), se deriva que el corredor es económicamente factible en la actualidad, tanto en términos de tiempo como de

<b>Cuadro 2. Cargas de posible captación</b> en miles de toneladas		
<b>Intercambio</b>	<b>Sentido</b>	
	<b>Pacífico-Atlántico</b>	<b>Atlántico-Pacífico</b>
Chile-Argentina	100	
Argentina-Chile/Perú		100
Chile-Brasil	80	
Brasil-Chile		360
Chile-Europa	160	
<b>Subtotales</b>	<b>340</b>	<b>460</b>
<b>TOTAL</b>	<b>800</b>	

costos monetarios.

En base a la diferencia de costos entre ambas alternativas (transporte marítimo y terrestre), se ha estimado que el costo de la no existencia del corredor oscilaría en torno a los 20 millones de dólares anuales. Estos se hallan distribuidos entre la gran cantidad de agentes que envían sus cargas por la alternativa marítima.

*"El corredor es económicamente factible, tanto en términos de tiempo, como de costos monetarios"*

Por otra parte, puede hablarse de ventajas no cuantificadas, representadas por la demanda de transporte actualmente inexistente que, se estima, generará la propia presencia del Trasandino.

### Cuestiones pendientes

A partir del potencial del proyecto, es imperante la formación de una comunidad de intereses entre los diversos actores que hoy participan del Trasandino multimodal: los puertos extremos, las empresas ferroviarias concesionarias de las vías, los gobiernos y los usuarios, entre otros.

Algunas tareas concretas por llevar a cabo son:

- Incremento de aduanas y pasos fronterizos, que funcionen de modo correcto y eficiente.
- Puesta en marcha de obras en los extremos del corredor para adecuar la infraestructura existente.
- Trabajo en elementos de transferencia.

La importancia de una empresa logística que se encargue de la actividad en todo el tramo, reside en los beneficios en cuanto a confiabilidad, seguridad en el manejo de las cargas y sencillez en los contratos de transporte que podrá dar a los usuarios del corredor. Vale decir, que la función esencial de dicha empresa logística es la responsabilidad de la misma para que el contrato de transporte de puerto a puerto sea único.

<b>Cuadro 3. Bahía Blanca-Talcahuano</b> Relación distancia-tiempo y costos de transporte	
<b>Concepto</b>	<b>Relación</b>
Relación distancia	1/3
Relación tiempo de transporte	1/4
Relación tiempo total	1/4
<b>Costos</b>	<b>U\$S</b>
Marítimo	1.300
Terrestre	800

Más allá de la velocidad de transporte, los agentes evalúan como factores primordiales la regularidad en el servicio de trenes (frecuencia definida que el usuario conozca con certeza) y la puntualidad del mismo. Estos son los elementos principales que debe garantizar el contrato de transporte del que la empresa de logística se encarga.

Como último comentario, puede decirse que no es necesario esperar al futuro para la puesta en marcha de estas ideas, sino que con el flujo actual puede comenzarse a trabajar en este sentido. □

## La financiación del gasto municipal

□ Al mismo tiempo que aumentan las responsabilidades y exigencias hacia el nivel municipal, las herramientas que éste posee para financiarse están sumamente restringidas. □ Si se piensa en una mayor descentralización de gastos, es imperante resolver, al mismo tiempo, una descentralización de recursos. □ Es recomendable una relación directa entre quien toma la decisión de gastar y quien debe recaudar los impuestos. □ Por tal motivo, los recursos propios son superiores desde el punto de vista de la eficiencia y de la equidad, en relación con los recursos coparticipados. □ Surge del análisis que la figura de la tasa se encuentra desvirtuada, lo que introduce elementos de ilusión fiscal.

Cuando se estudian los ingresos de los municipios, se observa que el principal aporte de fondos proviene de las tasas municipales, mientras que en segunda instancia se ubican los recursos que la provincia coparticipa a cada uno de ellos. Es decir, que una gran parte de las actividades municipales se halla financiada por las tasas de origen local.

Los servicios que puede brindar el sector público, ya sea a nivel nacional, provincial o municipal, pueden ser públicos, semipúblicos o, en la minoría de los casos en la actualidad, privados. La distinción o diferenciación entre las categorías antes mencionadas se relaciona con el modo de financiación de los mismos.

En el caso de los bienes públicos puros, sus características de indivisibilidad o consumo conjunto e imposibilidad de exclusión por precio, hacen que el modo más recomendable para su financiación sea el cobro de impuestos generales. El justificativo de esta postura es que como es imposible la divisibilidad, no se puede asignar una parte del consumo a cada individuo y cobrarle una tasa o contribución específica.

En el caso de los bienes que técnicamente son privados aunque los suministre el estado, como la provisión de salud por ejemplo, los beneficiarios del gasto pueden ser perfectamente identificados, el

consumo es rival, entonces se puede determinar con certeza quiénes deberían financiar su provisión. En estas circunstancias existe la posibilidad y puede resultar más apropiado el cobro de tasas por la prestación de un servicio determinado.

Tradicionalmente, los municipios se han dedicado a la administración de las ciudades, brindando principalmente servicios que son divisibles. Tal es el caso de la provisión de alumbrado, barrido, limpieza y conservación de la vía pública, la inspección y el control de la seguridad e higiene en los establecimientos que funcionan dentro de la jurisdicción, entre otros. Al ser de carácter divisible, en general en todos los municipios, se cobran tasas que tienen como objeto la financiación de los servicios que brindan.

Es cierto que los municipios también brindan servicios o cumplen funciones que son de carácter general, y no dan la posibilidad de determinar quiénes son los beneficiarios individuales de los mismos, sino más bien se diría que son bienes públicos locales, es decir que benefician a toda la comunidad residente en la jurisdicción. Sin embargo, no se encuentra en los municipios ningún tributo que sea denominado "impuesto".

Esto significa que, o bien no existen servicios generales indivisibles prestados por los gobiernos municipales, o bien existen y se están financiando

mediante el cobro de tasas.

Esta no es una cuestión menor si se plantea en el contexto actual de tendencia hacia la descentralización de gastos ya que las funciones que pueden ser transferidas a los municipios son financiadas en la actualidad por impuestos en los niveles superiores de estado que actualmente los están suministrando.

### **¿Pueden los municipios cobrar impuestos? El marco institucional actual**

La Constitución nacional no se refiere a las potestades tributarias de los municipios, y si bien reconoce su existencia, deja al nivel provincial la decisión acerca de las herramientas de financiación que poseerán los mismos. Al respecto, en la provincia de Buenos Aires, la Constitución provincial no establece restricciones para el cobro de impuestos por parte de los municipios, mientras que la Ley Orgánica de las Municipalidades les da expresamente la facultad de establecer tributos sin distinción, es decir tasas, impuestos o contribuciones.

Sin embargo, existen otras normativas a las que adhieren las provincias, que limitan en gran medida el terreno de acción municipal. El primero y probablemente más restrictivo que puede mencionarse es el régimen de coparticipación federal de impuestos, establecido en la Ley Convenio 23.548, donde las provincias y a través de ellas los municipios, se comprometen a no establecer tributos análogos a los nacionales que se coparticipan, bajo apercibimiento de tener que renunciar a la coparticipación. Esto significa que los gravámenes municipales tampoco pueden serlo, con excepción de tasas que sean retributivas de servicios efectivamente prestados. Dicho en otras palabras, si los municipios establecen tasas que gravan bases ya tomadas por impuestos coparticipables, y no retribuyen servicios o los mismos no se prestan efectivamente, los contribuyentes de todos modos deberían pagarlas, pero el municipio no podría recibir coparticipación de la provincia.

No se hace mención explícita a la prohibición de analogías entre los tributos municipales y provinciales,

aunque puede darse por sobreentendida ya que la provincia no puede otorgar al municipio la atribución de crear un tributo y luego crear ella uno análogo porque si fuera así existiría una contradicción en cuanto a la atribución supuestamente cedida.

También debe considerarse el Convenio multilateral vigente desde 1953. Esta normativa intenta evitar la superposición del impuesto sobre los ingresos brutos para aquellas empresas que funcionan en diferentes jurisdicciones. Tiene un artículo referido a municipios que apliquen gravámenes sobre esa misma base imponible, limitando su accionar.

En último lugar, es necesario mencionar el Pacto Federal para el Empleo, la Producción y el Crecimiento, desde 1993. En él, las provincias se comprometen a promover la derogación de las tasas municipales que gravan los mismos hechos económicos que los impuestos provinciales. También exige la derogación de las tasas que no constituyan la retribución de un servicio efectivamente prestado, o se exceda el costo que deriva de su prestación. Asimismo, no deben dejarse de lado las limitaciones de la Constitución nacional sobre todo tipo de tributo, referidas a la obligación de los niveles inferiores de no contradecir normas nacionales, la legalidad, la no confiscatoriedad, la tutela de la propiedad, la igualdad y la razonabilidad.

En síntesis puede concluirse que si bien no surge de la normativa nacional restricción alguna para el establecimiento de impuestos por parte de los municipios, las posteriores adhesiones de las provincias a pactos y acuerdos con la Nación restringen la posibilidad de los niveles inferiores de gobierno en cuanto a las herramientas de financiamiento que tienen disponibles, comprometiendo su situación presupuestaria y dejando escasas alternativas de solución.

### **Características de las tasas**

A fines de poder analizar los tributos de orden local, se realiza una breve descripción de las características de las tasas como categoría especial dentro de los tributos.

A modo de definición, puede decirse que la tasa es una prestación que el estado exige del sujeto obligado, en concepto de contraprestación por un servicio público divisible que le presta o está en condiciones de prestarle. Dicho en otras palabras, el estado presta un servicio y cobra a los usuarios del mismo una cifra determinada para poder financiarlo.

Ahora bien, ¿cuál es la característica que la distingue del resto de los tributos? La tasa debe mantener una relación directa con un servicio efectivamente prestado por el Estado, es decir que exige una contraprestación específica por definición.

El monto de la tasa debe guardar una "razonable" proporción con el costo del servicio que retribuye. El término razonable es de ambigua interpretación, ya que en ningún lugar se encuentran las pautas necesarias para que esta relación razonable se dé. De hecho, la discusión de la doctrina y la Corte sobre este tema es de larga data y de inconclusa resolución. Desde el punto de vista técnico o de la teoría de las finanzas públicas, si no se da esta discreta proporción se estaría frente a un impuesto encubierto por cuanto grava sin contraprestación.

Otro requisito que debe darse para legitimar la aplicación de tasas, es que el estado esté en condiciones de prestar el servicio, independientemente de la voluntad de los contribuyentes de utilizarlos o no.

Los servicios públicos indivisibles, que no pueden ser particularizados ni imputados a ningún sujeto, no pueden ser financiados mediante el uso de tasas porque su costo no puede prorratearse entre los individuos. Por tal motivo se utilizan impuestos en estos casos. Solamente la existencia de divisibilidad en el servicio permite su costeo mediante tasas, aún en el caso en que la división del costo entre los usuarios no se corresponda con su uso, pero no se observa nada con respecto al modo de distribución del costo entre los usuarios.

Con referencia a la naturaleza del servicio prestado, la tasa exige que se trate de un servicio público aunque no sea esencial. En ese caso, puede argumentarse la existencia de un interés general que trascienda a cada uno de los individuos de la comunidad, y de ese modo puede exigirse el pago

de su cuota a cada uno, aún ante su desinterés en recibir el servicio en cuestión.

## **Un caso particular: las tasas del municipio local**

### ***La tasa por inspección de seguridad e higiene***

Según la ordenanza fiscal del municipio, esta tasa se cobra "...por los servicios de inspección destinados a preservar la seguridad, salubridad e higiene en comercios, industrias, servicios y actividades asimilables a tales, aún cuando se trate de servicios públicos que se desarrollen en locales, establecimientos u oficinas..."

Cuando se hace el cuestionamiento acerca de si este tributo es efectivamente una tasa, se realiza la comparación entre las características de las mismas y las observadas en este caso en particular. Efectivamente el servicio es divisible entre sus usuarios, y existe una contraprestación por parte del sector público municipal, pero la normativa local se limita a establecer las obligaciones del contribuyente, sin detenerse en detalle en la obligación de contraprestación que la existencia de la tasa impone al municipio.

Con respecto a la proporción entre el pago y el costo de prestación del servicio aludido, para tener una idea al respecto y observando las cifras en Bahía Blanca según la información oficial presentada para el año 1997, puede observarse que se recaudó por concepto de Seguridad e Higiene un monto cercano a los 10 millones de pesos sobre un presupuesto de ingresos de aproximadamente 62 millones, es decir que esta tasa representa el 16% de esa suma.

No se cuenta con información detallada acerca de los gastos en relación con cada actividad específica, pero si se diera la relación entre costo de prestación y recaudación lo gastado por el municipio en la prestación de las tareas de inspección debería insumir una proporción cercana del presupuesto municipal de gastos, lo cual resulta difícil que se verifique en este caso. Debe recordarse aquí la

conveniencia de que una tasa no genere excedentes como para financiar los gastos generales del municipio.

Considerando las cuestiones de eficiencia, si se pudiera demostrar que la Tasa de Inspección por Seguridad e Higiene posee una componente impositiva por cuanto lo recaudado es claramente superior a costo de prestación del servicio, la analogía entre la misma y el Impuesto a los Ingresos Brutos es inocultable. Esta situación, por otro lado, iría en contra de las disposiciones de la ley de coparticipación federal y también de las disposiciones del Pacto Federal<sup>1</sup>.

Siguiendo con la analogía entre ambos tributos, puede afirmarse también que su existencia a nivel local amplifica y acentúa los efectos distorsivos que ocasiona sobre la actividad económica el impuesto provincial a los ingresos brutos. Específicamente, el hecho que el impuesto se cobre en todas las etapas de la actividad económica, hace que se introduzca en el precio de los bienes, además de repercutir sobre otras jurisdicciones que reciben los bienes con el impuesto cobrado en la procedencia.

Un análisis aparte merece la diferenciación de alícuotas en función de la actividad específica de cada empresa. Si se está de acuerdo en que la tasa debe retribuir un servicio, es razonable pensar que hay actividades que van a exigir mayores controles sanitarios y de higiene que otras, con lo cual estaría justificado un tratamiento de alícuotas diferenciales según la actividad.

Sin embargo, la existencia de actividades, específicamente algunas industriales, que se encuentran exentas del pago de las tasas municipales, entre ellas la de inspección por seguridad e higiene va en contra del criterio de contraprestación. Esto ocurre por la adhesión que hace el municipio a una ley provincial de promoción industrial<sup>2</sup>, que exime a determinadas actividades del pago de impuestos provinciales. Si bien se pueden discutir los criterios de exención de la ley provincial, en última instancia se está hablando de impuestos, pero en el caso del municipio se trata de tasas que exigen una contraprestación, entonces vale preguntarse cuál es la justificación normativa

que permite sobrecargar a determinadas actividades económicas (las que no están exentas) que deberán financiar las inspecciones de aquellas empresas exentas.

Debido a las causas señaladas, como la falta de relación entre el monto de la tasa y el costo del servicio, la existencia de tasas diferenciales no relacionadas con el costo del servicio y exenciones que establecen tratamientos diferenciales impropios de las tasas, se está en condiciones de afirmar que esta tasa ha dejado de tener características de tal, mientras que se ha convertido en un impuesto.

### ***La tasa por alumbrado, barrido, limpieza y conservación de la vía pública***

En el caso concreto de la tasa por alumbrado, la misma se cobra por la prestación de servicios de alumbrado común o especial, recolección de residuos domiciliarios, barrido, riego, conservación de desagües pluviales y conservación y ornato de calles, plazas o paseos, según consta expresamente en la ordenanza fiscal municipal.

Allí se encuentra detallado lo que se entiende por alumbrado, limpieza y conservación de la vía pública, a fines de clarificar las responsabilidades del municipio al respecto. La base imponible es la valuación general de los inmuebles determinado en el catastro municipal de acuerdo a la legislación provincial, reservándose el municipio la facultad de estimar la valuación real de los inmuebles que considere oportuno.

Para la liquidación de la tasa, se establecen zonas dentro de la ciudad de Bahía Blanca, donde se aplican tarifas diferenciales bajo el argumento de gozar de servicios diferentes en cuanto a calidad y periodicidad.

El monto recaudado en Bahía Blanca por este concepto durante 1997 supera los 16 millones de pesos, lo que constituye aproximadamente el 26% de los recursos totales del mismo año.

Nuevamente tomando los criterios técnicos, en este tributo no se encuentran dificultades en establecer la divisibilidad necesaria en el servicio público como para poder asignarlo a cada individuo

en particular, y además los beneficios los recibe directamente la propiedad con lo cual estaría correctamente utilizada la base imponible, dado que la relación entre ambas es comprobable, y se adecuaría a la idea del principio del beneficio.

A partir de 1996 se implementa el presupuesto por programas como consecuencia de la modificación en la Ley Orgánica de las Municipalidades, que permite medir lo que el gobierno realiza en cumplimiento de sus funciones, y no sólo las cosas que adquiere. La asociación de los diversos programas propuestos por el municipio local, con las tareas aludidas en la definición de la tasa por Alumbrado, Barrido y Limpieza permite llegar a un monto aproximado de gasto anual en dicha tarea.

---

*“En el año 1997, la recaudación en concepto de tasa de alumbrado representó un 26% de los recursos totales de ese período”*

---

Concretamente y de acuerdo a la definición precisa de la tasa que se encuentra en la ordenanza fiscal local, el gasto total del municipio en los programas correspondientes para 1997 asciende a 10.7 millones, lo que significa apenas el 66% de lo recaudado por esa tasa en ese mismo año. Si bien puede ser discutible la asociación entre los programas y la tasa, esta cifra al menos da una idea aproximada de lo que le cuesta al municipio realizar las actividades allí detalladas, y lo que recauda por una tasa que supuestamente debería retribuir servicios como los descritos en los programas.

Dada la existencia de una recaudación por encima del costo de provisión, puede observarse una componente impositiva en esta tasa, que además deja a la luz claras similitudes entre este tributo y el Impuesto Inmobiliario de carácter provincial. Nuevamente esta situación contraría las disposiciones de la Ley de Coparticipación y el Pacto Federal. En términos de equidad, la graduación de acuerdo al valor fiscal de la propiedad iría de acuerdo con la idea de redistribuir dentro del grupo el costo total del

servicio, en función de la capacidad contributiva. Las objeciones que cabe realizar a esta situación son las mismas que respaldan los argumentos de quienes no recomiendan la utilización de grados de progresividad en impuestos reales. Se trata de un caso donde sólo se tiene una manifestación parcial de la capacidad contributiva de los individuos.

### **La tasa de salud**

Establecida en Bahía Blanca a partir del ejercicio fiscal 1996, es el caso donde se pueden realizar mayor cantidad de observaciones teóricas.

La finalidad que figura en su ordenanza de creación es el financiamiento de los aportes al Centro de Salud Leónidas Lucero, que funciona en la ciudad, unidades sanitarias y programas de prevención. La base imponible es la misma que en la Tasa por Alumbrado, al igual que los contribuyentes responsables del tributo.

Si bien en ningún lugar de la ordenanza de creación se especifica cuál es la contraprestación que tendrán los contribuyentes al pagar la tasa, el hecho de que se haya adoptado esa forma jurídica y no otra para designarla daría el derecho a los individuos de acceder a una cobertura de salud financiada por el municipio.

Se llega aquí a la primera cuestión relacionada con el concepto de tasa. La salud es un bien divisible, que se puede asignar a cada persona e incluso asignarle un costo determinado dadas sus características de bien privado<sup>3</sup>. En la creación de la tasa de salud, no existe ningún tipo de vínculo entre los usuarios o beneficiarios del servicio y los que lo costean.

Las objeciones posibles desde el punto de vista de la equidad son numerosas. En primer término, no se encuentra justificativo para que el pago de ese servicio deba ser afrontado por los propietarios de viviendas ubicadas en el partido de Bahía Blanca. Pueden plantearse aquí dos interrogantes: qué ocurre con los familiares de los propietarios en cuanto a la cobertura o alcance del servicio, o bien qué ocurre con aquellas personas que no tienen propiedad inmueble (o la tienen por ejemplo en otros partidos

de la provincia) y sí otro tipo de propiedades.

En segundo lugar, la idea de tributo vinculado exige que el contribuyente reciba una contraprestación, pero a la vez también exige que si no se paga la tasa no se pueda acceder al servicio. Esta circunstancia no se verifica de ningún modo en el caso de la Tasa de Salud, porque se trata del financiamiento de un hospital público que, en principio, no puede negar su atención a nadie porque se trata de una provisión pública. Si el bien se encuentra disponible para toda la población, de ninguna manera es equitativa la utilización de un mecanismo de financiación de tipo real que grava una manifestación parcial de la capacidad contributiva de las personas (la propiedad inmueble).

Aquí, no sólo se invalida la utilización de la graduación del pago por la tasa en función de la capacidad contributiva al igual que en el caso de la Tasa por Alumbrado, sino que además no hay ninguna relación entre la posesión de determinado tipo de propiedades y el financiamiento de los servicios de salud.

Por otra parte, puede ser objetable la capacidad del municipio para brindar el servicio por el que cobra a todos los contribuyentes, en relación con el requisito de efectiva prestación por parte del mismo. Esto significaría un incremento en la infraestructura y gasto en salud de la comuna de una gran magnitud, que por otra parte no se ha verificado a partir de la implementación de la tasa dado que el presupuesto destinado al centro es prácticamente constante, de alrededor de los 12.1 o 12.2 millones anuales. Además, los montos que paga cada individuo por Tasa de Salud son inferiores a los de cualquier servicio de medicina alternativo, con lo cual es difícil pensar que el municipio esté en condiciones de hacerlo a esos precios.

Hasta aquí se expone entonces la situación de los ingresos propios del municipio de Bahía Blanca, de acuerdo a las principales pautas de eficiencia y equidad según las finanzas públicas. Puede concluirse que en los tres casos aludidos, que constituyen la principal fuente de financiación del municipio de Bahía Blanca (entre los tres recaudan más del 60% de los tributos municipales), no se encuentran elementos que correspondan a las tasas

sino que se identifican claras características de impuestos.

## Comentarios finales

La situación actual con respecto al financiamiento de los municipios tiene consecuencias relacionadas con cuestiones de equidad, eficiencia y aplicabilidad.

Se demuestra que existen numerosos elementos que calificarían al sistema de financiación de los servicios estatales municipales como inapropiado, y contrario a lo que la doctrina recomienda con respecto a los criterios de asignación de tributos entre los diferentes niveles de estado.

Si bien la mayoría de los recursos que se utilizan para financiar la actividad del municipio local son de origen propio, se observa que la figura de la tasa se encuentra completamente desvirtuada.

Si se está planteando la posibilidad de transferir mayor cantidad de responsabilidades y funciones a los niveles municipales de gobierno, cabe preguntarse cuáles son los recursos con que se financiarían dadas las facultades tributarias actuales de los municipios.

Pensar en un mecanismo de transferencia de fondos desde niveles superiores de gobierno no sólo sería sumamente dificultoso por el alto costo de la negociación y diseño de la regla institucional adecuada para su concreción, sino que también reproduciría las complicaciones observadas entre la Nación y las provincias y los problemas originados en la financiación del gasto público con transferencias.

Las propuestas existentes y la opinión generalizada de la literatura, aboga por una descentralización de recursos además de la descentralización de gastos, apoyada fundamentalmente en la utilización de determinados impuestos que permitan financiar gastos generales e indivisibles del municipio y guardando la figura de la tasa para actividades que signifiquen una contraprestación efectiva.

Por supuesto, deberían seguirse las recomendaciones para una sana descentralización, como el uso intensivo del concepto de

correspondencia fiscal, la responsabilidad presupuestaria, que impide a los gobiernos locales especular con el auxilio del gobierno central, la ausencia de exportación de impuestos hacia otras jurisdicciones, la utilización de fuentes compartidas entre los diferentes niveles, y la coordinación entre distintas localidades en el caso de bienes públicos que tengan efectos derrame o economías de escala.

A modo de resumen puede concluirse que la descentralización de funciones a los municipios

constituye un objetivo recomendable. Sin embargo, no es conveniente avanzar en su implementación sin resolver, de manera simultánea el problema de la existencia de un sistema de financiamiento adecuado. En ese proceso, sería deseable adelantarse un paso a lo ocurrido en la relación entre Nación y las provincias, tomando como ejemplo las dificultades demostradas en la distribución de recursos, e intentando no reproducir los mecanismos que las originan. □

#### En el orden local ...

- En todos los casos analizados, que integran los principales recursos de origen local, se encuentran componentes impositivos dentro de la figura de las tasas.
- Existe una inocultable similitud entre la Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene, la Tasa por Alumbrado y Conservación de la Vía Pública y los impuestos provinciales a los Ingresos Brutos e Inmobiliario, respectivamente.
- Las exenciones a determinadas actividades no tienen razón de ser en el caso de las tasas, por cuanto constituyen la retribución a un servicio recibido del sector público.
- En la tasa de salud, no existe ningún tipo de vínculo entre los usuarios o beneficiarios del servicio y los que lo costean.

<sup>1</sup> Las restricciones que establecen fueron mencionadas precedentemente.

<sup>2</sup> La ley 10.547 de origen provincial

<sup>3</sup> Si bien hay algunas actividades sanitarias que tienen características de bien público, en general están relacionadas con las tareas de prevención.

## La construcción local en 1998

□ En 1998, la actividad del sector de la construcción local resultó menor a la desarrollada en el '97, tanto en términos de permisos expedidos como de superficie total autorizada. □ El contexto general de incertidumbre y el recorte en los créditos, asociados al impacto de las crisis internacionales, constituyeron dos factores claves en la retracción del sector. □ La superficie unitaria promedio de las viviendas y de los departamentos aumentó en relación a 1997. □ Los sectores de la ciudad con mayor movimiento de expedientes fueron el Noroeste, el Noreste y el Centro.

Al conocerse las estadísticas definitivas de construcción en Bahía Blanca para 1998, puede señalarse como principal resultado la caída del orden del 9% en la cantidad de permisos expedidos y del 23% en la superficie involucrada, con respecto a 1997.

Esta retracción en el ritmo de actividad resulta particularmente notoria, luego del extraordinario dinamismo del sector de la construcción en el período precedente. En efecto, en 1997, se registró un importante nivel de construcciones en todas las categorías de inmueble (locales, departamentos y viviendas). El caso más destacado, en cuanto a superficie autorizada, fue el de los locales, a raíz de la edificación de grandes complejos comerciales. En términos de cantidad de permisos, fueron los departamentos los que evidenciaron el mayor impulso: el número de expedientes aprobados aumentó casi un 270% respecto de 1996. Las viviendas, por último, constituyeron el segmento más estable, aunque exhibieron una tendencia creciente en la superficie unitaria promedio. En total, el crecimiento anual del sector, medido en número de permisos, fue del 49% y en metros cuadrados, del 72%.

La expansión operada en el '97 estuvo alentada, principalmente, por la extensión de

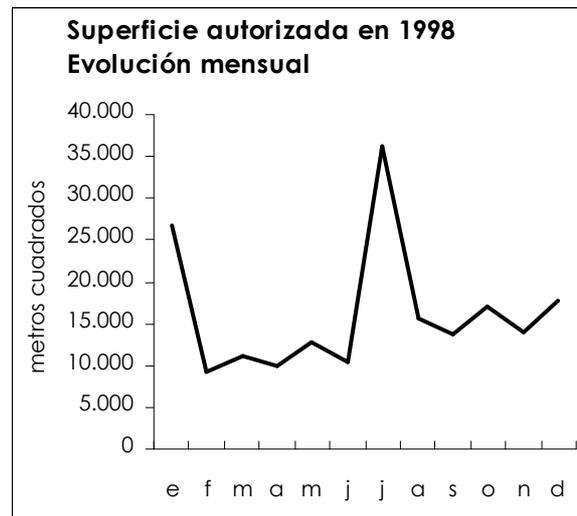
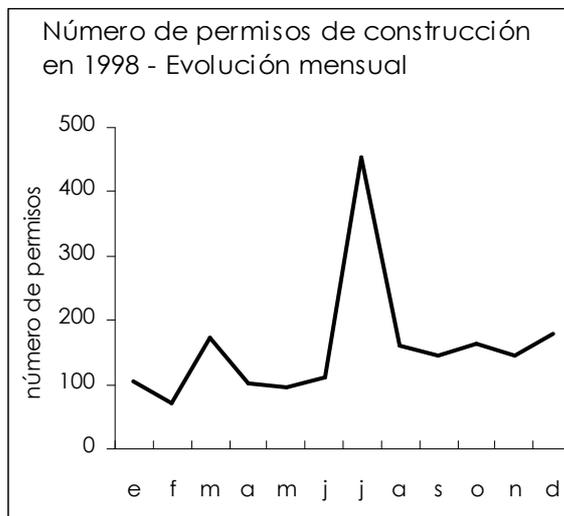
facilidades crediticias y por la estabilidad en las condiciones generales de la economía. Esto estimuló reflejaron la desaceleración en el ritmo de actividad económica.

Más allá de la influencia de la coyuntura general, cabe considerar a aquellos aspectos de carácter meramente local que influyeron en el desempeño del sector construcción. Concretamente, resulta relevante conocer en qué medida impactó la edificación de los grandes centros comerciales de la ciudad. Este es un dato importante, porque, dado que en 1997 fue un año particularmente dinámico en construcción de locales de gran superficie, hay quienes podrían pensar que la anulación de ese efecto sería la explicación más importante a la caída de la construcción.

La superficie total autorizada en el '97 fue de casi 252 mil metros cuadrados, en tanto que la atribuible a locales sumó 141 mil, aproximadamente. Si estas cifras se comparan con las correspondientes de 1998 (194 mil y 81 mil, respectivamente), se infiere una caída del 23% en el área total autorizada y del 42% en la relativa a locales. Si se deduce, para cada caso, la superficie total autorizada para los grandes emprendimientos comerciales, se llega a un total de

198 mil metros cuadrados en 1997, de los cuales, unos 87 mil corresponden a la categoría locales. En tal caso, el descenso de actividad operado en el '98 es del 39%, en general, y del 11% en el segmento de los locales. Debe tenerse en cuenta, por otra parte, que en 1998 también se otorgó autorización para amplios espacios comerciales, tales como shoppings o paseos de compras. El total de superficie involucrada en los mismos fue de casi 19 mil metros cuadrados. De esta manera, las apreciaciones vinculadas al efecto de

El mes de mayor actividad fue julio, en que se expidieron más de 450 autorizaciones. En segunda instancia se ubicó diciembre, con 180 y luego marzo con 174. En cambio, el período de menor movimiento fue febrero, mes en que se otorgaron 71 permisos. En términos de superficie también fue julio el mes más destacado, ya que se emitieron autorizaciones por casi 36.200 metros cuadrados. En febrero se registró la menor cantidad de superficie aprobada (cerca de 9.300 metros cuadrados).



la construcción de grandes centros de compra se relativizan.

*“La cantidad de permisos expedidos en 1998 se redujo un 9% en relación al año anterior y la superficie autorizada, un 23%”*

En síntesis, fueron autorizados durante el año pasado, 1.909 expedientes de construcción, frente a los 2.095 concretados en el '97. La distribución de permisos entre las diferentes categorías de inmueble resultó equilibrada. Es decir que no se destacó ningún tipo de edificación en particular.

### Resultados por categoría de inmueble

Las viviendas constituyeron la categoría con mayor demanda de permisos. Durante el '98 se autorizaron 679 expedientes para dicho segmento de la construcción, lo que representa un 36% del total. Los meses de mayor dinamismo fueron marzo y julio, en los que se emitieron, respectivamente, 78 y 71 permisos. El promedio mensual de autorizaciones para las viviendas fue de 57.

En términos de superficie autorizada, las viviendas totalizaron casi 70 mil metros cuadrados al cabo de 1998, lo que también significó un 36% en el total. El promedio mensual de superficie involucrada en los permisos superó los 5.800 metros cuadrados.

Los departamentos obtuvieron 621 autorizaciones<sup>1</sup>, ubicándose en segundo lugar luego

de las viviendas. Vale decir que se registró un promedio mensual de 62 autorizaciones para esta categoría, teniendo en cuenta que hubo dos meses sin actividad (febrero y abril). Julio fue el período con mayor lanzamiento de expedientes: se otorgaron 326 autorizaciones. La participación del segmento departamentos en la construcción total, en términos de permisos, fue del 33%.

Al cabo del año, la superficie tramitada en los permisos se aproximó a los 43 mil metros cuadrados.

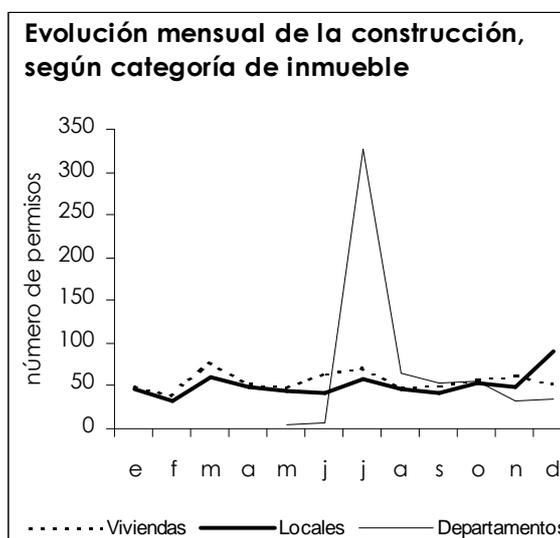


En julio, el mes más dinámico del período, se aprobaron casi 23 mil metros cuadrados, es decir, más de la mitad del total anual.

*“Los locales constituyeron la categoría de mayor peso en términos de superficie: en 1998 se autorizaron más de 81 mil metros cuadrados”*

Por último está el caso de los locales, que sumaron 609 expedientes al finalizar el '98. La participación relativa de éstos en el total fue de casi 32%. Diciembre fue el mes más importante, con 91 autorizaciones (nótese que el promedio mensual fue de 51 permisos).

Si bien los locales resultaron posicionados terceros en términos de número de permisos, ocuparon el primer puesto tomando como criterio la superficie autorizada. En efecto, fueron avalados por la municipalidad más de 81 mil metros cuadrados para destino comercial. En promedio, fueron autorizados cada mes cerca de 7 metros cuadrados. La mayor concentración de superficie permitada se registró durante enero (más de 21 mil metros cuadrados).

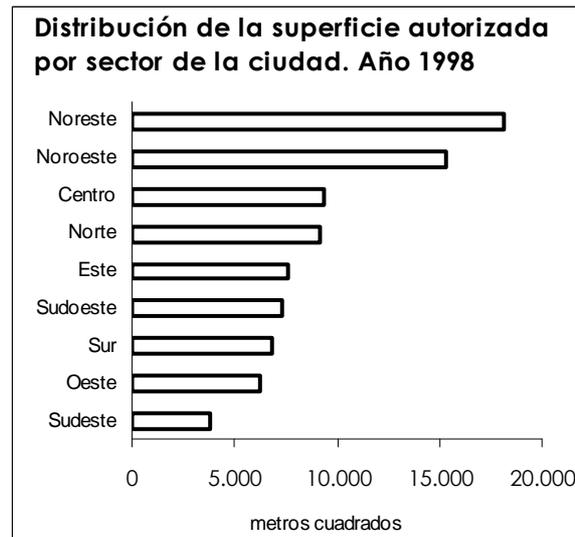
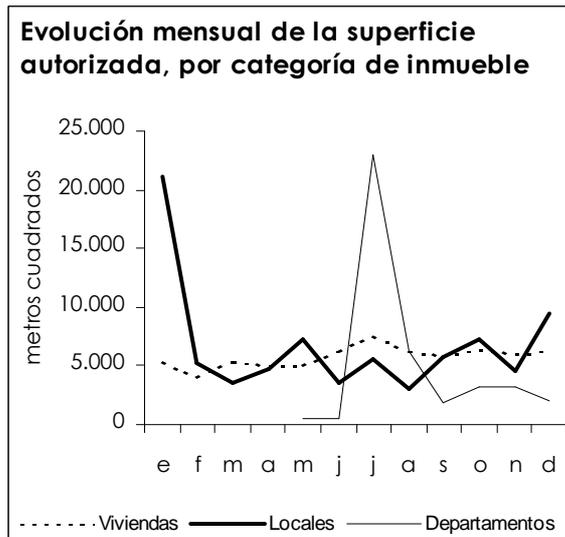


### Resultados por sector de la ciudad

Los sectores de la ciudad que registraron mayor movimiento de expedientes fueron el Noroeste, el Noreste y el Centro, con 157 y 136 (los dos últimos) permisos, respectivamente. En tanto, el Sudeste constituyó la zona menos activa y reunió sólo unas 35 autorizaciones.

En términos de superficie fue el Noreste el sector líder, con más de 18 mil metros cuadrados. Le siguió el Noreste con unos 15 mil y el Centro, con más de 9 mil. Nuevamente el Sudeste ocupó la última posición, con casi 4 mil metros cuadrados aprobados.

Los permisos para viviendas se concentraron fundamentalmente en el sector Noreste y también la superficie autorizada (más de 11 mil metros



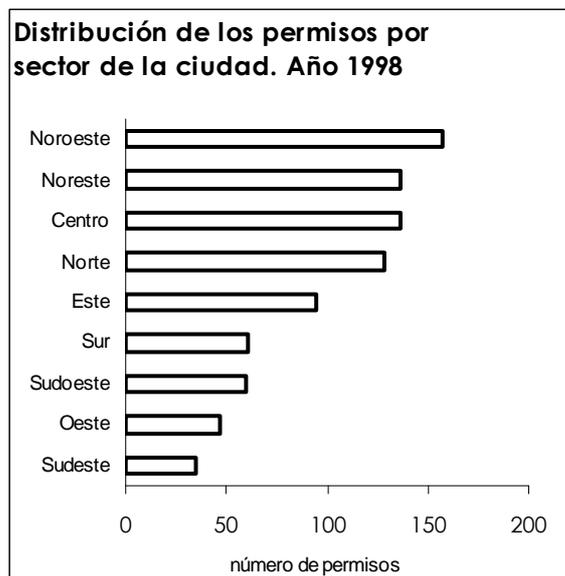
cuadrados). Los departamentos en cambio, tuvieron mayor preponderancia en el Norte de la ciudad e involucraron un área de casi 2 mil metros cuadrados. Por último, los expedientes para locales se volcaron en mayor parte en el Centro, aunque en términos de superficie hubo mayor concentración en Noroeste, que recibió autorización para edificar casi 7 mil metros cuadrados.

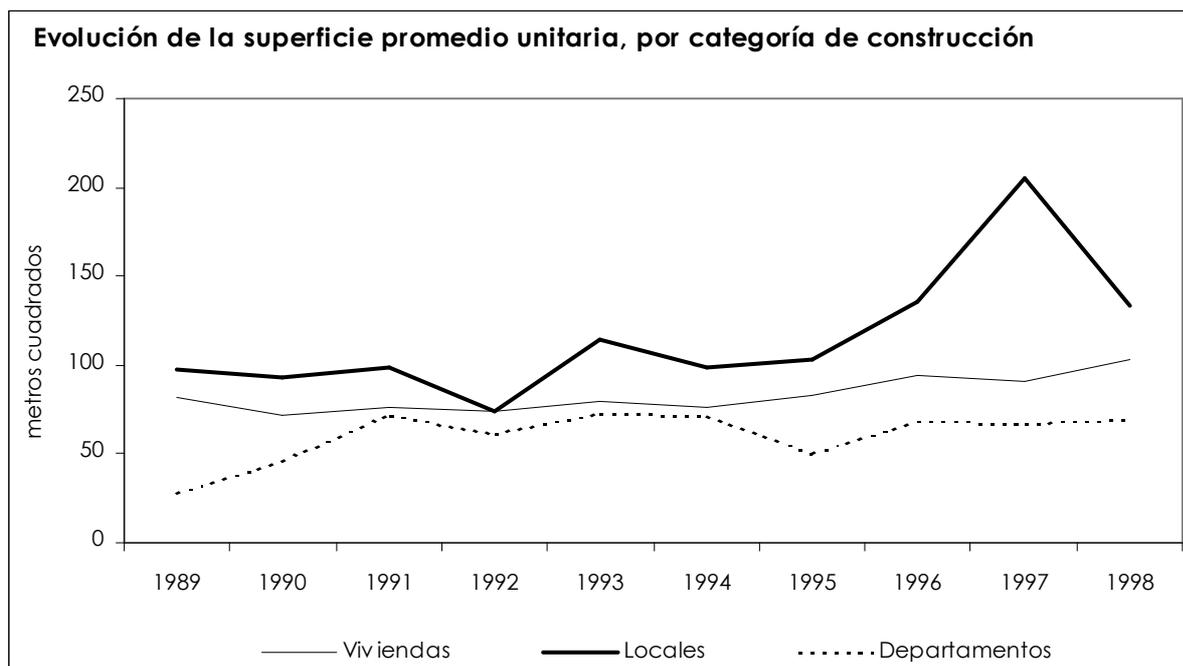
**Dimensión promedio de las construcciones**

A pesar de que en 1998 se registró menor actividad constructiva que en el año precedente, en términos de permisos, hubo dos de las tres categorías consideradas que presentaron un aumento en la superficie unitaria promedio.

En efecto, las viviendas, pasaron de un área individual promedio de 91 metros cuadrados a una superficie de 103 metros cuadrados. Por su parte, los departamentos observaron una superficie promedio de más de 69 metros cuadrados, frente a los 67 exhibidos en 1997. Vale decir, entonces, que el incremento en las dimensiones promedio de dichas categorías fue del 13% y del 4%, respectivamente.

Los locales constituyeron el único segmento con una merma en la superficie media autorizada. Mientras que en 1997 un local presentaba, en promedio, un área de 206 metros cuadrados, en el '98 la cifra pasó a 134 metros cuadrados. De esta manera, se retornó, aproximadamente, al valor obtenido en 1996. Este comportamiento en la dimensión promedio de los locales era previsible ya que, luego de la edificación de grandes centros comerciales, llevada a cabo principalmente en el '97, el retorno a locales de superficie más estándar resultaba esperable. Sin embargo, considerando que el promedio anual de superficie media de los locales





entre 1989 y 1995 era de unos 97 metros cuadrados, se tiene que las dimensiones actuales autorizadas son relativamente importantes y que la merma en el promedio de metros cuadrados permitidos se debe tan sólo a la anulación del que podría denominarse "efecto *shoppings*". □

Las estadísticas de cantidad de permisos de construcción y de metros cuadrados autorizados, han sido provistas por el Departamento de Contralor de Obras Particulares, Municipalidad de Bahía Blanca, Estadística de Edificación, Sector privado.

Comprenden el período enero-diciembre de 1998.

<sup>1</sup> Cabe aclarar, para el caso de los departamentos, que cada unidad es considerada como una autorización independiente. Un edificio con 60 departamentos involucra para la Municipalidad un solo permiso (el correspondiente a todo el complejo habitacional). En la interpretación del CREEBBA, en cambio, se atribuyen a la obra 60 expedientes. Esto es a los fines de contar con una idea más precisa de la nueva capacidad habitacional generada. Nótese, de no proceder así, que, tanto un edificio con 20 departamentos como uno de 100, representarían un solo expediente. Si en cambio se asumen 20 permisos para el primero y 100 para el segundo, la idea de capacidad habitacional resulta más clara.

## Análisis sectoriales: gas licuado de petróleo (GLP)

□ El gas envasado es el combustible utilizado por un amplio sector de la población, en particular, por el segmento de menores ingresos. □ Pese a la desregulación realizada en los últimos años, este mercado mantiene la producción y ventas concentradas en pocos oferentes. □ El precio que deben pagar los consumidores en el mercado interno de GLP es uno de los más altos del mundo, y se ubican a niveles muy superiores a los de exportación.

El Gas Licuado de Petróleo se compone de dos productos, el propano y el butano. Estos gases deben ser separados del gas natural cuando se lo transporta por gasoductos, porque sino se condensarían en los ductos. Esto implica que a medida que crece la producción de gas natural, como está sucediendo actualmente debido a las importantes exportaciones, la producción de gas licuado de petróleo también se incrementa.

El análisis de este sector es de suma importancia para nuestra ciudad porque el gas licuado no sólo representa el combustible esencial para un amplio sector de la población que no dispone de gas natural, sino que también es un producto sumamente relevante en el sector industrial local. En efecto, en Bahía Blanca existen tres empresas que producen GLP y que representan actualmente alrededor del 20% de la producción total del país<sup>1</sup>. Por otro lado, cuando comience el funcionamiento del Proyecto MEGA, no sólo será la de mayor producción de GLP en la Argentina, sino que también se realizará desde aquí el mayor volumen de exportaciones.

Históricamente, el GLP se desarrolló en la Argentina en un contexto regulado, en el cual Gas del Estado vendía el producto y asignaba cantidades o cupos de venta a cada firma fraccionadora. La empresa estatal era, además, la única con facilidades para importar y exportar este producto, y se

encargaba también de fijar el precio de venta y los lugares de carga del GLP.

A partir de las reformas llevadas a cabo en la presente década, el mercado del GLP cambió sustancialmente. Los precios de toda la cadena de comercialización se liberaron y el gas se pudo comprar a cualquier productor en cualquier boca de carga. De todas maneras, diversos factores han hecho que el mercado se mantenga en condiciones muy poco competitivas y que el precio del GLP en Argentina sea uno de los más caros del mundo.

### Caracterización del mercado

Por el lado de la demanda, el GLP es utilizado ampliamente como combustible en los sectores de menores ingresos de la sociedad y en aquellos lugares donde no hay red de gas. Actualmente se estima que en la Argentina el número de usuarios de gas licuado es similar al de gas natural. El GLP va siendo reemplazado a medida que se extienden los ductos de gas, pero como a su vez éste va sustituyendo a otros combustibles como la leña y el kerosene, sólo en el mediano o largo plazo se espera que su consumo doméstico decaiga. En 1997 el consumo doméstico de GLP como combustible fue cercano a las 850 mil toneladas y representa el mayor componente de la demanda total.

Por otro lado, el propano y el butano son utilizados como materias primas en la industria petroquímica, aunque su uso no se encuentra muy difundido en nuestro país debido a su mayor costo en relación a otros combustibles.

El tercer componente de la demanda de GLP son las exportaciones, que actualmente son cercanas a las 600 mil toneladas. El mercado de exportación relevante para el GLP argentino es regional ya que cerca del 95% de las exportaciones se dirige a los países vecinos. Brasil es el principal destino y recibe actualmente el 45% del total exportado. Esta participación se incrementará notablemente cuando se ponga en marcha en el 2001 el Proyecto MEGA que prevé exportar 600 mil ton. anuales al Brasil. De esta manera se duplicarán las ventas externas argentinas de GLP y Brasil representará cerca del 70% de las exportaciones.

En relación a la oferta, se encuentra concentrada en unas pocas empresas que producen casi la totalidad del GLP de la Argentina. YPF es la principal productora y vendedora con alrededor del 40% del total, luego se ubican Refinor con una participación del 17%, TGS con el 16% y Shell y ESSO con el 5% cada una. Si se tiene en cuenta que YPF tiene participación accionaria en Refinor y otras empresas menores, se observa que esta empresa tiene un poder muy importante en la producción de gas licuado. Es necesario aclarar que esta situación no deja de ser normal, pues al igual que la industria petrolera, la explotación gasífera no es competitiva en casi ningún lugar del mundo debido a la existencia de altas barreras a la entrada y a que la exploración es una actividad riesgosa y capital intensiva.

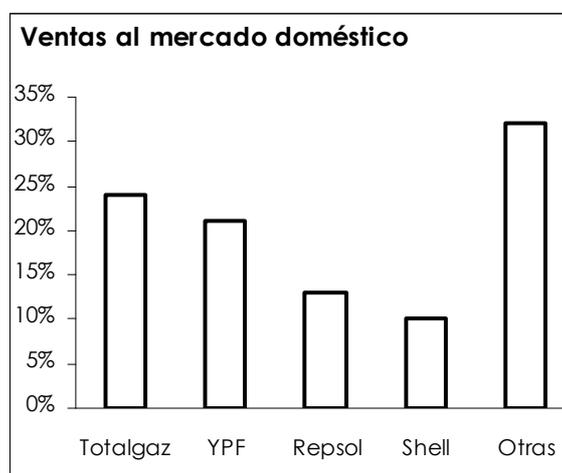
---

*“Las exportaciones de GLP totalizan las 600 mil toneladas anuales, aproximadamente”*

---

En donde efectivamente se observa una menor concentración es en las ventas al mercado doméstico, ya que en este caso las empresas más chicas tienen una participación que ronda el 35%. Cabe aclarar, de todas maneras, que a partir de la

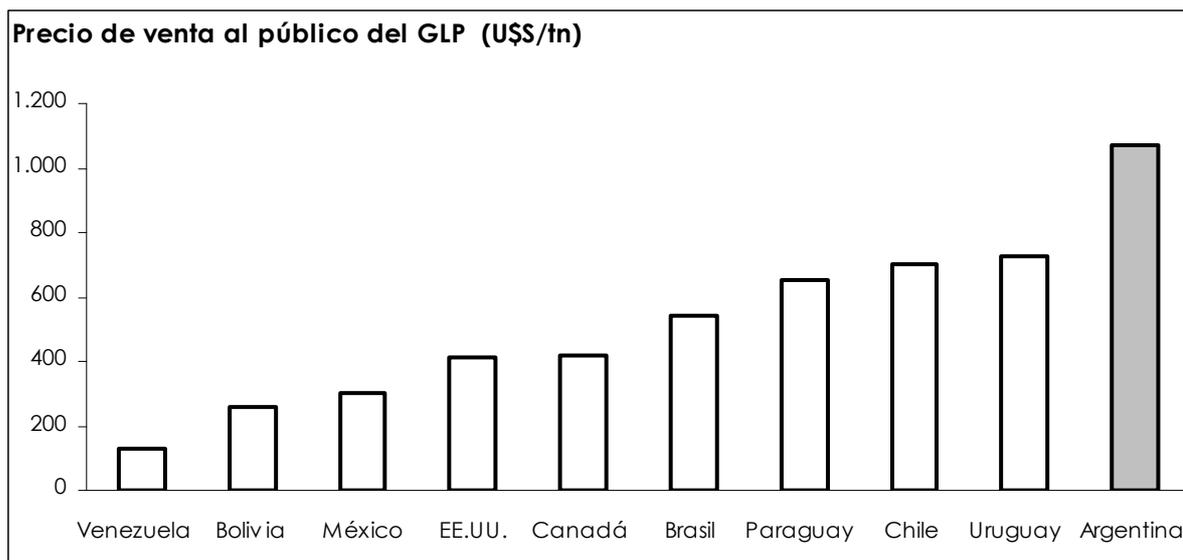
desregulación del mercado se ha producido un proceso creciente de concentración a través de la absorción de empresas menores. Esto ha sido liderado por empresas extranjeras importantes como Repsol y Total, y por el principal productor de nuestro país que es YPF. Estas transformaciones sólo han tenido efectos positivos en la mejora de los productos y servicios que se brindan, pero no han generado ningún tipo de competencia en los precios. Por otro lado, la entrada del mayor productor al negocio del envasado y la distribución ha llevado a una mayor integración vertical en el mercado, que es contraria a la tendencia seguida por las regulaciones en el caso del gas natural y la generación de energía eléctrica.



### Distorsión de precios

Los precios que deben pagar los consumidores internos de GLP son los más altos de América y se encuentran entre los más caros de todo el mundo. Es interesante destacar que algunos de estos países no producen gas y lo importan de la Argentina para poder consumir, como por ejemplo Paraguay. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que parte de la diferencia de precios entre países puede deberse a una diferente presión tributaria en los mismos. En el caso de Argentina, si sumamos el IVA, el Impuesto a los Ingresos Brutos y algunos otros impuestos provinciales, se estima que el impuesto

representaría alrededor del 25% del precio final. valor a los 1000 que actualmente se cobra a los



Lógicamente, las empresas locales exportan este producto a los precios internacionales porque sino no les sería posible competir en estos mercados. El precio de referencia para la exportación del gas licuado es el Mont Belvieu (Texas) que ronda actualmente los 150 dólares por tonelada, valor que es sustancialmente menor al costo mayorista interno de GLP que es de aproximadamente 250 dólares la tonelada. Indudablemente, se presenta aquí una diferencia importante en el precio al que se abastece al mercado interno y que redundará en un precio de venta al público elevado. Sin embargo, esta diferencia de precios no sería suficiente por sí sola para que el precio del GLP en Argentina sea de los más altos del mundo, con lo que se podría suponer que también en la etapa de distribución y comercialización se estarían fijando márgenes superiores a los que serían normales en un mercado competitivo.

En un análisis realizado por la Revista Petroquímica, Petróleo, Gas y Química<sup>2</sup> se observa que si al costo mayorista de 250 \$/ton. se le incorporan los costos de transporte que se estiman en 100 dólares por tonelada y los costos de envasado que implicarían otros 40 dólares por tonelada, el costo total hasta el distribuidor estaría cercano a los 400 dólares. Como se comentó anteriormente, desde ese

consumidores finales hay una diferencia muy importante, que podría deberse a una situación poco competitiva.

Entre los problemas que suelen citarse en relación a la etapa de comercialización<sup>3</sup> se hace mención a la continuidad de una estructura conformada en la época del funcionamiento de Gas

---

*“Los precios que deben pagar los consumidores internos de GLP, son los más altos de América ”*

---

del Estado. Se señala la presencia de grupos corporativos que suelen recurrir a acuerdos zonales de mercado, asignación de cuotas, fijación de precios, cesión de derecho de llenado de envases, etc. Este tipo de medidas aún no han podido ser desarticuladas pese a la desregulación existente en el mercado desde principios de esta década.

La diferencia de precios entre el mercado doméstico y las exportaciones implica una discriminación de precios en contra de los usuarios nacionales, que subsidian indirectamente los consumos industriales y los de los consumidores extranjeros.

<b>Cuadro 1. Ventas de GLP en el año 1997</b>					
<b>Destino</b>	<b>Volumen</b> (miles tn)	<b>Porcentaje</b>	<b>Precio de venta</b>	<b>Ingresos por ventas</b> (millones \$)	<b>Porcentaje</b>
Mercado interno	840,9	43%	1000	840,9	83%
Petroquímica	484	25%	170	82,2	8%
Exportación	610	32%	140	85,4	9%
<b>Total</b>	<b>1.935</b>			<b>1.008,6</b>	

Como se observa en el Cuadro N° 1, si bien el mercado interno absorbe menos de la mitad de las ventas totales de GLP, los consumidores finales pagan cerca de diez veces más que los otros dos componentes de la demanda.

Una de las opciones que normalmente se señalan<sup>2</sup> como posibilidad para reducir esta diferencial de precios es brindar la posibilidad de que existan traders que reimporten el gas licuado que se exporta a los precios internacionales. Para ello sería necesario también que se reglamente el derecho de acceso de terceros a las terminales de depósitos de GLP, que están hoy en manos de unas pocas empresas.

## Comentarios finales

Es indudable que el mercado interno de GLP sufre diversos desajustes que se reflejan principalmente en los altos precios que deben afrontar los consumidores, pero que también acarrearán consecuencias en la seguridad y calidad del servicio.

En este sentido, la Comisión de Defensa de la Competencia, dependiente de la Secretaría de Industria multó en el mes de marzo a la empresa YPF por un valor cercano a los 110 millones de pesos. Se justificó en el abuso de posición dominante en el mercado de gas licuado de petróleo, discriminación de precios entre compradores nacionales y extranjeros e imposición en el mercado doméstico de precios superiores a los vigentes en el mercado internacional. Lógicamente la empresa ha decidido apelar la medida y se iniciará así un largo período de

investigaciones y debates. En un comunicado emitido por la empresa se sostiene que la conducta imputada a YPF es común a todos los competidores del mercado, y que no existe, por otro lado, ninguna regla legal, económica o práctica que justifique sostener que un agente del mercado deba arreglar sus precios a la paridad de exportación del producto que ofrece.

Uno de los aspectos más discutidos surge del hecho de que YPF ha establecido cláusulas que prohíben la reimportación al país del GLP. La compañía afirma que esto es necesario debido a que el producto que se exporta sin pagar IVA ni Ingresos Brutos vuelve al país para ser vendido sin estas cargas impositivas.

Sin tener en cuenta las discusiones que ahora surgirán como consecuencia de esta medida, lo que no se puede dejar de reconocer es que los consumidores argentinos de menores recursos, que son los que utilizan el gas licuado, deben afrontar precios sumamente elevados y es sobre quienes recaen las consecuencias de la falta de competencia en el mercado. Además, el alto nivel de precios no puede explicarse por fuertes aumentos en la demanda en vista de su nivel estable en los últimos años, en tanto que la oferta de butano y propano mantiene una tendencia creciente. □

<sup>1</sup>Ver IAE N° 35, "El aporte del Polo Petroquímico a la economía local".

<sup>2</sup>Revista Petroquímica, Petróleo, Gas y Química, N° 147, octubre de 1998.

<sup>3</sup>Revista Estudios, Fundación Mediterránea, Año XX, N° 83, octubre-diciembre 1997.

## Panorama ganadero de la región

□ Pese al aumento esperado, el nivel de existencias de ganado bovino en la región no presenta grandes variaciones con respecto al registrado en 1997. □ Tampoco se observan cambios sustanciales en las formas de comercialización. □ Los precios de los vacunos, luego de la pronunciada suba del año pasado, parecen haber encontrado un piso. □ Se observa una fuerte caída en el margen bruto promedio para la actividad de cría en la región.

Según los datos proporcionados por SENASA en su Informe estadístico mensual, el stock ganadero de la región próxima a Bahía Blanca, no tuvo en 1998, grandes variaciones con respecto al observado en el año anterior. La diferencia en términos de animales del stock de ganado bovino de 1998 con respecto a 1997 es de casi 10.000 animales más, que representa en términos porcentuales un incremento de menos del 1%. La diferencia esperada era mayor, habida cuenta de la retención registrada durante el año 1998 debido a las buenas perspectivas que evidenciaron los precios durante gran parte del mismo.

Los datos consignados anteriormente difieren sustancialmente de los presentados por el mismo organismo en su informe acerca del stock de ganado vacuno existente en los partidos de Buenos Aires, realizados a partir de los datos de vacunación de totales de la primavera '97 y otoño '98. Según el mismo, las existencias de ganado bovino de los partidos próximos a la región de Bahía Blanca sería de casi 2 millones de animales, es decir, una diferencia de casi 300 mil animales con respecto a la información que surge del informe estadístico mensual. Esta situación encuentra su explicación en que los datos de vacunación son una estimación en un momento dado, donde las vacunaciones de primavera incluyen la totalidad de los animales, mientras que en las campañas de otoño solo se vacunan animales menores de 2 años, mientras que

posiblemente, los informes mensuales surjan de la suma y resta de entradas y salidas a partir de los stocks de vacunación.

El comportamiento observado difiere a nivel de cada partido. Así, mientras que hubo subas en los distritos de Villarino, Tornquist, Bahía Blanca, Cnel. Rosales y Cnel. Dorrego, los partidos de Cnel. Pringles, Cnel. Suárez y Puan presentan disminuciones en la cantidad total de bovinos. Para los primeros, la suba más importante corresponde al partido de Villarino, que vio incrementada la cantidad de animales en un 18% (casi 49 mil animales más), seguido por el partido de Tornquist con un 10% de aumento en las existencias de ganado bovino. La disminución más pronunciada en el plantel bovino corresponde al partido de Cnel. Pringles, con un 17%, que representa, con respecto a 1997, una caída de más de 56 mil animales.

En lo referido a las posibilidades de comercialización del ganado en la región<sup>1</sup>, se observa que no hubo grandes variaciones en su composición con respecto al año anterior. Se comercializaron 67 mil animales, cuyo principal destino fue la invernada, con un 38% del total, seguido por las ventas a Frigorífico/Matadero, que abarcaron un 29%. La caída del 12% observada en las ventas que tienen como destino la faena para exportación a la Unión Europea tiene su justificación en los buenos precios que rigieron para el mercado interno en gran parte de 1998. Por otro lado, el aumento observado en las

ventas que tienen como destino final el Mercado de Liniers, de casi 8% con respecto al año anterior, puede encontrar su justificación en la búsqueda de compradores confiables por parte de los vendedores.

La caída en los precios de la hacienda a partir de septiembre del año pasado no se trasladó en igual medida a los precios al consumidor, pese a haberse registrado también una reducción a la mitad

### Número de cabezas de ganado en la región

Partidos	1996	1997	1998	Variación 1998-1997	
				%	animales
Bahía Blanca	90.429	71.089	75.932	7%	4.843
Coronel Rosales	53.872	46.593	49.819	7%	3.227
Coronel Dorrego	165.978	133.663	141.285	6%	7.622
Coronel Pringles	368.300	336.173	279.378	-17%	-56.796
Coronel Suarez	432.772	313.334	304.678	-3%	-8.656
Puan	287.339	233.876	223.764	-4%	-10.111
Saavedra	179.059	132.938	138.768	4%	5.829
Tornquist	237.693	146.412	161.451	10%	15.039
Villarino	202.448	279.184	328.140	18%	48.957
<b>Total región</b>	<b>2.019.886</b>	<b>1.693.262</b>	<b>1.703.215</b>	<b>1%</b>	<b>9.953</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Informe estadístico mensual de SENASA

Como se mencionara anteriormente, la evolución de los precios de la hacienda durante el año pasado fue muy favorable para el sector hasta mediados del tercer trimestre. Así, el precio promedio por kilo del novillo en Liniers llegó a casi \$1,30 en el mes de Julio, pero la ilusión terminó pronto cuando el exceso de oferta provocó la caída en las cotizaciones que hacia fines de diciembre ya eran de \$0,82 el kilo. Para el corriente año, y debido a la recesión en la actividad económica, parece ser que el precio ha encontrado un piso en los valores cercanos a \$0,80 el kilo (en el año 1995, con la crisis del Tequila había llegado a un valor mínimo de \$0,70 el kilo). Dada la importante reducción en el stock bovino en el país entre una crisis y otra (más de 5 millones de cabezas), es de esperar que la escasez de oferta no permita mayores caídas en el precio que las observadas hasta ahora.

en el IVA a la carne. El margen de comercialización, aproximado por la relación entre el precio de la carne al mostrador (el promedio de los seis cortes que toma el INDEC: asado, paleta, carne picada, nalga, cuadril y bife angosto) y el precio del novillo en pie (precio promedio del mercado de Liniers) sigue siendo alto.

Con respecto a la actividad de cría, preponderante en la región próxima a Bahía Blanca, los precios no escaparon a la tendencia general, y evidenciaron una caída entre agosto de 1998 (máximo valor de \$1,53 el kilo promedio de ternero) y febrero de 1999 de más del 30%. Igualmente, las lluvias ocurridas en febrero y marzo de este año permitieron la recuperación de las pasturas, hecho que permite a los productores no salir a vender en forma apresurada y entregar animales mejor terminados.

Con estos precios, el indicador del margen bruto de la actividad de cría para la región de Bahía

Blanca<sup>2</sup>, presenta una baja promedio del orden del 50% con respecto a los valores que mostraba la actividad un año atrás.

Se calcula que aproximadamente un 38% del stock de la región son vacas. Con este dato, y suponiendo un porcentaje de destete del 84% y un

20% de las terneras destinadas a reposición, el valor de la producción estimada para la actividad de cría en la región, a precios de marzo de este año, resulta ser de \$ 81 millones, mientras que el valor del stock bovino de la región es aproximadamente de \$480 millones. □

### Cadena de comercialización del ganado bovino en la región

Total de bovinos salidos del establecimiento a:	Promedio de animales '97	%	Promedio de animales '98	%	Variación '98-'97	
					%	animales
Remate feria	7.633	12%	8.207	12%	7%	574
Invernar	23.554	36%	25.862	38%	9%	2.308
UEE	4.946	8%	4.418	7%	-12%	-528
Mercado de Liniers	8.688	13%	9.322	14%	7%	634
Frigorífico-Matadero	20.304	31%	19.474	29%	-4%	-830
<b>TOTAL</b>	<b>65.125</b>	<b>100%</b>	<b>67.283</b>	<b>100%</b>	<b>3%</b>	<b>2.158</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Informe estadístico mensual de SENASA

<sup>1</sup> Ver en IAE 39, julio 1998, sección Estudios Especiales "Niveles de existencia y comercialización en la región".

<sup>2</sup> Ver en IAE 41, noviembre 1998, "Los márgenes brutos de la actividad ganadera de cría en la región"

## Un nuevo indicador del costo de vida en Bahía Blanca

□ La estimación del costo mensual de la canasta básica de consumo, se presenta como complemento al cálculo del índice de precios al consumidor local. □ El objetivo de este nuevo indicador es contar con una medida más concreta de la evolución del costo de vida. □ La primera medición, correspondiente al mes de abril, arrojó un promedio de alrededor de 1.345 pesos explicado, en mayor medida, por el capítulo "Alimentos y Bebidas".

### El costo de la canasta de consumo como complemento del IPC

Una de las tareas regulares del CREEBBA es la estimación y publicación del Índice de Precios al Consumidor (IPC). Esta es una medición que, desde 1993 y mensualmente, se lleva a cabo siguiendo la misma metodología del INDEC. El objetivo es arribar a alguna medida que de idea de la evolución del costo de vida y que permita inferir la mejora o el deterioro del poder adquisitivo.

La materia prima para el cálculo del índice está conformada por los relevamientos de precios que efectúa con frecuencia semanal un grupo de encuestadores del centro. Concretamente, se consultan los precios de casi 1.600 variedades de diferentes tipos de artículos y servicios que conforman la canasta familiar. Se procura la inclusión de la mayor cantidad posible de marcas y calidades, para lograr una información más rica. Por otra parte, se cubre una extensa red de comercios con elevada participación en las ventas totales del sector. De esta manera, se asegura que los puntos de venta resulten representativos y los resultados obtenidos, significativos. Participan de la encuesta semanal, tanto super e hipermercados, como comercios menores, de gran peso relativo en el medio.

Además de este indicador, a partir del mes de mayo comienza a publicarse el Costo de la

Canasta Básica de Consumo. El objetivo de esta tarea es optimizar el uso de la información recabada en el relevamiento de precios y ofrecer a la comunidad una estimación más completa acerca de la evolución del costo de vida.

La ventaja de este nuevo indicador respecto del IPC, para el público en general, es el hecho de constituir una medición más concreta y de más fácil lectura. Esto se debe a que el IPC se basa en una compleja estructura de ponderaciones y de cálculos matemáticos, que lo convierten en un indicador más abstracto. En efecto, las variaciones que de él resultan, a nivel de los diversos rubros y capítulos, representan variaciones de índices (números que se elaboran para estos fines) y no variaciones directas de precios reales. Esto, a veces, puede generar errores de apreciación, si se entiende que las variaciones de los números índices representan directamente las variaciones de los precios que se observan en las bocas minoristas. Si esto fuera así, se estaría omitiendo el peso relativo de los diferentes capítulos de la canasta de consumo y daría igual importancia al aumento de un artículo de primera necesidad que al de un bien superfluo. Justamente a raíz de considerar la importancia relativa de cada rubro dentro del presupuesto del consumidor, el cálculo se hace más complejo y el resultado más abstracto.

Es por ello que la estimación del costo de la

canasta básica de consumo constituye un adecuado complemento, ya permite seguir la evolución del costo de cada capítulo, medido éste directamente en unidades monetarias.

### **Algunas pautas metodológicas para el cálculo**

El costo mensual de la canasta de consumo, en general, y de cada uno de sus capítulos en particular, se calcula en base al producto del precio promedio de cada producto interviniente y de la cantidad de consumo estimada para una familia tipo (cinco personas, ingreso medio) en un período de un mes.

Vale decir que, el paso preliminar para el cálculo, es la estimación de las cantidades consumidas por una familia, para cada una de las variedades que conforman la canasta. En tal sentido, se han empleado datos de encuestas de gasto de los hogares realizadas por el INDEC, relevamientos llevados a cabo por la Fundación de Investigaciones para el Desarrollo (FIDE), trabajos de consultoras privadas y estimaciones propias en base a dicha información.

Respecto de los precios, como ya se ha mencionado más arriba, la materia prima está constituida por los relevamientos que semanalmente llevan a cabo los encuestadores del centro. En consecuencia, la actualización de valores para cada componente de la canasta de referencia, se efectúa con frecuencia semanal. Luego, el costo mensual resulta del promedio de todas esas actualizaciones, a fin de que el valor final resulte lo más representativo posible.

El detalle más exhaustivo de la metodología empleada, como así también de los supuestos empleados y del software diseñado a efectos de la estimación, se encuentra en un documento de trabajo, disponible en el centro de estudios para aquel que requiera su contenido.

Un aspecto que vale la pena destacar es la amplitud de la canasta usada como base para el cálculo. Aun cuando no deja de representar un consumo básico, incluye más productos y variedades

que la mayoría de las canastas que suelen publicarse en los diversos estudios. Este rasgo la torna un indicador más realista y representativo de la situación del consumidor tipo. Es por esta misma razón (y por el hecho de estar estimada para un grupo familiar de cinco miembros) que su valor puede exceder, en alguna medida, al del común de las estimaciones. Incorpora, entre otras cosas el consumo de bienes durables, que es adecuadamente prorrateado en forma mensual. También considera en forma "realista" en cuanto a consumo anual, a capítulos tales como "Indumentaria", cuyo prorrateo mensual eleva el costo específico de la categoría, por encima de lo que podrían indicar estimaciones más básicas.

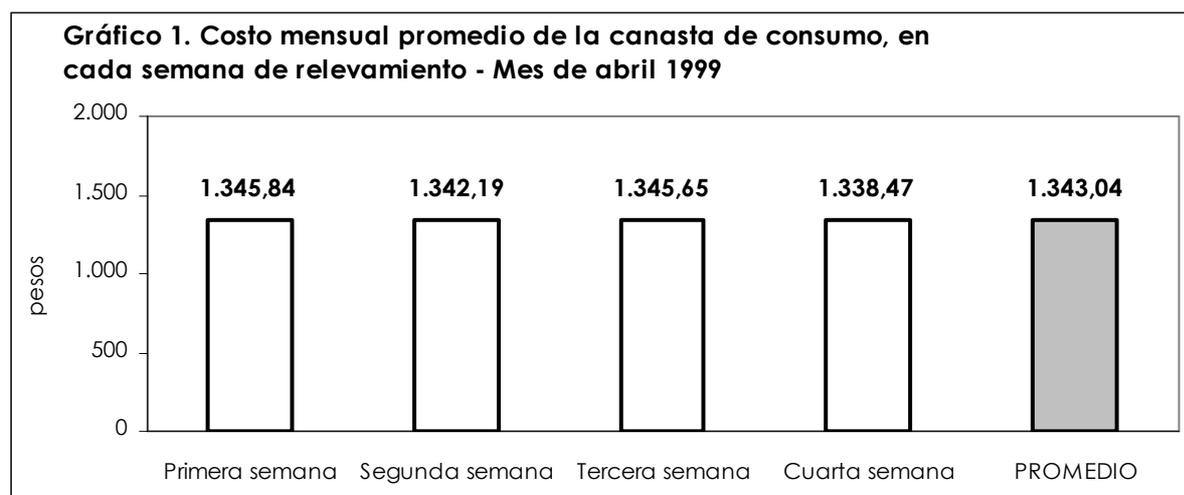
Nueve son los capítulos que integran la canasta, cada uno de ellos desagregado y tratado en forma exhaustiva: "Alimentos y Bebidas", "Indumentaria", "Vivienda", "Equipamiento y funcionamiento del hogar", "Salud", "Transporte", "Esparcimiento", "Educación" y "Bienes y servicios varios". En las próximas ediciones de IAE, se irá presentando y describiendo cada uno de éstos de manera detallada ya que, por razones de espacio, no puede hacerse en esta oportunidad.

### **El costo de la canasta para el mes de abril**

La primera medición del costo de la canasta básica de consumo, arrojó un valor de alrededor de 1.345 pesos, que resultó del promedio de los valores semanales registrados durante el mes de abril (Ver Gráfico 1).

El capítulo de mayor incidencia fue "Alimentos y Bebidas", con un costo promedio cercano a los 476 pesos, seguido de "Indumentaria", con unos 197 pesos y "Transporte", con algo más de 177 pesos. La categoría de menor peso fue "Salud", cuyo desembolso mensual fue estimado en alrededor de 24 pesos, para el mes de abril. El detalle de los costos para el resto de los capítulos, en cada una de las semanas relevadas y en promedio para todo el período, se expone en el Cuadro 1.

Para el caso de los capítulos de alimentos y hogar, se ofrece una desagregación algo mayor, dada la importancia y amplitud de los mismos. □



**Cuadro 1. Costo promedio estimado por capítulo**  
en pesos

CAPITULO	Semanas				Promedio
	I	II	III	IV	
Alimentos y Bebidas	483,5	473,4	477,9	470,1	476,2
Pan, cereales, galletitas, harinas, pastas	71,0	72,0	71,6	66,8	70,4
Carnes rojas, carnes blancas, fiambres y embutidos	164,1	165,6	165,5	163,6	164,7
Aceites y margarinas	10,2	10,2	10,3	10,0	10,2
Leche, productos lácteos, quesos y huevos	55,1	55,1	55,2	55,3	55,2
Frutas y verduras	73,5	68,1	72,8	72,6	71,7
Azúcar, dulces, cacao	13,3	13,4	13,6	13,1	13,4
Infusiones	18,7	18,8	18,9	18,9	18,8
Condimentos, aderezos, sal y especias	7,7	7,6	7,5	7,5	7,5
Bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)	57,3	57,8	57,6	57,5	57,5
Vivienda	98,9	98,9	98,9	98,9	98,9
Indumentaria	191,9	198,3	197,3	201,4	197,2
Equipamiento y funcionamiento del hogar	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2
Artefactos de consumo durable	17,4	17,4	17,4	17,4	17,4
Blanco y mantelería	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5
Menaje	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Artículos de limpieza y ferretería	9,7	9,7	9,8	9,8	9,8
Salud	23,9	23,9	23,9	23,9	23,9
Transporte	177,3	177,3	177,3	177,3	177,3
Esparcimiento	174,2	174,2	174,2	171,7	173,6
Educación	104,5	104,5	104,5	104,5	104,5
Bienes y servicios varios	51,5	51,5	51,5	50,5	51,2
<b>TOTALES</b>	<b>1.345,8</b>	<b>1.342,2</b>	<b>1.345,7</b>	<b>1.338,5</b>	<b>1.343,0</b>

## Análisis económico del delito

□ Los niveles de delincuencia superan récords históricos. □ El aumento de las penas y del porcentaje de delitos esclarecidos es imprescindible. □ Programas educativos y de contención social son fundamentales, pero necesitan ir acompañados de un rígido sistema penal. □ Si bien lo que realmente asusta son los crímenes violentos, hacer cumplir desde las mínimas ordenanzas puede iniciar un cambio cultural.

En la última edición del IAE se presentó un análisis preliminar acerca de las características del delito, posibles causas y soluciones al problema dentro de un análisis económico. En esta nota se intenta explicar dicho "modelo" y profundizar en algunas de sus críticas. Como todo modelo, tiene falencias derivadas de la necesidad de efectuar supuestos simplificadores, pero ello permite derivar conclusiones lógicas y ofrecer algunas soluciones.

### El modelo económico y sus supuestos

Generalmente los economistas son criticados por las simplificaciones que utilizan al "modelar" los comportamientos individuales. Sin embargo, sin la utilización de supuestos que permitan enmarcar el análisis dentro de la discusión lógica es imposible hacer ciencia. De esta manera, la crítica debe dirigirse no contra la técnica de modelización sino contra aquellos supuestos que distorsionan la realidad y pudieran suplantarse por otros alternativos.

El análisis económico del delito presupone la libertad del individuo a tomar decisiones. Cada individuo, como agente económico, tiene en cada momento del tiempo la posibilidad de efectuar una elección entre distintas alternativas. Así, por ejemplo, el lector tiene la opción entre leer la nota o mirar televisión. De la misma manera, cuando se analiza el delito se supone que el que devino en delincuente eligió la ilegalidad en lugar de abocarse a una

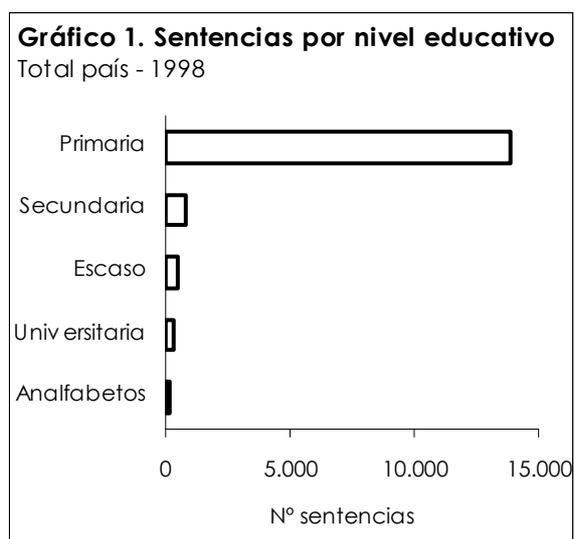
actividad legal. En breve, el economista supone que nadie nace delincuente sino que elige serlo. Una vez que la persona decide ser delincuente también decide el tipo de delitos que cometerá. De esta manera, aquel que delinque evalúa los beneficios y costos de su futura acción, siendo los primeros el botín del crimen y los segundos los años de cárcel o la posibilidad de morir en el intento. Por esto, el análisis económico recomienda incrementar las penas y la probabilidad de detención del delincuente para disminuir el delito.

Pese a lo simplificado, dichas recomendaciones son generalmente exitosas y pueden ser aplicadas en diferentes contextos. Así, por ejemplo, un incremento en el control del estacionamiento y la aplicación de multas permitió ordenar el estacionamiento en la ciudad, y la reorganización de la DGI y el incremento en el número de inspectores ha disminuído el número de evasores.

### Las críticas

Las críticas al análisis económico se basan principalmente en el concepto de que delinquir no es una opción que tiene la persona sino la única opción en un contexto social que lo aliena y que es mejor educar que reprimir. Bajo ese análisis incrementar las penas y la actividad policial no sería una solución. Respecto de estas críticas, si bien es necesario reconocer la existencia de lamentables realidades sociales y la necesidad de una mejor

educación, suponer que los delincuentes no son capaces de cambiar sus comportamientos frente a nuevos incentivos invalidaría algunas de las conclusiones que los mismos críticos presentan, como ser que el delincuente sería una persona racional y trabajadora si se le ofreciera empleo.



Sin embargo, analizando las opciones del criminal podemos observar que sus decisiones son generalmente tan racionales como las del resto de la sociedad, eligiendo siempre aquello de su mayor conveniencia. Así, a la hora de cometer delitos estudian a sus víctimas, eligiendo las mejores oportunidades ya sea por el tamaño del botín o el grado de indefensión de las mismas.

Este mismo criminal entonces debería ser capaz de discernir la diferencia entre cometer un hurto con la probabilidad de pasar 5 años en prisión o matar a sangre fría a una familia y no salir nunca más de la cárcel. De esta manera, aunque un incremento de las penas, y fundamentalmente de la detención de los delincuentes, no eliminaría a todos los malvivientes, seguramente disminuiría el grado de violencia.

La misma importancia de los incentivos se refleja en que el incremento del crimen se produce en momentos en que el sistema judicial está desbordado, con códigos procesales inadecuados y un sistema policial que no logra identificar a los culpables de la

mayoría de los delitos.

Respecto de la crítica que solamente con mejor educación es posible disminuir el delito sirve preguntarse como se hace para explicarle a un niño que robar es malo mientras que alguien lo está asaltando. En cambio, es más fácil y productivo educar mediante el ejemplo. Hoy día, seguramente, el niño entenderá lo que es un parquímetro mientras uno carga un cospel, que 5 años atrás el significaba el cartel de "estacionamiento medido y pago" al que nadie le hacía caso. Unos años atrás los niños entendían más rápidamente el significado de los colores del semáforo cuando los autos paraban al ponerse este en rojo, que ahora cuando dicho color no es respetado de igual manera. En consecuencia, el niño crecerá conociendo el valor de la propiedad privada y de la legalidad viendo a aquellos que delinquen pasar sus días entre rejas. Una vez que la nueva generación se eduque en un ambiente menos violento, es cuando la cultura y la educación podrán mostrar sus frutos.

La mencionada alienación social que a veces algunos críticos mencionan no podrá revertirse en un creciente ambiente delictivo. Es la existencia de éste y una deficiente actividad de prevención lo que incrementa la desconfianza y la división. Por temor, la gente comienza a manejarse en su propio círculo, a mudarse a barrios cerrados, a desconfiar de aquellos que son distintos, a crear estereotipos etc., lo que incrementa la escisión social y con ello la violencia. Solamente el sentirse protegido mejora las relaciones sociales y permite una mejor interrelación, sin necesidad de dividir la ciudad en "zonas seguras" y otras donde no se pueda entrar.

El abuso infantil es quizás una de las causas del inicio en la delincuencia. El problema es que una sociedad que se torna violenta y ha perdido la noción del castigo no puede revertir la tendencia. En una sociedad violenta el niño que sufre de abusos no lo denuncia porque sabe que ello no mejorará su situación. Muy probablemente el resultado será que reciba una mayor castigo por parte de quien lo abusa. En cambio, aquel que vea que se toman medidas drásticas contra aquellos que han ejercido maltratos tendrá menores reparos en efectuar la denuncia correspondiente.

Quizás el análisis económico del delito no sea completo pero al menos ofrece ciertas recomendaciones de política que han funcionado. Es de esperar que en el futuro no sea necesaria la actividad policial en una sociedad madura que contenga la violencia de sus integrantes. Por el momento, es necesario asegurar la integridad física y material de sus ciudadanos, al menos para que podamos sentarnos alrededor de una mesa de café a discutir soluciones alternativas, sin miedo a que mientras tanto nos roben la billetera. □

Esta nota ha sido elaborada por el Lic. Carlos Scartascini, egresado de la Universidad Nacional del Sur de Bahía Blanca, quien actualmente se encuentra completando su doctorado en George Mason University, Estados Unidos.

**Gráfico 2. Sentencias por estado civil**  
Total país - Año 1998



Fuente: Registro Nacional de Reincidencia y estadística Criminal

## Indice de precios al consumidor

□ En Bahía Blanca los precios al consumidor, según el relevamiento del CREEBBA, presentaron un incremento del 0.1% en marzo y una caída del 0.3% en abril. □ Los resultados respectivos de la estimación del INDEC son del -0.8% y -0.1%. □ Los principales cambios se atribuyen al descenso de los precios en el rubro Turismo, por el anuncio de tarifas de temporada baja, y a las ofertas en frutas frescas. □ Por el lado de los aumentos, la categoría de mayor incidencia es "Indumentaria", por motivos estacionales. □ La variación porcentual acumulada, en lo que va del '99, es del -0.7% en Bahía Blanca.

### Panorama general

En el ámbito local, el Índice de Precios al Consumidor, estimado por el CREEBBA, arrojó variaciones del 0.1% y -0.3%, para los meses de marzo y abril, respectivamente. Con estos resultados, la variación anual acumulada, hasta el momento, es del -0.7%. En tanto, el porcentaje acumulado para igual período (enero a abril) de 1998 fue del 0.4%. Por lo tanto, se concluye que, esta oportunidad, se registró una variación de precios 1.1% inferior a la anterior. Sin dudas, la intensificación de la competencia comercial, que en Bahía Blanca se suma a los comportamientos coyunturales generales, incide significativamente en la tendencia declinante de los precios al consumidor.

El resultado de marzo obedeció fundamentalmente a los aumentos en el capítulo "Indumentaria", relacionados con el cambio de temporada; "Alimentos y Bebidas", por las alzas en frutas y verduras frescas, cuyos precios se normalizaron luego de las intensas promociones lanzadas en febrero y "Salud", a raíz del impacto de la suba en los servicios para la salud y en los elementos de primeros auxilios. Ya en febrero, la categoría "Salud" había sufrido los efectos de la generalización del IVA a los servicios prepagos, que inmediatamente había sido trasladada al consumidor. Luego, esta disposición fue eliminada con la consecuente baja de precios. Sin embargo, la normalización de valores fue

parcialmente contrarrestada por los aumentos en otros rubros del capítulo.

En abril, el resultado negativo en el índice de precios respondió a las bajas dentro de "Alimentos y Bebidas", más concretamente en frutas frescas, carnes y cereales. También se debió, en gran medida, al descenso en el índice del capítulo "Esparcimiento", como consecuencia de la caída de precios en el rubro Turismo, una vez que se anunciaron las tarifas de baja temporada luego de Semana Santa.

---

*"Alimentos y Bebidas es, el capítulo de mayor incidencia en índice"*

---

En el ámbito de Capital Federal y Gran Buenos Aires, de acuerdo a la medición del INDEC, hubo en los precios al consumidor descensos en del 0.8% en marzo y del 0.1% en abril. Estos cambios obedecieron, principalmente y en coincidencia con el caso local, a las bajas en los rubros Turismo y Frutas frescas y a la reciente eliminación del IVA a la medicina prepaga. Los aumentos, por su parte, también se concentraron en el capítulo "Indumentaria", por el lanzamiento de los artículos de nueva temporada. De acuerdo al cálculo del INDEC, la variación acumulada en lo que va de 1999 es de -0.6%, es decir, un 0.1% superior a la correspondiente a Bahía Blanca.

## Panorama local

### Mes de marzo

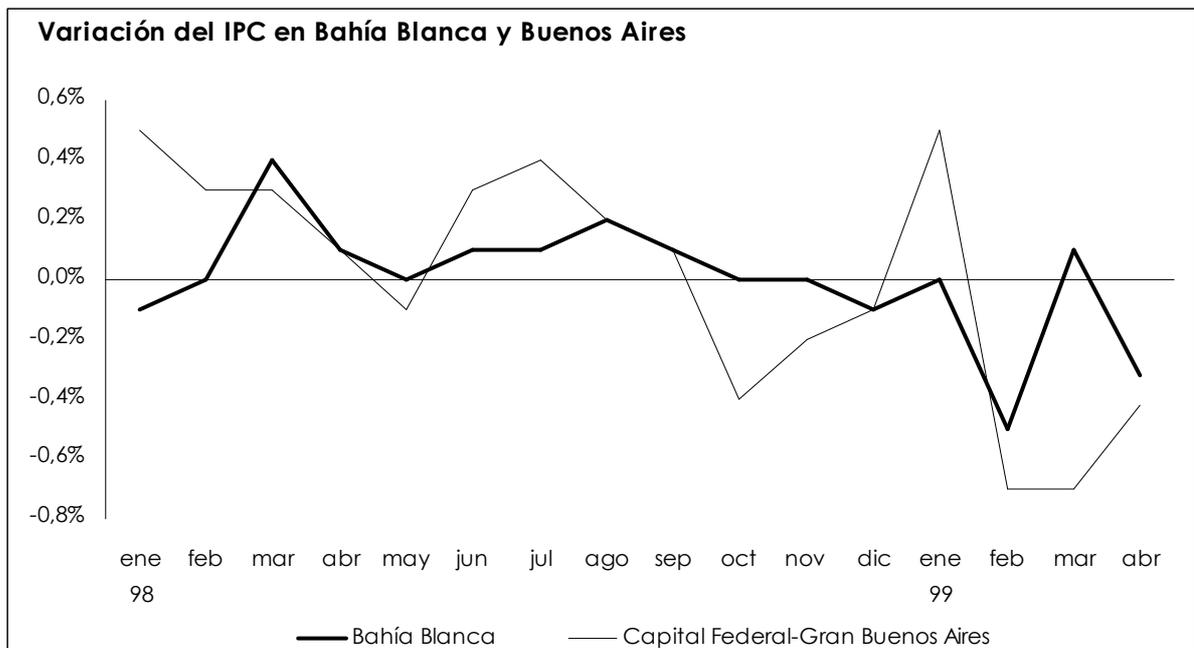
Luego de la significativa baja operada en febrero, se produjo un leve aumento en el índice del capítulo "Alimentos y Bebidas" correspondiente al mes de marzo. Las principales alzas se concentraron en las frutas y verduras frescas (6% y 5%, respectivamente). El cambio obedece a la normalización de precios, luego de los destacados descensos verificados en febrero y a la incidencia del cambio de estación en el nivel de oferta de las diversas variedades.

Por el lado de las bajas, sobresalen las registradas en los rubros *Alimentos semipreparados* (-5%), *Alimentos listos para consumir* (-2.4%) y *Bebidas no alcohólicas* (-2.4%). Estos descensos se

fresca (-5.5%). Por su parte, la carne vacuna fresca, sumó una caída del 0.5% a la del 4.5% experimentada en febrero. El fundamento reside en la necesidad de liquidez del sector agropecuario, que obligó a una liquidación de lotes que deprimió los precios de la hacienda en pie y se trasladó a las bocas minoristas.

Por último cabe mencionar la baja del 2.6% en la leche fresca. Esta caída se debe a la combinación de creciente productividad del sector y de merma de ventas al Brasil. Sin embargo, las empresas lácteas están logrando escapar a la brasildependencia, a través de la conquista de nuevos mercados.

En el capítulo "Indumentaria", luego de ocho bajas consecutivas en su índice, se produjo un leve aumento en el mes de marzo. Si bien se observaban aún en la ciudad liquidaciones de prendas de verano, comenzaron las ventas de



atribuyen a la gran cantidad de promociones lanzadas en este tipo de productos por los comercios de mayor envergadura de la ciudad (super e hipermercados), en el marco de la intensa competencia comercial. También se destaca la caída del índice de la categoría *Carnes* (-2%). En particular se produjeron importantes bajas en los rubros *Pescados y mariscos frescos* (-7.5%) y *Carne de ave*

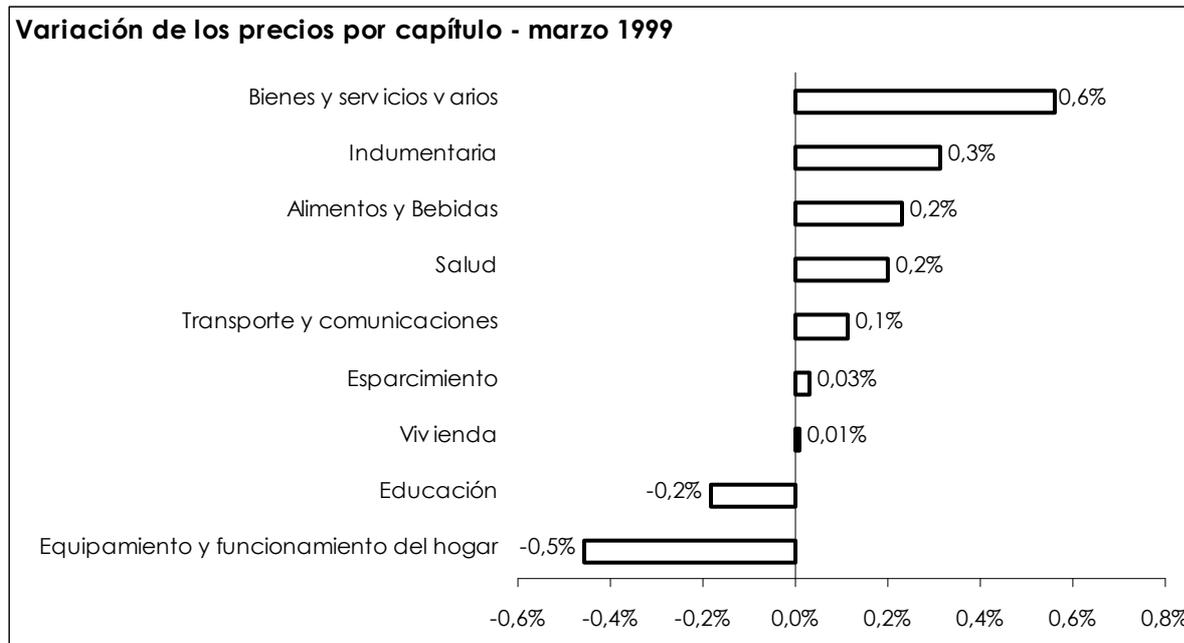
artículos de nueva estación con los consiguientes aumentos de precios. Las principales alzas correspondieron al rubro *Calzado*, con una variación general del 4% y aumentos específicos del 7% para el calzado femenino, 5% para el masculino y 1% para el deportivo. También los artículos de marroquinería observaron una suba del 2%, en atención al aumento estacional de la demanda. La ropa interior, por último,

presentó un aumento leve del orden del 1%.

Con respecto a la ropa exterior se observaron, por un lado, aumentos en los artículos de invierno y, por el otro, ofertas en las prendas de media estación o de verano. El resultado neto de ambos movimientos fue una baja del 1.5% que, sin embargo, no resultó suficiente para contrarrestar las subas operadas en el resto de los grupos. Por último se menciona el descenso en el rubro *Telas, hilados y artículos de mercería* (-1%), impulsado por la tendencia decreciente general en el precio de los textiles, principalmente a nivel internacional.

"Vivienda" concluyó prácticamente sin cambios. A nivel rubros, sólo dos variaciones cabe reseñar. Por un lado, el leve aumento en los alquileres, como consecuencia de los mayores requerimientos estudiantiles y de la mayor demanda de alquileres ante la contracción del segmento de la compra-

resultado del -1.2%. Nuevamente las promociones de los grandes centros comerciales son las que explican la caída. Le siguió en importancia *Textiles y accesorios para la decoración*, con un descenso del 0.8%. Por último se destaca la continuidad en baja de la categoría *Electrodomésticos*, que en esta oportunidad tuvo una variación negativa del 0.7%. Como ya se había señalado en el informe anterior, hay dos tipos de factores que impulsan la trayectoria descendente de los precios: la intensa competencia generada en el mercado local y, en otro ámbito, el crecimiento de las importaciones provenientes del Brasil, estimulado por la devaluación del real. Esto último hace que una buena parte de las importaciones de origen coreano y otros, sean sustituidas por artefactos brasileños de menor precio. Esto, sin dudas, tarde o temprano se traslada a las bocas de expendio minoristas.



venta. Por el otro, la baja en valor de la electricidad, a raíz de la reducción del cargo variable del cuadro tarifario correspondiente.

En "Equipamiento y funcionamiento del hogar", un nuevo descenso, de la misma magnitud que el producido en el mes de febrero, se registró en marzo. El rubro de mayor incidencia en la caída fue *Artículos de limpieza y mantenimiento*, con un

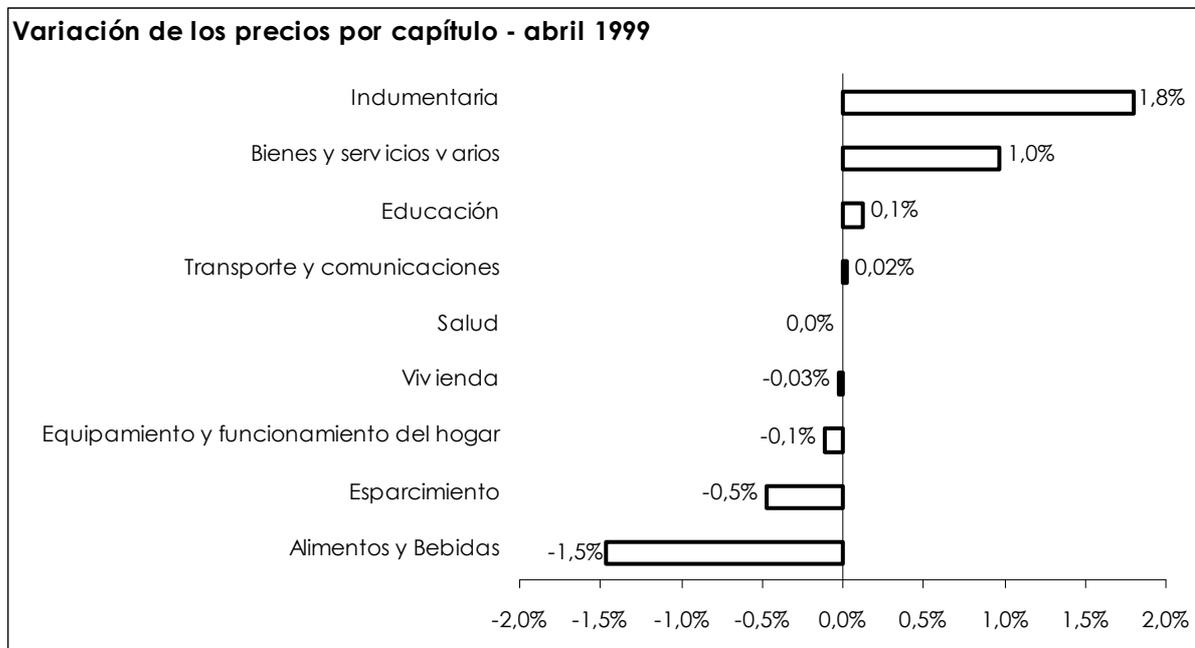
Con respecto al capítulo "Salud", el alza registrada en febrero se había vinculado a la elevación en el rubro *Servicios prepagos y auxiliares*. La causa del aumento había residido en la generalización del IVA a este tipo de servicios, que anteriormente se hallaban exentos. En marzo, la variación se explicó el incremento del 0.5% en los servicios para la salud. También los elementos de

primeros auxilios aumentaron un 4.5%, en tanto que los medicamentos bajaron un 0.5%, contrarrestando parcialmente los resultados positivos.

"Transporte y Comunicaciones" presentó una suba del 0.1%. Dentro de él, una nueva baja se produjo en el rubro *Automóviles* (-0.5%). Tal como se explicó en el informe anterior<sup>1</sup>, esta tendencia se relaciona con la retracción en el mercado interno y la caída de la demanda brasileña. Esto provoca el

competencia comercial por captar la mayor porción posible de demanda que lógicamente se intensifica al iniciarse un nuevo ciclo lectivo. El resultado neto fue la pequeña baja general del capítulo.

Por último está el caso de "Bienes y servicios varios", que exhibieron un cambio porcentual del 0.6%. El aumento general del capítulo se atribuye al resultado neto de las variaciones en los siguientes rubros: *Artículos de tocador* (-0.3%) y *Artículos de tocador*



lanzamiento de descuentos, bonificaciones, financiaci3nes sin interés y promociones que además incluyen regalos tales como neumáticos, aire acondicionado, etc. Son medidas tendientes a incentivar la demanda que originan un impacto perceptible en el índice de precios al consumidor. En contrapartida, la categoría *Funcionamiento y mantenimiento de los vehículos* presentó un aumento del 0.2%, contrarrestando el descenso generado en los automóviles. Por su parte, las comunicaciones no observaron cambios durante marzo.

La categoría "Educación" sufrió una baja del 0.2%. A pesar de que la educación formal aumentó un 0.1%, los textos y útiles escolares registraron nuevas bajas (-0.7%), en el marco de la

*descartables* (2.6%). Mientras tanto, los servicios para el cuidado personal se mantuvieron sin cambios.

### Mes de abril

El capítulo "Alimentos y Bebidas" observó una baja del 1.5% en relación a marzo. Varios fueron los rubros que explicaron este descenso general. En primer lugar, las frutas, que tuvieron una variación del -15.3%. Esta caída se explica, en gran parte, por factores de índole estacional, que provocan una mayor oferta de ciertos tipos de variedades, con los consiguientes menores precios. También las promociones semanales lanzadas por los principales puntos de venta de la ciudad tuvieron una

importante incidencia. En segunda instancia se ubicaron *Cereales y derivados* y *Carnes*, con bajas respectivas del 2%. En el caso de las carnes, se registraron diferentes movimientos de precios a lo largo del abril. En la primera mitad del mes hubo aumentos generalizados del orden del 2%, como consecuencia del ingreso de lotes especiales al mercado de hacienda y de una sostenida demanda, con interés en carnes de mayor calidad. En la segunda etapa y, en vistas del inminente paro agropecuario, hubo gran actividad, basada en hacienda engordada en corral (feedlot) y caídas del precio del ganado en pie. Finalmente se registraron días de inactividad y estabilización en los valores. El resultado mensual final en las bocas minoristas locales fue un descenso de entre el 1.7% y el 2%. Otros cambios relevantes dentro de "Alimentos y Bebidas" fueron los operados en: *Alimentos preparados* (-1.4%), *Bebidas no alcohólicas* (-0.9%), *Azúcar, dulces y cacao* (3.4%), *Verduras frescas* (2%) y *Leche y productos lácteos* (1%).

Otro capítulo que presentó bajas relativamente importantes fue "Esparcimiento". La variación concluyó en -0.5%. Más específicamente fue el rubro *Turismo* el que impulsó el resultado negativo. Este bajó un 1.1%, en atención al descenso del 2% en la categoría *Hotel y excursiones*. El resultado era previsible, ya que habitualmente, una vez pasada la Semana Santa, se anuncian las tarifas de baja temporada en las agencias de turismo.

Por el lado de los aumentos, se destacó el capítulo "Indumentaria", cuyo índice se incrementó un 1.8% respecto de marzo. El lanzamiento de artículos de nueva temporada ocasionó alzas del 7% en la ropa exterior masculina, 1.4% en la femenina, 2% en

el calzado y 1% en las telas. Si bien hubo, además, bajas promedio de 2.5% en la ropa interior, éstas no bastaron para contrarrestar los aumentos registrados.

Otros aumentos, más o menos significativos, recayeron en "Bienes y servicios varios" (1%) y en "Educación" (0.12%). En el primer caso, el resultado se atribuye a la variación en *Artículos de tocador descartables* (3.6%) y, en el segundo, al alza operada en los precios de la educación formal (cuotas de colegios privados más altas).

El resto de los capítulos relevados concluyó con cambios porcentuales de precios muy leves. "Equipamiento y funcionamiento del hogar" cerró con una caída del 0.1%, a causa de la baja en el valor de los textiles y de las ofertas en artículos de decoración, menaje y electrodomésticos. Dentro de "Vivienda", que prácticamente no observó variaciones, se registró un pequeño descenso en los materiales de la construcción, por la menor demanda enfrentada por éstos. "Transporte y comunicaciones" tampoco incidió significativamente en el resultado general del mes. Sin embargo, puede mencionarse que, dentro de éste, se produjo un aumento del 3% en los automóviles. Esto se explica por la recuperación de precios luego de las intensas promociones ofrecidas en los meses anteriores y por el lanzamiento de nuevos modelos al mercado. En contrapartida, hubo descensos cercanos al 1% en los seguros, el estacionamiento y otros servicios vinculados a los vehículos. Por último se destaca que "Salud" fue el único capítulo sin cambios de precios durante el mes de abril.

<sup>1</sup> Ver IAE 43, marzo 1999, pág. 29.

## Sector financiero

□ Pese a las expectativas, el bimestre culminó con una caída en el nivel de depósitos totales. □ La acumulación de recursos líquidos por parte del sistema financiero consolidó la caída de las tasas de interés en los meses de marzo y abril. □ Para los inversores, la bolsa fue la mejor opción de inversión en abril.

La recuperación prevista para el nivel de depósitos totales en el mes de abril no se dio, y terminó con una baja del 0,5% en relación con las colocaciones registradas de fines de marzo. Tal comportamiento estuvo básicamente determinado por una disminución importante en los depósitos privados en dólares, que durante las primeras tres semanas del mes de abril bajaron un 0,4%. Por otro lado, los depósitos en moneda nacional a plazo fijo, cerraron el mes con una suba del 1,7%, mientras que los depósitos a plazo en moneda extranjera mostraron por segundo mes consecutivo una caída, si bien leve, del 0,2 por ciento.

---

*“Las tasas de interés disminuyeron en relación al promedio verificado en el mes de febrero”*

---

En lo que respecta a las tasas de interés, durante marzo y hasta mediados del mes de abril, mostraron niveles descendentes con respecto al promedio de febrero. Así, la tasa activa para empresas de primera línea en pesos a 30 días de plazo tuvo durante marzo un promedio del 9,5% nominal contra un 13% observado en febrero, mientras que a mediados de abril, la misma se ubicaba en valores cercanos al 8,3% nominal anual.

En lo referido a las tasas pasivas con que se remunera a los depósitos a plazo fijo, las mismas se mantuvieron estables durante el bimestre pasado.

Para los depósitos realizados en moneda local se ofreció en promedio un 6,5% nominal anual, mientras que para los nominados en moneda local, se ofreció en promedio para el bimestre pasado una tasa nominal anual promedio de 5,9%.

### Panorama local

Al igual que lo ocurrido en el sistema financiero a nivel nacional, la tendencia descendente en las tasas de interés se mantuvo durante el bimestre marzo/abril. En este sentido, se observa que tanto para las tasas activas como pasivas, el nivel promedio que surge de la encuesta a entidades que operan en la plaza local, ya es menor al observado a mediados del año pasado, antes de la crisis financiera desatada en Rusia.

Para los adelantos en cuenta corriente como para las operaciones para préstamos personales se registra un leve ascenso del costo financiero, tanto si la operación se instrumenta en moneda local como en moneda extranjera. Para las operaciones por créditos a empresas de segunda línea, las tasas presentan una baja con respecto al mes pasado, tanto para operaciones en dólares como en pesos, pero la cautela sigue prevaleciendo entre los bancos a la hora de decidirse a prestar dinero a empresas de riesgo alto.

Debido al exceso de liquidez en el mercado, los rendimientos sobre operaciones a plazo han disminuido en el bimestre, siendo ahora los niveles

promedio cercanos al 6,1% anual para operaciones en pesos y del 5,3% para operaciones en dólares. El mismo comportamiento presenta el interés de las operaciones a la vista en ambas monedas.

Para quienes optaron por colocar sus fondos en el mercado accionario, el bimestre pasado mostró excelentes resultados, con el índice de la bolsa de Buenos Aires subiendo casi un 35% en abril, mientras

que alguna acción mostraba subas en igual período de casi el 90%.

Por su parte, los fondos comunes de inversión, especialmente aquellos de renta variable (que tienen su cartera compuesta por acciones) tuvieron rendimientos muy buenos, revirtiendo en parte el mal desempeño que habían tenido durante todo el año pasado.

<b>Tasa nominal anual depósitos</b>						
<b>Total del Sistema</b>	<b>En pesos</b>			<b>En dólares</b>		
	<b>Caja de Ahorro</b>	<b>30 días</b>	<b>90 días</b>	<b>Caja de Ahorro</b>	<b>30 días</b>	<b>90 días</b>
<b>Bahía Blanca</b>						
promedio	2,62	5,92	6,31	2,05	4,95	5,64
tasa máxima	3,65	7,80	7,20	2,75	5,75	6,80
<b>Capital Federal</b>						
promedio	3,12	6,16	6,38	2,78	5,34	5,68

<b>Tasa nominal anual sobre préstamos en pesos</b>			
Total del sistema - Bahía Blanca			
<b>Concepto</b>	<b>Descubierto</b>	<b>Personales 12 meses</b>	<b>Comerciales 30 días empresas 2<sup>da</sup> línea</b>
Promedio	46,20	28,22	24,67
Tasa máxima	66,92	36,90	36,50

<b>Tasa nominal anual sobre préstamos en dólares</b>					
Total del sistema - Bahía Blanca					
<b>Concepto</b>	<b>Descubierto</b>	<b>Personales 12 meses</b>	<b>Automotores 24 meses</b>	<b>Vivienda 84 meses</b>	<b>Comerciales 30 días empresas 2<sup>da</sup> línea</b>
Promedio	38,81	22,76	18,31	12,95	22,00
Tasa máxima	58,87	29,90	23,24	15,80	42,00

Nota: los datos de los cuadros corresponden al día 24 de abril

## Sector industrial: evolución del EMI-CREEBBA

□ Según el estimador mensual, la producción manufacturera local aumentó un 7.2% en relación a febrero. □ "Agua y Soda" fue, al igual que en los últimos meses, el sector con mejor desempeño: creció un 70% respecto a igual mes del año anterior. □ A pesar de su mejora en relación a febrero, el índice del EMI cayó un 1.5% respecto de igual mes del año pasado. □ Respecto de la medición del INDEC, el indicador correspondiente registró en marzo un incremento del 11% respecto del mes precedente.

### Resultados a nivel local

De acuerdo a los datos del Estimador Mensual Industrial (EMI-CREEBBA), la producción manufacturera del mes de marzo en la ciudad de Bahía Blanca ha caído un 1,5% respecto al mismo mes del año pasado, mientras que registró un incremento del 7,2% si se la compara en relación a febrero.

### Resultados sectoriales

Desde el punto de vista sectorial, el sector con mejor desempeño fue, al igual que en los últimos meses, Agua y Soda, que creció un 70% respecto al mismo mes del año anterior. Se sigue observando, de todas maneras, un leve decrecimiento respecto a los meses anteriores producto de la fuerte estacionalidad de estos productos. En esta oportunidad, el descenso en relación a febrero fue del 3,2%.

La Faena Vacuna del mes de marzo de 1999 fue un 30% superior a la realizada en el mismo mes del año anterior. Esta importante alza se debe a la mala situación que atravesó este sector durante el año pasado. En los próximos meses se espera que la oferta de ganado vacuno continúe aumentando, esencialmente como consecuencia de la negativa cosecha gruesa. Muchos productores se encuentran en una situación económica delicada y la hacienda

representa una alternativa de liquidez para hacer frente a sus deudas.

El sector de Lácteos se ubicó en niveles de producción un 20% superiores a los de igual mes del año anterior. La situación de las empresas sigue estando afectada por los bajos niveles de precios que se registran a partir de la devaluación del Real y de la sobreoferta de productos lácteos de empresas de primer nivel que ante la imposibilidad de exportar destinan su producción al mercado interno. La producción de las empresas locales no ha variado significativamente a la espera de una recuperación en los precios a mediano plazo.

---

*"Faena Vacuna fue otro de los sectores destacados en marzo "*

---

La producción de Fiambres y Embutidos se ubicó un 7% por encima de la de marzo de 1998. Este nivel es similar al que se ha venido registrando en los meses anteriores y las operaciones en el mes bajo análisis han sido normales.

La Refinación de Petróleo y Gas en el mes de marzo ha sido un 3% mayor que la registrada en igual mes del año anterior, mientras que se ubicó un 11% por encima de la del mes de febrero. La situación de este sector ha mejorado sensiblemente con el aumento en el precio del petróleo, que se encuentra

actualmente en su nivel más alto de los últimos diez meses. El precio del petróleo se encuentra cercano a los 18 dólares por barril, valor que es un 50% superior al de fines del año pasado.

### Evolución EMI nivel general con estacionalidad

FECHA	NIVEL GENERAL		VAR. MENSUAL	
	B. Bca.	País	B. Bca.	País
año '97	100	100	-	-
ene 98	105,0	90,7	-	-
feb 98	97,8	89,4	-6,9%	-1,4%
mar 98	105,2	104,1	7,6%	16,4%
abr 98	105,1	103,9	-0,1%	-0,2%
may 98	110,6	102,0	5,2%	-1,8%
jun 98	106,2	104,7	-4,0%	2,6%
jul 98	107,5	109,7	1,3%	4,7%
ago 98	88,5	108,4	-17,7%	-1,2%
sep 98	80,2	108,1	-9,4%	-0,3%
oct 98	89,8	108,6	11,9%	0,5%
nov 98	96,3	102,3	7,2%	-5,8%
dic 98	101,2	92,4	5,2%	-9,7%
ene 99	104,6	85,5	3,3%	-7,5%
feb 99	96,7	83,7	-7,6%	-2,1%
mar 99	103,6	93,0	7,1%	11,1%

El sector de Pastas Secas ha incrementado su producción un 2,3% en relación al mismo mes de 1998. Respecto a febrero, sin embargo, el crecimiento ha sido cercano al 18%. Las empresas informaron que este aumento en la producción se debe a factores estacionales, aunque ha sido mayor que lo previsto. De todas maneras, se señalan dificultades en la cadena de pagos, resultando muy difícil para las empresas cobrar las ventas que realizan.

Los sectores que componen el Polo Petroquímico local registraron importantes descensos en su producción respecto a marzo de 1998. En el caso de los Plásticos Primarios esta caída fue del 10,6%, mientras que en el caso de las Materias Químicas Básicas la disminución fue cercana al 20%. Si bien estos descensos se deben principalmente a razones

técnicas, los montos de ventas de estos sectores se encuentran en un nivel más bajo que los del año pasado.

La producción del sector de Edición e Impresión de Publicaciones Periódicas se redujo un 15% respecto a marzo del año pasado. Este sector ha presentado niveles muy bajos de producción en los últimos cuatro meses, aunque es necesario destacar que en marzo se ha revertido la tendencia negativa y se ha producido una suba del 12% en relación a febrero.

La información presentada es el resultado del cálculo del Estimador Mensual Industrial (EMI-CREEBBA), indicador que, desde Enero de 1998, el Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca emplea para medir la evolución de la producción del sector manufacturero.

### Resultados a nivel del país<sup>1</sup>

De acuerdo al Estimador Mensual Industrial desarrollado por el INDEC, la producción industrial del mes de marzo en el total del país disminuyó un 11,5% respecto a igual mes del año anterior, y tuvo una suba del 11% respecto a febrero, sin tener en cuenta la estacionalidad.

En el mes de marzo de 1999 respecto a igual mes del año anterior, predominaron las evoluciones desfavorables en los distintos rubros que componen el EMI. Los mayores crecimientos correspondieron a aceites y subproductos (22%), lácteos (19%) y carnes blancas (18%). Por su parte, las principales caídas se observaron en automotores (-57%), neumáticos (31%) y metalmecánicas (24%).

### Análisis sectorial

La industria de alimentos y bebidas presenta en su conjunto una tasa de crecimiento del 9,5% en el primer trimestre de 1999 en comparación con el mismo período del año anterior.

El mayor incremento (70%) corresponde a la elaboración de aceites y subproductos oleaginosos debido fundamentalmente a la existencia de un mayor nivel de materia prima. En el caso de la soja,

**Estimador Mensual Industrial - INDEC**

Variaciones porcentuales - marzo de 1999

<b>Producto</b>	<b>Resp. igual mes 1997</b>	<b>Acumulado 99 resp. '98</b>
Carnes Rojas	12,0	6
Carnes Blancas	18,0	13
Lácteos	21,6	22
Aceites y Subproductos	22,0	70
Harina de trigo	-7,6	-6
Cigarrillos	13,0	4
Cerveza	14,0	2
Hilados de algodón	-15,0	-6
Fibras sintéticas y artific.	-7,2	-18
Tejidos	-20,8	-14
Papel y Cartón	-25,0	-21
Petróleo procesado	-1,8	3
Productos quím. básico	2,0	5
Manuf. de plástico	3,0	4
Neumáticos	-31,0	-26
Negro de Humo	-35,9	-36
Agroquímicos	16,0	55
Mat. primas plásticas	-8,6	-9
Cemento	-1,5	-2
Acero crudo	-16,3	-22
Laminados en caliente	-15,8	-10
Aluminio primario	-13,3	-9
Automotores	-56,7	-51
Metalmec. exc. aut.	-24,5	-25

en el primer trimestre se procesaron excedentes de la cosecha anterior que fue récord mientras que en el mismo período del año anterior había escasez de soja. Con respecto al girasol, en marzo se procesó el comienzo de la nueva cosecha que será sustancialmente mayor a la del año anterior. En el plano comercial, fuentes consultadas han informado que se han renovado los acuerdos bilaterales con los países del Pacto Andino hasta el 30 de junio del corriente año, excepto con Ecuador cuya renovación se extiende hasta fin de año. Dichos acuerdos permiten el ingreso de productos argentinos

con preferencias arancelarias que difieren según los países.

Otro rubro que muestra un importante crecimiento (22%) en el trimestre bajo análisis es el de productos lácteos. Este incremento se origina fundamentalmente en la mayor disponibilidad de materia prima en comparación con el mismo período del año anterior dado que en los primeros meses del año pasado las principales cuencas lecheras se vieron afectadas por condiciones climáticas adversas. El mayor procesamiento lácteo originó un aumento de las cantidades de leche en polvo exportadas a Brasil aunque cabe destacar que estas operaciones se han realizado con una notoria caída de los precios. Un punto a resaltar es que las principales empresas del sector han decidido enviar el producto a granel en vez de hacerlo de manera más diferenciada con *packagings* especiales. Una buena noticia para el sector es que en el mes de marzo se concretaron exportaciones de leche en polvo a Argelia.

Las carnes blancas registran un crecimiento del 13% en el primer trimestre del año en comparación con el mismo período del año anterior. El incremento registrado en el primer trimestre ha sido planeado aproximadamente con tres meses de anticipación dado el precio relativo favorable a la carne aviar en comparación con la vacuna. Sin embargo, el exceso de oferta generado junto con la disminución de los precios ha originado un incremento de los stocks congelados. Ello ha llevado a programar menores niveles de producción para los próximos meses. En cuanto a las importaciones procedentes de Brasil, si bien en el mes de marzo éstas han sido mayores que en febrero, se registra una considerable reducción si se las compara con las de los últimos meses del año pasado en virtud del acuerdo logrado con el país vecino y de la caída de los precios internos que tuvo lugar en los últimos meses.

Las carnes rojas presentan en el trimestre un incremento del 6%. Este crecimiento se fundamenta en la disminución del precio de la hacienda que tuvo lugar en los últimos meses. La mayor elaboración ha sido destinada al consumo interno ya que las exportaciones enfrentan dificultades de colocación. A pesar de la caída del precio del novillo, fuentes

consultadas informaron que los costos de producción aún son altos para competir en los mercados mundiales con importantes productores como Australia. Además, la devaluación del real ha colocado a Brasil en mejores condiciones de incursionar en los mercados externos.

Durante el primer trimestre de 1999 la producción de harina de trigo registró una disminución del 6% con relación a igual período del año anterior. Desde meses anteriores los molineros argentinos tienen serios problemas de colocación de las harinas de trigo en la plaza brasileña. Esta situación se originó antes de la devaluación brasileña, por problemas de financiamiento y se acentuó con los efectos de la misma.

El procesamiento de petróleo registra un incremento del 3% en el primer trimestre de 1999 en comparación con el mismo período del año anterior. Las naftas mostraron un aumento del 5%, el gas oil del 3% y los lubricantes del 8%. Los incrementos en la producción obedecen a mejoras técnicas realizadas en las destilerías en el último año.

Los agroquímicos muestran un destacado incremento (55%) en el primer trimestre. Sin embargo, en el mes de marzo se verifica una tasa de crecimiento inferior a la registrada en los últimos meses. El año pasado comenzó a generalizarse una variedad de semilla de soja transgénica que se cultiva junto con un tipo particular de herbicida al cual la semilla es particularmente resistente (en 1997 la semilla transgénica representaba un 20% del mercado mientras que en la actualidad ocupa aproximadamente un 70%). Las notables tasas de variación registradas en meses anteriores se explican en parte por esta circunstancia dado que se parte de niveles de utilización muy bajos. En el sector se verifica un proceso de sustitución de importaciones y un significativo aumento de las exportaciones. Se realizaron inversiones que ampliaron la capacidad productiva de herbicidas. A esto se agrega el desarrollo de nuevas variedades de producto fruto de un desarrollo técnico más avanzado con un fuerte crecimiento en los últimos meses.

Las materias primas plásticas presentan una disminución del 9% en el primer trimestre. Por un lado, se han reducido las ventas al mercado doméstico y,

por otro, se registra un aumento de las importaciones favorecido por la devaluación de la moneda brasileña. En los últimos meses se verifica un aumento de los precios internacionales debido en parte a la recuperación que se viene registrando en la economía asiática.

La producción automotriz resultó en el primer trimestre un 51% inferior al mismo trimestre de 1998. El menor nivel de actividad se origina en la disminución de las exportaciones y de las ventas al mercado interno. Las exportaciones acumulan en el trimestre una baja del 59% en el total de unidades despachadas, mientras que las ventas al mercado interno de vehículos de producción nacional tuvieron una disminución del 31% para la misma comparación. Las perspectivas inmediatas indican una recuperación de las ventas internas a lo largo del año ya que el decreto del Plan Canje va a reactivar tanto el mercado de automotores nuevos como el de usados. En el corto plazo no es probable que las exportaciones aporten dinamismo al sector dado que, aún cuando el mercado brasileño se recupere, la producción local tendría problemas de acceso por diferenciales de precios. El sector autopartista nacional refleja esta situación padeciendo tanto la reducción de la demanda de las terminales por menor producción como por la sustitución de sus productos por sus equivalentes brasileños.

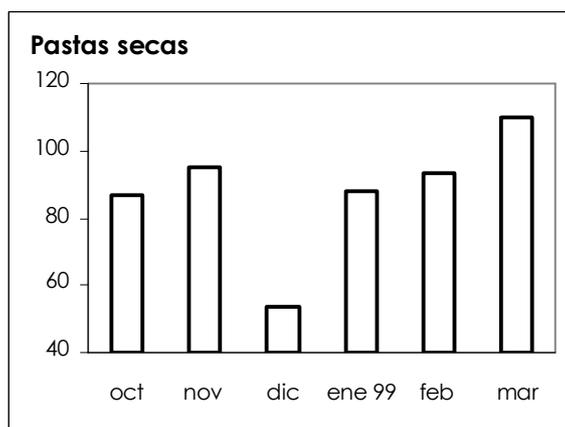
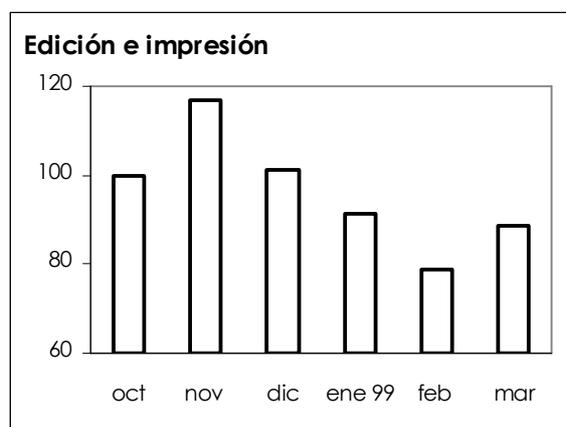
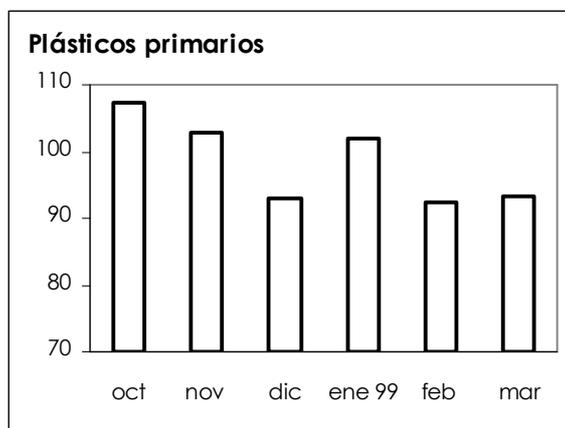
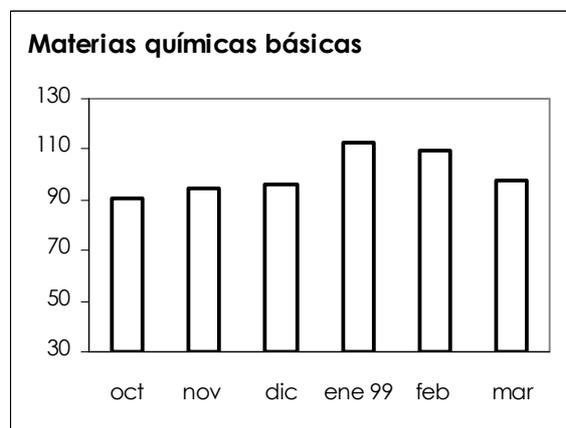
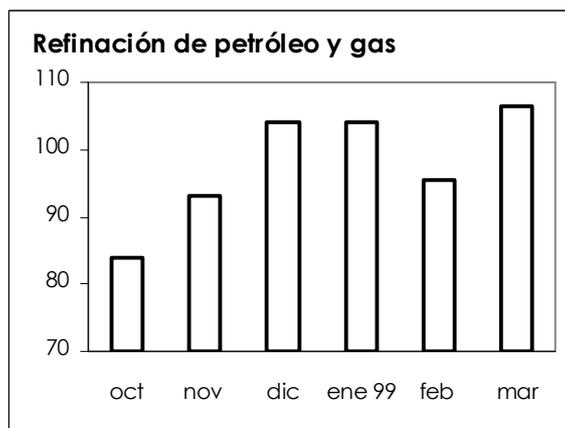
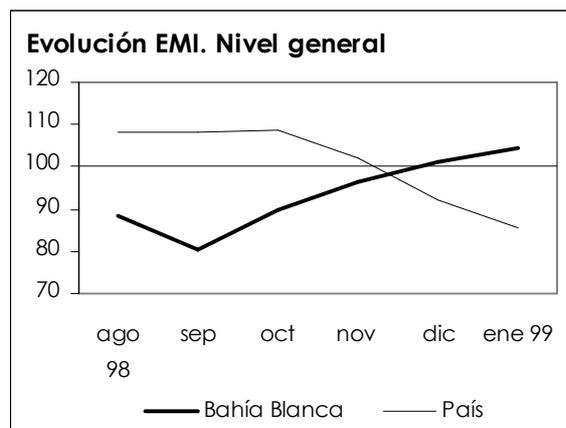
La industria textil muestra en el primer trimestre de 1999 un menor nivel de actividad (-10%) que en el mismo período del año anterior. El rubro más afectado es el de tejidos. El incremento de las importaciones de prendas y confecciones junto con una caída de la demanda interna repercutió negativamente en la elaboración de tejidos afectando a toda la cadena de producción hasta los hilados y fibras. Por otra parte, la devaluación del real afectó la producción de algunos tipos de hilados sintéticos favoreciendo la fabricación en Brasil. Cabe destacar que para algunos hilados sintéticos el país vecino ha sido el principal destino de las ventas durante el año pasado. La caída de las ventas de hilados de algodón y sintéticos ha originado una acumulación de stocks con la consecuente caída de los precios, afectando la rentabilidad de la

actividad. Como consecuencia de ello, destacadas firmas efectuaron durante marzo paradas de planta.

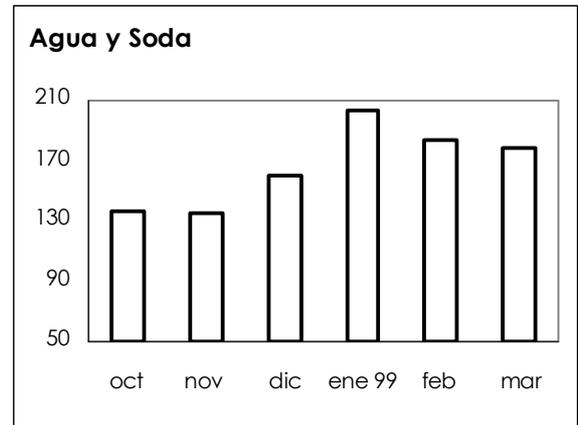
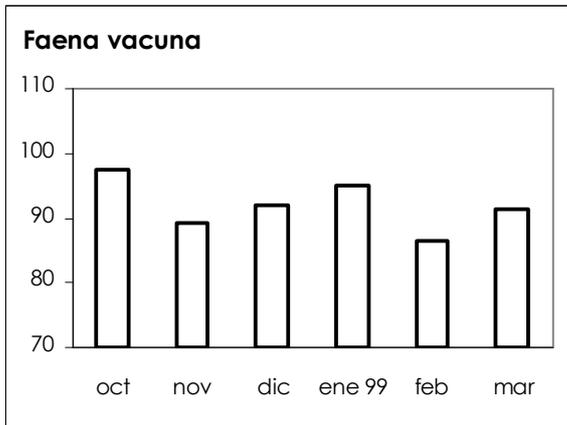
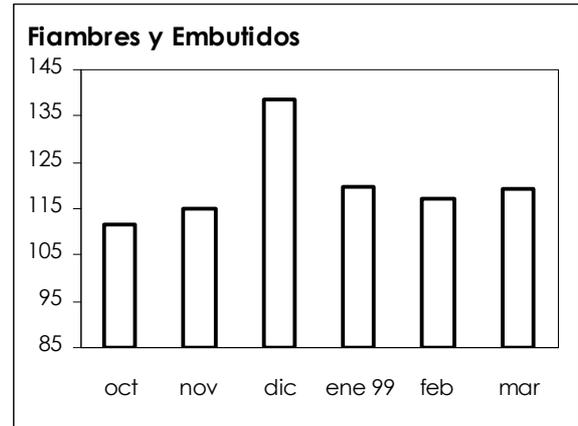
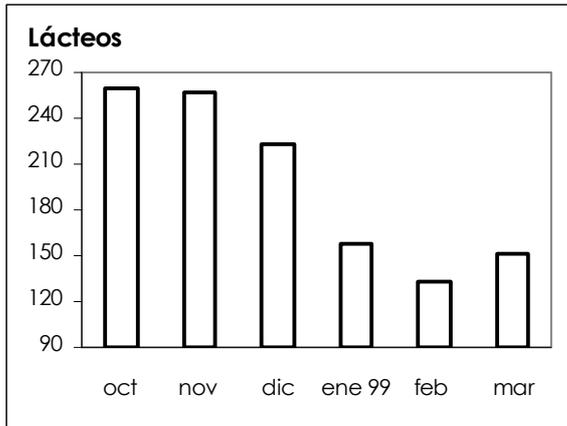
<sup>1</sup> Esta sección se realiza en base a la información mensual del INDEC.

<b>Sector industrial</b>	<b>oct 98</b>	<b>nov 98</b>	<b>dic 98</b>	<b>ene 99</b>	<b>feb 99</b>	<b>mar 99</b>
<b>Refinación de Petróleo y Gas</b>	<b>83,9</b>	<b>93,1</b>	<b>104,0</b>	<b>104,1</b>	<b>95,4</b>	<b>106,4</b>
Variación mensual %	2,8	11,0	11,7	0,1	-8,3	11,5
Variación mensual sector a nivel del país % ***	5,6	-4,1	4,5	3,3	2,2	6,0
Variación acumulada EMI - CREEBBA	-14,4	-3,5	8,3	8,4	0,1	11,6
Variación acumulada EMI - INDEC	18,7	14,6	19,1	22,4	24,6	30,6
<b>Materias Químicas Básicas</b>	<b>90,6</b>	<b>94,9</b>	<b>96,3</b>	<b>112,6</b>	<b>109,7</b>	<b>97,9</b>
Variación mensual %	147,9	4,7	1,4	17,0	-9,2	-10,7
Variación mensual sector a nivel del país % ***	26,3	-10,5	6,4	-3,9	5,8	4,0
Variación acumulada EMI - CREEBBA	77,1	81,8	83,2	100,2	91,0	80,3
Variación acumulada EMI - INDEC	9,3	-1,2	5,2	2,3	8,1	12,1
<b>Plásticos Primarios</b>	<b>107,4</b>	<b>102,9</b>	<b>92,9</b>	<b>101,8</b>	<b>92,5</b>	<b>93,3</b>
Variación mensual %	18,1	-4,2	-9,7	9,6	-2,6	0,8
Variación mensual sector a nivel del país % ***	11,8	-6,2	-0,4	2,0	-3,0	-3,0
Variación acumulada EMI - CREEBBA	10,7	6,5	-3,2	6,3	3,7	4,5
Variación acumulada EMI - INDEC	-0,6	-6,8	-9,5	-7,5	-10,5	-13,5
<b>Pastas Secas **</b>	<b>86,8</b>	<b>95,1</b>	<b>53,6</b>	<b>88,1</b>	<b>93,3</b>	<b>110,1</b>
Variación mensual %	-13,2	9,6	-43,7	64,5	5,9	18,0
Variación acumulada EMI - CREEBBA	-10,1	-0,6	-44,2	20,3	26,2	44,2
<b>Edición e Impresión de Publicaciones Periódica</b>	<b>100,0</b>	<b>117,1</b>	<b>101,1</b>	<b>91,5</b>	<b>78,8</b>	<b>88,8</b>
Variación mensual %	1,3	17,1	-13,6	-0,9	-13,9	12,7
Variación acumulada EMI - CREEBBA	5,1	22,2	8,5	-9,5	-23,4	-10,7
<b>Faena Vacuna</b>	<b>97,4</b>	<b>89,4</b>	<b>92,1</b>	<b>95,2</b>	<b>86,4</b>	<b>91,3</b>
Variación mensual %	2,5	-8,3	3,1	3,3	-9,3	5,7
Variación mensual sector a nivel del país % ***	5,5	1,7	8,6	-11,9	3,4	7,0
Variación acumulada EMI - CREEBBA	8,8	0,5	3,6	6,4	-2,9	2,8
Variación acumulada EMI - INDEC	-13,9	-12,2	-3,6	-15,5	-12,1	-5,1
<b>Fiambres y Embutidos **</b>	<b>111,5</b>	<b>115,2</b>	<b>138,6</b>	<b>119,6</b>	<b>117,2</b>	<b>119,2</b>
Variación mensual %	9,7	3,3	20,3	-13,7	-2,0	1,7
Variación acumulada EMI - CREEBBA	14,6	17,9	38,2	24,5	22,5	24,2
<b>Agua y Soda **</b>	<b>136,3</b>	<b>134,9</b>	<b>159,6</b>	<b>203,1</b>	<b>184,0</b>	<b>178,1</b>
Variación mensual %	12,7	-1,0	18,4	27,3	-9,4	-3,2
Variación acumulada EMI - CREEBBA	86,2	85,2	103,5	130,8	121,4	118,2
<b>Lácteos</b>	<b>259,2</b>	<b>257,6</b>	<b>223,6</b>	<b>157,5</b>	<b>133,4</b>	<b>150,8</b>
Variación mensual %	30,5	-0,7	-13,2	-29,6	-15,3	13,0
Variación mensual sector a nivel del país % ***	7,5	-2,0	4,1	-2,7	-1,0	8,5
Variación acumulada EMI - CREEBBA	125,8	125,1	112,0	82,4	67,1	80,1
Variación acumulada EMI - INDEC	17,3	15,3	19,4	16,7	15,7	24,2

\* Datos provisorios \*\* No existe desagregación sectorial equivalente a nivel nacional \*\*\* Los datos a nivel país se elaboran en base a INDEC



Base 1997 = 100



Base 1997 = 100

## Sector inmobiliario

□ Tanto las operaciones de compra-venta como las de alquiler presentaron una tendencia de demanda regular durante los meses de marzo y abril. □ Todos los rubros relevados, excepto "Lotes para horizontales y locales" para venta, presentaron mermas en su nivel de actividad. □ Los departamentos pequeños y funcionales representan la categoría mejor posicionada, tanto en compra-venta como en locación. □ Las entidades bancarias han perdido peso en el financiamiento de las operaciones inmobiliarias frente a otras alternativas.

### Situación general

Durante el bimestre marzo-abril, se produjo una caída en la tendencia de actividad del sector inmobiliario, tanto en las operaciones de compra-venta como en las de alquiler. Este comportamiento acompañó al desempeño general los demás sectores de la economía local, que, en su mayoría, evidenciaron un claro deterioro en su situación gral.

En el caso concreto de la operatoria de compra-venta, todas las categorías relevadas excepto "Lotes para horizontales y locales" experimentaron mermas en su nivel de demanda. Sin embargo, el indicador general de este segmento se mantuvo dentro del rango definido como "regular", posición que mantiene desde hace ya varios meses. En resumen: si bien la tendencia general de la actividad de compra-venta se mantuvo regular y no llegó a calificarse como desalentadora, se registraron niveles de operaciones más bajos que en el bimestre anterior.

Con respecto a las locaciones, se detectó una baja en el ritmo de actividad, que pasó de bueno a regular. Esto respondió, fundamentalmente, a la retracción de la demanda dentro de los segmentos conformados por unidades amplias, tales como chalets, casas y pisos, en favor de los inmuebles de menores dimensiones. A su vez, este comportamiento puede atribuirse, en mayor medida,

al deterioro en el poder adquisitivo general. Además de la merma en los alquileres de unidades espaciales, se produjo, luego del importante repunte estacional exhibido en enero-febrero, una desaceleración en el ritmo de demanda de departamentos pequeños. La incidencia de esta última categoría es tal, durante los primeros meses del año, que incide decisivamente en el indicador general de las locaciones. Es por ello que, normalmente, resulta previsible una baja en la tendencia global en esta época del año. A ella se sumaron, en esta oportunidad, los factores anteriormente detallados. Inclusive, la actividad del segmento de los alquileres durante enero y febrero fue particularmente intensa este año, como consecuencia de la significativa retracción del sector de la compra-venta que, se entiende, es parcialmente sustituto del correspondiente a las locaciones. Es por ello que, con más razón aún, era esperable el declive en ritmo de actividad de estas últimas.

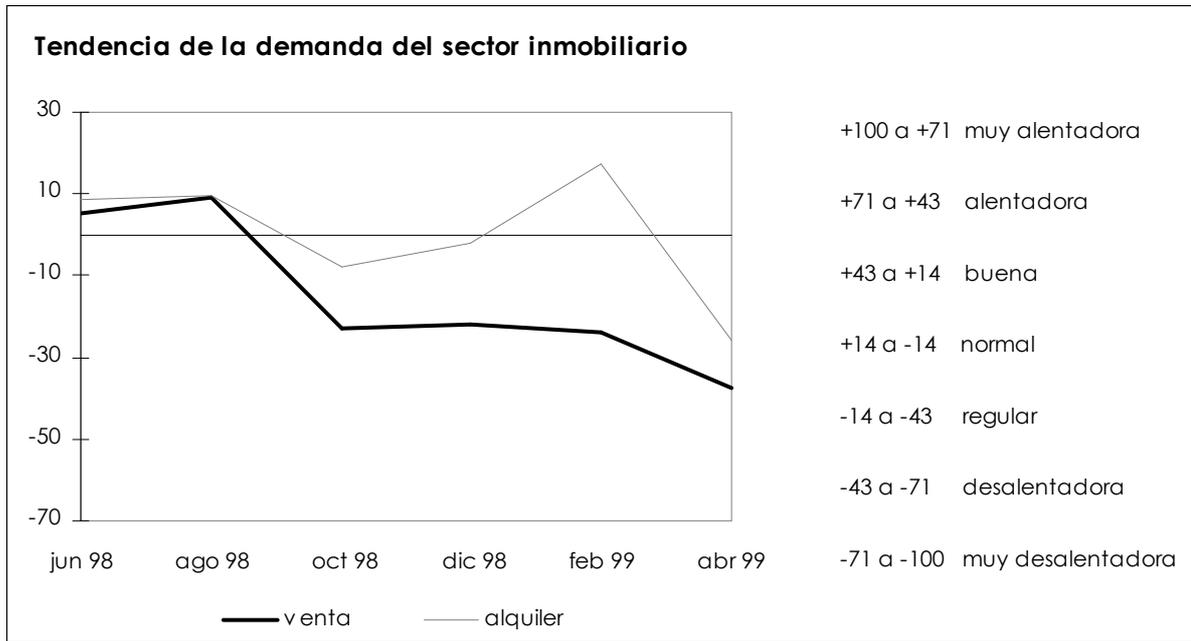
El desenvolvimiento de la plaza inmobiliaria local en los próximos meses se encuentra sujeto a varios factores. Uno de ellos es la reanudación de los créditos que, últimamente, se han visto restringidos o dirigidos a un público más selecto, en el marco de la política bancaria tendiente a reducir riesgos por morosidad o incobrabilidad. Otro es la estabilidad general de la economía y, en particular, de los puestos de trabajo, ya que sólo en ese caso, puede el público

estar dispuesto a asumir compromisos de largo plazo, calificar para la recepción de préstamos hipotecarios y acceder a un inmueble propio.

Dicho contexto de estabilidad y de minimización de la incertidumbre también estimula al sector de la construcción, con lo que la demanda

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

Desde hace varios meses, el segmento de la compra-venta se desenvuelve en niveles de actividad bajos, manteniendo un ritmo de



de terrenos destinados a la edificación de casas, horizontales o locales comerciales tendría posibilidades de reactivarse. Otro factor relevante para la dinamización del mercado inmobiliario es la recuperación de los sectores comercial e industrial de Bahía Blanca. En la medida en que éstos recobren e incrementen su ritmo de crecimiento, habrá mayores requerimientos de compra o alquiler de unidades tales como locales comerciales, depósitos y oficinas, entre otros. Por supuesto, todo esto depende, en última instancia, de la marcha de la economía del país en su conjunto y de la manera en que la ciudad en particular se inserte en la coyuntura general. La situación actual es muy particular porque se conjugan elementos relacionados con el contexto internacional, aspectos coyunturales internos y, adicionalmente, condicionantes relacionados con el clima político preeleccionario del país.

operaciones caracterizable como regular. En el bimestre marzo-abril, el sector mantuvo la tendencia regular de demanda pero concertó un volumen de transacciones inferior al registrado en enero y febrero.

Respecto de igual bimestre del año pasado, el segmento inmobiliario de la compra-venta experimentó una desmejora ya que, en aquella oportunidad, había presentado un indicador general normal con tendencia a bueno.

A nivel rubros, se destaca el hecho de que, a excepción de "Lotes para horizontales y locales", todos evidenciaron caídas en sus saldos de demanda. Al respecto puede decirse que, en la ciudad, se aprecia una interesante dinámica en materia de construcción de edificios de departamentos, que ya ha sido analizada por el CREEBBA en forma pormenorizada<sup>1</sup>. De acuerdo con un relevamiento propio, llevado a cabo a fines del

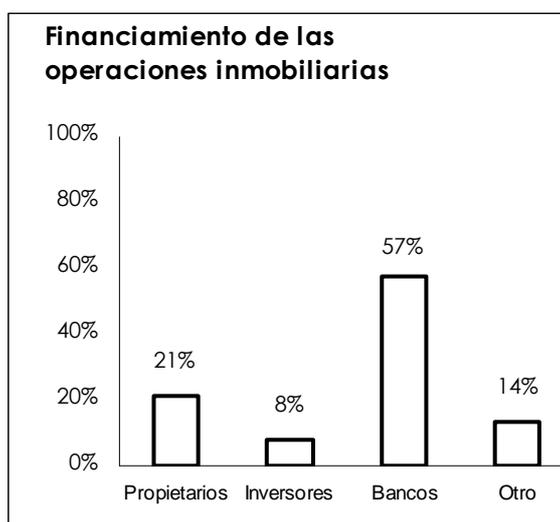
año pasado en oportunidad de dicho análisis, había en la ciudad, en ese momento, más de cuarenta obras en construcción, buena parte de las cuales tenía prevista su finalización este año. Más allá de los datos obtenidos en aquel momento, se advierte actualmente la existencia de varios nuevos emprendimientos en el rubro edificios de departamento, que impulsa la demanda de terrenos para tal fin. En varios casos, es la empresa constructora la que ofrece financiación propia para la venta de las unidades habitacionales. Inclusive, las inmobiliarias consultadas informan que la comercialización de los departamentos suele lanzarse en la etapa preliminar del proyecto y que obtiene una buena respuesta por parte del público. En oportunidades, las unidades se agotan a los pocos meses de lanzada la promoción. Tal como lo ponen de manifiesto los indicadores calculados por el CREEBBA, los departamentos pequeños constituyen el subsector con mejor performance, desde hace varios meses. Y es que en el contexto de inestabilidad laboral, incertidumbre y recorte de los créditos, estas unidades pequeñas resultan las más accesibles y las que menores compromisos financieros generan. Si a esto se añade la financiación extra-bancaria, con facilidades de pago y menores exigencias de acceso, la inclinación hacia ese tipo de inmueble es más notoria.

Continuando con el análisis por rubros, se tiene que la categoría que más incidió en el resultado negativo global fue "Lotes para chalets y casas", cuyo indicador pasó de alentador a normal. Es decir que, a pesar de que este rubro mantiene buenos niveles de ventas, la tendencia de su demanda se desaceleró notablemente en relación al período precedente.

En segunda instancia se ubicó "Chalets y Casas", que presentó un ritmo de operaciones desalentador, en tanto que enero-febrero el mismo se posicionaba como regular. Le siguieron "Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios" y "Locales", cuya tendencia de demanda pasó, en ambos casos, de desalentadora a muy desalentadora.

Los departamentos de un dormitorio y funcionales mantuvieron la tendencia buena, exhibida desde hace ya varios meses, pero

concertaron un menor número de operaciones que en el bimestre anterior. Esto se explica, en parte, por la desaceleración en los requerimientos del público estudiantil, que se intensifican particularmente al comienzo del año. En el caso de los departamentos de dos dormitorios con dependencias, también se advirtió una tendencia estable, definible en este caso



como regular, y un menor volumen de transacciones que el registrado en el período precedente, que no fue lo suficientemente importante como para provocar un cambio de tendencia.

El indicador de demanda de los depósitos, en tanto, pasó de regular a desalentador y el de las cocheras se mantuvo dentro del rango caracterizado como desalentador.

Al comparar el nivel de ventas del bimestre con el correspondiente a igual período del año anterior, se advierte una merma de operaciones en la mayoría de las categorías. La única que presenta un incremento es la correspondiente a funcionales. En tanto, los lotes en general y los departamentos de dos dormitorios exhiben niveles similares.

En cuanto a los precios, se observan mayores cotizaciones en departamentos pequeños y lotes para casas, mientras que las demás categorías exhiben valores similares a los de marzo-abril de 1998.

El financiamiento de las operaciones inmobiliarias de compra-venta ha presentado un cambio en su composición durante el bimestre. Las

inmobiliarias consultadas señalan al respecto, que financiación bancaria ha perdido posiciones, a favor de la asumida por los propietarios o los inversores, y que han ganado una notoria importancia otras alternativas no bancarias, como por ejemplo los planes de financiación ofrecidos por compañías constructoras, tal como se mencionó más arriba. En síntesis, la participación relativa de las diversas alternativas durante marzo-abril fue la siguiente: bancos 57%, propietarios 21%, inversores 8% y otras 14%. En los meses precedentes dichas participaciones habían sido, respectivamente, 60%, 24%, 8% y 8%.

### **Análisis por rubros de las operaciones de alquiler**

Luego del impulso observado durante enero y febrero, los alquileres sufrieron una desmejora, que se tradujo en un indicador de demanda regular. En el relevamiento anterior, en cambio, se había definido una tendencia de actividad buena para las locaciones en su conjunto.

La desaceleración en el ritmo de los alquileres es normal en esta época del año porque, entre otros factores, se anula la demanda estacional de departamentos por parte de los estudiantes provenientes de la zona y porque se reducen los requerimientos de unidades amplias, de aquellos que llegan a la ciudad para ocupar puestos gerenciales en las empresas locales. En este último caso, si bien el arribo puede producirse en cualquier momento del año, lo más habitual es que ocurra en los primeros meses. Este segmento de la demanda se inclina generalmente por chalets, pisos y departamentos amplios, en el caso de que el interesado concurra con su familia. En efecto, en el bimestre enero-febrero las categorías "Chalets y Casas", "Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios" y "Departamentos de dos dormitorios con dependencias" presentaron tendencias de actividad alentadora, normal y buena, respectivamente, mejorando de manera significativa en relación al relevamiento precedente.

En marzo-abril, todos los rubros considerados registraron mermas en la cantidad de contratos de alquiler cerrados, de acuerdo a lo informado por las

inmobiliarias locales. La caída de la demanda fue más notoria en el caso de los chalets y las casas, cuyo saldo pasó de alentador a regular. En segundo término se ubicaron los departamentos de un dormitorio y funcionales, que pasaron de una tendencia de actividad muy alentadora a otra definible como alentadora. Es decir que, aun cuando este tipo de inmueble es el mejor posicionado en términos relativos por su elevado nivel de actividad, resultó uno de los más declinantes en comparación con el desempeño del bimestre precedente. Los pisos y departamentos amplios, que en la oportunidad anterior habían obtenido un saldo normal, presentaron en marzo-abril una situación desalentadora. El rubro "Departamentos de dos dormitorios con dependencias" pasó a un nivel de actividad normal luego de la performance buena alcanzada anteriormente. El indicador de los locales y las cocheras, por su parte, pasó de regular a desalentador. Por último están los depósitos, que junto con las cocheras, fueron los inmuebles más estables del bimestre: su demanda, que se encontraba en un nivel normal con tendencia a regular, se ubicó dentro del rango definido como regular.

El número de contratos de alquiler superó al registrado en igual bimestre del año pasado en las categorías compuestas por departamentos de dos dormitorios y funcionales. En el resto de los subsectores el nivel de actividad fue similar al alcanzado en aquella oportunidad.

Los valores de las locaciones permanecieron similares para la mayoría de los rubros. Sólo los departamentos de dos dormitorios y los funcionales presentan ahora valores más elevados.

### **Lo que debe tenerse en cuenta en relación a los créditos hipotecarios**

Como se mencionó al comienzo de la nota, uno de los factores esenciales para la dinamización del mercado inmobiliario, es la extensión de los préstamos hipotecarios. Desde hace ya varios meses, el otorgamiento de fondos para la compra de viviendas ha sido acotado, en el marco de una política bancaria conservadora, ante las posibles

repercusiones de las crisis financieras internacionales.

¿Qué es lo que concretamente se exige hoy para la concesión de un crédito hipotecario? Para poder calificar para la obtención de fondos bancarios, se requiere un promedio de ingresos de alrededor de 1.500 pesos mensuales y el desempeño en un empleo estable o en una firma reconocida. A partir de las nuevas disposiciones del Banco Central, que rigen desde el año pasado, los bancos deben evaluar el riesgo, no sólo del solicitante, sino también de su empleador, evaluando el desenvolvimiento de la empresa o del rubro en que la persona trabaja. Además, se lleva a cabo un minucioso análisis de la capacidad de pago del solicitante, es decir, de la relación cuota-ingresos. Por otra parte, se efectúa un seguimiento de los deudores, a fin de conocer si se encuentran al día con impuestos, tasas, contribuciones y servicios. Para completar el cuadro de situación, las entidades bancarias tasan, no sólo la propiedad de interés sino otras propiedades del entorno, según lo exige el Banco Central. Otro de los requisitos novedosos, es la presentación de la solicitud del préstamo acompañadas con fotografías detalladas del inmueble. Las nuevas pautas establecidas para la concesión de préstamos tienen como objetivo estandarizar la operatoria de los bancos de segundo nivel con la de los de primera línea. También pretenden restringir el volumen de los créditos para generar más garantías de calidad, homogeneizar las carteras, tornarlas más fáciles de securitizar y, en última instancia, introducir mayor confianza en el sistema.

Los créditos hipotecarios más comunes financian un 75-80% del valor del inmueble, tienen plazos de devolución de entre 10 y 15 años y cobran tasas del 9,75% al 16% (variables en dólares). El valor promedio de las cuotas es de 140 a 160 dólares cada 10 mil dólares solicitados. Los montos concedidos más

fecuentes son de entre 40 mil y 50 mil dólares, para la compra de propiedades, y de 70 mil a 100 mil para la construcción. Actualmente, la mayor parte de los bancos ha retirado del sistema sus líneas en pesos y a tasa fija.

Un factor elemental que debe tener en cuenta el público, es que la tasa de interés efectiva es sólo uno de los componentes del costo total del crédito (costo financiero) y que existen otros gastos, inherentes a la operación bancaria y a los servicios de otros actores que intervienen en ella. Si se tienen en cuenta estos últimos, se define entonces una tasa de interés real, que excede a la efectiva. Muchas veces, la escasez de información acerca de los "costos extra", dificulta la elección de la alternativa más conveniente, que no siempre está dada por la opción de menor tasa efectiva.

Los costos de la operación incluyen: seguros que cubren el préstamo hipotecario (1.4% anual promedio); comisiones y gastos que los bancos cobran por administrar el préstamo y por tasar la propiedad (1.2% a 4% del monto total del crédito); gastos de escrituración, que incluyen el costo de realizar la hipoteca y los gastos de escritura de la propiedad (4.7% aproximadamente). Con todos estos ítems, la diferencia entre la tasa anual publicitada y la tasa real asciende, en promedio a un 5% anual.

Es por ello que, más allá de que se extiendan las facilidades crediticias y de que se flexibilicen parcialmente los requisitos hoy vigentes para la obtención de fondos, los solicitantes deben tener en cuenta todos los compromisos que un préstamo de esta índole implica, a fin de estimar mejor los riesgos y de planificar más claramente sus flujos financieros.

<sup>1</sup> Ver IAE 41, noviembre 1998, sección Estudios especiales: "La construcción de departamentos en Bahía Blanca".

## Tendencia media de la demanda

### COMPRA-VENTA

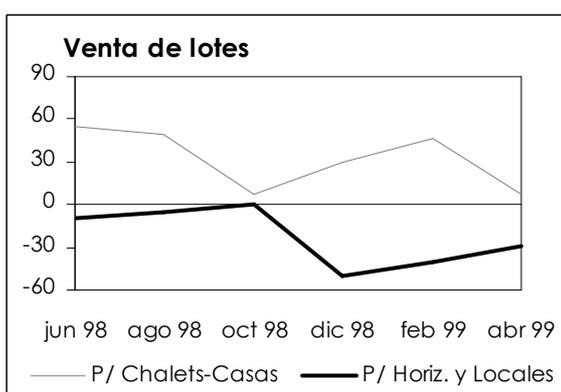
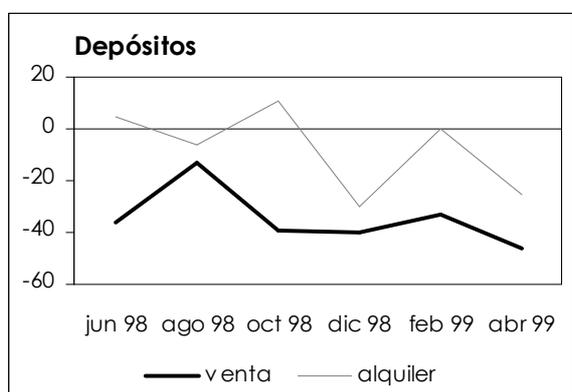
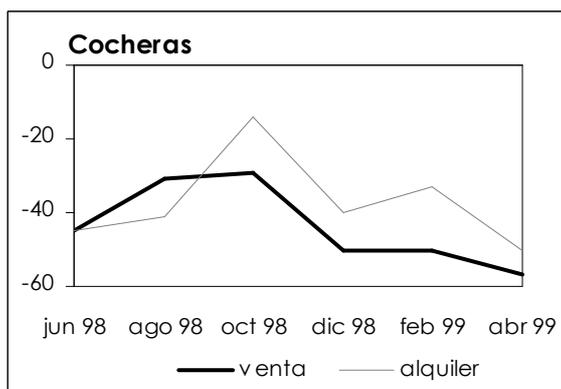
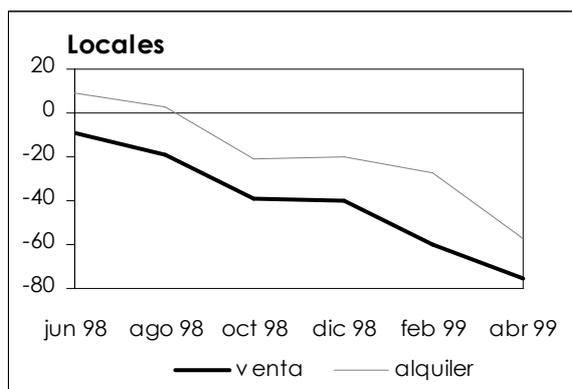
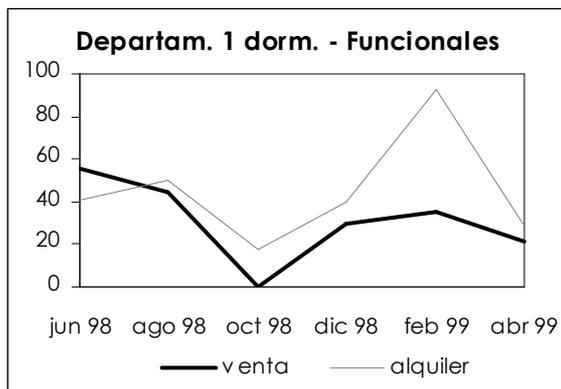
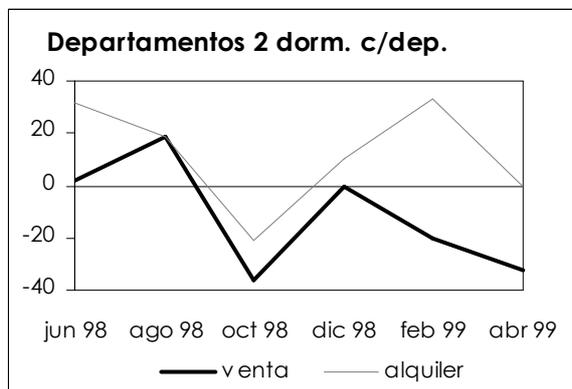
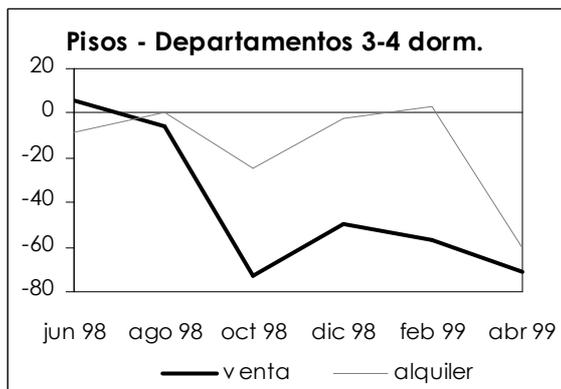
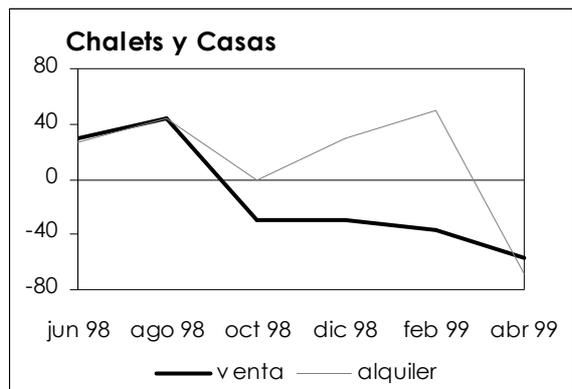
Categoría	A	N	D	S	Tendencia*	Situación
Chalets y Casas	0	43	57	-57	□	desalentadora
Pisos-Deptos. 3 a 4 dorm.	0	29	71	-71	□	muy desalentadora
Deptos. 2 dorm. inc./dep.	7	54	39	-32	□	normal
Deptos. 1 dorm. y func.	43	36	21	21	□	normal
Locales	0	25	75	-75	□	regular
Cocheras	7	29	64	-57	□	normal
Depósitos	14	25	61	-46	□	normal
Lotes p/Chalets-Casas	29	50	21	7	□	regular
Lotes p/Horiz. y Locales	21	29	50	-29	□	normal

### ALQUILER

Categoría	A	N	D	S	Tendencia*	Situación
Chalets y Casas	11	61	29	-18	□	regular
Pisos-Deptos. 3 a 4 dorm.	0	43	57	-57	□	desalentadora
Deptos. 2 dorm. inc./dep.	21	57	21	0	□	normal
Deptos. 1 dorm. y func.	43	43	14	29	□	bueno
Locales	0	43	57	-57	□	desalentadora
Cocheras	0	50	50	-50	□	desalentadora
Depósitos	18	39	43	-25	□	regular

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

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



## Comparación de resultados con los del bimestre anterior

<b>COMPRA-VENTA</b>	<b>ene-feb 1999</b>	<b>mar-abr 1999</b>	<b>Saldo</b>	<b>Tendencia</b>
Chalets y Casas	regular	desalentadora	-20	negativa
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	desalentadora	muy desalentadora	-15	negativa
Dptos 2 dorm. inc/dep	regular	regular	-12	negativa leve
Deptos 1 dorm. y func.	buena	buena	-13	negativa leve
Locales	desalentadora	muy desalentadora	-15	negativa
Cocheras	desalentadora	desalentadora	-7	negativa leve
Depósitos	regular	desalentadora	-13	negativa leve
Lotes p/Chalf-Casas	alentadora	normal	-40	negativa acentuada
Lotes p/Horiz y Locales	regular	regular	11	positiva
<b>AGREGADO</b>	<b>regular</b>	<b>regular</b>	<b>-14</b>	<b>negativa leve</b>

<b>ALQUILER</b>	<b>ene-feb 1999</b>	<b>mar-abr 1999</b>	<b>Saldo</b>	<b>Tendencia</b>
Chalets y Casas	alentadora	regular	-68	negativa acentuada
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	normal	desalentadora	-60	negativa acentuada
Dptos 2 dorm. inc/dep.	buena	normal	-33	negativa
Deptos 1 dorm. y func.	muy alentadora	buena	-65	negativa acentuada
Locales	regular	desalentadora	-30	negativa
Cocheras	regular	desalentadora	-17	negativa
Depósitos	normal	regular	-25	negativa
<b>AGREGADO</b>	<b>buena</b>	<b>regular</b>	<b>-43</b>	<b>negativa</b>

### Síntesis del bimestre

Las operaciones de compra-venta mantuvieron la tendencia regular, evidenciada desde hace varios meses pero concertaron un menor número de transacciones que en el bimestre anterior. Los rubros conformados por chalets, casas, pisos y departamentos amplios fueron los que más incidieron en la caída del nivel de operaciones. El subsector que exhibió mejor performance fue "Lotes para horizontales y locales". Los alquileres, en tanto, pasaron de un ritmo de actividad bueno a una

tendencia de demanda regular. En parte, era previsible la desaceleración en este segmento del mercado, porque la mayor dinámica tiene lugar en los primeros meses del año. Los departamentos pequeños y los funcionales fueron de los que más declinaron en comparación con enero-febrero, debido a la desaceleración de la demanda del público estudiantil. Sin embargo, son los mejor posicionados en términos relativos: su indicador de actividad se define como bueno.

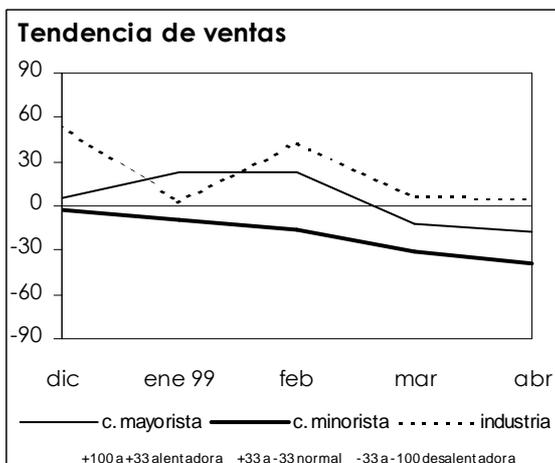
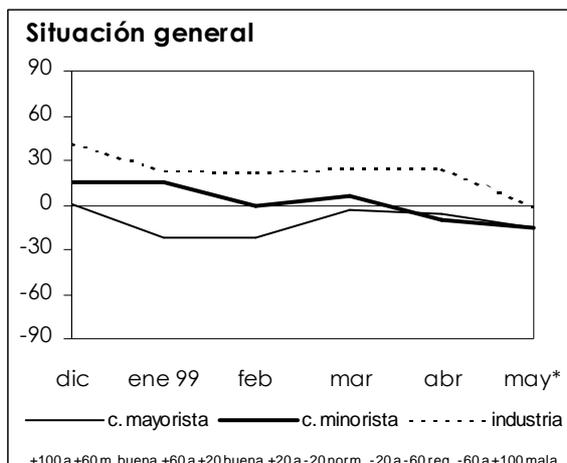
## Principales resultados agregados para el bimestre marzo-abril

Las características más notorias del período bajo análisis en comparación con el bimestre anterior han sido la igualación de los niveles del indicador de situación general para el conjunto de las firmas industriales y comerciales de la ciudad, y la profundización de la tendencia descendente en las ventas.

Si se tiene en cuenta la participación de cada firma en el mercado, los resultados presentan una mayor brecha entre cada sector. Las firmas industriales de mayor facturación impulsan hacia arriba los mencionados indicadores, ubicando a la industria en una mejor situación relativa que el comercio en general. Una situación similar se observa en el

comercio mayorista, donde se aprecian ventas normales sólo para las empresas de mayor facturación. El sector que menos diferencia presenta entre las pequeñas y grandes empresas es el comercio minorista. En este sector, la caída de las ventas fue lenta pero persistente, llegando en marzo y abril a niveles desalentadores.

Las expectativas que poseen los empresarios para los próximos meses parece indicar, por un lado, que la situación recesiva continuará en el corto plazo, y por otro lado, que la brecha entre comercio e industria se irá ampliando nuevamente, fundamentalmente por los diferentes tiempos que lleva la recuperación en cada uno de los sectores.



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

La encuesta de coyuntura del CREEBBA revela datos cualitativos acerca de la situación general, tendencia de la demanda, stocks y costos financieros. Para el sector industrial se extiende a consultas sobre el nivel de producción y el porcentaje de uso sobre la capacidad instalada total.

Básicamente, el cuestionario presenta un conjunto de tres opciones sobre cada uno de los aspectos antes mencionados. Cada una de las alternativas señala una posición "buena", otra "normal" y la restante como "mala". Por ejemplo, para el punto concerniente a tendencia de ventas se tienen las opciones "alentadora", "normal" y "desalentadora"; para nivel de stocks figuran las categorías "elevados", "normales" y "bajos".

Las respuestas de cada empresa se ponderan según la

participación de sus ventas sobre el total de ventas del conjunto de firmas de su mismo rubro que integran la muestra. Luego de ponderar las respuestas, se obtienen los porcentajes de mercado (siempre expresados como proporción del total de ventas del sector) correspondientes a cada una de las alternativas, a partir de una situación caracterizable como normal.

Para cada uno de los aspectos analizados (situación general, ventas, stocks y costos financieros, entre otros) se definen intervalos para los valores netos de la variable "saldo de respuesta", a cada uno de los cuales corresponde un determinado concepto. El detalle de éstos y su concepto asociado figura como referencia de los gráficos referidos al agregado de los sectores industria, comercio mayorista y comercio minorista, ofrecidos en las secciones siguientes.

# **SU ALTERNATIVA DE INVERSION...**

## **POR SU**

### **MERCADO DE CAPITALES**

Autorizada por la Comisión Nacional de Valores de la República Argentina por la 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**

**Av. Colón 2 - Tel: (0291) 455-6000 Líneas Rotativas - (8000) Bahía Blanca**

## Sector industrial

□ La generalidad de las pequeñas industrias está atravesando una situación de regular a desalentadora. □ La estabilización de las ventas de abril con respecto a las de marzo representan un indicio positivo. □ Los resultados más adversos corresponden a los frigoríficos, fábricas de textiles y metalúrgica. □ Se intensifica la presión de los costos financieros. □ Hay un importante margen de capacidad ociosa.

El bimestre marzo-abril se mantiene la tendencia negativa en los indicadores generales del sector. La situación general de las firmas industriales es muy diferente según el tamaño de las empresas. El grupo de grandes establecimientos informan una situación normal en contraste con el mal momento de las pequeñas y medianas. En función de a dispersión de resultados convendría observar los indicadores de la encuesta coyuntura sin el uso de ponderadores. De este modo, se observa una clara tendencia descendentes en las condiciones generales de la industria. A lo largo del año, siempre ha prevalecido un resultado negativo y que ha tendido a acentuarse con el transcurrir de los meses. La situación del grupo de grandes empresas coincide en destacar peores condiciones durante el año en comparación a fines del anterior, con la diferencia de haberse mantenido normal durante 1999. Las expectativas son negativas para los próximos meses y no se advierten signos de recuperación. Sin embargo, en este contexto, la estabilización de las ventas de abril con respecto a las de marzo representan un indicio positivo. De mantenerse estos resultados en los próximos meses, cabría pensar que la crisis habría alcanzado su peor punto a partir del cuál cabría esperar una progresiva normalización de la actividad.

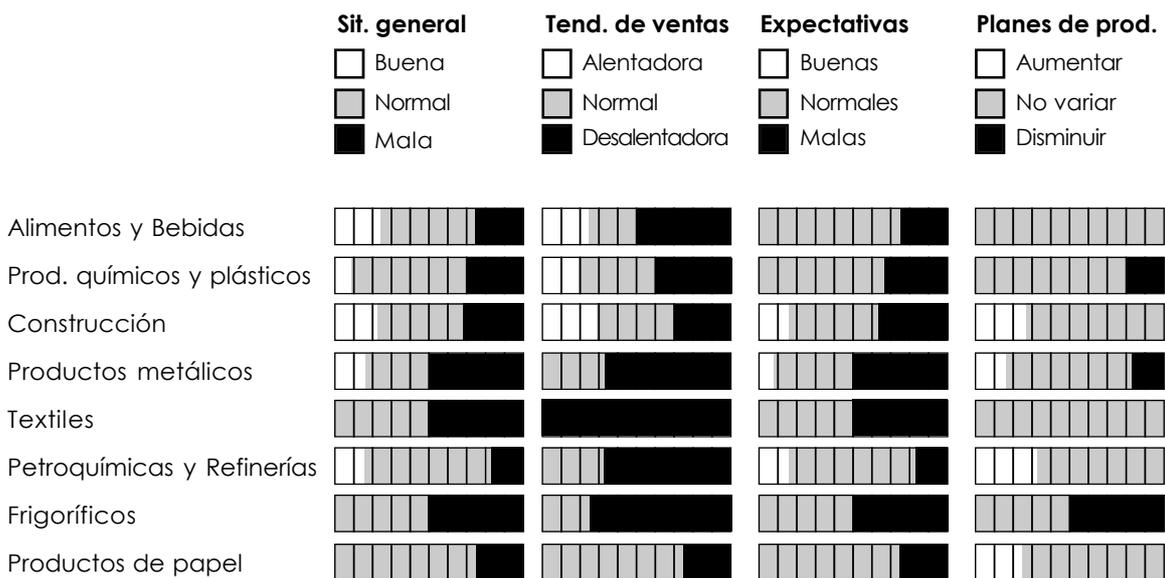
Los resultados a nivel de rubros coinciden en destacar un aspecto común, el predominio de empresas en malas condiciones generales y con

ventas desalentadoras. Muy pocos establecimientos escapan a esta descripción, en particular, algunas empresas constructoras, químicas o de alimentos. Los resultados más adversos corresponden a los frigoríficos, fábricas de textiles y metalúrgica. El sector petroquímico se ubica en una posición intermedia, con resultados negativos.

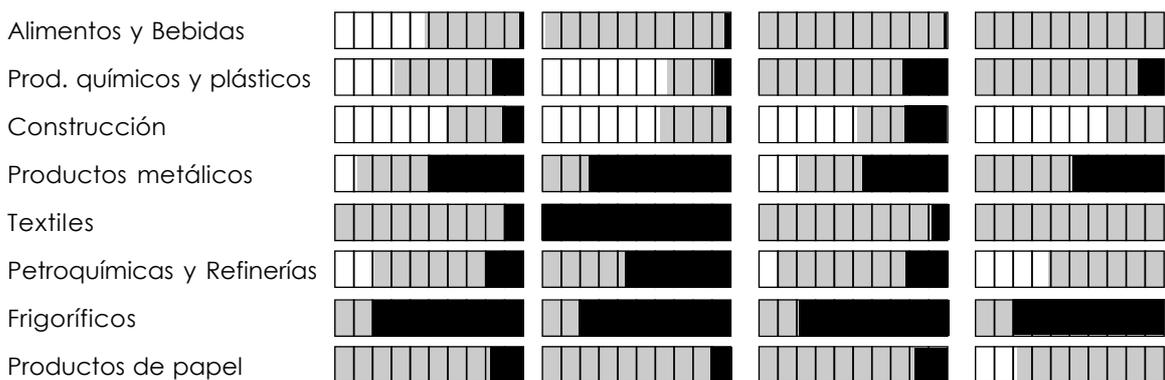
Al disminuir el nivel de facturación con respecto al primer bimestre, las empresas se han visto presionadas a disminuir sus niveles de stocks. Este ajuste fue mayor durante el mes de marzo. En forma simultánea, la falta de liquidez por el retroceso de las ventas combinada con caída de precios y dificultades en la cobrabilidad, impone la necesidad de financiamiento para mantener el funcionamiento de las instalaciones. En este marco, resurge la presión de los costos financieros durante el último bimestre.

No se esperan mayores cambios en los niveles de producción. Solo un cuarto de los establecimiento planea cambios en el nivel de producción de los próximos meses, divididos en proporciones similares entre aquellas que piensan disminuir con respecto al grupo con aumentos. Los niveles de utilización de la capacidad instalada no superan el 50% en textiles, frigoríficos y metalúrgicas. En otros términos, podrían alternar una jornada de trabajo con otra de inactividad. En líneas generales, hay un importante margen de capacidad ociosa por lo que no hay razones para esperar en los próximos meses inversiones productivas en la industria.

**Resultados del mes de abril de 1999. Sin ponderar**



**Resultados del mes de abril de 1999. Ponderados**



## Resumen

### Alimentos, Bebidas y Tabaco

Sus ventas se estabilizaron. Aumentó considerablemente la utilización de la capacidad instalada.

### Productos químicos y Plásticos

A pesar de la desaceleración de sus indicadores, continúa siendo uno de los sectores más dinámicos.

### Construcción

Repunte considerable de la situación general y aumento de ventas. Las empresas planean aumentar la producción.

### Productos metálicos

Los indicadores llegaron a niveles desalentadores. Se planea bajar la producción. Un alto porcentaje de firmas informó ventas inferiores a las del año anterior.

### Textiles

Continúa la recesión en el sector. Ventas muy desalentadoras y expectativas negativas para el corto plazo.

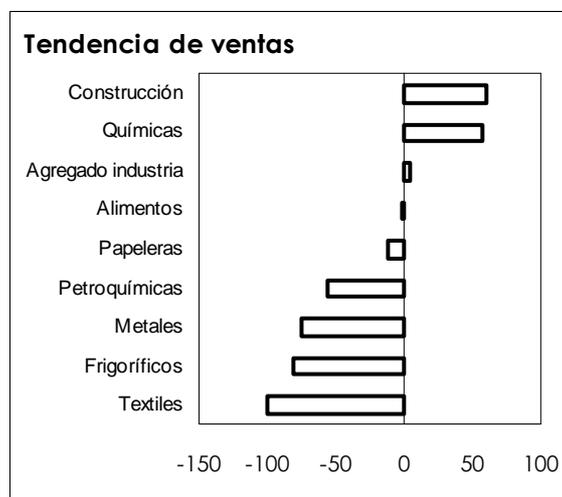
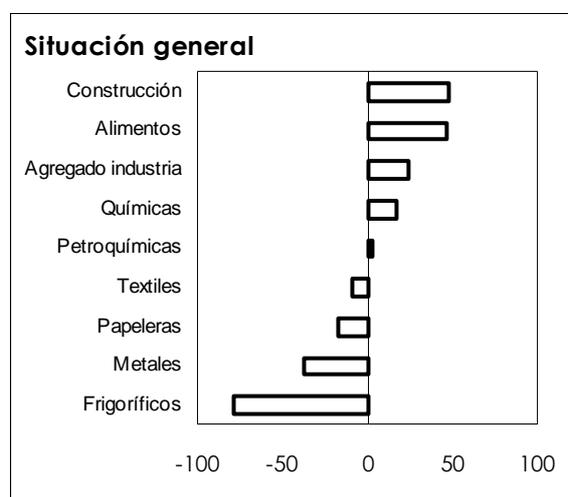
### Petroquímicas

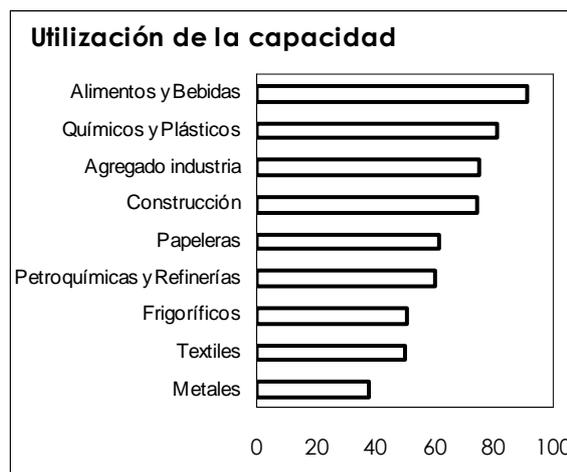
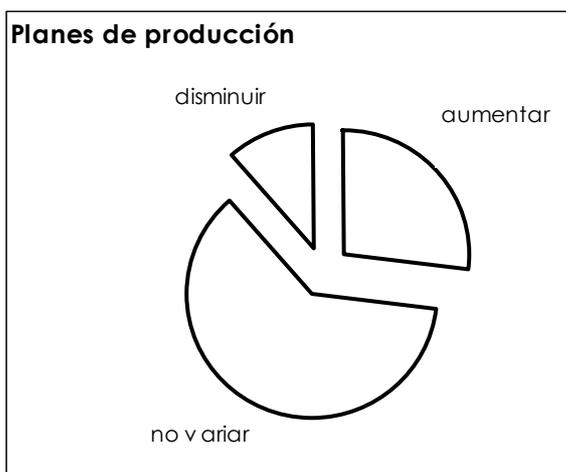
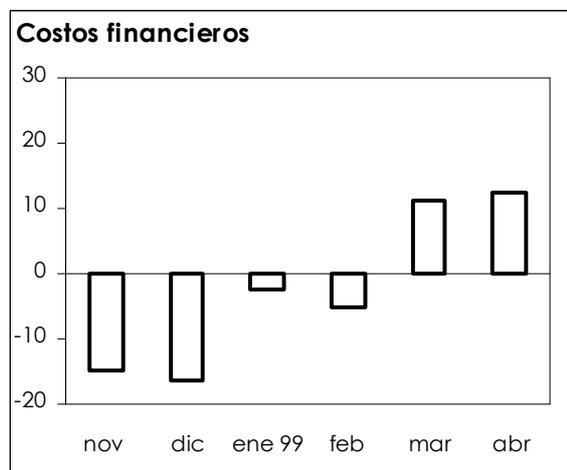
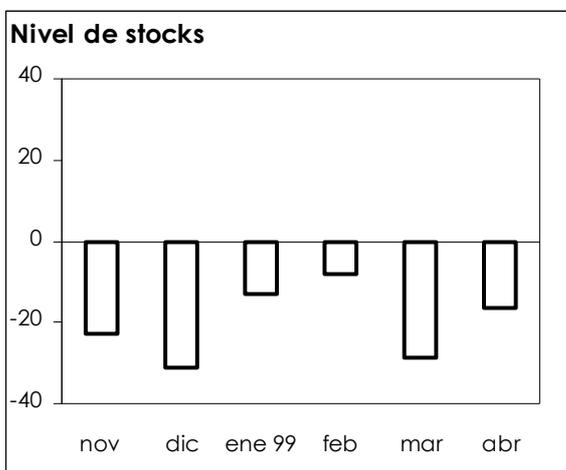
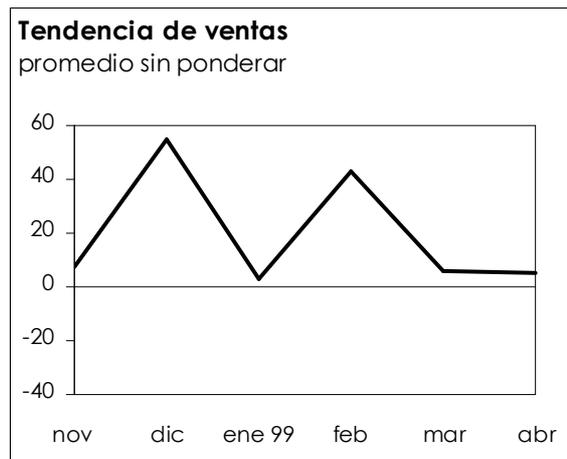
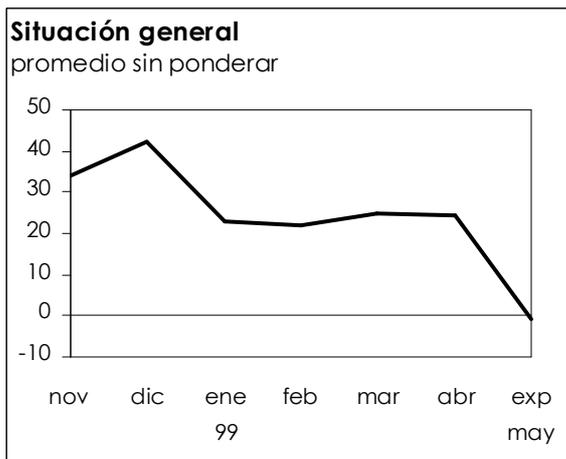
Pese a mantener la utilización de la capacidad instalada, las ventas se redujeron y la situación desmejoró.

### Frigoríficos

Retracción en las ventas y desmejora de la situación general. Expectativas negativas y planes de bajar la producción.

## Posición relativa de los rubros





Referencias	Situación general	100 a 60 muy buena	60 a 20 buena	20 a -20 normal	-20 a -60 regular	-60 a -100 mala
	Costos financieros	100 a 60 muy elev.	60 a 20 elevados	20 a -20 normales	-20 a -60 bajos	-60 a -100 muy bajos
	Tendencia de ventas	100 a 33 alentadora	33 a -33 normal	-33 a -100 desalentadora		
	Nivel (política) de stocks	100 a 33 elevado (aumentar)	33 a -33 normal (no variar)	-33 a -100 bajo (disminuir)		

## Sector comercial mayorista

□ Continúan observándose diferencias de situación general entre las empresas de mayor participación en el mercado y las de menor envergadura. □ La caída en las ventas ha sido generalizada. □ Las expectativas de los empresarios no auguran cambios positivos significativos. □ “Combustibles y Lubricantes” cedió los primeros puestos de los rankings a “Alimentos y Bebidas”.

El comercio mayorista sigue presentando, en el presente bimestre, diferencias en la evolución de los indicadores de situación general y tendencia de ventas, según se ponderen los resultados por la participación de cada empresa en el mercado. Si bien cayeron las ventas y declinó la situación en la generalidad de las empresas, se observa que aquellas de mayor facturación presentan una mejoría en su situación general y un mayor optimismo respecto de la evolución esperada para los próximos meses.

En los resultados sin ponderar, la situación general de las empresas no evidencia recuperación alguna con respecto al bimestre anterior, sino que profundiza levemente la recesión.

Con diferente intensidad, las expectativas de los empresarios indican que la recuperación de las firmas de mayor tamaño es transitoria, ya que se espera que la actividad baje en los próximos meses para el agregado del sector.

Los stocks se redujeron aún más, producto de una política tendiente a mantenerlos en bajos niveles que comenzó hace algunos bimestres y continúa en el presente. Los costos financieros manifiestan un aumento paulatino desde noviembre-diciembre, principalmente en las empresas de menor facturación.

El indicador que refleja la variación de ventas con respecto al año anterior da como resultado que un elevado porcentaje del sector ha tenido ventas inferiores, sobre todo si no se tiene en cuenta el tamaño de las empresas.

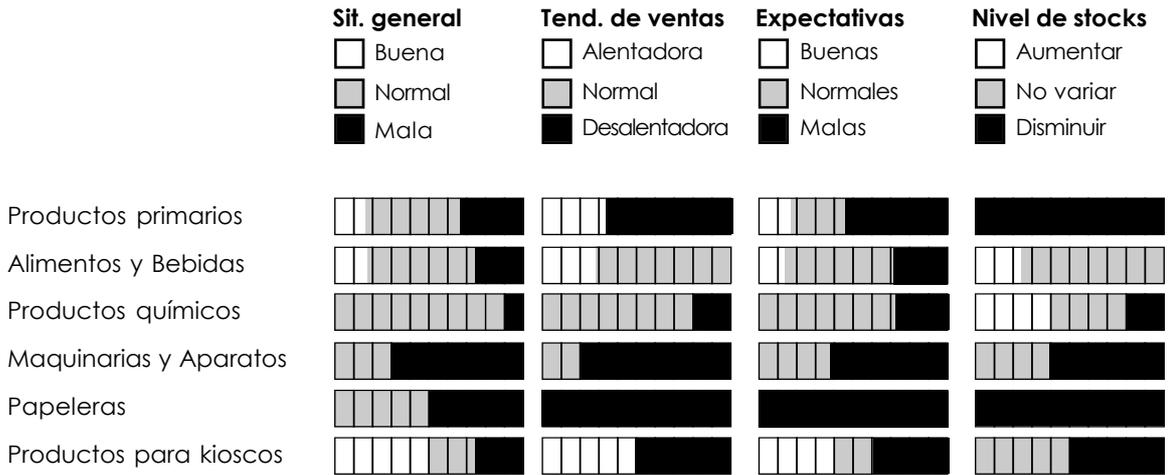
“Alimentos y Bebidas” se ubicó como el subsector con mejor desempeño en los rankings de situación general y tendencia de ventas. En este resultado inciden positivamente las empresas de mayor participación en el mercado. Fue el único sector que presentó ventas superiores a las del año anterior.

“Productos primarios” registró una caída en las ventas de las grandes empresas, lo que profundizó aún más la recesión. En situación similar se encuentran “Papeleras” y “Maquinarias y Aparatos”. Desde hace algunos meses, su posición en los rankings no ha sido buena. El primero de esos sectores registró una baja significativa en las ventas y en los stocks. El último de ellos se caracteriza principalmente por sus elevados costos financieros.

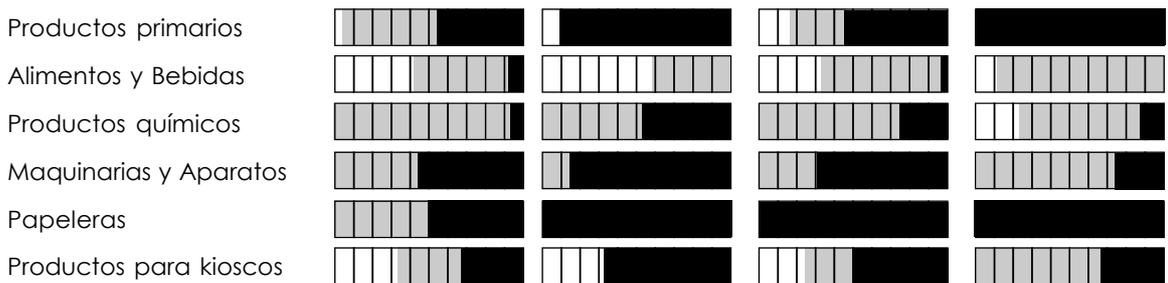
El subsector “Productos para kioscos” manifiesta una mejor situación relativa de las empresas más pequeñas. Si bien su desempeño desmejoró con respecto al bimestre precedente, el mismo fue impulsado por la escasa actividad de las empresas de mayor tamaño.

Otro de los subsectores que muestra una caída en sus indicadores es “Combustibles y Lubricantes”. Mientras que en febrero aparecía al tope de los rankings, la reducción en las ventas de las empresas de menor facturación ha desmejorado su desempeño. Junto con “Papeleras”, son los dos sectores que más diferencia han tenido entre las ventas presentes y las correspondientes a igual periodo del año anterior.

**Resultados del mes de abril de 1999. Sin ponderar**



**Resultados del mes de abril de 1999. Ponderados**



## Resumen

### Productos primarios

Notable caída en las ventas de las firmas de mayor facturación. Los costos financieros son muy elevados.

### Alimentos y Bebidas

La buena performance de las empresas grandes impulsó los indicadores al tope de los rankings.

### Combustibles y Lubricantes

Baja en la actividad del sector. Todas las empresas vendieron menos que el año anterior

### Maquinarias y Aparatos

Se profundizó la recesión en este sector. Las expectativas son desalentadoras.

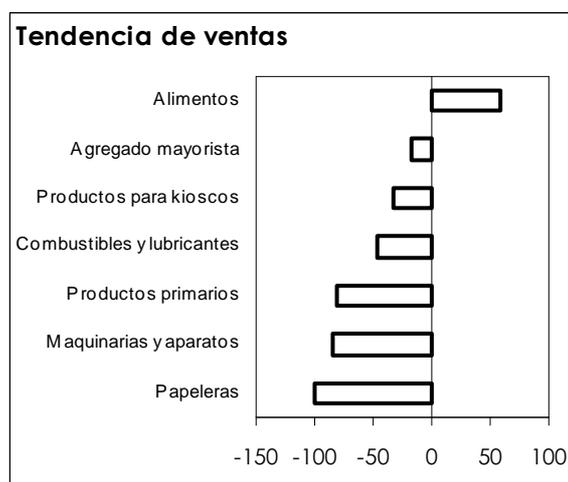
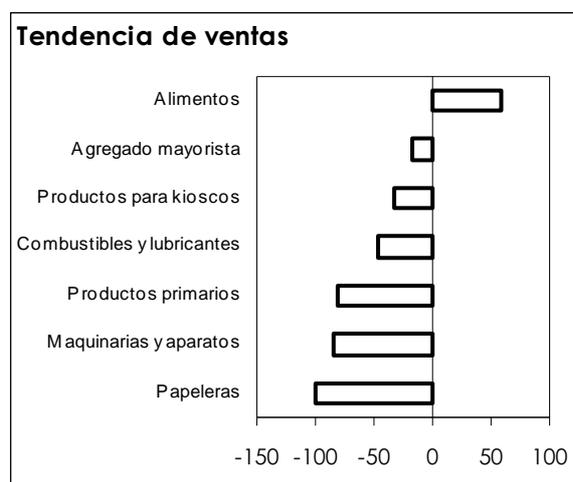
### Papeleras

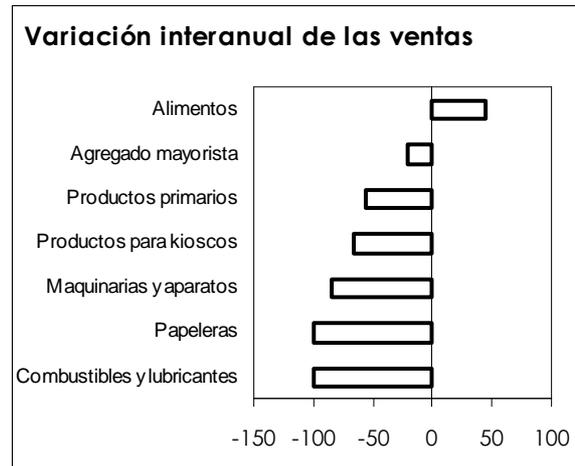
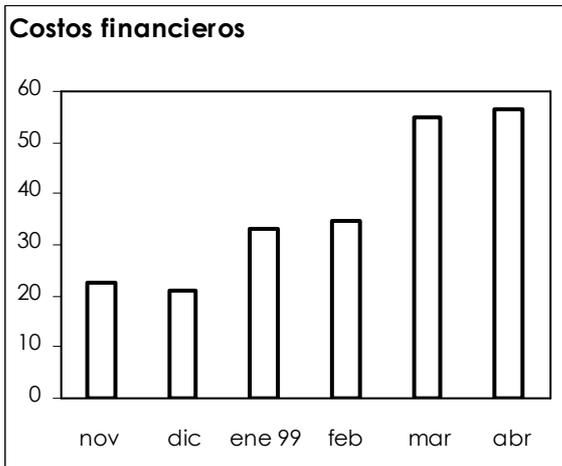
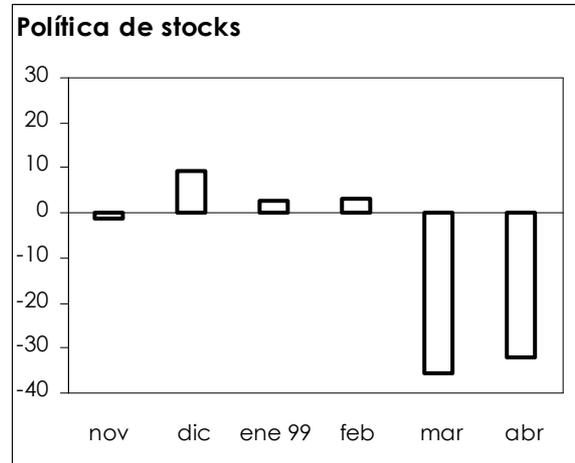
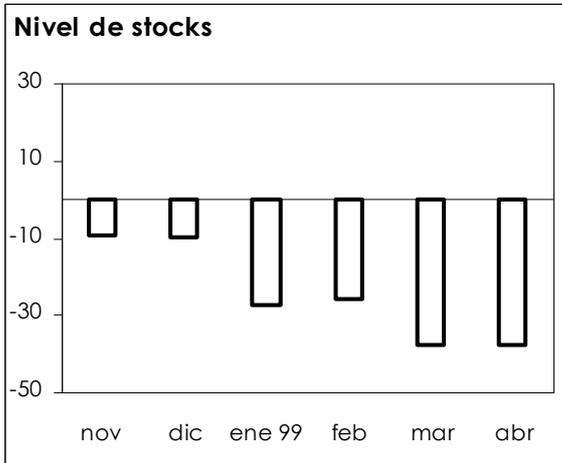
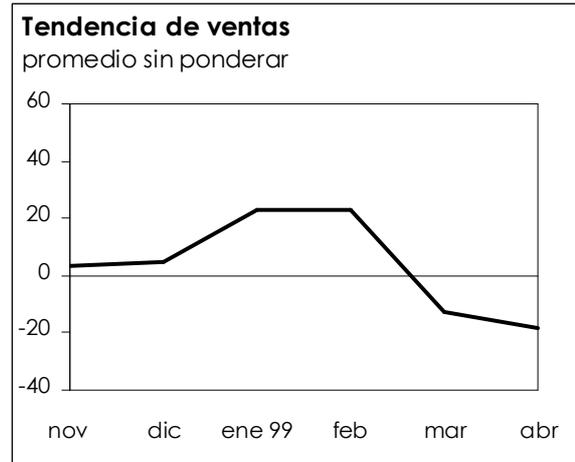
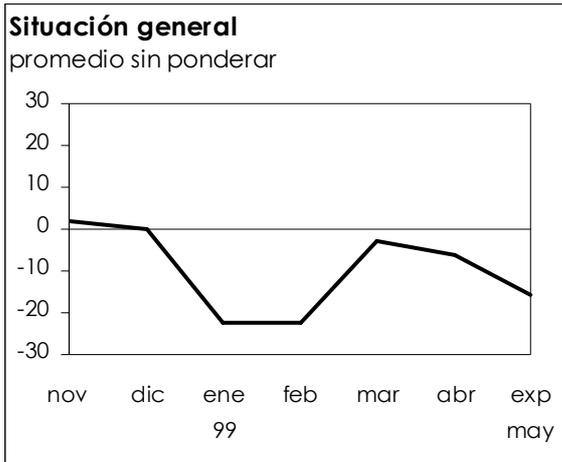
El sector no se puede recuperar de la crisis que lo afecta. Caída en situación general y en ventas.

### Productos para kioscos

Mejor desempeño de las empresas más pequeñas.

## Posición relativa de los rubros





<b>Referencias</b>	Situación general	100 a 60 muy buena	60 a 20 buena	20 a -20 normal	-20 a -60 regular	-60 a -100 mala
	Costos financieros	100 a 60 muy elev.	60 a 20 elevados	20 a -20 normales	-20 a -60 bajos	-60 a -100 muy bajos
	Tendencia de ventas	100 a 33 alentadora	33 a -33 normal	-33 a -100 desalentadora		
	Nivel (política) de stocks	100 a 33 elevado (aumentar)	33 a -33 normal (no variar)	-33 a -100 bajo (disminuir)		

## Sector comercial minorista

□ *La situación general alcanzó en marzo y abril niveles negativos, al igual que lo ocurrido en ventas desde hace meses □ Si bien aún es prematuro hablar de signos de recuperación, en ambos indicadores se observa una estabilización a partir del mes de marzo □ El porcentaje de empresas que informa ventas superiores a las del año anterior se recupera levemente entre febrero y abril.*

El comercio minorista continúa la tendencia descendente que experimenta desde hace algunos meses, y que si bien era estacionalmente normal en el primer bimestre del año por las vacaciones estivales, no experimentó en esta oportunidad la recuperación posterior habitual.

Tanto en el indicador de situación general de las empresas como en el de ventas, se observa una caída en los saldos de respuesta, con mayor incidencia sobre las empresas de menor participación en el mercado las que se ven más afectadas por la situación actual. Sin embargo, si bien los resultados no son alentadores se detecta cierta desaceleración en la caída a partir del mes de marzo.

Se podría decir que las expectativas positivas que tenían los empresarios para el bimestre anterior se cumplieron en marzo porque hubo cierto repunte en la actividad, pero la situación general alcanzó en abril niveles levemente negativos.

Las ventas minoristas, que descienden desde el último bimestre del año pasado, alcanzaron en esta oportunidad niveles desalentadores. Su indicador fue presionado a la baja particularmente por los subsectores "Indumentaria", "Repuestos" y "Cámaras y Cubiertas". El primero de ellos, contra lo que podría esperarse por el comienzo del año lectivo, continúa con su tendencia recesiva, a lo que se agregan expectativas altamente negativas. Los dos últimos todavía no logran recuperarse del escaso nivel de actividad propio de los primeros meses del año, ya que el periodo en que sus transacciones aumentan es principalmente el que precede a las vacaciones.

Otro de los sectores que se hubiera esperado aumentara su facturación es "Papelería, Librería y

Artículos de oficina". Sin embargo, a pesar de la leve mejora revelada, su situación general, al igual que sus ventas, sólo alcanzaron niveles normales.

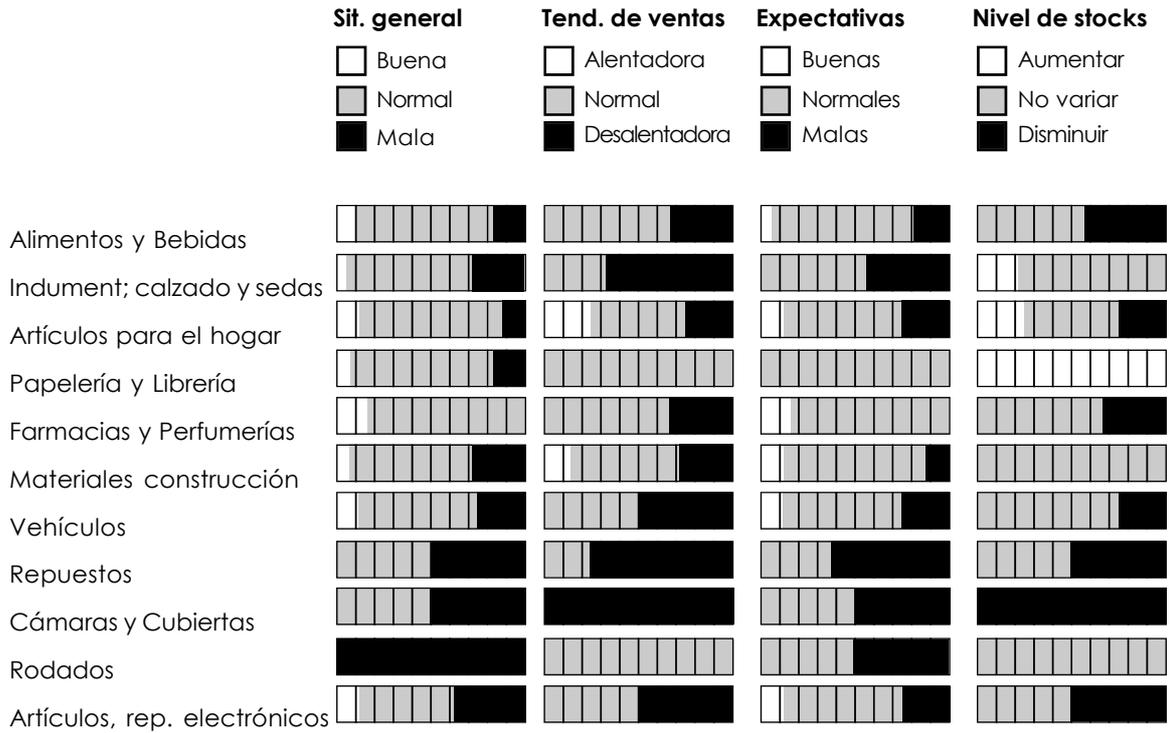
Con respecto al año anterior, son fundamentalmente las firmas de los rubros "Artículos para el hogar", "Farmacias", "Alimentos y Bebidas" y "Materiales de construcción" las que informaron haberlo superado con sus ventas actuales. A pesar de esto, no pudieron contrarrestar las menores ventas con relación a igual periodo del año anterior que tuvieron el resto de los sectores, e impulsaron el indicador general a niveles levemente negativos.

Los stocks, si bien continúan en niveles normales, han experimentado un descenso, tal como lo expresaron los empresarios en los primeros meses del año, con su política tendiente a bajarlos. Se espera que continúen bajando, ya que dicha política se reforzó en el periodo analizado.

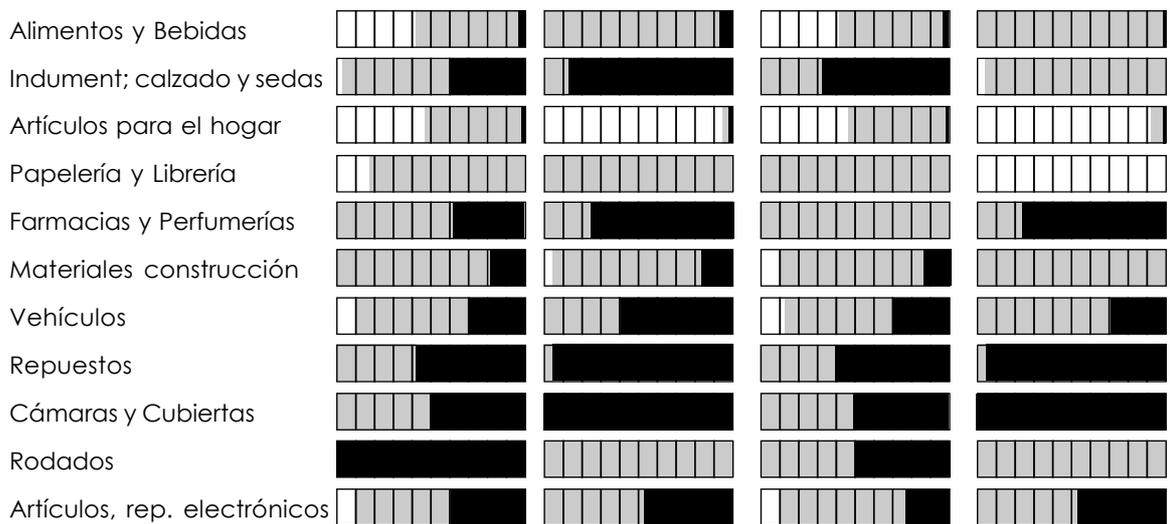
Los sectores más dinámicos en marzo y abril son "Artículos para el hogar" y "Alimentos y Bebidas". En ambos se observan claramente diferencias a favor de las firmas de mayor facturación en lo que hace a situación general, ventas, expectativas y costos financieros. Además, un mayor porcentaje de pequeñas empresas revela que vendió menos que el año anterior.

Cabe mencionar, por último, un muy modesto repunte observado en el rubro "Vehículos" que, en los meses precedentes, había sido golpeado por la devaluación del real. En el período bajo análisis, con una política tendiente a reducir sus stocks y con la renovación que implica el lanzamiento de nuevos modelos, se aprecia una mejora paulatina en su situación, y una normalización en las expectativas.

**Resultados del mes de abril de 1999. Sin ponderar**



**Resultados del mes de abril de 1999. Ponderados**



## Resumen

### Alimentos y Bebidas

Gran diferencia entre empresas grandes y pequeñas.

### Indumentaria, Calzado y Sedas

Continúa el estancamiento de las operaciones.

### Artículos para el hogar

Aunque su actividad bajó, continúa siendo el sector más dinámico.

### Papelería, Librería y Artículos para oficina

Sus ventas no aumentaron como se hubiera esperado.

### Farmacias y Perfumerías

Un mayor porcentaje de empresas facturó más que el año pasado.

### Materiales de construcción

Aunque perdió dinamismo, continúa estable en niveles normales de actividad.

### Vehículos

Mejoraron las expectativas de los empresarios

### Repuestos

Sus ventas no logran recuperarse de la caída luego de las vacaciones.

### Rodados

Su situación general no es buena, y posee ventas muy fluctuantes.

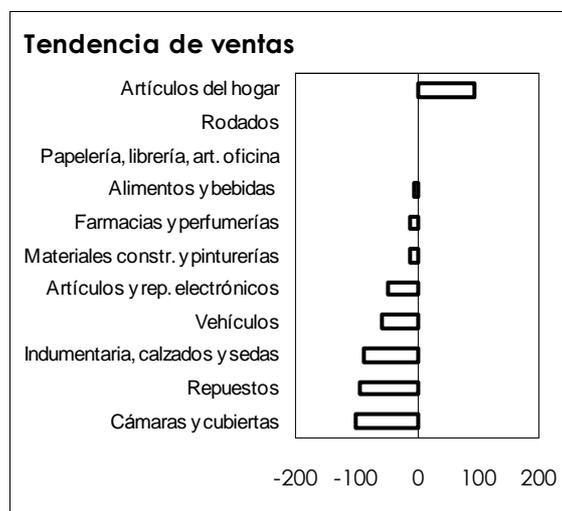
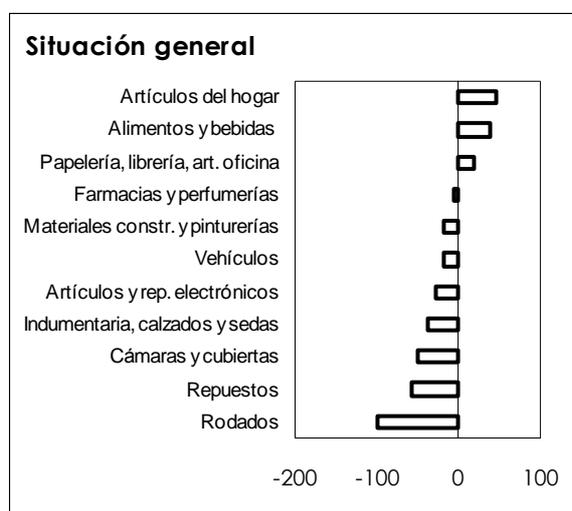
### Cámaras y Cubiertas

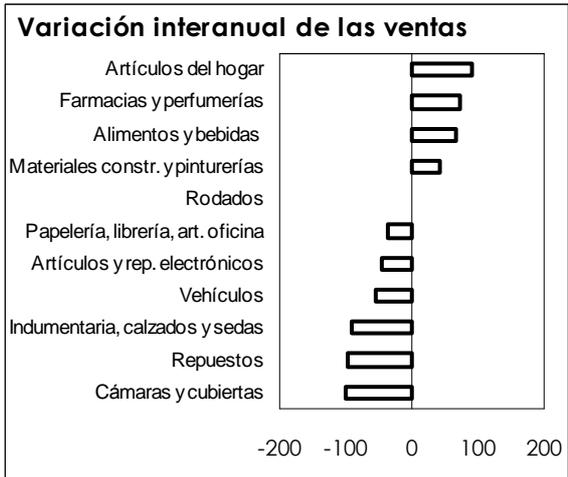
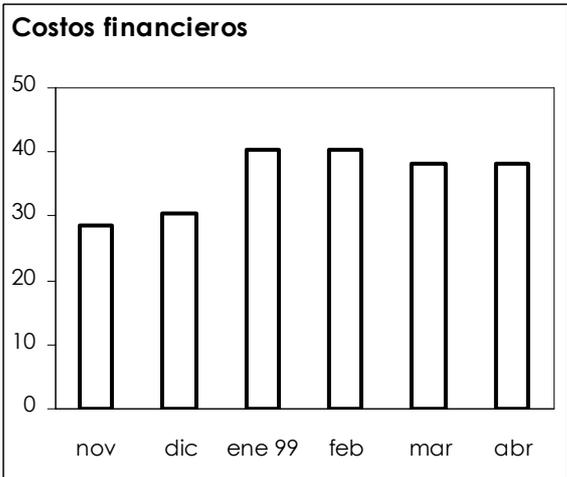
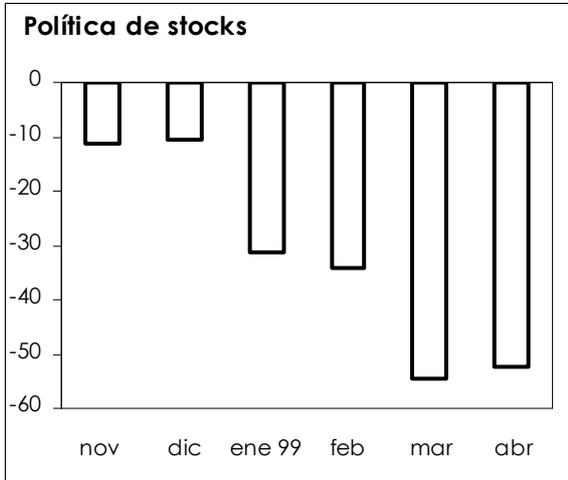
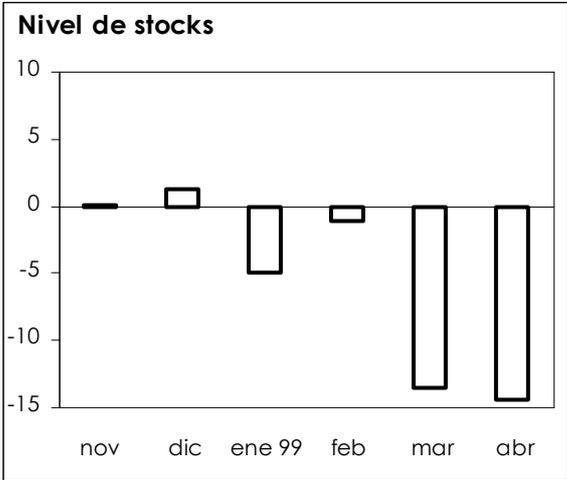
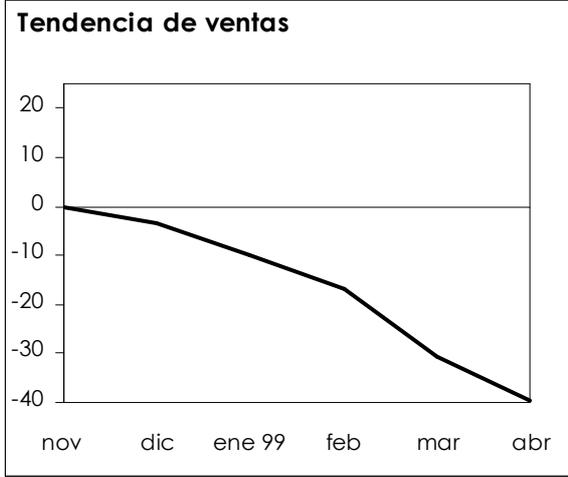
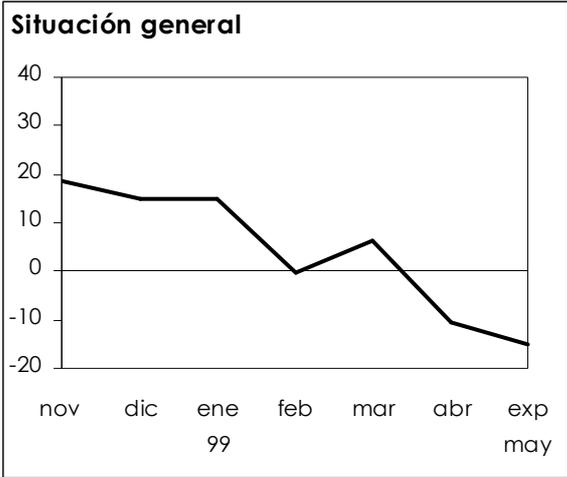
Al igual que "Repuestos", sus ventas no logran repuntar.

### Artículos y repuestos electrónicos

Sus ventas superaron a las del año anterior.

## Posición relativa de los rubros





Referencias	Situación general	100 a 60 muy buena	60 a 20 buena	20 a -20 normal	-20 a -60 regular	-60 a -100 mala
	Costos financieros	100 a 60 muy elev.	60 a 20 elevados	20 a -20 normales	-20 a -60 bajos	-60 a -100 muy bajos
	Tendencia de ventas	100 a 33 alentadora	33 a -33 normal	-33 a -100 desalentadora		
	Nivel (política) de stocks	100 a 33 elevado (aumentar)	33 a -33 normal (no variar)	-33 a -100 bajo (disminuir)		

## Panorama económico

A más de tres meses del inicio de la crisis brasileña, las principales consultoras del país siguen con pronósticos muy negativos para el comportamiento esperado del producto (entre -1% y -3,5%) en el corriente año. Inclusive, en la última visita de los representantes del FMI, además de pactarse una nueva meta de déficit fiscal, se convalidó un crecimiento negativo del PBI para 1999. Estas proyecciones se fundamentan en las fuertes caídas esperadas en los niveles de inversión y de exportaciones. Para la primera, los principales determinantes se centran en la crisis de Brasil y en factores políticos internos y para la segunda, en la vulnerabilidad de las exportaciones a la devaluación en el país vecino.

Con respecto a estas últimas, los datos más recientes publicados por INDEC, indican que las exportaciones totales a febrero cayeron casi un 25% con respecto al acumulado para el mismo período en el año anterior, mientras que, para las importaciones, la caída en igual período de tiempo fue 19%. La baja observada en las exportaciones se produjo en un contexto de caída en los precios junto a una reducción de los volúmenes exportados. Las disminuciones observadas en las ventas argentinas al exterior que tenían como destino final a los países de Chile y Brasil, explican más del 60% de la merma de las exportaciones en el primer bimestre de 1999.

El comportamiento de los depósitos totales del sistema en el último bimestre tampoco ha sido bueno. Se observa un fuerte descenso en la tasa de crecimiento de los mismos, con respecto a igual período del año anterior, junto a una reversión en la tendencia de dolarización. Igual proceso se verifica en las reservas totales del sistema financiero, que desde mediados de enero de este año a la fecha, presentan una baja de más de 1.500 millones de dólares. Vinculado a lo anterior, pero por el lado del stock promedio de los créditos al sector privado no financiero, se observa que el mismo presenta desde marzo a la fecha un estancamiento en su valor y, se estima que seguirá así, dado que los bancos prefieren destinar sus fondos prestables a los agentes con menor

riesgo del mercado, como lo son el estado y las empresas de primera línea.

Con respecto a la situación fiscal, durante abril, se suscribió la nueva Carta de Intención con el FMI, en la cual se autoriza un aumento importante en el déficit fiscal del gobierno (2.000 millones de dólares más que lo pautado anteriormente), introduciéndose así una dosis de realismo a las proyecciones fiscales. Por su parte, el gobierno nacional se compromete a reducir en 1.000 millones de dólares el gasto corriente presupuestado, a aumentar el superávit primario y a llevar a cabo una serie de reformas estructurales pendientes (para las cuales debe obtener del Congreso Nacional la aprobación de cinco leyes: Convertibilidad Fiscal, Nueva Ley de Coparticipación Federal de Impuestos con las provincias, Reforma del Sistema de Seguridad Social, Transformación del Banco Nación en Sociedad Anónima y Creación de un sistema de capitalización para despidos). El cumplimiento de la meta de déficit fiscal (1.300 millones de dólares) pactada para el primer trimestre de 1999 junto a la caída observada en la recaudación, influyeron en la determinación del acuerdo.

Por último, dos temas de importancia han vuelto a cobrar renovado interés en el bimestre. El primero de ellos, es el referido al creciente uso del endeudamiento externo e interno por parte del gobierno, como remedio para cubrir sus cada vez mayores necesidades de financiamiento, y que, según estimaciones privadas, hará que hacia finales del corriente año la relación Deuda/PBI sea cercana al 43%. El segundo tema alude a la reaparición de preocupaciones por la pérdida de competitividad de los productos argentinos en los mercados externos. Todo esto ha sembrado dudas acerca de la capacidad de repago de dicha deuda. Es por eso que, desde todos los sectores de la economía, se proponen medidas que van desde el abandono de la convertibilidad hasta aquellas que, menos drásticas, sugieren una serie de políticas pro-competitividad que permitan mejorar las exportaciones.

**CUENTAS NACIONALES**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
PBI Nominal ( millones de U\$S)	138.203	187.914	230.012	258.183	283.850	278.368	297.665	323.946	335.382
PBI per cápita (U\$S/habitante)	4.298	5.762	6.955	7.698	8.346	8.071	8.510	9.132	9.338
<b>Participación en el PBI (%)</b>									
Consumo	80,3	83,8	84,8	83,6	82,7	81,7	82,6	81,6	81,3
Inversión Bruta Interna	14	14,6	16,7	18,2	19,9	18	17,6	20,2	21,2
Exportaciones Bs. y Serv. Reales	10,4	7,7	6,6	6,3	6,9	9	9,4	9,5	9
Importaciones Bs. y Serv. Reales	4,6	6,1	8,1	8,1	9,5	8,7	9,6	11,3	11,4
Ahorro Externo (1)	-1,3	-0,3	2,4	3	4	1,6	1,9	3,6	4,3
Ahorro Doméstico	15,3	14,9	14,3	15,3	15,9	16,4	15,7	16,6	16,9

(1) El ahorro externo representa la inversa del saldo de Cuenta Corriente del Balance de Pagos (utilizando la metodología del FMI)

Fuente: Estudio M.A.M. Broda y Asociados (Carta Económica)

**PRECIOS****Índice de precios al consumidor e índice de precios mayoristas**

	Bahía Blanca <sup>1</sup>		Capital Federal - Gran Buenos Aires <sup>2</sup>			
	IPC		IPC		IPM	
	Nivel gral.	Variación	Nivel gral.	Variación	Nivel gral.	Variación
ene 98	120,1	-0,2%	325.365,2	0,54%	107,6	-1,27%
feb	120,1	0,0%	326.791,7	0,30%	107,9	0,40%
mar	120,5	0,4%	326.381,2	-0,10%	107,7	-0,30%
abr	120,6	0,1%	326.418,0	0,00%	107,8	0,10%
may	120,6	0,0%	326.182,2	-0,10%	107,5	-0,20%
jun	120,8	0,1%	326.805,0	0,20%	107,5	-0,10%
jul	120,9	0,1%	327.828,4	0,30%	107,2	-0,30%
ago	121,1	0,2%	327.828,4	0,00%	106,5	-0,60%
sep	121,2	0,1%	327.791,6	0,00%	105,4	-1,10%
oct	121,2	0,0%	326.592,0	-0,40%	104,3	-1,10%
nov	121,1	0,0%	325.816,5	-0,20%	103,3	-0,90%
dic	120,3	-0,1%	325.772,4	-0,01%	102,1	-1,13%
ene 99	120,3	0,0%	327.308,1	0,47%	101,7	-0,38%
feb	121,1	-0,5%	326.782,3	-0,20%	100,9	-0,80%
mar	121,3	0,1%	324.328,8	-0,80%	101,0	0,20%
abr	120,9	-0,3%	324.011,2	-0,10%	101,9	0,90%

Fuentes: <sup>1</sup>CREEBBA - <sup>2</sup> INDEC

**MONEDA Y CREDITO****Agregados bimonetarios**

promedio mensual en millones de dólares corrientes

feb	12.683,5	11.750,3	24.433,8	7.684,3	32.118,1	13.176,8	45.294,9
mar	12.528,4	11.971,7	24.500,1	7.727,6	32.227,8	13.423,0	45.650,8
abr	12.564,1	12.478,1	25.042,2	7.751,2	32.793,4	13.268,2	46.061,5
may	12.621,9	13.032,8	25.654,8	7.990,0	33.644,8	13.465,6	47.110,4
jun	12.684,6	13.539,8	26.224,4	8.211,9	34.436,3	14.136,4	48.575,7
jul	13.452,8	13.015,6	26.468,5	8.619,7	35.088,2	14.360,2	49.448,4
ago	13.204,7	12.971,2	26.175,8	8.536,4	34.712,2	14.652,2	49.364,3
sep	12.625,2	12.669,2	25.324,4	8.125,7	33.450,1	13.736,0	47.186,2
oct	12.379,7	11.914,3	24.294,0	7.894,7	32.188,7	13.498,2	45.686,9
nov	12.403,4	12.010,0	24.413,5	7.869,1	32.282,6	13.751,0	46.033,6
dic	13.043,6	12.716,0	25.779,6	8.191,1	33.950,7	13.572,5	47.523,2
ene 99	13.204,1	12.719,3	25.923,4	8.294,4	34.217,8	13.737,7	47.955,5
feb	12.747,6	11.897,1	24.644,6	8.020,5	32.665,1	13.582,8	46.247,9
mar	12.778,1	12.023,9	24.802,0	8.310,1	33.112,1	13.606,3	46.718,4

Fuente: Estudio M.A.M. Broda y Asociados (Carta Económica) en base a datos del BCRA

**Depósitos en moneda local y extranjera**

promedio mensual de saldos diarios en millones de dólares

	MONEDA LOCAL				MONEDA EXTRANJERA			
	A la vista	Caja de ahorro	Plazo fijo	Total	A la vista	Caja de ahorro	Plazo fijo	Total
dic	12.049,0	7.594,5	11.993,0	31.636,5	2.070,5	5.432,0	29.603,0	37.105,5
ene 98	12.282,8	7.561,5	12.782,9	32.627,2	2.148,2	4.969,9	30.233,8	37.351,9
feb	11.750,3	7.684,3	13.176,8	32.611,4	2.321,6	4.930,4	30.881,5	38.133,5
mar	11.971,7	7.727,6	13.423,0	33.122,3	2.398,7	4.921,2	30.933,4	38.253,3
abr	12.478,1	7.751,2	13.268,2	33.497,5	2.581,2	4.992,4	31.326,4	38.900,0
may	13.032,8	7.990,0	13.465,6	34.488,4	2.472,4	4.953,2	31.181,0	38.606,6
jun	13.539,8	8.211,9	14.139,4	35.891,1	2.242,9	5.132,4	31.835,0	39.210,3
jul	13.015,6	8.619,7	14.360,2	35.995,5	2.227,7	5.240,8	32.502,9	39.971,4
ago	12.971,2	8.536,4	14.652,2	36.159,7	2.170,9	5.273,2	32.987,2	40.431,3
sep	12.699,2	8.125,7	13.736,0	34.561,0	2.278,3	5.605,3	34.197,1	42.080,6
oct	11.914,3	7.894,7	13.498,2	33.307,2	2.318,1	5.576,2	35.280,6	43.174,9
nov	12.010,0	7.869,1	13.751,0	33.630,1	2.325,5	5.296,4	35.083,3	42.705,2
dic	12.716,0	8.191,1	13.572,5	34.479,6	2.830,6	5.298,0	34.400,3	42.528,9
ene 99	12.719,3	8.294,4	13.737,7	34.751,4	2.606,9	5.484,2	35.253,7	43.344,7
feb	11.891,1	8.020,5	13.582,8	33.500,4	2.529,4	5.468,4	36.952,3	44.950,1
mar	12.023,9	8.310,1	13.606,3	33.940,3	2.540,6	5.421,3	36.881,6	44.843,4

Fuente: Estudio M.A.M. Broda y Asociados (Carta Económica) en base a datos del BCRA

**Tasas de interés**

promedio mensual en porcentaje nominal anual

	TASAS DE INTERES PASIVAS				TASAS DE INTERES ACTIVAS (*)			
	Caja de Ahorros		Plazo Fijo 30 días		Hipotecarios más 10 años		Personales más 180 días	
	Moneda nacional	Moneda extranjera	Moneda nacional	Moneda extranjera	Moneda nacional	Moneda extranjera	Moneda nacional	Moneda extranjera
sep 96	3,44	2,53	7,76	5,96	8,26	13,45	40,22	20,95
oct	3,45	2,53	7,44	5,92	8,69	13,14	39,10	21,36
nov	3,45	2,52	7,53	5,92	9,01	13,30	38,90	21,57
dic	3,54	2,55	7,60	5,98	9,08	13,00	40,36	21,39
ene 97	3,45	2,55	7,33	5,90	8,84	12,99	41,15	21,18
feb	3,42	2,51	6,91	5,77	8,91	13,17	41,78	21,11
mar	3,36	2,45	6,77	5,73	9,21	13,42	40,83	20,91
abr	3,32	2,39	6,67	5,74	10,97	13,53	38,92	20,63
may	3,30	2,40	6,50	5,68	13,05	13,27	37,72	21,88
jun	3,30	2,38	6,48	5,70	13,60	13,13	36,50	20,06
jul	3,28	2,38	6,42	5,68	12,71	12,82	34,35	19,92
ago	3,28	2,38	6,38	5,71	12,94	12,92	34,79	19,93
sep	3,24	2,45	6,43	5,71	13,13	11,39	33,42	19,53
oct	3,22	2,45	6,70	5,88	12,95	11,53	31,26	19,55
nov	3,32	2,74	8,78	6,40	13,21	11,65	29,54	20,14
dic	3,38	2,64	8,28	6,48	13,07	11,84	27,58	20,39
ene 98	3,17	2,43	7,71	6,35	13,28	12,34	30,76	20,29
feb	3,10	2,4	6,81	6,05	12,67	12,73	34,39	20,55
mar	3,07	2,35	6,76	6,03	11,85	13,49	33,73	20,26
abr	3,05	2,31	6,69	5,96	9,95	13,5	32,35	19,52
may	3,03	2,29	6,68	5,94	10,39	13,16	31,48	19,41
jun	2,97	2,27	6,70	5,90	10,66	12,38	31,27	19,13
jul	2,97	2,29	6,79	5,95	11,15	12,64	29,25	19,59
ago	2,97	2,41	7,18	6,14	9,95	12,31	32,00	19,02
sep	2,96	2,42	10,39	7,83	13,22	12,51	33,32	18,88
oct	2,96	2,48	9,25	7,39	13,27	11,86	38,10	21,21
nov	2,94	2,45	7,99	6,62	13,68	12,40	38,61	22,08
dic	2,93	2,39	8,07	6,70	14,59	12,68	37,66	22,21
ene 99	2,92	2,42	9,12	7,17	13,10	13,20	35,51	21,68
feb	2,93	2,44	8,44	6,67				

(\*) para préstamos a tasa fija

Fuente: BCRA

**Sector industrial**

	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene99	feb	mar	abr	may*
<b>SITUACION GENERAL</b>											
Alimentos, Bebidas y Tabacos	46	46	46	45	41	41	44	45	47	47	-2
Productos químicos y plásticos	22	20	31	31	20	20	50	49	31	17	-24
Construcción	25	23	53	53	20	32	10	10	47	48	31
Productos metálicos	-25	13	25	25	75	75	50	25	-13	-37	-23
Textiles	-50	-50	-70	-48	-46	-46	-48	-50	-9	-9	-9
Petroquímicas y Refinerías	-10	-10	11	11	25	25	-19	-19	-17	3	-13
Frigoríficos	10	-30	9	-30	50	89	1	1	-79	-79	-79
Productos de papel	-34	-25	-42	-33	28	37	20	-9	-17	-17	-17
Agregado industria	25	23	39	35	34	42	23	22	25	25	-2
(*) Expectativas de mayo											
<b>TENDENCIA DE VENTAS</b>											
Alimentos, Bebidas y Tabacos	-1	28	-2	27	-2	86	-2	95	-2	-2	
Productos químicos y plásticos	91	61	4	4	55	55	28	28	69	57	
Construcción	33	22	50	50	6	31	30	39	60	61	
Productos metálicos	0	75	0	-25	50	0	-75	-50	-75	-75	
Textiles	-52	-52	-96	-48	-88	-44	-91	-95	-100	-100	
Petroquímicas y Refinerías	-20	-11	-20	-11	0	0	-39	-56	-39	-56	
Frigoríficos	10	-30	-20	-79	21	99	2	2	-80	-80	
Productos de papel	-6	-11	-66	-37	57	57	0	-23	-48	-12	
Agregado industria	12	16	12	17	7	55	3	43	6	41	
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>											
Alimentos, Bebidas y Tabacos	-14	-14	-14	-14	-41	-41	-46	-46	-47	-47	
Productos químicos y plásticos	28	28	85	85	49	49	55	55	49	49	
Construcción	2	2	-4	-4	-2	-7	23	17	54	54	
Productos metálicos	25	25	25	25	0	0	0	0	0	0	
Textiles	22	-28	78	-86	-2	27	21	-23	0	91	
Petroquímicas y Refinerías	3	3	3	3	-20	-20	-23	-23	-23	-23	
Frigoríficos	77	77	80	80	6	6	63	63	97	97	
Productos de papel	18	31	56	100	62	69	3	5	18	50	
Agregado industria	6	6	7	6	-15	-16	-3	-5	11	12	
<b>UTILIZACION CAPACIDAD INSTALADA</b>											
Alimentos, Bebidas y Tabacos	57	57	57	56	42	42	40	40	92	91	
Productos químicos y plásticos	86	86	39	64	83	84	89	89	81	81	
Construcción	71	72	74	74	67	74	64	65	73	75	
Productos metálicos	66	71	76	80	84	76	82	79	45	38	
Textiles	53	53	18	18	27	26	28	26	50	50	
Petroquímicas y Refinerías	94	94	90	92	42	35	56	56	55	60	
Frigoríficos	58	65	52	63	63	64	60	60	62	51	
Productos de papel	58	58	33	40	68	71	35	35	58	62	
Agregado industria	66	67	65	67	57	58	55	55	57	56	

<b>Sector comercial mayorista</b>											
	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene 99	feb	mar	abr	may*
<b>SITUACION GENERAL</b>											
Productos primarios	-34	-34	-44	-41	-39	-44	-50	-50	-41	-41	-38
Alimentos y bebidas	46	36	9	9	43	43	-2	-9	40	34	29
Prod. químicos y deriv. del petróleo	53	53	45	45	7	7	18	18	-6	-6	-26
Maquinarias y aparatos	14	-21	34	34	-31	-28	-31	-31	-44	-56	-69
Papeleras	-5	-10	-35	-40	-35	-40	-50	-50	-50	-50	-100
Productos para kioscos y golosinas	-32	-15	-32	-32	3	3	1	1	0	0	-25
Agregado comercio mayorista	14	7	-9	-9	2	0	-22	-25	-3	-6	-16
(*) Expectativas de mayo											
<b>TENDENCIA DE VENTAS</b>											
Productos primarios	-85	-85	-44	-35	-44	-53	-4	-4	-81	-81	
Alimentos y bebidas	44	7	-31	-34	53	59	75	72	59	59	
Prod. químicos y deriv. del petróleo	53	53	47	47	-43	-43	-46	-46	0	-47	
Maquinarias y aparatos	57	16	21	21	-43	-43	-82	-82	-85	-85	
Papeleras	-10	-21	-10	-21	0	0	-12	0	-88	-100	
Productos para kioscos y golosinas	-63	-30	0	33	-95	0	-32	-32	34	-33	
Agregado comercio mayorista	-1	-21	-24	-23	3	5	23	23	-12	-18	
<b>NIVEL DE STOCKS</b>											
Productos primarios	-4	-4	-52	-52	-52	-52	-100	-100	-100	-100	
Alimentos y bebidas	15	15	-30	-30	0	0	-12	-12	13	13	
Prod. químicos y deriv. del petróleo	11	11	0	47	-30	-30	9	9	10	10	
Maquinarias y aparatos	18	18	-14	-14	10	-19	-46	-46	-26	-26	
Papeleras	-69	-79	-90	-79	69	79	88	100	-100	-100	
Productos para kioscos y golosinas	-98	-32	0	0	0	0	0	0	-34	-34	
Agregado comercio mayorista	-2	-2	-40	-36	-9	-10	-27	-26	-37	-37	
<b>POLITICA DE STOCKS</b>											
Productos primarios	0	0	0	0	0	0	0	0	-100	-100	
Alimentos y bebidas	-41	-41	-30	-30	0	3	-12	-12	-13	-4	
Prod. químicos y deriv. del petróleo	0	0	-10	0	0	0	-9	-9	0	0	
Maquinarias y aparatos	29	29	29	29	-24	5	-17	-38	0	0	
Papeleras	-69	-79	-69	-79	0	79	88	100	0	0	
Productos para kioscos y golosinas	65	65	-2	-2	0	-100	-35	-35	0	0	
Agregado comercio mayorista	-23	-24	-20	-21	-1	9	3	3	-36	-32	
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>											
Productos primarios	50	50	8	8	-21	-21	-2	-2	100	100	
Alimentos y bebidas	28	28	3	3	31	31	49	49	29	29	
Prod. químicos y deriv. del petróleo	81	81	85	85	78	78	41	41	40	40	
Maquinarias y aparatos	53	53	75	75	78	78	79	79	69	69	
Papeleras	40	29	40	29	40	29	38	50	44	50	
Productos para kioscos y golosinas	-16	-16	-32	-32	53	53	17	17	2	50	
Agregado comercio mayorista	40	39	18	16	22	21	33	35	55	56	

<b>Sector comercial minorista</b>	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene 99	feb	mar	abr	may*
<b>SITUACION GENERAL</b>											
Alimentos y bebidas	37	37	42	42	37	37	34	34	39	38	39
Indumentaria, calzados y sedas	-1	-4	-38	-56	-40	-40	-50	-43	-32	-37	-67
Artículos para el hogar	14	31	-49	62	48	94	95	48	47	47	47
Papelería, librería, artículos para oficina	68	50	36	18	18	18	-32	0	18	18	0
Farmacias y perfumerías	24	24	20	-3	-27	-24	-40	-40	-5	-38	0
Materiales construcción y pinturerías	26	26	62	61	11	44	-15	-15	-24	-17	-5
Vehículos	81	66	26	-33	31	-42	1	-57	-33	-18	-15
Repuestos	-3	1	-5	-5	-24	-24	-9	-41	-24	-58	-60
Cámaras y cubiertas	-44	-44	-36	-45	27	32	40	0	-60	-50	-50
Rodados	0	-50	-25	-50	-25	-100	-50	-100	-75	-100	-50
Artículos y repuestos electrónicos	33	21	-16	-12	-16	-6	-27	-44	4	-29	-13
Agregado comercio minorista	31	30	19	21	18	15	15	0	6	-11	-15
(*) Expectativas de mayo											
<b>TENDENCIA DE VENTAS</b>											
Alimentos y bebidas	-8	-8	-1	-1	0	-1	-15	-15	-7	-7	
Indumentaria, calzados y sedas	-10	-19	-76	-70	-77	-70	-78	-78	-71	-86	
Artículos para el hogar	-35	2	-37	62	97	95	92	0	-3	94	
Papelería, librería, artículos para oficina	36	36	36	36	-27	-64	-64	0	0	0	
Farmacias y perfumerías	50	50	-7	-5	-5	0	-77	-77	0	0	
Materiales construcción y pinturerías	41	48	48	48	50	50	-23	-12	-23	-13	
Vehículos	100	100	42	-78	32	-29	3	-78	-58	-58	
Repuestos	-34	-42	-54	-54	-97	-48	-31	-96	0	-60	
Cámaras y cubiertas	-88	-88	-18	0	-8	64	0	0	-100	-100	
Rodados	-50	0	0	0	0	0	50	0	-50	0	
Artículos y repuestos electrónicos	54	42	-12	0	-12	-12	12	-35	-14	-46	
Agregado comercio minorista	23	27	3	2	0	-3	-10	-17	-31	-40	
<b>NIVEL DE STOCKS</b>											
Alimentos y bebidas	4	-10	-8	-8	-7	-6	-2	-1	-2	-2	
Indumentaria, calzados y sedas	1	7	-56	-20	-20	-20	31	31	4	4	
Artículos para el hogar	35	0	96	61	98	96	97	95	96	94	
Papelería, librería, artículos para oficina	100	100	36	36	36	0	0	0	100	100	
Farmacias y perfumerías	-1	-1	-54	-8	-2	-2	-8	-8	-10	-76	
Materiales construcción y pinturerías	0	0	0	0	-10	0	66	66	0	0	
Vehículos	22	0	-58	-29	-29	0	-29	0	-29	-29	
Repuestos	80	36	12	-12	0	-48	-64	-64	-67	-95	
Cámaras y cubiertas	0	0	-28	-28	-18	-18	0	0	-100	-100	
Rodados	-50	100	0	-100	-50	0	0	0	0	0	
Artículos y repuestos electrónicos	0	0	21	21	-13	-13	21	21	-46	-46	
Agregado comercio minorista	-2	-12	-6	-1	0	1	-5	-1	-13	-16	

	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene 99	feb	mar	abr
<b>POLITICA DE STOCKS</b>										
Alimentos y bebidas	-98	-92	-90	-90	-92	-93	-92	-92	-84	-84
Indumentaria, calzados y sedas	7	-5	-43	-43	25	33	-11	-11	-5	4
Artículos para el hogar	-36	-36	-98	-95	-4	-96	-97	-95	-95	-95
Papelería, librería, artículos para oficina	-27	-27	36	36	36	0	0	0	-64	-64
Farmacias y perfumerías	0	-49	0	0	0	0	-8	-8	-10	-76
Materiales construcción y pinturerías	0	0	-20	-20	-3	-3	-17	-17	-7	-7
Vehículos	-3	-3	-3	-51	7	-42	7	-22	-51	-51
Repuestos	-80	-44	-12	-12	0	0	0	0	-15	0
Cámaras y cubiertas	0	0	-18	-18	0	72	0	0	0	0
Rodados	0	0	0	0	50	0	0	0	-50	0
Artículos y repuestos electrónicos	33	33	0	0	0	0	0	-35	0	0
Agregado comercio minorista	-25	-25	-37	-44	-11	-10	-31	-34	-55	-52
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>										
Alimentos y bebidas	7	7	8	8	12	12	8	8	8	8
Indumentaria, calzados y sedas	48	48	48	48	22	22	43	43	19	19
Artículos para el hogar	50	50	81	81	98	98	99	99	99	99
Papelería, librería, artículos para oficina	14	14	14	14	50	50	50	50	14	14
Farmacias y perfumerías	51	51	31	54	54	76	55	55	57	100
Materiales construcción y pinturerías	5	5	34	34	2	2	58	58	52	52
Vehículos	50	50	55	69	34	48	48	48	34	34
Repuestos	71	71	60	60	74	74	50	50	48	40
Cámaras y cubiertas	100	100	19	19	50	50	100	100	50	50
Rodados	25	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Artículos y repuestos electrónicos	56	56	33	33	56	56	56	56	56	56
Agregado comercio minorista	16	17	40	42	29	31	40	40	38	38

## Referencias

### a los rangos de valores de los saldos de respuesta obtenidos en la encuesta de coyuntura

(válidas para los sectores industrial, comercial mayorista y comercial minorista)

<b>Situación general:</b>	100 a 60 muy buena	60 a 20 buena	20 a -20 normal	-20 a -60 regular	-60 a -100 mala
<b>Costos financieros:</b>	100 a 60 muy elevados	60 a 20 elevados	20 a -20 normales	-20 a -60 bajos	-60 a -100 muy bajos
<b>Tendencia de ventas:</b>	100 a 33 alentadora	33 a -33 normal	-33 a -100 desalentadora		
<b>Nivel de stocks:</b>	100 a 33 elevado	33 a -33 normal	-33 a -100 bajo		
<b>Política de stocks:</b>	100 a 33 aumentar	33 a -33 no variar	-33 a -100 disminuir		

## Indice de las notas publicadas anteriormente

Año - Estudio	IAE N°	Fecha
<b>1992</b>		
- Estabilidad: expectativas de los empresarios locales	2	febrero
- La caída previsible del consumo	4	jun-jul
- Los empresarios bahienses creen en la convertibilidad	6	oct-nov
<b>1993</b>		
- La estabilidad y los desafíos de la competencia	8	marzo-abril
- Dificultades para conseguir personal capacitado en un mercado laboral rígido	8	marzo-abril
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año 1993	8	marzo-abril
- Situación de la estructura económica local	9	mayo-junio
- El desempleo en Bahía Blanca no es un problema exclusivo de la convertibilidad	10	julio-agosto
- Falta de inversión y estancamiento en Bahía Blanca versus altos niveles de ahorro	11	sept.-octubre
- La situación económica local: principales problemas, balance y perspectivas	12	noviembre-dic.
<b>1994</b>		
- El desafío de la competencia para las empresas locales	13	enero-febrero
- La desaceleración de las ventas impone nuevos ajustes en las firmas locales	14	marzo-abril
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año 1994	14	marzo-abril
- El desempleo en Bahía Blanca y la falta de inversión	15	mayo-junio
- Efectos de la restricción de financiamiento sobre la actividad comercial	15	mayo-junio
- La solución a los problemas económicos locales es la inversión	16	julio-agosto
- La puja regional por inversiones	17	sept.-octubre
<b>1995</b>		
- ¿Quién gasta el gasto público?	19	enero-febrero
- Crisis económica local y perspectivas ocupacionales	20	marzo-abril
- Entendiendo el desempleo en Bahía Blanca	22	julio-agosto
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año 1995	23	sept.-octubre
- El presupuesto municipal y la presión fiscal para el año 1996	24	noviembre-dic.
<b>1996</b>		
- 1996: año de importantes definiciones	25	enero-febrero
- Convertibilidad: perdedores y ganadores	26	marzo-abril
- La municipalidad de Bahía Blanca comenzó el ajuste	27	mayo-junio
- Empleo local: funciones, nivel de instrucción y de remuneraciones	27	mayo-junio
- Modificaciones a la Ley de Contrato de Trabajo: nuevas modalidades de contratación	27	mayo-junio
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año 1996	28	julio-agosto
- Reactivación de la industria y recuperación económica general	29	sept.-octubre
- 1997: un año de grandes proyectos	30	noviembre-dic.
- Panorama ganadero de la región	30	noviembre-dic.

<b>Año - Estudio</b>	<b>IAE Nº</b>	<b>Fecha</b>
<b>1997</b>		
- La nueva situación de Bahía Blanca: desafíos y perspectivas	31	enero-febrero
- Faena de ganado en la región	31	enero-febrero
- Algunas consideraciones acerca del rebalanceo tarifario	31	enero-febrero
- Consideraciones en torno a las PyMES: Situación en Bahía Blanca	31	enero-febrero
- Globalización: problemas y oportunidades	32	mayo
- La implementación de la zona franca	32	mayo
- Industria petroquímica: nuevas perspectivas y desafíos para La economía local	32	mayo
- Convertibilidad: pasado y futuro	32	mayo
- Algunas dudas acerca de los efectos de las regulaciones laborales	32	mayo
- Consideraciones en torno a las PyMES: su desafío competitivo	32	mayo
- El "pulso" telefónico	32	mayo
- Ejecución presupuestaria de la municipalidad de Bahía Blanca	32	mayo
- De la hostilidad a la hospitalidad	33	julio
- Apertura comercial de Argentina: ¿Un camino sin retorno?	33	julio
- ¿Cómo se distribuye el ingreso en Bahía Blanca?	33	julio
- La Corte da ocupado	33	julio
- Una privatización de alto vuelo	33	julio
- ¿Puede competir el comercio minorista?	33	julio
- Dificultades de financiamiento de las empresas en Bahía Blanca	33	julio
- Los regímenes de promoción, el desarrollo y la eliminación de las desigualdades	33	julio
- El impacto de las nuevas inversiones	34	septiembre
- Análisis de las nuevas tarifas eléctricas	34	septiembre
- Construcción: reactivación y favorables perspectivas para un sector clave	34	septiembre
- Acciones de capacitación en Bahía Blanca	34	septiembre
- Lanzamiento de bonos en Bahía Blanca: ¿Una buena alternativa?	34	septiembre
- Efectos de las inversiones... ¿Hubo recuperación local?	35	noviembre
- El aporte del Polo Petroquímico a la economía local	35	noviembre
- Reestructuración del comercio: ¿Cuáles son sus efectos?	35	noviembre
- Nuevas estrategias de precios	35	noviembre
- Cambios en los precios minoristas: hipermercados vs. autoservicios	35	noviembre
- Sector Construcción: encadenamientos y evaluación con una visión de largo plazo	35	noviembre
- Indicadores financieros municipales: Bahía Blanca y su región de influencia	35	noviembre
- Hacia una economía abierta: el saldo de la balanza comercial	35	noviembre
- Balance de la economía local y perspectivas	36	enero
- Cambios positivos en el mercado de trabajo	36	enero
- Informe: Ferrocarril Trasandino del Sur	36	enero
- Las exportaciones de La región de Bahía Blanca: sus características	36	enero
- Hacia Una economía abierta II: nuestro socio comercial... Chile	36	enero
- Efectos de la crisis internacional sobre la economía argentina	36	enero
- El aporte del Polo Petroquímico a la economía local (2da parte)	36	enero
- Sector Construcción: evolución y perspectivas	36	enero
- Pautas de consumo por nivel de ingreso: una estimación para Bahía Blanca	36	enero
<b>1998</b>		
- El cambio de escenario internacional no afecta el ritmo de inversión en la ciudad	37	marzo

<b>Año - Estudio</b>	<b>IAE N°</b>	<b>Fecha</b>
- Censo económico: un importante paso en dirección a cuantificar el PBI local	37	marzo
- ¿Hacia dónde se expande la ciudad? (I)	37	marzo
- El sector financiero local en el período 1992-1997	37	marzo
- Una cosecha récord en trigo	37	marzo
- Presupuesto 1998: sin grandes novedades	37	marzo
- Los beneficios de instalarse en una zona franca	37	marzo
- Corrupción y desempeño económico: algunos comentarios teóricos	37	marzo
- La ciudad expectante	38	mayo
- ¿Hacia dónde se expande la ciudad? (II)	38	mayo
- Presión tributaria en B.B y otros municipios seleccionados: un ejercicio de comparación	38	mayo
- ¿Qué hay detrás del aumento en el empleo?	38	mayo
- Sectores comercial y servicios en B. Blanca: ¿frente a grandes cambios estructurales?	38	mayo
- Las ventas al exterior del Polo Petroquímico	38	mayo
- El impacto de las nuevas inversiones (II)	38	mayo
- Inversiones y endeudamiento	39	julio
- El nuevo empleo	39	julio
- EMI-CREEBBA: la producción industrial local analizada a partir de un nuevo indicador	39	julio
- La solidez del sistema bancario local	39	julio
- Algunas consideraciones sobre la salud pública en Bahía Blanca	39	julio
- Financiamiento universitario nacional	39	julio
- Niveles de existencias y comercialización de ganado en los campos de la región	39	julio
- Los impuestos sobre la propiedad inmueble	39	julio
- Los efectos de la crisis financiera internacional y las perspectivas locales	40	septiembre
- Los reembolsos patagónicos: ¿Políticas de promoción o de discriminación?	40	septiembre
- Indicador de margen bruto para el cultivo de trigo en la región	40	septiembre
- ¿Cómo ha evolucionado la construcción de viviendas?	40	septiembre
- Caracterización del mercado minorista	40	septiembre
- Buenas y malas noticias	41	noviembre
- La respuesta del comercio local frente a grandes desafíos	41	noviembre
- Los márgenes brutos de La actividad ganadera de cría en la región	41	noviembre
- La construcción de departamentos en Bahía Blanca	41	noviembre
- Planes de vivienda en Bahía Blanca: progresiva corrección del déficit habitacional	41	noviembre
- El problema del PAMI	41	noviembre
<b>1999</b>		
- 1998: empezó bien pero termina con complicaciones	42	enero
- El desempleo en Bahía Blanca sigue siendo un problema grave	42	enero
- Análisis de resultados para el cultivo de girasol en la región	42	enero
- El segmento de los locales dentro de la nueva construcción	42	enero
- Industria petroquímica: encadenamientos a partir de los productos finales	42	enero
- Cómo se financia la actividad del municipio local	42	enero
- Situación y perspectivas de la ec. regional en un contexto gral. con tendencia a la recesión	43	marzo
- Evolución del sector industrial local en 1998	43	marzo
- Cuestiones relativas a la reforma tributaria: un análisis	43	marzo
- Situación y perspectivas del sector agrícola regional	43	marzo
-		

<b>Año - Estudio</b>	<b>IAE N°</b>	<b>Fecha</b>
- ¿Cómo se financia la obra pública local?	marzo	43
- Análisis preliminar del crimen en la ciudad	marzo	43

