

AÑO III - N° 15

MAYO /

JUNIO 1994

# **INDICADORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA**

## **CREEBBA**

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS  
BAHIA BLANCA - ARGENTINA

# **Socios Patrocinantes Fundadores del CREEBBA**

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca  
Cámara de Comercio del Sur  
Banco del Sud S.A.  
CORFO Río Colorado  
Isaura S.A.  
Petroquímica Bahía Blanca S.A.  
Banco de Galicia y Buenos Aires  
Banco Dorrego S.A.  
Cía. Argentina de Seguros La Acción  
Cenit Cía. Argentina de Seguros Generales S.A.  
Consejo Profesional de Ciencias Económicas - Del. Bahía Blanca  
Codimat S.A.  
Bolsa de Comercio de Bahía Blanca  
ING Bank  
Cooperativa Obrera Limitada de Consumo y Vivienda  
Banco de la Nación Argentina  
Cámara Marítima y Portuaria de Bahía Blanca  
Ferro Expreso Pampeano S.A.  
Arecco Ingeniería S.A.  
Supermercados Suma  
Esso SAPA  
Banco de la Provincia de Buenos Aires



# CREEBBA

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS  
BAHIA BLANCA - ARGENTINA

19 de mayo 271 - Tel./Fax 091-38285 - 8000 Bahía Blanca

## **Consejo Directivo**

Lic. Ricardo Bara

PRESIDENTE

Ing. Francisco García Zamora

Cr. Héctor Cueto

## **Cuerpo Técnico**

### **Economistas Responsables**

Lic. Juan Esandi

COORDINADOR

Lic. Oscar Liberman

ASESOR

### **Economista Asistente**

Lic. Susana Nuti

### **Realización de Encuestas**

Verónica Villalba

Karina Temporelli

Gabriela Cristiano

Mónica Herrero

Lorena Tedesco

Fundación Bolsa de Comercio  
de Bahía Blanca

# **INDICADORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA**

**AÑO III - N° 15 - MAYO / JUNIO 1994**

**Director Responsable**  
Lic. Ricardo Bara

Indicadores de Actividad Económica es una publicación bimestral editada por el Centro Regional de Estudios Económicos - Bahía Blanca - Argentina, ubicado en las instalaciones de la Bolsa de Comercio de Bahía Blanca.

Registro de la propiedad intelectual N°329258

Valor de la suscripción anual: \$ 90.-

Diseño: LOS GRAFICANTES - Sarmiento 266, altos - Bahía Blanca  
Impresión: Impresos FUCH - Gorriti 155 - Tel. 091-513866 - Bahía Blanca  
Agradecemos la colaboración brindada por la empresa Jotaff.  
Encargados de suscripción: Juan C. Espinoza y Walter A. Landa - Tel. 46946



## **Indice**

	Pág.
Nota Editorial .....	1
Sector Industrial .....	9
Sector Comercial Mayorista .....	17
Sector Comercial Minorista .....	25
Sector Financiero .....	35
Sector Inmobiliario .....	41
Sector Agencias de Viajes y Turismo .....	47
Informes Especiales .....	51
Indicadores sobre la situación nacional .....	55

# De primera

La difícil situación económica actual hace sentir sus efectos. En este número, se analizan dos problemas claves: el desempleo y los problemas de financiamiento en las empresas.

Las perspectivas ocupacionales locales se ven ensombrecidas por el decrecimiento registrado en el empleo. El desempleo conduce al planteo del problema de fondo, la necesidad de redescubrir las ventajas competitivas locales a partir del cuál se concreten nuevas inversiones.

La desaceleración de las ventas, la estabilidad de precios y la rigidez de los costos de funcionamiento han generado en numerosas firmas problemas de liquidez y una mayor necesidad de financiamiento. Dado el elevado costo financiero del capital, las empresas procuran ajustar a través de otras alternativas pero el margen de maniobra es cada vez más reducido. Los desequilibrios financieros tienden a extenderse a empresas solventes por problemas de incobrabilidad. En este informe, se describen algunas características de las modalidades de financiamiento actuales en empresas locales.

Los resultados del último bimestre destacan una situación general estabilizada a niveles bajos, especialmente en el sector comercial.

La tendencia de las ventas en el último bimestre consolida un claro proceso de desaceleración en la demanda de las empresas comerciales.

La evolución del sector financiero en los últimos meses se caracteriza por una tendencia negativa, reflejada en la disminución en los niveles de depósitos y préstamos.

A partir de este número se incorpora el sector Agencias de Viajes y Turismo. En esta oportunidad, se presentan algunos datos referentes a las condiciones de mercado en el último año y una evaluación de la actividad en el orden local.

Finalmente, se hace una sintética revisión de la evolución del sector petroquímico. Las empresas del sector, particularmente las localizadas en la ciudad, se enfrentan a una difícil situación. No obstante, hay posibilidades de recuperación dadas las alentadoras perspectivas de demanda a nivel nacional.

# El desempleo en Bahía Blanca y la falta de inversión

Nuevamente los resultados del sondeo de INDEC para determinar los valores de las tasas de actividad, desempleo y empleo arroja resultados desfavorables.

Se mantiene la desigualdad entre la situación nacional y local.

En Bahía Blanca el desempleo se constituye en el primer síntoma grave de un largo de período sin inversiones. Las soluciones posibles requieren un cambio de base en la estructura económica de la ciudad.

La situación puede agravarse al corto plazo.

La discusión sobre el problema del desempleo ha vuelto a las primeras planas. En el ámbito local, los últimos valores publicados por el INDEC revelan un crecimiento de la tasa de desocupación, que sumado al bajo nivel de actividad económica generan un clima de estancamiento propicio para la evaluación del problema y el planteo de soluciones. Sin embargo, no todos los planteos suelen ser correctos. Es indudable que el desempleo, como situación en sí misma, encierra connotaciones sociales sumamente conflictivas que dificultan en muchos casos la capacidad de realizar un análisis objetivo, especialmente en aquellas situaciones en que dicho análisis lo realiza un desocupado. Esta circunstancia nos obliga a ser muy cautos en los juicios que emitimos. Al igual que el médico que trata a un enfermo grave, es fundamental aliviar los dolores del paciente y mantener su estado de ánimo, siempre y cuando por ocuparnos de dicha tarea, no se nos olvide combatir la enfermedad en cuestión.

Es por ello que en esta nota al referirnos a algunas cuestiones técnicas, de ninguna forma nos estamos olvidando de los problemas que socialmente plantea el desempleo, solo que internarse más en el camino de la discusión sobre los "dolores" de la "enfermedad" puede hacernos tomar conciencia de la misma, pero se corre el riesgo de perder la perspectiva sobre el origen del problema. Nos parece conveniente, a esta altura de las circunstancias, ocuparnos principalmente del diagnóstico objetivo y los tratamientos posibles al problema.

## **Desempleo: ¿enfermedad o síntoma?**

El INDEC realiza dos veces al año mediciones en 25 aglomerados urbanos para sondear los valores de tasas de actividad, desempleo y subempleo entre otros datos. En los últimos tres relevamientos, realizados en mayo '93, octubre '93 y mayo '94, los indicadores alertaron sobre el creciente problema del desempleo. Dentro del conjunto

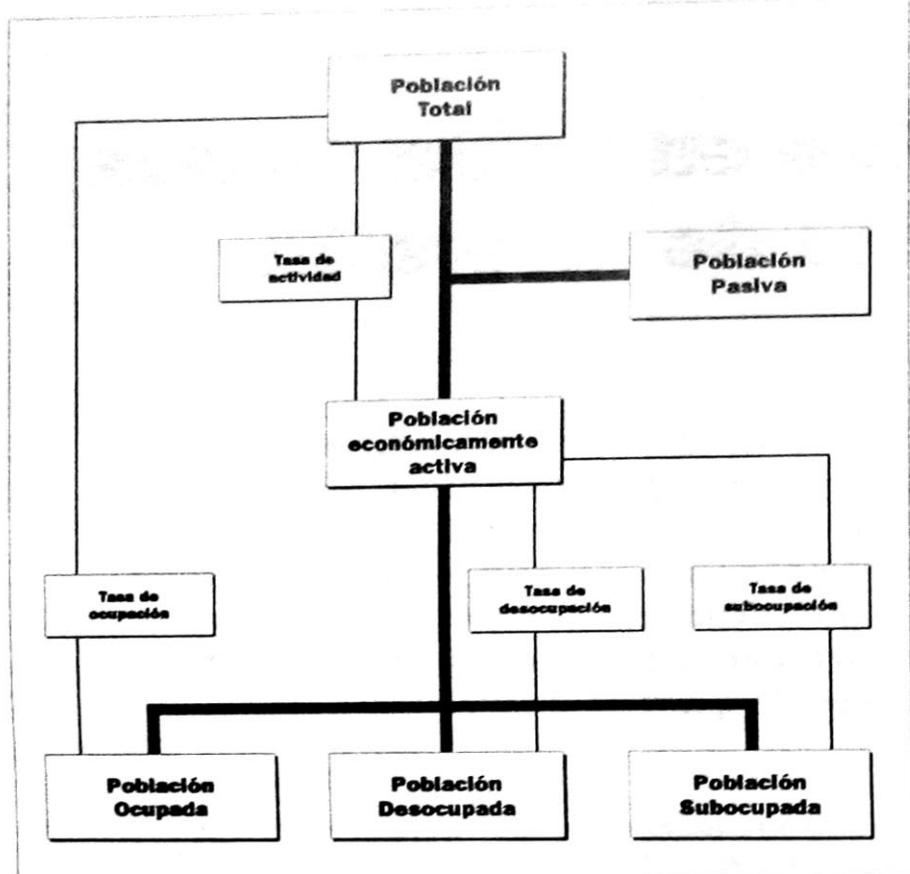
de aglomerados urbanos, Bahía Blanca exhibió una de las peores performances.

Como era de esperar, en cada sondeo se observó una importante repercusión política y periodística, que razonablemente alertaba sobre el problema del desempleo. Pero luego de tres ciclos de resultados desfavorables la discusión parece agotarse en el tratamiento del desempleo como un problema en sí mismo eludiéndose otros temas relacionados con las situaciones económicas causantes del mismo.

Nadie puede negar los problemas que se presentan en una sociedad a medida que crece el número de desocupados, pero no parece una solución adecuada discutir dos veces al año la variación porcentual de la tasa de desempleo. En cambio, resulta más acertado intentar explicar las razones que pueden incrementar el desempleo y las posibles soluciones.

En primer término conviene recordar qué entiende el INDEC por empleo, desempleo y subempleo.





Todos los indicadores de ocupación surgen a partir de la población económicamente activa (PEA), que está formada por todas las personas que tienen una ocupación o la buscan activamente. Esta porción de la población total incluye a la población ocupada (quienes tienen trabajo), desocupada (quienes sin tener trabajo lo buscan activamente) y subocupada (quienes tienen trabajo de hasta 35 horas semanales y desean trabajar más). Las relaciones entre las poblaciones desocupadas y subocupadas y la PEA determinan las tasas de desocupación y subocupación (ver cuadro 1).

### ¿Problema local o nacional?

El desempleo no es un problema exclusivo de nuestra ciudad ni de la Argentina. Actualmente se discute en todo el mundo. Sin embargo, la situación de nuestro país a partir del proceso

de reconversión puesto en marcha con el plan de convertibilidad marca claras diferencias entre el problema del desempleo a nivel nacional y mundial (ver INDICADORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA N° 10).

En cambio, existe entre la ciudad de Bahía Blanca y el resto del país (especialmente CAPITAL FEDERAL y GRAN BUENOS AIRES) algunas diferencias que, ante un mismo escenario macroeconómico, conducen a resultados sustancialmente diferentes.

Para entender mejor esta situación conviene explicar algunas relaciones que muestran las similitudes y diferencias entre el desempleo local y el nacional.

### Reconversión, crecimiento y desempleo

A partir del plan de convertibilidad se inicia en la Argentina un importante proceso de reconversión que reúne las

siguientes características:

- 1) Estabilización de la economía
- 2) Racionalización del Sector Público.
- 3) Apertura del sector externo.

De esta forma, luego de largos años, de inflación que desembocaron en un país con un sector público desmesurado, una industria atrasada tecnológicamente y falta de competencia, el desafío que se presenta ante los empresarios es sencillamente volver a ser competentes. Esto significa adentrarse en un proceso de reconversión mayor aún que el del propio estado.

El primer período de la convertibilidad se caracteriza por un boom de consumo propio de la apertura luego de años de economía cerrada. Pero una vez pasado el primer impulso de demanda de mercaderías importadas, la economía comienza a entrar en una meseta vislumbrándose los primeros signos negativos.

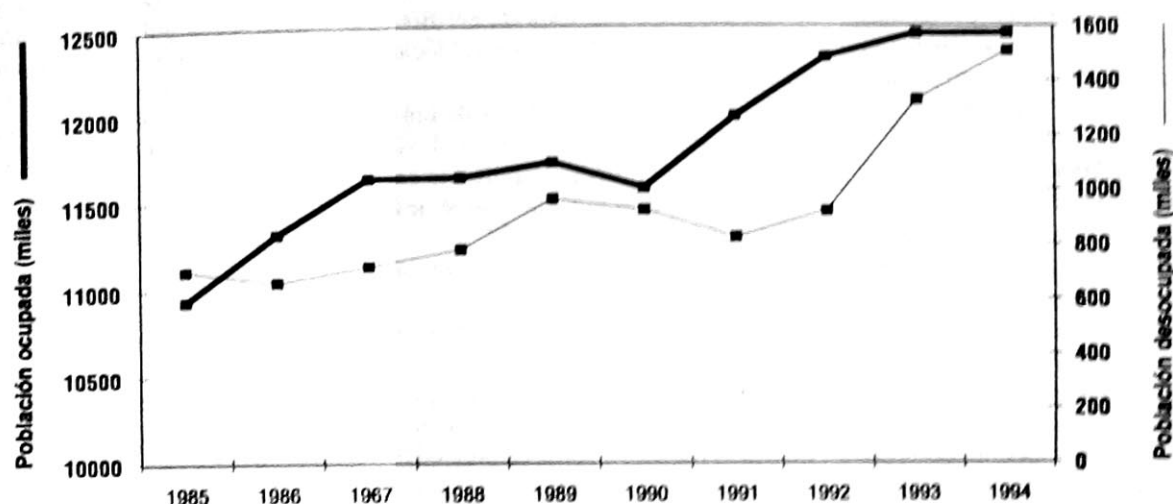
El principal punto débil que se le recrimina al programa es el importante crecimiento de la tasa de desempleo, situación que se agrava en el interior acompañando a la crisis de las economías regionales.

Las respuestas del gobierno apuntan a la combinación de los efectos de racionalización del sector público, reconversión de empresas privadas y migraciones de países vecinos, además de un importante aumento del número de personas en actividades económicas.

Por otra parte el problema era relativo al mediano plazo, ya que siendo el '92 un año con importaciones récord de bienes de capital y siendo inminente la aprobación de la reforma laboral parecía ser fundamentalmente una asimetría entre las velocidades de ajuste de los despidos (inmediata) y la generación de nuevos puestos de trabajo a partir de las nuevas inversiones.

Los argumentos parecían razonables y eran fácilmente comprobables a través de la observación de las tendencias de las tasas de actividad y de desempleo. Ambas eran crecientes.

## Empleo y desempleo nacional



siendo la pendiente de la tasa de desempleo mayor (lo que corrobora la hipótesis de diferentes velocidades de ajuste).

En Bahía Blanca la situación era muy diferente: mientras en el país crecía el empleo y el desempleo, en nuestra ciudad crecía el desempleo a medida que decrecía el empleo. Por otra

parte, la tasa de desempleo local se mantenía siempre por encima de la nacional.

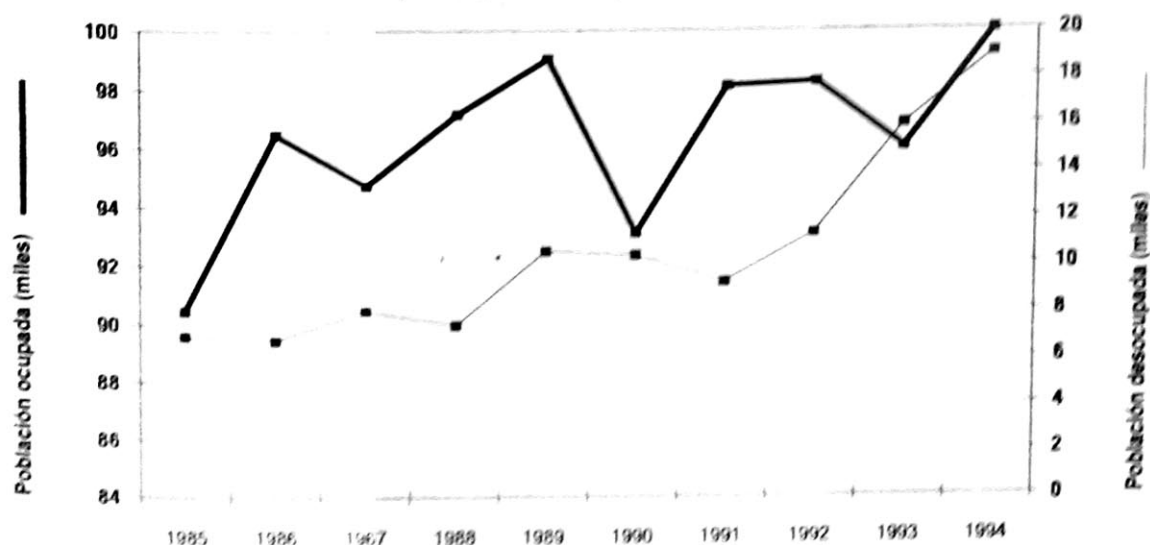
La explicación a este fenómeno se encontraba principalmente en la composición de la estructura económica local.

Sin ser capital de provincia, Bahía Blanca posee un importante sector pú-

blico que al iniciarse la convertibilidad comienza a expulsar mano de obra.

La actividad industrial local, que no es precisamente la mayor fuente de ocupación de mano de obra se compone mayormente por sectores que entran en crisis debido a su vinculación con actividades exportadoras o a estar antiguamente subsidiados por el gobierno.

## Empleo y desempleo nacional



Es razonable entonces que al corto plazo se observe en Bahía Blanca un crecimiento mayor del desempleo y una caída en la tasa de actividad.

Esta situación plantea problemas más profundos que el desempleo: la necesidad de redefinir el perfil económico de la ciudad de Bahía Blanca.

## ¿Instrumentos o Crecimiento?

La discusión sobre el desempleo generó opiniones muy encontradas. En un extremo se hallaban quienes reclamaban al estado la falta de una política social, mientras que en el otro se relativizaba el desempleo en función de flexibilizar el mercado laboral.

En términos generales, ninguna de las dos posturas objeta la estabilidad, pero a la hora de mayores precisiones, las aguas parecen dividirse. Quienes optan por señalar como problema principal la necesidad de flexibilización laboral, solicitan de este modo una mayor profundización en la línea del plan económico. En cambio, cuando se pregunta sobre medidas económicas concretas de "mayor contenido social", las mismas parecen volver al pasado requiriéndole al gobierno una participación económica más activa.

De esta manera, se incurre en una importante contradicción, ya que por una parte se apoya la estabilidad, y simultáneamente se pide políticas activas al gobierno, sin tener en cuenta que precisamente la adopción de un rol económico más pasivo durante el proceso de reconversión del estado fue uno de los pilares en la consolidación de la estabilidad.

En todo caso, lo que sí puede responder es verificar si los gobiernos nacional, provinciales y municipales recaudan y gastan en forma eficiente y equitativa. De todas formas, esto no significa que los defensores a ultranza de la reforma laboral posean una explicación general para el desempleo.

Los adscriptos a esta postura tienden a confundir un instrumento que contribuye, sin duda, a lograr un en-

cuentro más eficiente entre la oferta y la demanda laboral, con otras causas asociadas a la demanda de empleo.

En este punto es precisamente donde se encuentra una importante diferencia entre los resultados a nivel local y nacional.

Si se analizan los gráficos de empleo y desempleo a nivel nacional, se observa un crecimiento importante en ambas componentes con las siguientes características:

(a) El desempleo crece a una tasa mayor.

(b) El crecimiento del empleo se desacelera en los últimos períodos.

El primero de estos puntos se refiere a la asimetría existente entre la velocidad de la transformación de inversiones en nuevos puestos de trabajo y los despidos. Mientras la generación de un empleo a partir de los equipos y maquinarias ingresados especialmente durante 1992, lleva una maduración, los despidos resultan una acción mucho más inmediata.

En el segundo punto, sí se puede observar claramente la dilución del proyecto de ley de reforma laboral. En la medida en que la posibilidad de flexibilización comenzó a esfumarse, el proceso de generación de nuevos puestos de trabajo a partir de las inversiones se estancó.

Contrariamente, en Bahía Blanca se observó en los últimos dos años una tendencia ascendente en el desempleo y una declinante en el empleo.

Esto significa un problema mucho mayor, ya que la ley de flexibilización laboral puede mejorar indudablemente las condiciones de encuentro entre oferta y demanda, pero de ninguna forma cabe esperar un shock de nuevos puestos de trabajo sin inversiones que los generen.

Los datos provisorios para 1994 indican un crecimiento importante en el desempleo y en el empleo en Bahía Blanca. Estos valores son provisorios y convendría esperar la onda de octubre para evitar cierta estacionalidad propia de estos indicadores.

Finalmente, cabe preguntarse que se puede esperar en Bahía Blanca a partir de estos resultados. La situación puede resumirse de la siguiente forma:

a) El sector público en Bahía Blanca tuvo una importante participación histórica en la economía local, generando desempleo a partir de la convertibilidad debido al proceso de racionalización del estado.

b) El sector industrial local se encuentra compuesto mayormente por actividades ligadas a la exportación o antiguamente subsidiadas por el estado, de forma tal que lejos de absorber la mano de obra liberada por el estado contribuyeron a aumentar la tasa de desocupación.

c) La principal fuente de ocupación en la ciudad es la actividad comercial que en ausencia de flexibilidad laboral no ajustó sus planteles estancando el nivel de mano de obra ocupada.

d) Este estancamiento generó otro tipo de subempleo: la contratación a niveles mínimos de salarios de mano de obra para evitar las indemnizaciones por despidos.

e) Los niveles de ahorro son muy elevados pero no se registran procesos de inversión.

Resulta evidente que en este estado de las cosas, no parece probable un cambio importante en el mercado laboral, a menos que se registren inversiones importantes.

Es precisamente en este sentido en el que convendría orientar las acciones, ya que las opciones son claras. Bahía Blanca ofrece ventajas competitivas diferenciales a inversores que se materialicen en proyectos de inversión, generando nuevos puestos de trabajo, o el mercado continúa estancado, con la consiguiente pérdida de calidad de la mano de obra por falta de incentivos y altas tasas de desocupación. □



# Efectos de la restricción de financiamiento sobre la actividad comercial

┐ La tendencia descendente de las ventas en los meses transcurridos del año en curso se origina en una menor disponibilidad de crédito.

┐ La disminución en el monto de ventas al contado y financiadas, se ve agravada por un grado creciente de dificultad en el cobro de deudas.

┐ Frente a una estructura rígida de gastos, la disminución de ingresos operativos ha determinado desequilibrios de efectivo.

┐ El margen de maniobras para búsqueda de soluciones a este problema es cada vez más reducido.

┐ Estas circunstancias contribuyen a polarizar las situaciones relativas de las empresas en un mismo rubro comercial.

┐ En este contexto, se analiza a nivel local, el grado de acceso al crédito por sectores, los plazos de financiamiento acordados y valores referenciales de costo financiero según el plazo y fuente.

┐ Ante la falta de elementos que anticipen una recuperación en las ventas, las perspectivas de las empresas en los próximos meses estará íntimamente ligada a su capacidad para no incurrir en desequilibrios financieros.

Trascurrido el primer semestre del año, una sintética descripción en la evolución de la actividad económica local destaca los siguientes aspectos: la paulatina desaceleración en la demanda y la presión ascendente de los costos financieros.

Estas características están relacionadas. En líneas generales, el problema puede ser descrito del siguiente modo. Desde abril, las ventas exhiben un ritmo cada vez más desalentador y consecuentemente, disminuyen el ritmo de ingresos operativos.

El elemento determinante de este cuadro es la menor disponibilidad de crédito en relación a los niveles y costos de financiamiento observados durante 1993.

Considerando los últimos dos años, la actividad económica local ha descrito un comportamiento cíclico alimentado por el crédito y en la actualidad, atraviesa la fase descendente por las mayores restricciones al financiamiento.

En algunos rubros, la retracción de la demanda pudo haberse originado

con anterioridad. No obstante, las empresas han mantenido el nivel de ingresos de caja por la efectivización o cobro de ventas financiadas en meses anteriores.

Durante el año en curso, han disminuido el monto de ventas al contado y financiadas. Por otra parte, se registra un grado creciente de dificultad para efectivizar el cobro de ventas a plazo concretadas en meses anteriores. En este contexto, la mayoría de las empresas han debido enfrentar una caída en el monto de ingresos por ventas.

Frente a una estructura de gastos rígida, la indisponibilidad de efectivo ha determinado desequilibrios de caja. Ante este problema, se han planteado comúnmente tres alternativas:

1- ajustar gastos fijos de estructura (personal, inmuebles, servicios contratados, etc.).

2- recuperar capital de trabajo a través de la disminución de stock, el cobro anticipado de documentos a plazo o la refinanciación de compromisos con proveedores.

3- recurrir al financiamiento bancario.

Actualmente, se observa en general un escaso margen de respuesta a través del ajuste en la estructura de costos y los niveles de inventarios, dado que los mismos se han llevado a niveles mínimos. En consecuencia, los problemas de liquidez deben ser enfrentados restringiendo el crédito a clientes (cae la oferta de crédito) o requiriendo más financiamiento a proveedores y bancos (aumenta la demanda de crédito). El resultado esperado consiste en un encarecimiento del crédito que contribuye a enfriar aún más el nivel de transacciones y agrava la situación general de las firmas con mayores dificultades.

En general, las primeras empresas en enfrentar dificultades son las que deben solventar un importante estructura de gastos fijos, las que disponen de un bajo nivel de recursos propios y las que registran los niveles más bajos de demanda. Si no se recuperan rápidamente el nivel de ingresos y/o ajusta el nivel de erogaciones, las condiciones generales tenderán a empeorar dado que los desajustes financieros deben ser resueltos a muy elevado costo.

Estas circunstancias tienden a polarizar las situaciones relativas de las empresas en un mismo rubro comercial. Las empresas con mayores dificultades se ven enfrentadas a una presión mayor de los costos financieros y por lo tanto es probable que su situación evolucione en sentido desfavorable si no restablece los niveles de de-

manda. Por ejemplo, en las firmas minoristas, la falta de recursos efectivos tiene un excesivo costo de oportunidad dado que no es posible acceder a descuentos sustanciales por pagos en efectivo. Entre otras situaciones, pueden mencionarse: la necesidad de descontar documentos a tasas excesivas, la imposibilidad de mejorar el costo con proveedores por manejar un volumen de compras necesariamente bajo, recurrir a préstamos bancarios a corto plazo con muy elevadas tasas de interés, re-financiar deudas con proveedores a costos crecientes. De este modo, se consolida la tendencia a la concentración del grueso de las transacciones en un número de empresas cada vez menor. Esta tendencia es confirmada por los resultados de la encuesta de coyuntura en el sector comercial.

## Modalidades de financiamiento actuales:

El diagnóstico anterior plantea la necesidad de analizar más en detalle las decisiones de financiamiento de las empresas locales en el contexto actual.

De acuerdo a estudios recientemente realizados, la mayor parte de las firmas accede al crédito bancario y/o comercial, particularmente en el sector industrial.

En términos generales, si bien el porcentaje de firmas con financiamiento externo es elevado, cabe recordar que durante el último año la política de financiamiento de las empresas se ha caracterizado por la disminución del grado de endeudamiento frente a terce-

ros. El elevado costo financiero del capital determina el uso predominante de recursos propios (ver resultados del IAE anterior).

Para las firmas que acceden al crédito, se presenta la alternativa de manejarse exclusivamente con proveedores, exclusivamente con bancos o recurriendo a ambos en forma simultánea.

La mayor proporción corresponde a empresas que solo recurren al crédito comercial. En segundo lugar, prevalece la alternativa mixta con demanda de facilidades de bancos y/o proveedores y, en menor magnitud, la alternativa representativa de empresas que solo se manejan con bancos.

Los plazos de financiación en general son mas breves para el sector comercial. En este sector, predominan los créditos bancarios a plazos menores a los 180 días. En modo particular, el comercio mayorista se destaca por exhibir un elevado porcentaje de firmas con asistencia financiera en plazos comprendidos entre los 30 y 60 días.

La mayor parte del crédito de proveedores no supera los 60 días de plazo.

En el comercio minorista se detecta un cantidad importante de firmas con facilidades de proveedores comprendidas en plazos que van de los 60 a 180 días.

Para evaluar el costo del financiamiento en las distintas modalidades y plazos, se disponen de valores referenciales.

La mayor parte de las firmas comerciales accede a descuentos sustan-

## Porcentaje de firmas con acceso a crédito por sectores

	Total de empresas con acceso a crédito	Modalidad de Financiamiento		
		Exclusivamente de bancos	Exclusivamente de proveedores	Bancos y proveedores
Com. mayorista	67%	18%	33%	15%
Com. minorista	78%	15%	43%	20%
Industria	93%	22%	44%	26%

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada en el mes de Junio

### Porcentaje de empresas con acceso a financiamiento

	Financiamiento de bancos	Financiamiento de proveedores
COM.MAYORISTA	33%	48%
COM.MINORISTA	35%	64%
INDUSTRIA	48%	70%

### Porcentaje de empresas con acceso a crédito de bancos.

	TOTAL *	30 a 60 días	60 a 180 días	Más de 180 días
COM.MAYORISTA	100%	45%	18%	36%
COM.MINORISTA	100%	35%	27%	38%
INDUSTRIA	100%	35%	15%	50%

### Porcentaje de empresas con acceso a crédito de bancos.

	TOTAL *	30 a 60 días	60 a 180 días	Más de 180 días
COM.MAYORISTA	100%	88%	12%	0%
COM.MINORISTA	100%	70%	28%	2%
INDUSTRIA	100%	79%	16%	5%

\* Total de empresas del sector con acceso a financiamiento

ciales por pago al contado. En otros términos, el costo financiero de proveedores tiene un piso muy elevado representado por el costo de oportunidad en concepto del descuento que se deja de acceder por no disponer de recursos efectivos necesarios para hacer las compras al contado.

El costo bancario a corto plazo alcanza niveles muy elevados, en todos los casos supera el 2% mensual, con casos en que la tasa puede llegar a niveles superiores al 4%.

En general, el nivel de intereses en el crédito bancario disminuye a medida que se extiende el plazo de financiación.

Una parte significativa de los créditos a corto plazo corresponde a adelantos en cuenta corrientes para cubrir desequilibrios financieros transitorios. El costo de este tipo de operaciones es superior en relación al de los préstamos documentados, normalmente con mayores períodos de financiación.

En síntesis, la mayor parte de las empresas se manejan con crédito de proveedores y en menor medida de bancos. En el crédito bancario, las empresas comerciales se caracterizan por trabajar en plazos menores en relación a los de la industria.

Las facilidades de proveedores se concentran en plazos inferiores a los 60 días. El costo financiero exhibe una gran dispersión en los niveles de tasas

en las distintas modalidades. A medida que se extienden los plazos, el costo financiero es menor. No obstante, los niveles de intereses se encuentran en valores muy elevados con pisos cercanos al 2% mensual.

Desde el punto de vista sectorial, el comercio mayorista destaca un menor nivel de acceso a financiamiento, a costos superiores en relación a los observados en otros sectores.

### Perspectivas para empresas con problemas financieros:

Las perspectivas para el resto del año no destacan elementos que puedan explicar un repunte sustancial de las ventas por lo que cabe esperar en general un nivel de ventas estabilizado a niveles bajos. Por lo tanto, la situación futura de las firmas dependerá en gran medida de su capacidad para no incurrir en desequilibrios financieros.

Queda aún pendiente un interrogante. Las firmas que actualmente registran problemas financieros, ante un contexto en el que difícilmente puedan expandir las ventas, ¿son sostenibles en el mediano plazo con el nivel actual de costos financieros? Cabe tener en cuenta que la inviabilidad de empresas puede ser transitoriamente disimulada a través de refinanciaciones, pero no puede ser evitada si no se replantea e implementa una nueva estrategia comercial que permita acceder a tasas de rentabilidad necesariamente superiores al costo de endeudamiento. □

### Tasas de interés mensuales

Financiación		Industria	Comercio mayorista	Comercio minorista
30 a 60 días	Bancos	2,89%	4,08%	2,70%
	Proveedores	** (5,68%)	** (6%)	** (6,3%)
60 a 180 días	Bancos	2,62%		2,40%
Más de 180 días	Bancos	1,76%	1,40%	2,19%

\* Valores referenciales en base a datos suministrados por empresas consultadas.

\*\* Pese a que la mayoría de las empresas destacan que no hay recargas, se toma como costo financiero al porcentaje de descuento renunciado por no hacer compras al contado.





# Sector Industrial

- ❑ Se registra una leve evolución positiva de las condiciones generales a partir de mayo.
- ❑ El ritmo de actividad se mantiene a niveles normales, pero con un margen importante de capacidad de producción no aprovechada.
- ❑ Las perspectivas a corto plazo no anticipan mayores cambios en relación al cuadro general caracterizado por un ritmo de producción y ventas que se mantiene en niveles aceptables pero con claras dificultades por el lado financiero.
- ❑ Los niveles de stock se mantienen bajos, registrándose una recomposición del mismo en los últimos meses.
- ❑ Para los próximos meses, cabe esperar un aumento moderado en el ritmo de actividad industrial.

## Situación general

Los resultados generales destacan una leve evolución positiva en las condiciones generales a partir de mayo.

La situación actual puede ser caracterizada como normal. En otros términos, las empresas industriales enfrentan un panorama estable con variaciones leves que responden fundamentalmente al ciclo normal de producción en algunas actividades.

El contexto de las firmas industriales se caracteriza por la presencia de algunos desequilibrios de caja por un menor ritmo de ingresos operativos agravado por dificultades en las cobranzas de ventas

financiadas. No obstante, las empresas siguen trabajando a ritmos normales, por lo que no evidencian mayores dificultades en la producción. Los niveles promedios de utilización de capacidad

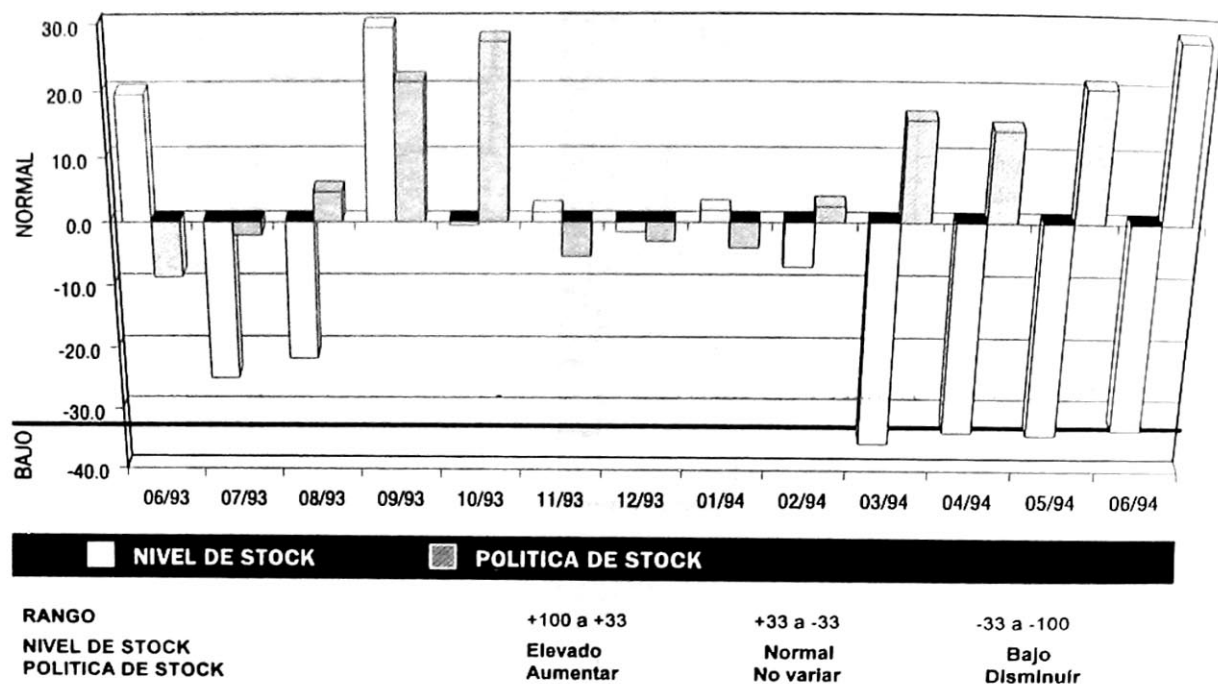
**El ritmo de trabajo  
es normal  
pero con problemas  
financieros.**

instalada se mantienen a niveles cercanos al 60%.

Los problemas más graves surgen por el lado financiero. Los sondeos entre empresarios revelan las dificultades en las cobranzas como principal obstáculo de las empresas. En otros términos, las ventas y el nivel de producción se mantienen, las firmas registran cuentas a cobrar. No obstante, los problemas en las cobranzas conducen a desequilibrios transitorios de caja por falta de ingresos efectivos, incidiendo negativamente en la rentabilidad por la fuertes presión de los costos financieros.

El ritmo de producción se mantiene particularmente en los establecimientos mayores pertenecientes a la rama alimentaria y petroquímica.

## NIVEL Y POLITICA DE STOCK



turas.

En el sector químico, los resultados reflejan una buena situación para empresas más grandes con acceso a mercados localizados en el resto del país.

La industria petroquímica-refinerías exhiben una situación regular pese

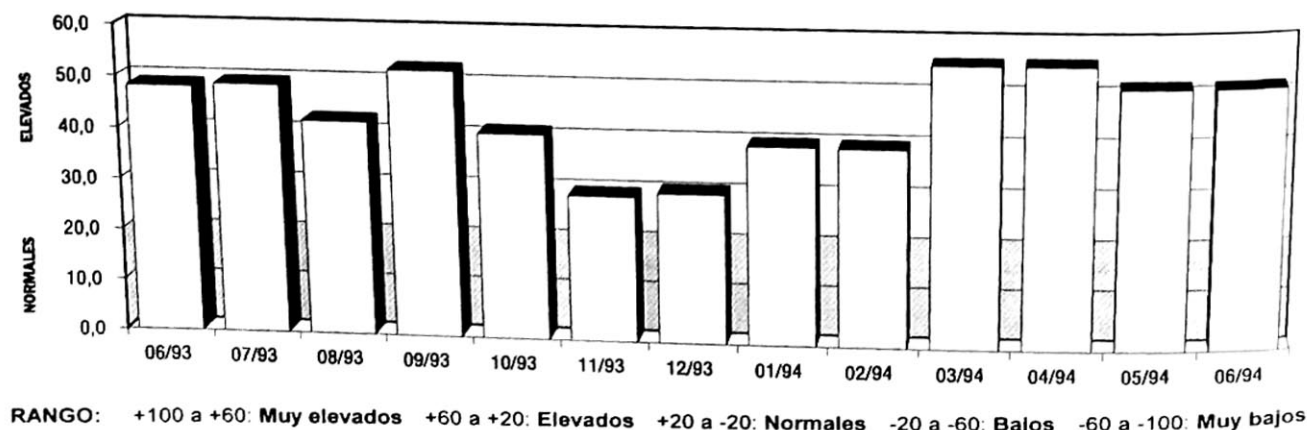
a que la tendencia de las ventas en general destaca signos alentadores.

El indicador de situación general refleja en parte las dificultades en los procesos de producción generadas a partir de las discontinuidad en el suministro de la materia prima básica, el

gas.

La restricción obedece al mayor consumo invernal en la red domiciliar de Capital Federal, determinando una baja forzosa en el ritmo de producción que conduce a incumplimientos con compromisos de entrega ya asumi-

## COSTOS FINANCIEROS





dos con anterioridad.

Esta situación afecta negativamente la rentabilidad de las firmas por los elevados costos fijos de la estructura productiva.

Las empresas ligadas con la construcción exhiben en general condiciones regulares durante el bimestre mayo-junio, evidenciados en los valores negativos de situación general para los subsectores Construcción y Hierro-Acero. Las empresas constructoras en conjunto exhiben un elevado margen de capacidad instalada ociosa.

Finalmente, persiste un cuadro de ventas desalentadoras y altos costos financieros en la industria frigorífica sin perspectivas de mayores cambios a partir de julio dado que las empresas planifican mantener el nivel de actividad actual.

## Stock

Los niveles de stock se mantienen estabilizados a niveles bajos pero con tendencia a recomponerse a partir de mayo dado que, frente a una demanda estable, la industria tiende a aumentar las compras a proveedores.

A nivel de sectores, esto se da en Petroquímicas-Refinerías, Químicas-Plástico y Hierro-Acero.

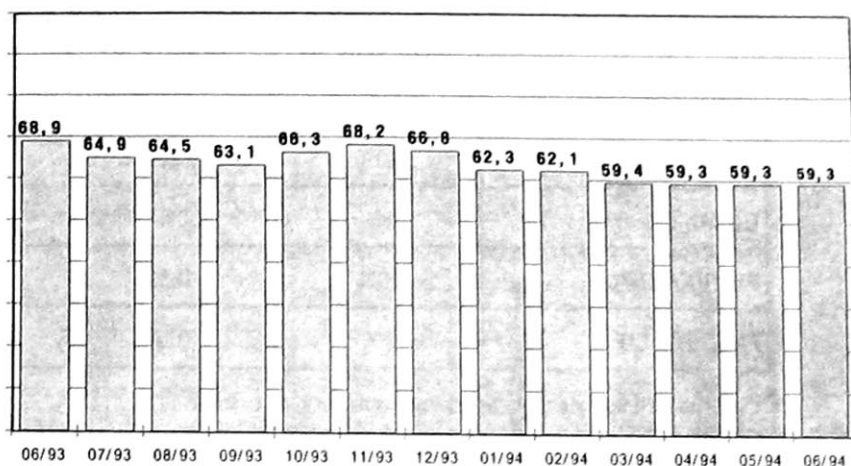
Las empresas de la rama alimentos-bebidas informan niveles normales de existencias con un ajuste descendente en los stock previendo una desaceleración en el ritmo de ventas.

## Costos financieros

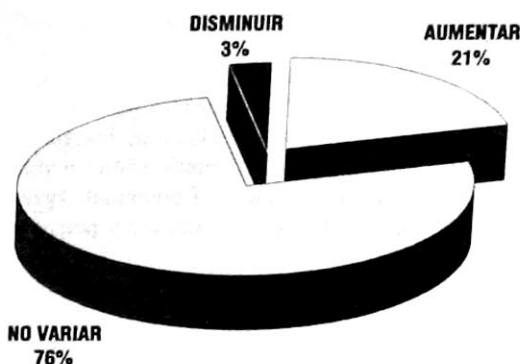
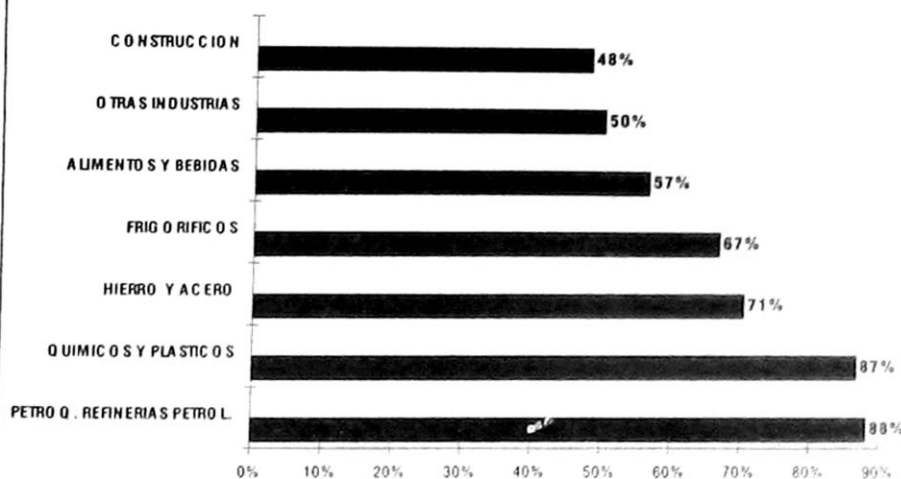
En términos agregados, los costos financieros se mantienen en niveles elevados pese a que en el bimestre bajo análisis se observa una leve variación en dirección hacia un nivel normal.

Exceptuando el pequeño cambio mencionado, no hay grandes variaciones y persiste un cuadro caracterizado por una excesiva participación sobre la estructura de gastos de las empresas de la mayoría de los sectores, agravado

## PORCENTAJES DE UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA



## UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA JUNIO 1994



## VOLUMEN PLANEADO DE PRODUCCION

### PORCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA \*

	DICIEMBRE '93	FEBRERO '94	ABRIL '94	JUNIO '94
ALIMENTOS	29%	11%	22%	11%
CONST.HIERRO	40%	23%	17%	15%
QUIMICOS	0%	0%	0%	0%
PETROQUIMICO	20%	46%	20%	40%
FRIGORIFICO	0%	0%	0%	0%

\* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones.

### PORCENTAJE DE MERCADO IMPORTADOR \*

	DICIEMBRE '93	FEBRERO '94	ABRIL '94	JUNIO '94
ALIMENTOS	36%	16%	25%	16%
CONST.HIERRO	39%	26%	17%	18%
QUIMICOS	0%	0%	0%	0%
PETROQUIMICO	22%	46%	24%	46%
FRIGORIFICO	0%	0%	0%	0%

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

por las dificultades para recomponer el capital de trabajo ante los crecientes obstáculos en los cobros de ventas a plazo. Los indicadores en cada rama referidos a la presión de los costos financieros exhiben leves variaciones según como evolucione la tendencia de las ventas efectivizadas y por lo tanto de los ingresos operativos de las firmas para contrarrestar el elevado costo asociado al financiamiento de proveedores y de entidades financieras.

#### Planes de producción

El bimestre mayo-junio no exhibe mayores novedades con respecto al

ritmo de producción de la industria. En general, las plantas fabriles continúan con un nivel de actividad normal, pero con un porcentaje significativo de capacidad no aprovechada.

El grado de utilización de capacidad instalada de la industria se mantiene estable en el orden del 60%. De acuerdo a este indicador, los ritmos más intensos de producción en relación a la capacidad potencial corresponden al sector químico y petroquímico.

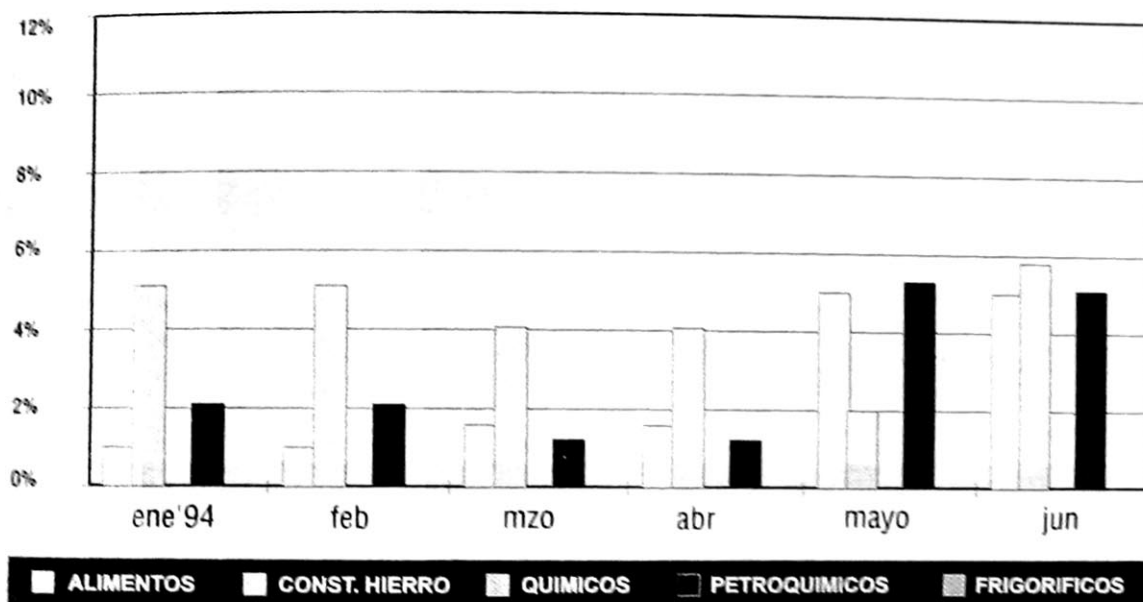
La rama de alimentos y bebidas evidencia un nivel de producción sin cambios, con un margen importante de capacidad ociosa que en los próximos

meses podría disminuir dado que las empresas del sector planifican aumentar el nivel de actividad. Cabe destacar que a partir de julio los resultados anticipan un sostenimiento en el nivel de producción industrial dado que en casi todos los rubros las empresas planifican aumentar o al menos no variar el nivel de actividad actual.

#### Panorama de la industria nacional

De acuerdo a los resultados de los estudios elaborados por FIEL, la producción industrial ha expandido sus niveles de producción un 0,7 por ciento

## PORCENTAJE DE STOCK IMPORTADO



ma de los niveles registrados en igual período del año anterior.

Por lo tanto, cabe un balance favorable para el desempeño de la industria en los primeros cuatro meses del año.

No obstante, el mismo no es gene-

ralizable a todas las ramas industriales.

Los resultados más destacados corresponden a la industria automotriz y de la construcción, extendiéndose a sectores ligados entre los que cabe mencionar neumáticos, petroquímica,

insumos plásticos, caucho, hierro y acero.

Las perspectivas en general son favorables dado que todos los sectores (exceptuando bienes de capital) anticipan un mejoramiento en las condiciones a partir de julio. □

## SECTOR INDUSTRIAL - RESULTADOS DE JUNIO

Resultados de junio	SITUACION GENERAL				TENDENCIA DE VENTAS				PERSPECT. CORTO PLAZO				PLANES DE PRODUCCION			
	BUEN	NOR	MALA	SALD	ALENT	NORM	DESAL	SALDO	BUENA	NORM	MALA	SALDO	ALIME	NO VARIA	DISMI	SALDO
Alim., Bebidas y Tabacos	19	77	4	16	25	42	33	-8	13	84	4	9	46	54	0	46
Químicos, Plást. y Caucho	42	53	5	37	79	11	10	69	39	53	8	32	0	100	0	0
Construcción	0	81	19	-19	39	39	22	18	13	83	5	8	46	54	0	46
Hierro y Acero	18	56	26	-8	0	47	53	-53	18	56	26	-8	33	67	0	33
Otras Industrias	0	58	42	-42	0	58	42	-42	0	58	42	-42	0	58	42	-42
Petroquímicas	0	83	17	-17	63	37	0	63	6	94	0	6	34	66	0	34
Frigoríficos	0	81	19	-19	0	6	95	-95	0	78	22	-22	0	100	0	0

# Sector Industrial

SITUACIÓN GENERAL	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 94	FEB	MZO	ABR	MAYO	JUN	JUL*
Alimentos Bebidas y Tabaco	-30	-37,6	-18,1	-19,7	14,1	2,3	37,4	38,8	27	27	9,1	15,9	9,1
Químicos, Plástico y Caucho	68,9	68,9	33,5	33,5	36	36	36	36	0	0	37,2	37,2	37,2
Construcción	-4	-4	18,1	20,1	-18	-4,5	-11,4	8,9	-12	-12	-13,1	-19,3	-19,3
Hierro y Acero	-16,2	-16,2	-4,2	-4,2	4,1	4,1	-3,8	-3,8	0	-41	-8,3	-8,3	-8,3
Petroquímicas	-24,6	-24,6	-14,7	-14,7	-14,7	-9,9	-7,4	-7,4	-22	-22	-17,2	-17,2	-17,2
Frigoríficos	-45,8	-45,8	29,1	39,3	-43,3	-43,3	-26,6	-26,6	-33	-38	-18,8	-18,8	-18,8
Agregado Industria	7,5	5,5	6,8	7,6	5,9	4,2	13,9	16,0	-3,9	-7,3	7	8,3	8,3
(*) Expectativas de julio.													
TENDENCIA DE VENTAS	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 94	FEB	MZO	ABR	MAYO	JUN	JUL*
Alimentos Bebidas y Tabaco	-15,6	-30,7	-4,1	-7,2	-36	-58	61,3	61,3	-2	9	-7,6	-7,6	-7,6
Químicos, Plástico y Caucho	-19,1	-9,1	-19	-9	66,9	76,9	76,9	72	68	68	68,7	68,7	68,7
Construcción	18,6	14,5	33,1	33,1	4,3	17,9	17,5	17,6	4	-8	17,9	17,9	17,9
Hierro y Acero	-57,8	-57,8	-49,6	-64,7	-25,1	-58,5	-38,5	-38,5	-82	-82	36,2	-52,7	-52,7
Petroquímicas	0	0	0	0	-44,1	-5	24,4	14,7	48	39	74,4	63	63
Frigoríficos	-42,7	-42,7	6,2	12,5	3,8	3,8	7	9,3	-72	-72	-94,5	-94,5	-94,5
Agregado Industria	-16,3	-17,3	-6,1	-3,9	9,9	9,0	40,5	38,5	9,9	15,3	16,9	10,3	10,3
NIVELES DE STOCKS	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 94	FEB	MZO	ABR	MAYO	JUN	JUL*
Alimentos Bebidas y Tabaco	18,5	28,4	36,3	30,1	12,2	11,5	-16,8	-14	18	18	1,7	1,7	1,7
Químicos, Plástico y Caucho	-70,9	-70,9	70,9	0	0	0	19	1	-83	-83	-78,8	-78,8	-78,8
Construcción	-30,3	-30,3	-64,8	-64,8	0	0	0	0	22	22	0	0	0
Hierro y Acero	-57,5	-57,5	-55,7	-55,7	-31,4	-31,4	0	0	-100	-100	0	0	0
Petroquímicas	-10	-2,5	19,4	-31,8	39,1	0	31,5	-7,6	-65	-39	-60	-48,8	-48,8
Frigoríficos	-19	-19	-29	-38,5	-87,5	-87,5	-87,2	-87,2	-54	-54	-7,4	-7,4	-7,4
Agregado Industria	-24,9	-21,7	29,4	-0,5	1,6	-1,5	1,9	-7,0	-35,4	-33,5	-34	-33,1	-33,1
POLITICA DE STOCKS	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 94	FEB	MZO	ABR	MAYO	JUN	JUL*
Alimentos Bebidas y Tabaco	-9,2	-9,2	-14,6	-14,6	6,2	6,2	-25,8	-23	-42	-42	-25,8	-18,5	-18,5
Químicos, Plástico y Caucho	-5,1	4,9	70,9	80,9	5,1	10	10	10	83	83	78,8	78,8	78,8
Construcción	0	0	0	0	-55,6	-55,6	0	44,4	-21	-21	-39,6	-39,6	-39,6
Hierro y Acero	-24,2	18,3	40,6	68,8	0	0	20	20	0	0	0	100	100
Petroquímicas	-48,8	-48,8	-34,1	-41,2	-9,7	0	-21,8	2,6	0	-21	34,4	23,1	23,1
Frigoríficos	56,9	59,2	0	9,5	-2,3	-2,3	0	0	0	0	0	0	0
Agregado Industria	-2,0	4,6	21,4	27,4	-5,4	-3,0	-4,0	2,5	15,7	14,1	20,6	27,9	27,9
COSTO FINANCIERO	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 94	FEB	MZO	ABR	MAYO	JUN	JUL*
Alimentos Bebidas y Tabaco	65,7	65,7	58,5	58,5	44,6	44,6	57,1	56,5	47	47	58,5	58,5	58,5
Químicos, Plástico y Caucho	39,8	22,6	47	11,6	-0,4	2,1	4,6	4,6	60	60	57,8	57,8	57,8
Construcción	48,4	42,3	65,3	65,3	45,2	45,2	65,2	65,2	60	60	59,2	59,2	59,2
Hierro y Acero	29,8	21,8	14,2	14,2	16,8	16,8	38,5	38,5	91	91	40,2	40,2	40,2
Petroquímicas	43,3	43,3	27,9	27,9	12,9	12,9	32,3	32,3	16	16	-3,3	-3,3	-3,3
Frigoríficos	50,1	50,1	83,1	83,1	70,4	70,4	78,4	78,4	57	57	64,5	64,5	64,5
Agregado Industria	48,9	42,1	52,2	40,4	28,7	29,6	39,1	38,9	55,1	55,1	50,9	50,9	50,9
UTILIZAC. DE CAPAC. INST.	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 94	FEB	MZO	ABR	MAYO	JUN	JUL*
Alimentos Bebidas y Tabaco	62,1	60,4	54,5	55,3	57,1	54,9	46,3	45,7	58,2	57,0	57	57	57
Químicos, Plástico y Caucho	88,7	89,7	85	95	97,6	92,5	82,6	82,3	59,5	59,5	87	87	87
Construcción	49,7	48,7	48,9	48	48,5	53,7	50,4	52,8	42,1	43,4	47	48	48
Hierro y Acero	65,8	64,3	72,3	72,3	88,9	92,3	73,8	72,5	73,5	73,5	70	71	71
Petroquímicas	89,7	88,1	90,4	90,7	76,2	87,4	88,9	87,3	62,9	65,1	83	88	88
Frigoríficos	47,2	47,2	60,9	60,9	54	54	74,0	74,0	67,4	66,4	67	67	67
Agregado Industria	64,9	64,5	63,1	66,3	68,2	66,8	62,3	62,1	59,4	59,3	59	59	59



# Sector Comercial Mayorista

- ❑ Las condiciones generales son estables en un contexto caracterizado por un débil ritmo de ventas y presión de los costos financieros.
- ❑ A partir de mayo, se intensifica la presión de los costos financieros por falta de dinero efectivo.
- ❑ Las ventas evolucionan negativa-

mente luego del breve período de recuperación en la actividad de algunos sectores durante el mes de marzo.

- ❑ Un fuerte ajuste de existencias para enfrentar el excesivo costo financiero conduce a niveles de stock insuficientes, pese al débil ritmo registrado en la demanda.

## Situación general

A nivel agregado la situación general del comercio mayorista se presenta normal y estable pero en niveles más bajos a los registrados en meses anteriores.

La evolución del sector no presenta mayores sorpresas para la mayoría de las empresas. En meses pasados, las expectativas de los empresarios adelantaban las principales características del escenario actual consistentes en niveles de ventas estabilizados a niveles bajos y con una evolución negativa.

El menor ritmo de ingresos operativos determina una mayor necesidad de financiamiento y consecuentemen-

**Se registra un importante  
aumento de empresas  
con ventas  
desalentadoras.**

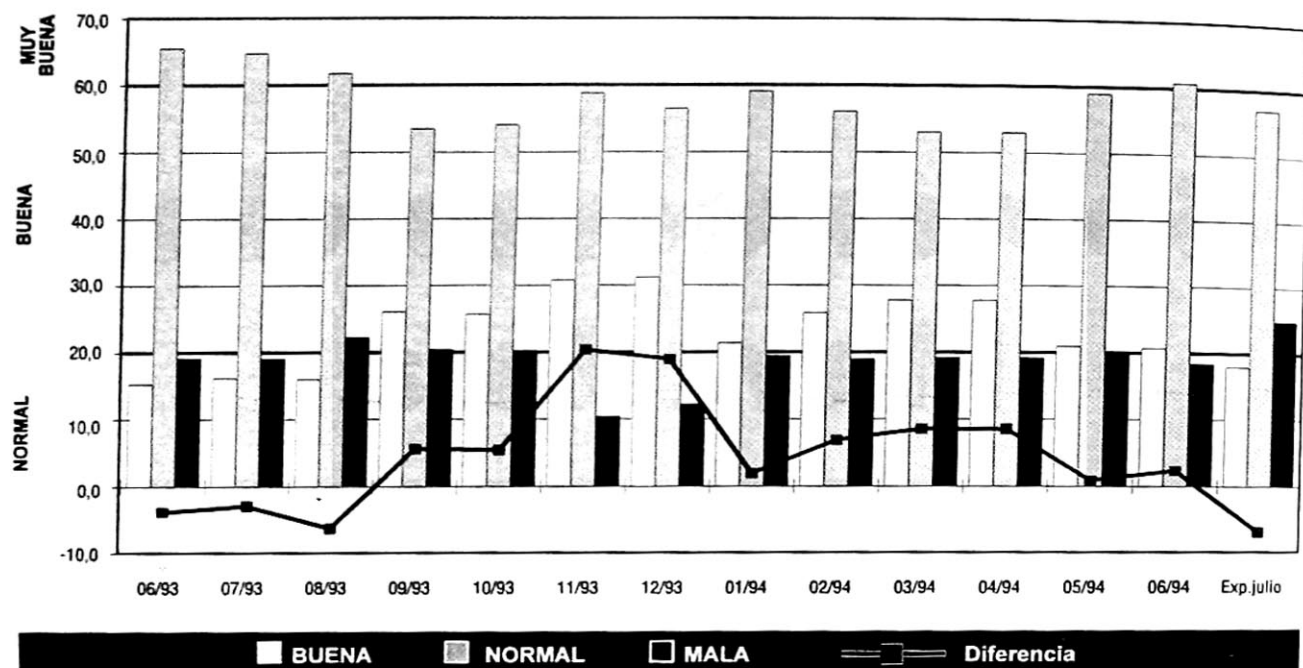
te a partir de mayo se intensifica la presión de los costos financieros.

En respuesta a esta situación y al difícil panorama para los meses próximos, las empresas optan por llevar sus niveles de existencias a niveles muy bajos y por lo tanto, reducen el volumen de sus compras a proveedores enfrentando la difícil opción entre achicar el volumen del negocio sin perder participación en el mercado.

De este modo, el efecto inicial de contracción en el consumo se va transmitiendo entre empresas y sectores, determinando un claro enfriamiento de la actividad económica local.

Cabe esperar que esta situación per-

## SITUACION GENERAL



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

sista en los próximos meses dado que las perspectivas de la mayoría destaca la ausencia de cambios significativos, con una tendencia levemente negativa.

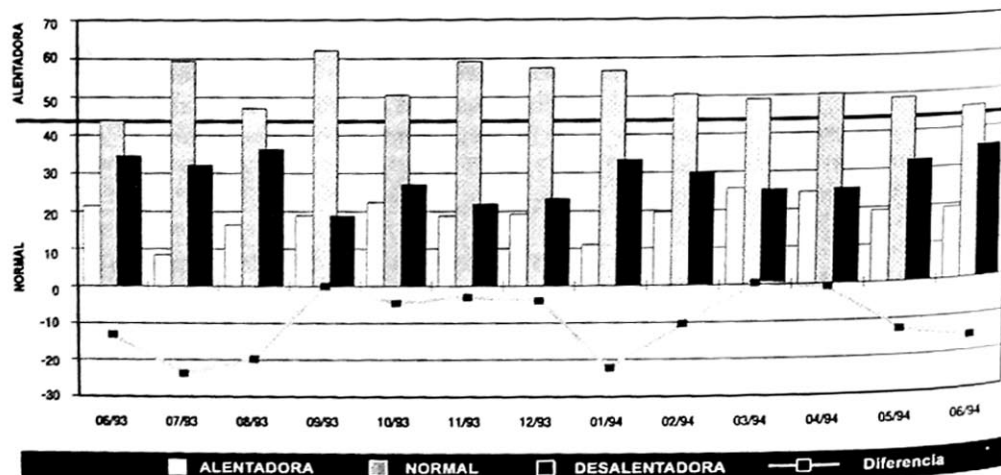
Tras los resultados generales del sector subyace una gran diversidad de situaciones para distintos rubros y aún para empresas dentro de una misma rama.

En lo que va del año, el mejor desempeño corresponde a Papeleras y Alimentos-Bebidas. Pese al difícil contexto actual, la demanda de trabajos de impresión para folletería con propósitos comerciales y el aumento en gastos de papelería de administración posibilitan que el

rubro mantenga niveles relativamente buenos de actividad comercial. Los

problemas en algunas firmas del rubro están ligados con el aprovisionamiento

## TENDENCIA DE LAS VENTAS



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

del producto por el restablecimiento de cupos a la oferta extranjera, restringiendo la provisión a un pequeño grupo de proveedores nacionales a un costo mayor.

Al igual que el bimestre anterior, el rubro Papeleras continúa encabezando la posición dentro del ranking de situación general pero cabe señalar que a un nivel muy inferior al anteriormente registrado.

El rubro de Alimentos-Bebidas mantiene ritmos normales de ventas. En términos generales, este subsector normalmente destaca menores fluctuaciones de corto plazo en los niveles de demanda en relación a otras actividades mayoristas dado que la población ajusta en menor medida sus niveles de consumo de alimentos ante el debilitamiento del poder adquisitivo. La estabilidad a un nivel de actividad normal es suficiente para determinar una posición relativamente buena para las empresas del sector en comparación al difícil momento observado en otros rubros. No obstante cabe destacar que pese a mantener ritmo de ventas aceptable (saldos de respuestas por encima de cero), se observa un enfriamiento con respecto a los niveles de mayo pasado.

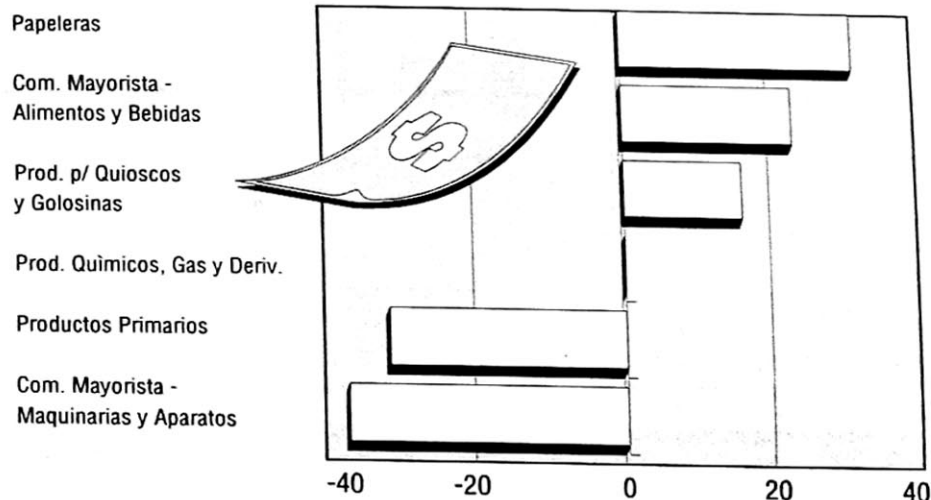
El sector que nuclea al comercio al por mayor de productos para kiosco y golosinas se ha visto desplazado al tercer lugar, cediendo su puesto al rubro de alimentos y bebidas.

En el otro extremo, tanto los productos primarios como las maquinarias y aparatos permanecen con una situación general regular.

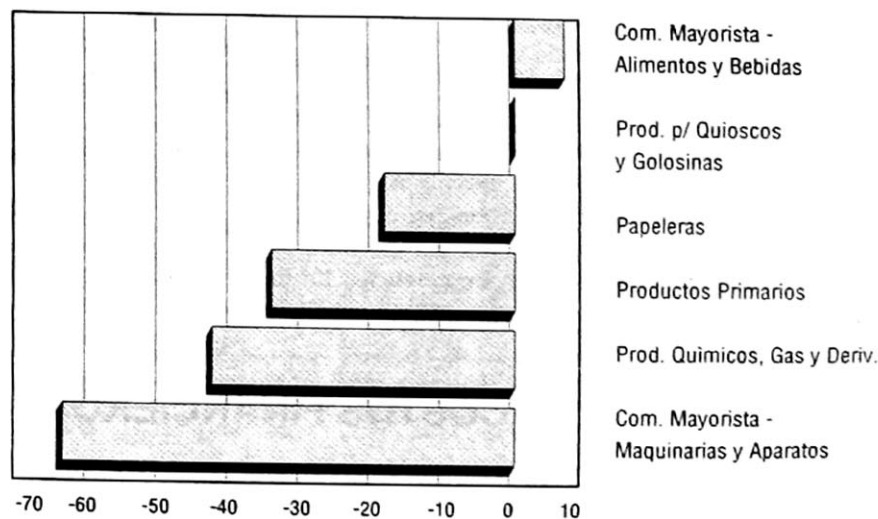
## Tendencia de ventas

Las ventas se han reducido en forma sostenida luego del breve período de recuperación en la actividad de al-

## RANKING DE SITUACION GENERAL EN JUNIO



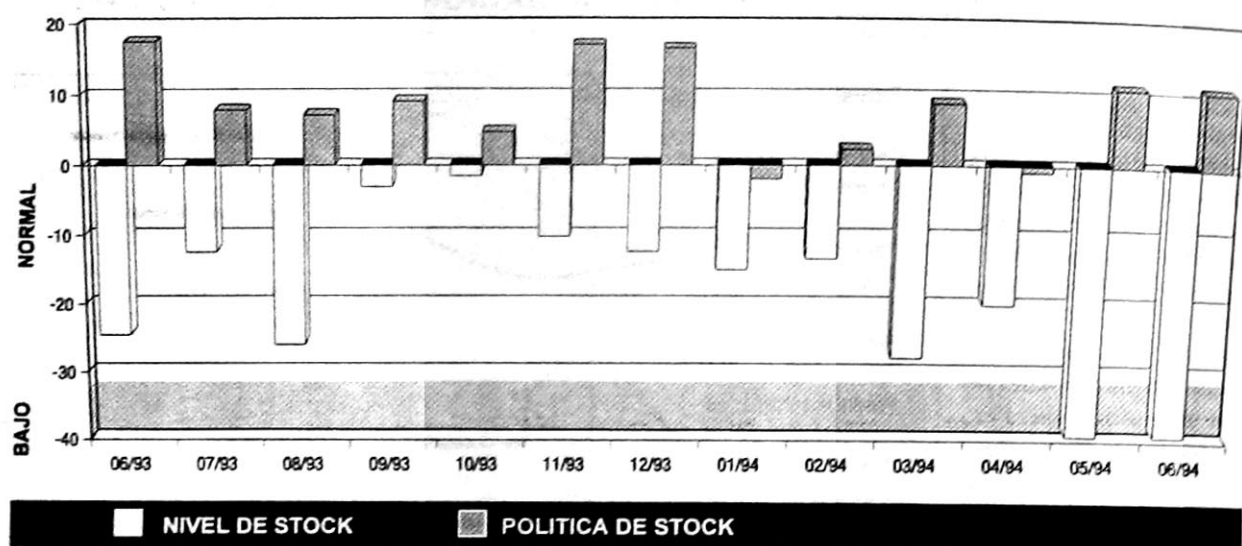
## RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN JUNIO



gunos sectores durante el mes de marzo. Menos de la mitad del sector permanece en este período con ventas normales y se destaca un muy elevado porcentaje de empresas con ventas desalentadoras. Al respecto, cabe comentar que la parte del sector enfrentando un ritmo desalentador de demanda alcanza su mayor valor (35% en junio) en los últimos diez meses.

El intenso ritmo de ventas que tuvo el sector de las empresas papeleras en el mes de marzo decayó en los meses siguientes llevando la demanda de un nivel alentador a regular en la actualidad. Tanto los productos primarios como los químicos y derivados del petróleo atraviesan un momento caracterizado por un ritmo de demanda desalentadora.

## NIVEL Y POLITICA DE STOCK



RANGO:  
NIVEL DE STOCK  
POLITICA DE STOCK

+100 a +33  
Elevado  
Aumentar

+33 a -33  
Normal  
No variar

-33 a -100  
Bajo  
Disminuir

En el sector maquinaria, la adversa situación se complica con una nuevo declive en el ritmo de demanda. Resulta particularmente interesante seguir la evolución del sector dado que en parte refleja la de sus potenciales demandantes: el sector industrial, el rural y el de la construcción. La falta de ventas revela la ausencia de inversiones en los mencionados sectores para reponer maquinarias y herramientas.

## Stock

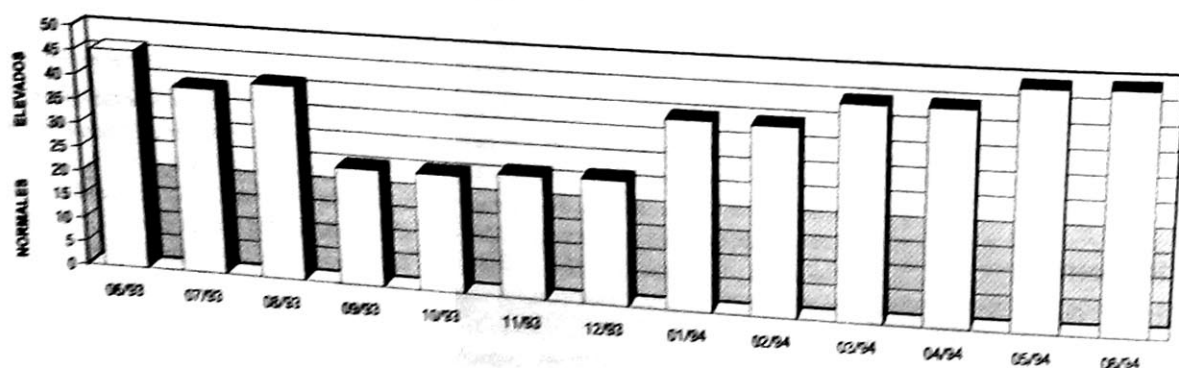
La insuficiencia de stocks registrada en el período anterior se ha visto incrementada y, en concordancia con las expectativas empresariales para los próximos meses, la política a seguir consiste en mantenerse dentro de esos niveles y evitar las compras que comprometan los límites de rentabilidad. Los ajustes en las existencias se vuel-

ven más rigurosos y el manejo de una adecuada rotación es fundamental, incrementando el stock solo en aquellos productos que ofrezcan una salida cierta y rápida.

## Costos financieros

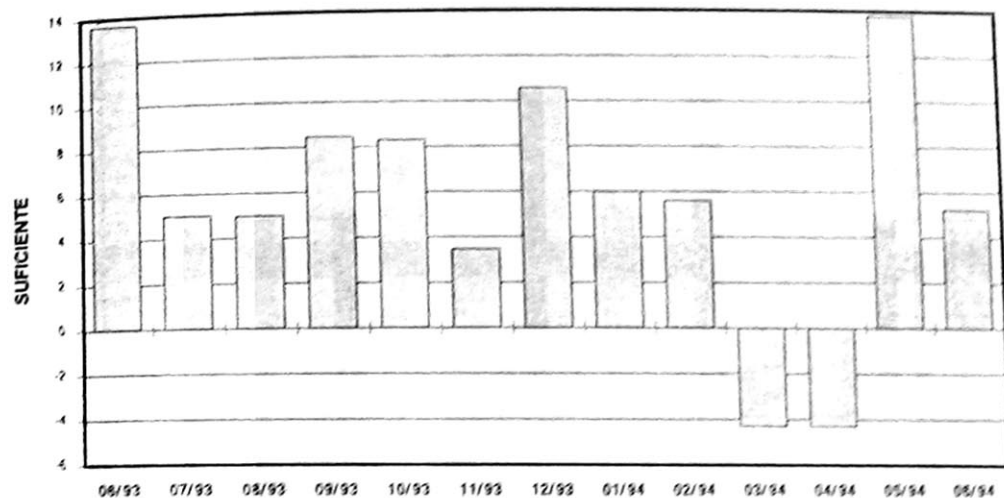
La tendencia creciente en la participación de los costos financieros dentro de los costos totales se continua mani-

## COSTOS FINANCIEROS



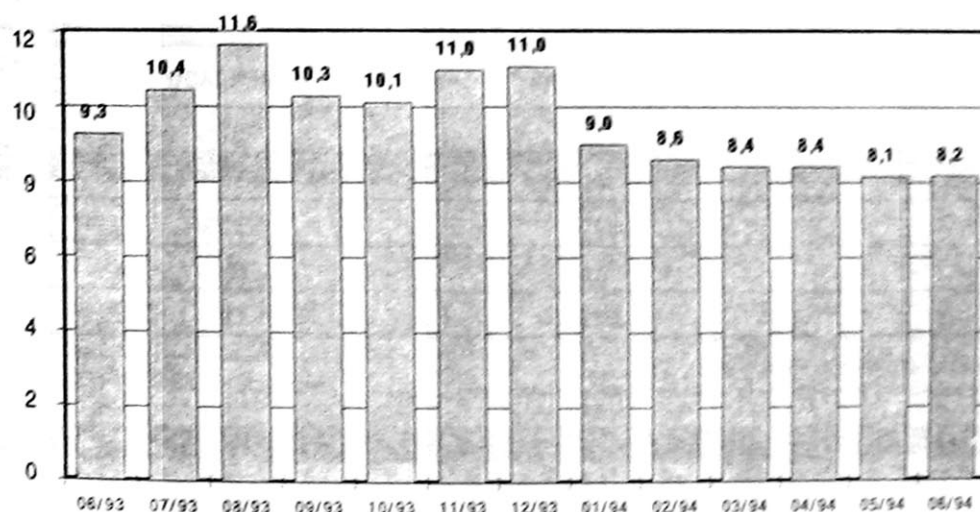
RANGO:

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



PERSONAL  
DE VENTAS  
EN RELACION  
A VENTAS

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



PROMEDIO  
DE PERSONAL  
ASIGNADO  
A VENTAS

festando en este período, alcanzando los valores más elevados de los últimos doce meses. El bajo nivel y el escaso ritmo de ventas junto con los graves problemas de incobrabilidad que vienen registrándose últimamente obligan, a una parte importante del sector, a incurrir en compromisos financieros que por sus elevados niveles afectan negativamente los márgenes de rentabilidad.

### Personal de ventas

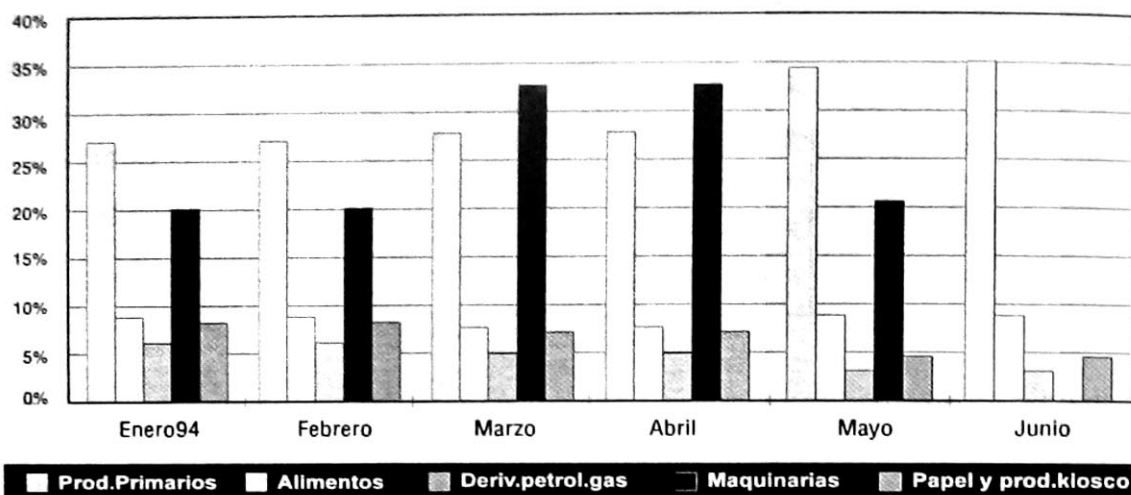
Luego de la leve insuficiencia en la dotación de personal registrada en el período anterior, la tendencia declinante de las ventas ha producido obviamente el efecto contrario (tendencia al exceso de personal), principalmente durante el mes de mayo, normalizándose hacia junio. No obstante, el número promedio de personal empleado en

las empresas del sector a nivel agregado se ha ubicado en niveles levemente inferiores a los del período anterior (8,2 en junio contra 8,4 en marzo).

El sector de maquinarias y aparatos es el que presenta mayor exceso de personal junto con el de las papeleras que vieron disminuidas drásticamente sus ventas. □



## PORCENTAJE DE STOCK IMPORTADO



## PORCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA

	% EMPRESAS *	% MERCADO **
Productos Primarios	60%	61%
Alimentos	54%	50%
Der. Petróleo-Gas	33%	35%
Maquinarias y aparatos	71%	69%
Papel y Prod. Kiosco	86%	68%

\* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones.

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

## SECTOR COMERCIAL MAYORISTA - RESULTADOS DE JUNIO

Resultados de junio	SITUAC. GENERAL				TEND. DE VENTAS				PERSP. CORTO PLAZO				NIVELES DE STOCK			
	BUEN	NOR	MALA	SALDO	ALENT	NORM	DESAL	SALDO	BUENA	NORM	MALA	SALDO	ELEVA	NORM	BAJO	SALDO
Productos Primarios	12	45	44	-32	24	18	58	-35	0	45	56	-56	0	18	82	-82
Alimentos y Bebidas	25	72	3	23	27	53	20	7	26	66	8	18	3	74	23	-20
Prod. Qcos. y deriv. Petróleo	12	76	12	0	0	57	43	-43	9	68	23	-15	0	96	4	-4
Maquinarias y Aparatos	0	63	37	-37	0	36	64	-64	14	52	34	-20	0	55	45	-45
Papeleras	41	50	9	31	0	81	19	-19	41	50	9	31	0	81	19	-19
Prod. p/kiosco y golosinas	27	63	11	16	0	100	0	0	27	74	0	27	0	55	45	-45

SITUACION GENERAL	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MZO	ABR	MAY	JUN	JUL*
Productos Primarios	-39.2	-47.5	-44.7	-44.7	-24.5	-28.9	-30.8	-30.8	-21	-21	-31.7	-31.7	-55.5
Alimentos y Bebidas	23.9	20.8	34.7	33	35.5	38	17.3	17.3	24	24	22	22.9	17.9
Deriv. Petróleo-Gas	-5.5	-8.4	13.4	14.9	16.1	5.4	-12.7	-12.7	-10	-10	0	0	-14.7
Maquinarias y Aparatos	-24.4	-27.6	-31.8	-23.8	-3.9	-13.5	-6.5	-14.7	-26	-26	-55.9	-37.2	-19.8
Papeleras	0	7.9	40.7	40.7	93.6	93.6	40.7	75	47	47	31.4	31.4	31.4
Prod. p/Kiosco y Golosinas	3	3	-2.1	0.1	32.5	34.2	6.1	8.3	45	45	15.9	15.9	26.5
Agregado Com. Mayorista	-2.9	-6.3	5.6	5.4	20.4	19.0	1.9	6.9	8.6	8.6	0.9	2.3	-6.9
*Expectativas de julio													
TENDENCIA DE VENTAS													
Productos Primarios	-66.9	-87.5	-44.7	-69.6	-30.7	-37.9	-81	-81	-56	-56	-34.5	-34.5	
Alimentos y Bebidas	-6.3	1	13.6	17.5	-13.7	-10.3	8.8	15.7	23	23	7.1	7.1	
Deriv. Petróleo-Gas	-19.4	-32.4	-1.8	-12.5	19.4	19.4	15.2	4.6	-11	-21	-30.2	-42.9	
Maquinarias y Aparatos	-14.9	-45.9	-26.3	6.5	-1.6	-9.6	-32.9	-41.9	-44	-44	-63.9	-63.9	
Papeleras	0	84.3	81.4	81.4	87.2	87.2	-18.6	68.6	81	81	0	-18.6	
Prod. p/Kiosco y Golosinas	82.8	82.8	-9.8	-5.4	74.7	84.5	74.7	80.2	11	11	0	0	
Agregado Com. Mayorista	-23.8	-19.8	0.0	-4.6	-3.0	-4.0	-22	-10.4	0.4	-0.8	-12.9	-15.8	
NIVELES DE STOCKS													
Productos Primarios	-30.8	-62	-30.7	-30.7	-30.7	-37.9	-53.3	-53.3	-62	-62	-82.1	-82.1	
Alimentos y Bebidas	1.5	-6.7	-1.6	1.7	-0.7	-0.8	-10.4	-10.3	-12	-12	-19.8	-19.8	
Deriv. Petróleo-Gas	-11.9	-11.9	-18.2	-18.2	-17.2	-17.2	-9.8	-9.8	2	2	-4.1	-4.3	
Maquinarias y Aparatos	-51.7	-59.4	-14.8	-14.8	-25.8	-25.8	14.6	4.4	-35	-35	-45.2	-45.2	
Papeleras	0	0	68.6	68.6	18.6	18.6	50	68.6	-18	50	-18.6	-18.6	
Prod. p/Kiosco y Golosinas	-5.7	-5.7	73.7	78.2	-5.4	-1	-4.4	-4.4	69	69	-45	-45	
Agregado Com. Mayorista	-12.4	-25.9	-3.0	-1.5	-10.2	-12.3	-15.0	-13.4	-27.8	-20.1	-39.3	-39.3	
POLITICA DE STOCKS													
Productos Primarios	11.7	11.7	11.7	11.7	30.7	37.9	3.9	3.9	-14	-14	28.9	28.9	
Alimentos y Bebidas	10.4	10.4	0.8	-9.1	18.5	18.2	-20.1	-16.5	28	25	4.5	4.5	
Deriv. Petróleo-Gas	-12.7	-12.7	-3.5	-3.5	8.5	8.5	4.4	4.4	0	0	4.3	4.5	
Maquinarias y Aparatos	-12.9	-25.5	-18	-18	-14.1	-22.4	-4.1	5.2	-1	-1	0	-1.2	
Papeleras	0	0	68.6	68.6	0	-18.6	50	68.6	12	-55	0	0	
Prod. p/Kiosco y Golosinas	77	77	-79.1	-74.7	-16.5	-16.5	6.6	6.6	-79	-79	0	0	
Agregado Com. Mayorista	7.9	7.2	9.1	4.8	17.0	16.5	-1.9	2.3	8.9	-0.8	11.1	11.1	
COSTO FINANCIERO													
Productos Primarios	44.4	44.4	19.2	19.2	-5.9	-7.2	35.8	35.8	19	19	23.7	23.7	
Alimentos y Bebidas	30.8	30.8	35.9	35.9	40.4	40.4	43.2	43.2	54	54	54.6	54.6	
Deriv. Petróleo-Gas	38.9	38.9	29.2	29.2	30.1	30.1	14.6	14.6	55	55	59.7	62.8	
Maquinarias y Aparatos	71.8	71.8	36.2	36.2	46.9	46.9	57.1	51.6	71	71	76.8	76.8	
Papeleras	42.1	57.9	-18.6	-18.6	40.8	40.8	40.8	40.8	50	50	70.4	70.4	
Prod. p/Kiosco y Golosinas	11.4	11.4	52.4	52.4	8.2	47.8	5.6	5.6	13	13	33.6	33.6	
Agregado Com. Mayorista	38.7	40.5	24.5	24.5	25.6	25.8	38.9	38.6	43.8	43.8	48.3	48.5	
PERSONAL DE VENTAS													
Productos Primarios	0	0	0	0	0	0	24.7	24.7	0	0	29.3	0	
Alimentos y Bebidas	10.1	10.1	16.5	16.5	25	21.6	-1.8	-1.8	-12	-12	1.6	1.6	
Deriv. Petróleo-Gas	3.7	3.7	-2.5	-5	17.3	17.3	-7.8	-7.8	55	55	-3.9	-4	
Maquinarias y Aparatos	0	0	14.1	14.1	-19.2	-19.2	0	0	71	71	42.5	42.5	
Papeleras	0	0	0	0	-68.6	0	0	0	50	50	18.6	18.6	
Prod. p/Kiosco y Golosinas	0	0	0	0	-11	-15.5	-11	-11	13	13	0	0	
Agregado Com. Mayorista	5.0	5.0	8.5	8.3	3.5	10.6	6.0	5.6	43.8	43.8	13.8	5.2	



# Sector Comercial Minorista

- ❑ La actividad comercial ha evolucionado en sentido claramente desalentador desde marzo pasado.
- ❑ Los empresarios no manifiestan mayor optimista han cuando en los próximos meses el ingreso monetaria se recomponga con el pago parcial del aguinaldo.
- ❑ El ritmo de ventas en junio registra valores negativos, alcanzando el míni-

mo nivel en los últimos doce meses.

- ❑ Los reducidos niveles actuales de existencias se corresponden con las metas deseadas por parte de los comerciantes en función del contexto de ventas.
- ❑ La participación de los costos financieros sobre los costos totales experimenta un importante suba a partir de abril.

## Situación General

En términos generales, los resultados destacan una evolución desalentadora en la actividad comercial. Los indicadores elaborados para evaluar la marcha del sector se orientan en sentido negativo. La situación general evidencia un claro empeoramiento a medida que transcurren los meses del año. Este cuadro es determinado por la desaceleración de la demanda, niveles de stocks cada vez más bajos, costos financieros al alza y personal de ventas que tiende a

ser excedente.

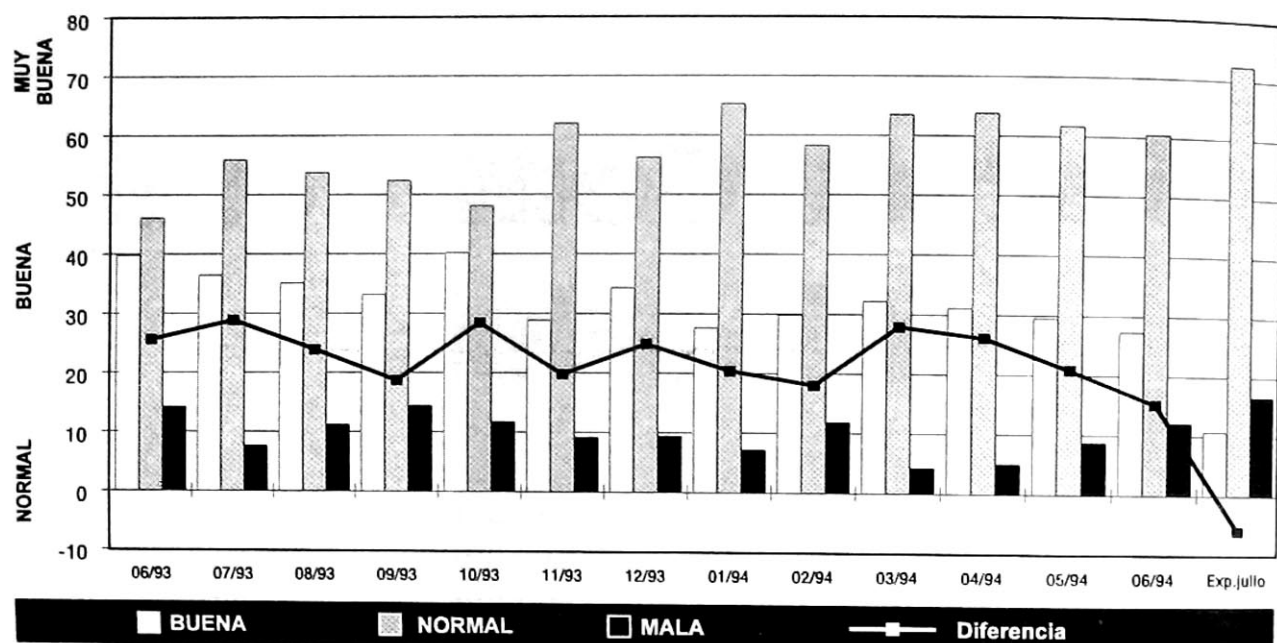
Si bien la evolución es suave (es decir, en general no se observan brus-

**La situación general evidencia un claro empeoramiento a medida que transcurren los meses.**

cas variaciones de mes a mes) y los valores aún no llegan a niveles críticos,

es necesario resaltar que el curso negativo se mantiene en forma sostenida desde los primeros meses del año. Teniendo en cuenta las expectativas señaladas por los empresarios, esta tendencia se prolongaría en el mes de julio. Los empresarios no se muestran optimistas aún cuando en los próximos meses, el ingreso monetario de una parte significativa de la población se recomponga con el aguinaldo. De acuerdo a manifestaciones de los mismos empresarios, cualquier mejora transitoria del ingreso tendrá como destino prioritario la cobertura de deu-

## SITUACION GENERAL



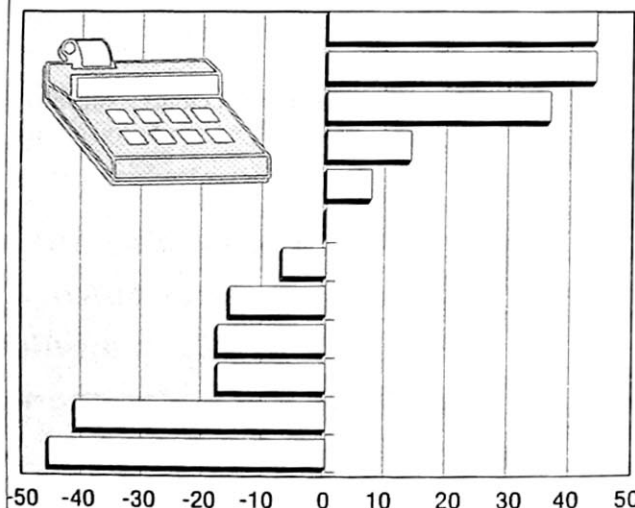
RANGO: +100 a +60: Muy Buena - +60 a +20: Buena - +20 a -20: Normal - -20 a -60: Regular - -60 a -100: Mala

das contraídas con anterioridad.

La situación actual se corresponde con las expectativas de los empresarios en meses anteriores. No se observan variaciones bruscas en las condiciones generales de mercado. No obstante, las condiciones actuales caracterizadas por niveles bajos y estables de demanda determinan un contexto fuertemente competitivo de empresas presionadas por niveles muy bajos de rentabilidad.

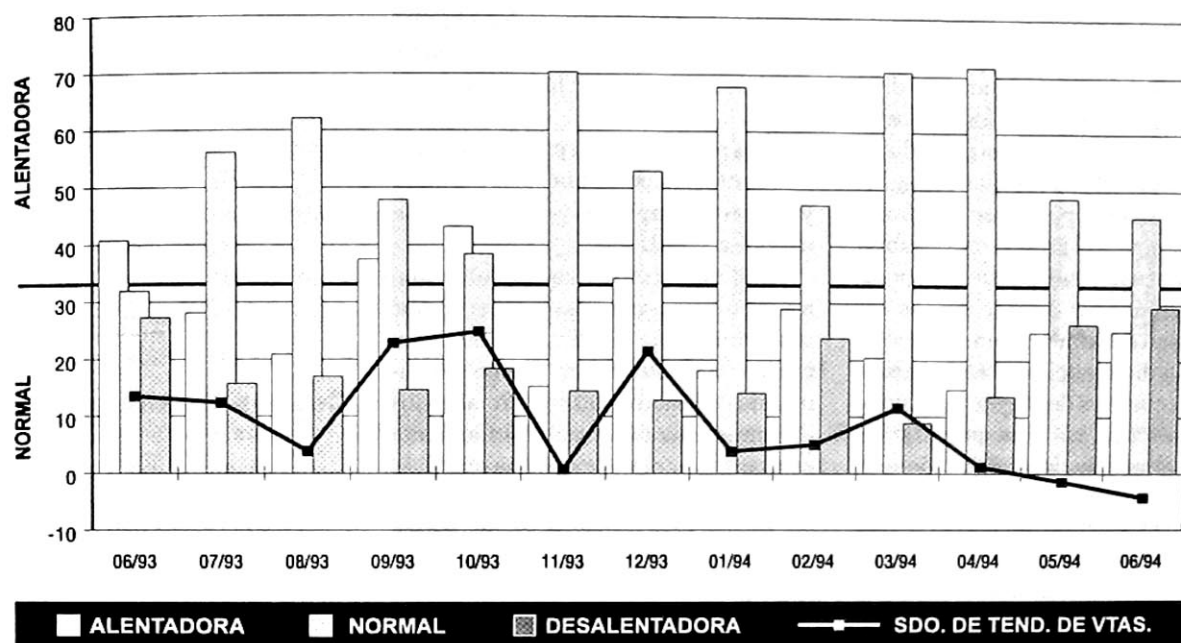
Tras las descripciones generales subyacen diferencias significativas a nivel de las distintas empresas claramente reflejadas en los altos porcentajes correspondientes a las alternativas "buena" y "mala". El valor creciente de la fracción de mercado para esta última refleja uno de los signos preocupantes en los resultados del comercio minorista.

Este contexto de baja actividad y fuerte presión de los costos facilita el acentuamiento de la polarización en

RANKING DE SITUACION GENERAL  
EN JUNIO



## TENDENCIA DE LAS VENTAS



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

los resultados de las distintas empresas, aún dentro de un mismo rubro.

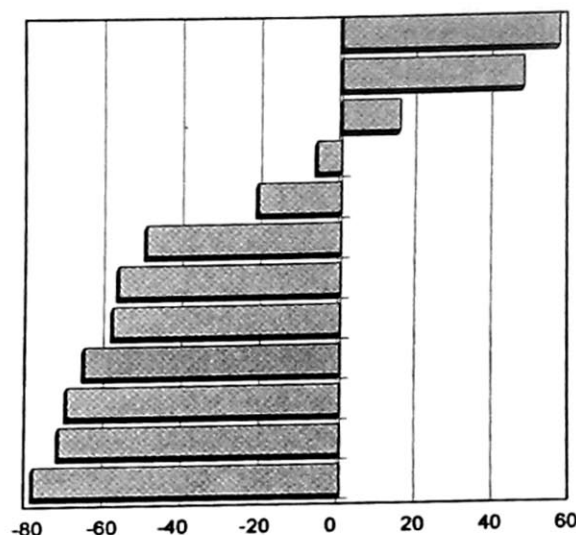
Esto es, si bien la demanda general de un determinado rubro puede estar en una fase de contracción, algunas empresas destacan una buena situación dado que ganan participación en el mercado por ventajas en términos de calidad y costo.

En forma inversa, desde el punto de vista de las empresas que ceden su participación en el mercado, la situación se ve doblemente agravada dado que su situación empeora por la negativa evolución general y adicionalmente por una posición cada vez peor en relación a sus competidores.

A nivel de rubros, las condiciones generales más favorables corresponden a Artículos para el Hogar, Alimentos-Bebidas y Vehículos. Las situaciones más adversas corresponden al rubro de Repuestos de Automóviles y Papelería-Librería.

## RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN JUNIO

ART. HOGAR  
 VARIOS  
 VEHICULOS  
 ALIMENTOS Y BEBIDAS  
 FARMACIA PERFUMERIA  
 RODADOS  
 ART. Y REP. ELECTRON.  
 MAT. CONSTRUCCION  
 INDUMENT. Y CALZADO  
 PAPELERIA LIBRERIA  
 CAMARAS Y CUBIERTAS  
 REPUESTOS



## Tendencia de ventas

La demanda evoluciona en dirección desalentadora. El ritmo de ventas en junio registra valores negativos, alcanzando el mínimo nivel en los últimos doce meses.

A nivel de rubros, si bien hay diferencias significativas en los ritmos de demanda, la mayoría de las actividades coinciden en exhibir resultados negativos y claramente peores en relación a los obtenidos en el pasado mes de abril.

Si bien es normal que en esta época, varias actividades comerciales se enfrenten a un decaimiento en el ritmo de ventas, la disminución detectada para el año en curso es de mayor intensidad a la verificada en años previos. En otros términos, la desaceleración normal de la demanda en mayo y junio ha resultado especialmente grave comparada con años anteriores.

Solo la venta de artículos de consu-

mo durable, artículos para el hogar y vehículos, se mantienen con valores positivos de demanda.

Por otra parte, más de la mitad de las actividades registran ritmos "muy desalentadores" de ventas (en el gráfico de ranking de ventas, el indicador saldo de respuestas en junio es inferior a -50).

Los resultados son particularmente desfavorables en Repuestos, Cámaras y Cubiertas, Papelería y Librería, Indumentaria y Calzado.

Los empresarios consultados manifiestan que una de las formas en que se exterioriza la disminución de la demanda consiste en el brusco decaimiento de la actividad comercial en los primeros días del mes. Normalmente este período coincide con una reactivación de la demanda, particularmente de sectores asalariados, y en meses anteriores se extendía hasta promediar el mes.

## Stocks

Los niveles de stocks para el comercio minorista tienden a ser cada vez más bajos.

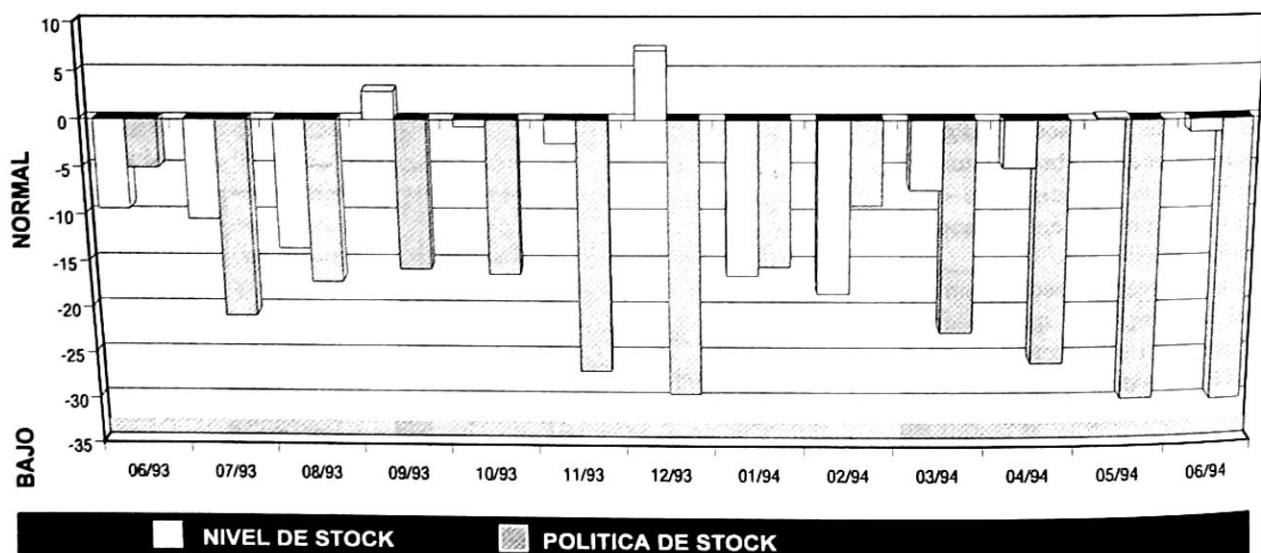
Dado que los empresarios no manifiestan introducir mayores cambios en la política de inventarios, es posible inferir que no existen mayores desequilibrios en este sentido.

Es decir, los reducidos niveles actuales de existencias se corresponden con las metas deseadas por parte de los comerciantes en función del contexto de ventas.

## Costos financieros

La disminución de stocks es generada por varias causas entre las que cabe destacar la expectativas de menores ventas y el elevado costo financiero de mercaderías en depósito.

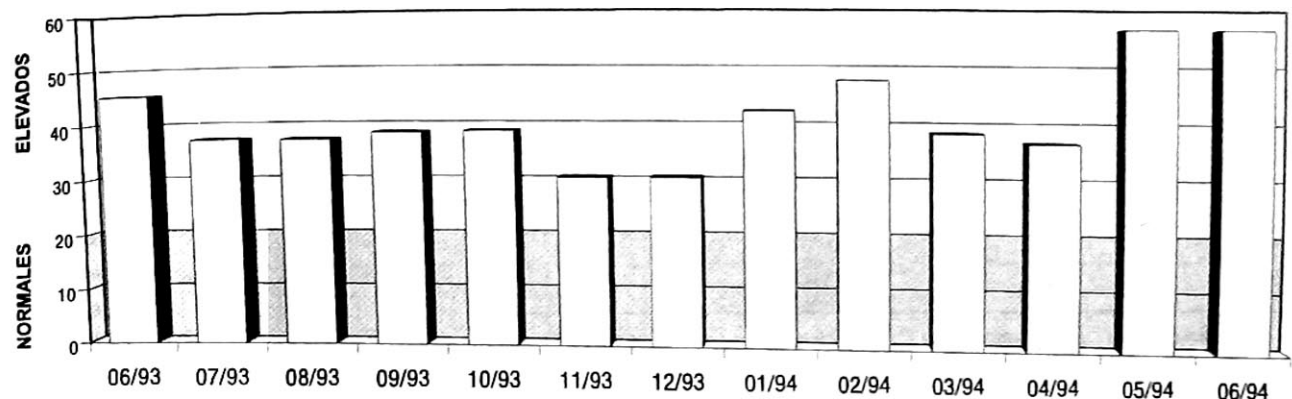
## NIVEL Y POLITICA DE STOCK



RANGO

NIVEL DE STOCK  
POLITICA DE STOCK+100 a +33  
Elevado  
Aumentar+33 a -33  
Normal  
No variar-33 a -100  
Bajo  
Disminuir

## COSTOS FINANCIEROS



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

La participación de los costos financieros sobre los costos totales experimenta un importante suba a partir de abril.

Los niveles actuales del indicador destaca la fuerte presión de los costos financieros como uno de los rasgos sobresalientes en la descripción de la situación actual en el comercio minorista.

El gráfico destaca un comportamiento cíclico de los costos por financiamiento registrándose significativos saltos ascendentes en los bimestres enero-febrero y mayo-junio caracterizados por reducciones en el ritmo de

ventas.

El resurgimiento de los costos se explica por el menor ritmo de ingresos operativos y la mayores necesidades de financiamiento para cubrir los gastos de funcionamiento.

Cabe resaltar que uno de los rubros con costos financieros más elevados es el de artículos del hogar.

Ello explicaría por qué a pesar de encabezar el ránking de ventas, no logra un primer lugar más destacado por su situación general.

En el otro extremo, la menor presión de costos corresponde a las firmas del rubro Alimentos-Bebidas.

## Personal de ventas

Desde Enero, el comportamiento del indicador revela una clara tendencia al exceso de personal. A partir de mayo y junio, las empresas minoristas destacan en conjunto un exceso de personal de ventas. Considerando la fuerte absorción de mano de obra asalariada en el sector, el exceso de personal en una actividad que ve contraer su mercado y necesita introducir ajustes adicionales por la presión de los costos, este dato resulta altamente preocupante dado que puede agravar el crítico cuadro local en materia de empleo. □

## SECTOR COMERCIAL MINORISTA - RESULTADOS DE JUNIO

SITUACION GENERAL	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MZO	ABR	MAY	JUN	JUL*
Alimentos y Bebidas	36.8	32.8	31.9	33.1	34.7	40.1	36.3	37.9	43	41	41.1	43.6	5.6
Indum.Calzados y Sedas	45.7	30.1	-8.8	29.8	25.7	45	1.2	-19.3	7	5	5.5	-17.7	-39.9
Artículos del Hogar	77.1	77.1	43.1	76.1	24	33.3	35.1	35.5	59	58	43.6	43.6	-11.9
Papelería-Librería	-22.3	-43.5	-56.5	-67.3	-22	-15.5	-22	11.9	15	15	-41.4	-41.4	-41.4
Farmacias y Perfumerías	-35.3	-15.2	-9	4	-13.4	-9.3	-20.5	3.6	0	-21	-7.1	-7.1	9.4
Mats. Const-Pinturerías	9.4	9.4	16.8	15.7	14.2	11.6	14.3	12.9	-5	-8	11.2	7.4	-7.8
Vehículos	37.6	31	20.1	9.4	21.7	10.9	9	9	28	28	47.7	36.3	33.9
Repuestos	2.9	7.6	10.7	13.1	-15.5	14.4	42	4.9	28	26	-40.3	-45.9	-39.1
Cámaras y Cubiertas	-25.7	-2.8	10.8	10.8	9.4	9.4	70.5	33.7	7	-8	-0.5	-17.7	-40.2
Rodados	-3.4	-3.4	-25	-25	-16.6	-33.3	0	0	0	0	25	0	-25
Art. y Reps. Electrónicos	-19	-19	-3.4	-3.4	-32.4	-40.8	-19.5	-34.5	-10	-10	-15.7	-15.7	-49.4
Agregado Com. Minorista	28.8	23.9	18.7	28.4	19.8	24.9	20.4	18		26.1	20.9	15.2	-5.9

(\*) Expectativas de julio.

## TENDENCIA DE VTAS.

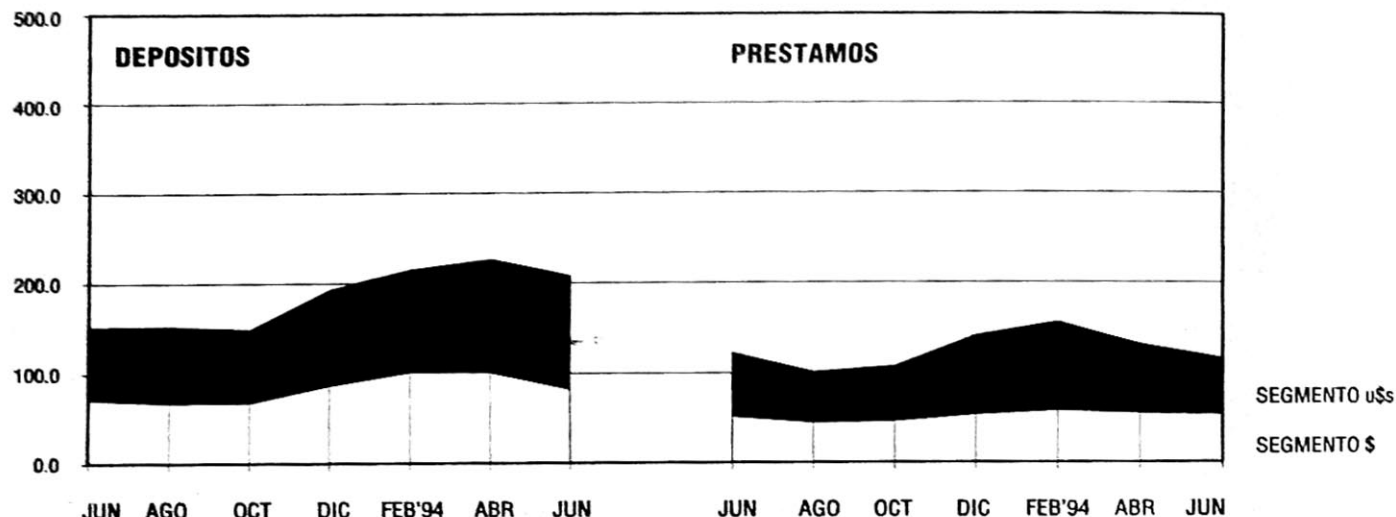
Alimentos y Bebidas	-2.6	-13.8	-10.6	-6.4	-8.1	3.2	0.2	4.7	0	-7	-6.9	-6.4	
Indum.Calzados y Sedas	17.8	-16.3	-3.6	55.4	29.7	72.4	1.2	-19.3	51	42	-55.2	-65.6	
Artículos del Hogar	85	82.3	81.3	77.1	-22.6	-2.9	54.3	57.2	23	-22	64.2	57.4	
Papelería-Librería	0	-78.5	-79.1	-79.1	23.8	2.9	-30.9	23.8	31	0	-40	-70	
Farmacias y Perfumerías	-51.8	-40.9	-56.4	-49.2	-40.9	0	-8.9	28.7	-55	-18	-21.5	-21.5	
Mats. Const-Pinturerías	-0.1	2.4	39.3	49.4	5.3	0	8.8	7.5	-16	-23	-58.4	-58.4	
Vehículos	55.8	20.6	38.6	38.6	35.5	6.9	0	21.6	0	0	6.3	15.2	
Repuestos	-14.2	-14.2	-19.6	-33.9	-23.1	25.8	14.6	-3.4	-2	-2	-67.2	-78.4	
Cámaras y Cubiertas	-22.8	-37.1	21.7	30.8	4.5	18.9	67.5	8	-16	-16	-72	-72	
Rodados	-31.1	0	-100	-100	-33.4	-33.4	0	0	-50	-50	0	-50	
Art. y Reps. Electrónicos	-14.2	-20.2	-2.4	11	-58.7	-21.9	-27.9	8.1	-53	-53	-74.3	-57	
Agregado Com. Minorista	12.4	3.9	22.8	24.9	0.7	21.4	3.9	5.1			-1.5	-4.3	

## NIVELES DE STOCKS

Alimentos y Bebidas	-3.1	-3.1	12.1	11.9	-3.2	9.4	0.6	0.6	2	9	1.6	1.6	
Indum.Calzados y Sedas	-10	-18.8	-0.8	16	17.8	8.9	-7.2	-48.7	35	25	32.8	32.8	
Artículos del Hogar	-13.9	3.1	84.8	19.2	80.6	82.4	66.3	63.9	17	20	-46.9	-46.9	
Papelería-Librería	0.6	-33.2	23.8	23.8	45.3	45.3	44.6	44.6	1	68	100	27.1	
Farmacias y Perfumerías	18.8	8.3	18.8	29.4	40.3	8.3	-50.8	5.60	42	42	16.1	16.1	
Mats. Const-Pinturerías	-4.3	-9.3	-10.8	-10.8	6	-1.5	5.8	5.8	-8	-8	-1.4	-1.4	
Vehículos	-57.2	-57.2	-75.2	-75.2	-62.1	-62.1	-62.1	-68.9	-62	-62	-49	-49	
Repuestos	11	11	36.7	53.4	10.4	-8.6	64.7	19.1	30	25	47.3	58.5	
Cámaras y Cubiertas	45.7	-14.3	35.9	22.2	-37.1	-22.8	-46.5	-77.2	18	18	-68.5	-68.5	
Rodados	37.8	37.8	0	0	33.3	33.3	0	0	0	0	-50	-50	
Art. y Reps. Electrónicos	-3.2	-3.2	3.2	9.3	27.4	35.8	12.9	12.9	8	8	51.3	51.3	
Agregado Com. Minorista	-10.4	-13.5	2.9	-0.7	-2.4	7.1	-16.3	-18.2			0.2	-1.3	

POLITICA DE STOCKS	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MZO	ABR	MAY	JUN
Alimentos y Bebidas	-88	-88	-71.9	-71.2	-76.9	-76.6	-78.7	-78.7	-83	-91	-81.1	-81.1
Indum. Calzados y Sedas	-27.7	1.7	-10.4	23.3	10.5	-28.1	-22.4	-25.1	-13	-18	-18	-18
Artículos del Hogar	-8.2	10.2	42.6	-32.4	-92	-94	-2.1	0	-14	-17	-21.6	-21.6
Papelaría-Librería	0	23.8	2.9	-30.9	45.3	-23.1	2.9	-20.9	-1	-32	2.9	2.9
Farmacias y Perfumerías	0	0	0	0	0	-32	-26.7	29.6	21	21	-18.8	0
Mats. Const-Pinturerías	1.4	1.4	10.8	10.8	-6	1.5	-5.8	-5.8	2	2	2.6	2.6
Vehículos	30.4	30.4	30.4	30.4	12.4	-9.1	34.7	34.7	14	14	30.4	30.4
Repuestos	-14.2	-8.3	13.7	13.7	34.2	23.4	-26.8	-34.6	-35	-45	-47.3	-58.5
Cámaras y Cubiertas	-28	-28	-14.3	-14.3	-0.7	-0.7	59.4	45.7	-58	-58	-65.3	-65.3
Rodados	0	0	-50	-50	-66.7	-33.4	0	0	-50	-50	-50	-50
Art. y Reps. Electrónicos	0	0	-36.4	-30.3	-31.9	-23.5	-12.9	-12.9	-35	-35	0	0
Agregado Com. Minorista	-20.8	-17.1	-15.7	-16.2	-26.7	-29.2	-15.3	-8.9			-29.7	-30.1
<b>COSTO FINANCIERO</b>												
Alimentos y Bebidas	12	12	15.7	15.7	18.9	18.9	17.6	17.6	12	10	16.9	16.9
Indum. Calzados y Sedas	61	61	41.2	41.2	51.5	51.5	2.79999	16.7	52	52	56.2	56.2
Artículos del Hogar	97.6	98.9	60.2	61.3	-13.9	-14.2	96	96	-6	-6	91.8	91.8
Papelaría-Librería	53.6	53.6	55.1	55.1	65.5	65.5	38.1	38.1	32	32	70	70
Farmacias y Perfumerías	67.5	48.7	59.9	69.3	61.2	70.6	44.5	55.3	77	77	55.8	55.8
Mats. Const-Pinturerías	2.1	2.1	36.2	36.2	55.7	55.7	57.7	57.7	78	64	59.1	59.1
Vehículos	41	41	60.4	60.4	30.2	30.2	60.4	65.7	83	83	82.7	82.7
Repuestos	86.3	86.3	74.7	74.7	52.9	52.9	53.6	62.5	79	64	76.3	76.3
Cámaras y Cubiertas	43.2	43.2	55.8	55.8	30.1	30.1	11.7	11.7	55	55	45.9	45.9
Rodados	50	50	50	50	66.7	66.7	50	50	50	50	75	75
Art. y Reps. Electrónicos	82.4	82.4	68.7	68.7	67.7	67.7	67.9	67.9	51	51	95.8	95.8
Agr. Comercio Minorista	37.1	37.1	38.3	38.5	30.2	30.3	42.1	47.5			56.5	56.5
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>												
Alimentos y Bebidas	0	0	11.8	9.5	9.5	-1.8	-1.7	-5.5	8	8	3.9	3.9
Indum. Calzados y Sedas	1.1	15.4	13.8	-0.7	10	-6.6	4.2	4.2	-2	-2	34.3	34.3
Artículos del Hogar	-19.8	-15.3	3.4	-67.2	14.1	-5.3	0	-2.1	-2	0	-2.1	0
Papelaría-Librería	21.5	21.5	33.9	33.9	0	20.9	20.9	20.9	-31	0	27.1	27.1
Farmacias y Perfumerías	18.8	-11	29.4	29.4	-13.6	-21.5	-21.5	-40.3	-21	-21	18.8	18.8
Mats. Const-Pinturerías	2.2	-2.8	2.3	-0.2	-2.6	0	0	0	0	0	4.3	4.3
Vehículos	-53.6	-22	4.2	4.2	0	13.1	0	0	18	18	0	0
Repuestos	-26.1	-26.1	-25.2	-25.2	-25.9	-25.9	-32.5	-26.8	-17	-17	6.2	17.4
Cámaras y Cubiertas	-45.7	-45.7	-45.7	-45.7	-36.6	-36.6	-14.3	-14.3	16	16	0	0
Rodados	0	0	50	50	0	33.3	0	0	0	0	50	50
Art. y Reps. Electrónicos	0	0	16.6	16.6	17.3	40.3	12.1	12.1	0	0	40.3	22.9
Agr. Comercio Minorista	-4.6	2.3	10.2	-1.7	11.7	-0.3	-9.5	-3.2			8.7	9.4



EVOLUCION DE PRESTAMOS Y DEPOSITOS A NIVEL LOCAL  
POR SEGMENTOS DE MONEDA

\* Índice base: monto nominal de depósitos totales (\$ y u\$s) correspondiente a mayo del '92 = 100.

transacciones entre los meses de abril y junio.

La reducción en los depósitos responde en modo principal a una disminución en el monto de colocaciones en moneda local. Dada la relativa estabilidad en el segmento de moneda extranjera, se acentúa el grado de dolarización de las operaciones financieras, claramente superior al del sistema financiero nacional.

La composición según el tipo de operatoria de la masa de fondos depositados no ha variado sustancialmente con un 40% en colocaciones a la vista (cuenta corriente y/o caja de ahorro). El cambio a resaltar consiste en la modifi-

cación en la cartera de depósitos a plazo con una mayor participación de fondos en moneda extranjera. En otros términos, los ahorristas han optado por pasar parte de sus ahorros de moneda local a moneda extranjera.

El menor nivel de préstamos es

determinado por una fuerte reducción en el volumen de crédito en dólares, contrastando con la estabilidad de la cartera en pesos.

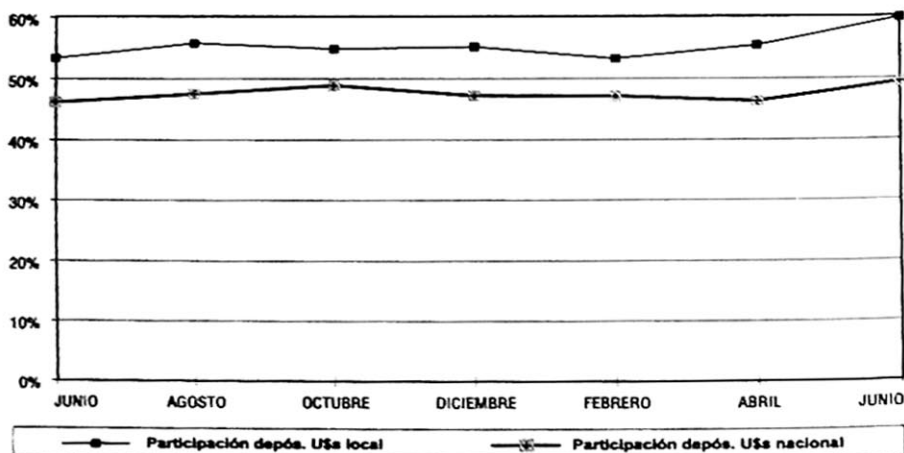
Desde el punto de vista del tipo de operaciones activas, la composición actual revela un claro predominio de

los préstamos documentados en moneda extranjera pese a la fuerte reducción en términos nominales experimentada a partir de abril en este tipo de operatoria.

En resumen, tanto los préstamos como los depósitos evidencian una tendencia negativa pero se diferencian en que mientras las colocaciones se dolarizan, crece la participación de los créditos en moneda local.

## DOLARIZACION DE LOS DEPOSITOS

Porcentaje de colocaciones en dólares sobre volumen total de depósitos



Los cambios antes comentados conducen a nuevas relaciones entre los préstamos en cartera y la capacidad prestable en concepto de depósitos. En primer lugar, se observa el nivel más bajo de participación del monto total de préstamos sobre el volumen total de fondos depositados en el sistema financiero local en los últimos doce meses. A nivel de segmentos, del total

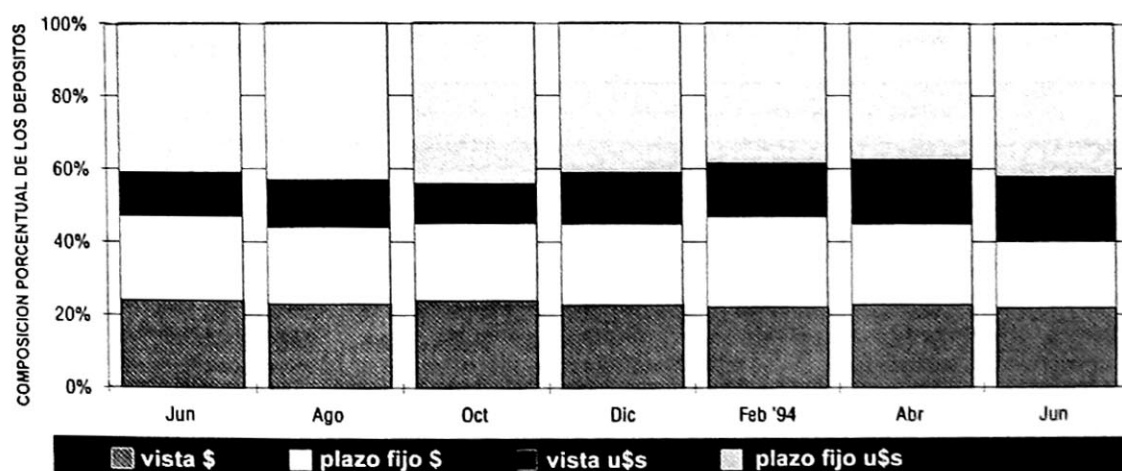
de fondos depositados en moneda extranjera solo retorna aproximadamente el 50% a través de créditos. En el segmento de moneda local, la proporción es mayor. Este dato contrasta con la situación de los últimos meses en los que el coeficiente de participación de préstamos sobre colocaciones se mantuvo en niveles superiores para el segmento de moneda extranjera.

## Tasas de interés

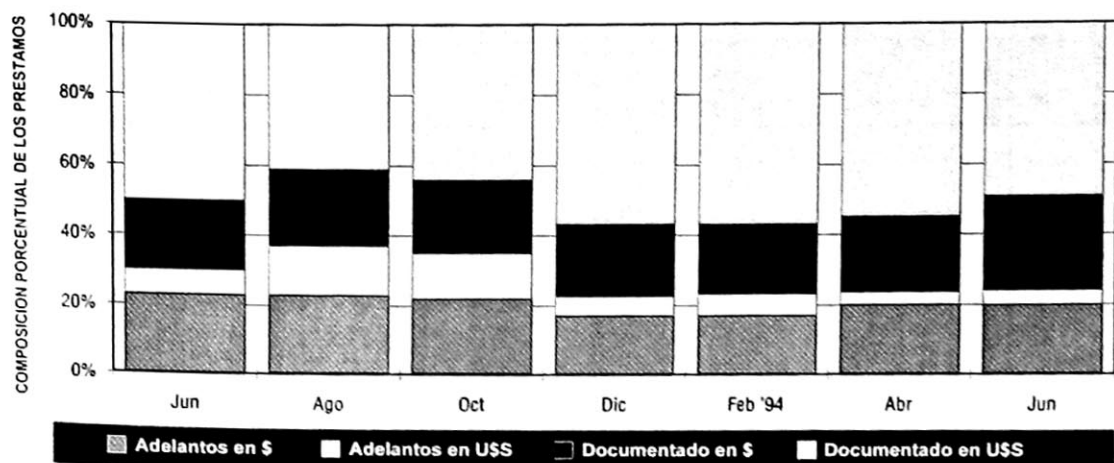
### Rendimientos sobre depósitos:

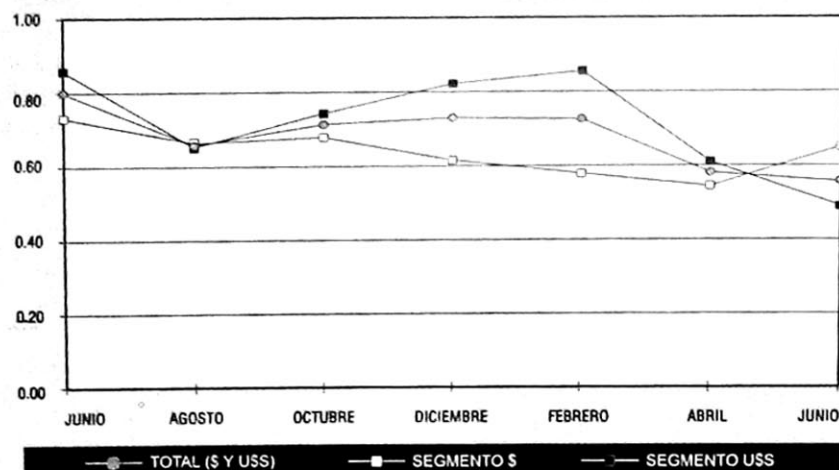
En líneas generales se mantiene el nivel de rendimientos, a excepción del interés promedio de operaciones a plazo en moneda extranjera que exhibe una disminución significativa de

### COMPOSICION DE LOS DEPOSITOS SEGUN TIPO DE OPERATORIA



### COMPOSICION DE LOS PRESTAMOS SEGUN TIPO DE OPERATORIA



COEFICIENTE DE RELACION ENTRE  
PRESTAMOS Y DEPOSITOS

aproximadamente el 8% al 7% anual y un leve repunte para plazos fijos en moneda local.

Es importante recordar que justamente en el último bimestre, los plazos fijos en dólares aumentan su participación sobre el monto total de depósitos.

Las tendencias opuestas en el interés para colocaciones a plazo vuelve a aumentar la brecha entre rendimientos

a plazo en moneda local y extranjera, interrumpiendo el curso declinante de la misma registrada en meses anteriores.

Desde Diciembre pasado, disminuye el coeficiente de variabilidad en operaciones en dólares. En otros términos, se reduce el rango de variabilidad de rendimientos ofrecidos al público por los bancos locales.

Para colocaciones en pesos se ha

detectado un sustancial aumento en la tasa máxima de rendimiento ofrecido al inversor.

Tasa de interés  
sobre préstamos:

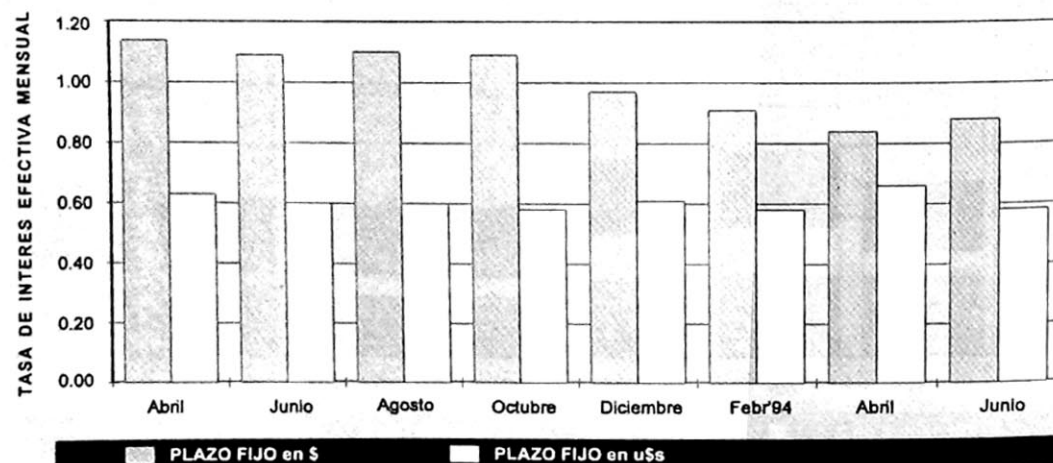
Los intereses pactados en operaciones de préstamos registran una tendencia alcista en el último bimestre.

La tasa activa para créditos documentados alcanza niveles levemente superiores al 36% anual para operaciones en pesos y del 21% para operaciones en dólares.

La mayoría de las operaciones se pactan respaldados por garantías hipotecarias dado que estos niveles de tasas exigen un rendimiento sobre el capital difícilmente alcanzable en el contexto actual para gran parte de las empresas demandantes de fondos.

Por otra parte, enfocando el problema desde otro punto de vista, resulta difícil prestar a largo plazo a costos financieros bajos a clientes con perspectivas inciertas de rentabilidad cuando la mayor parte de los recursos depositados solo están asegurados en un plazo que va de los 30 a los 90 días. El banco claramente está asumiendo un riesgo que se adiciona a la tasa de interés activa. □

## RENDIMIENTOS PARA OPERACIONES DE DEPOSITOS A PLAZO FIJO



TASA EFECTIVA MENSUAL PROMEDIO	DEPOSITOS PESOS							DEPOSITOS DOLARES						
	Oct.	Dic.	Feb.	Abril	Junio	Junio		Oct.	Dic.	Feb.	Abril	Junio	Junio	
						Máx.	Mín.						Máx.	Mín.
A LA VISTA	0.39	0.31	0.33	0.3	0.33	0.6	0.21	0.28	0.24	0.24	0.23	0.25	0.33	0.16
PLAZO FIJO	1.09	0.97	0.91	0.84	0.88	1.4	0.56	0.58	0.61	0.58	0.66	0.58	0.75	0.33

COEFICIENTE DE VARIABILIDAD DE TASAS	DEPOSITOS PESOS					DEPOSITOS DOLARES				
	Oct.	Dic.	Feb.	Abril	Junio	Oct.	Dic.	Feb.	Abril	Junio
CAJA DE AHORRO	0.41	0.35	0.24	0.23	0.27	0.29	0.29	0.29	0.26	0.20
PLAZO FIJO	0.38	0.33	0.32	0.32	0.32	0.29	0.28	0.26	0.23	0.21

Coeficiente de variabilidad=desvío estándar de tasas/tasa promedio.

TASA EFECTIVA MENSUAL PROMEDIO	PRESTAMOS EN PESOS							PRESTAMOS EN DOLARES						
	Oct.	Dic.	Feb.	Abril	Junio	Junio		Oct.	Dic.	Feb.	Abril	Junio	Junio	
						Máx.	Mín.						Máx.	Mín.
Adelantos en Cta. Cte.	3.65	4.04	3.51	3.55	3.79	5	1.58	1.68	2.41	1.53	1.53	1.74	2	1.42
Operac. Documentadas	3.02	3.53	2.96	3.02	3.24	4	1.75	1.52	1.69	1.55	1.55	1.72	2	1.32

COEFICIENTE DE VARIABILIDAD DE TASAS	PRESTAMOS EN PESOS					PRESTAMOS EN DOLARES				
	Oct.	Dic.	Feb.	Abril	Junio	Oct.	Dic.	Feb.	Abril	Junio
Adelantos en Cta. Cte.	0.17	0.18	0.21	0.23	0.23	0.14	0.47	0.08	0.1	0.11
Operaciones documentadas	0.27	0.12	0.19	0.19	0.18	0.16	0.08	0.12	0.13	0.10

Coeficiente de variabilidad=desvío estándar de tasas/tasa promedio.





# Sector Inmobiliario

Se mantiene el nivel desalentador tanto en ventas como en alquileres. Las operaciones en montos reducidos sostiene la demanda de propiedades. La reducción del volumen de préstamos hipotecarios en el sector financiero no permite anticipar perspectivas favorables en los próximos meses.

La plaza inmobiliaria se mantiene funcionando en niveles desalentadores tanto en ventas como en alquileres.

En la operatoria de ventas se ha observado un leve repunte del rubro que comprende los departamentos de hasta dos dormitorios y departamentos funcionales. Como hemos señalado en otras oportunidades anteriores,

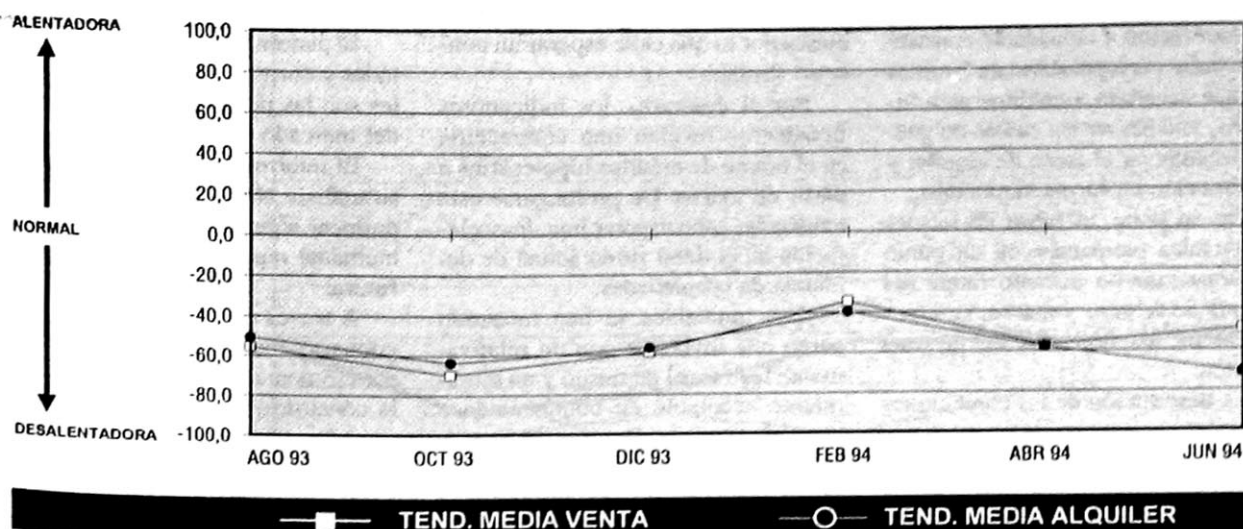
estas propiedades más pequeñas son las que contribuyen a otorgar dinamismo al sector inmobiliario cuando el resto de los rubros presentan signos claramente desalentadores.

En los primeros meses del año, este tipo de transacciones había sufrido una importante retracción que impulsaba hacia abajo la tendencia media de

la operatoria de ventas.

El resto de los rubros presenta una posición orientada a operaciones muy particulares en las cuales se aprecian "encuentros selectivos de oferta y demanda". Las distintas calidades y ubicaciones juegan un rol fundamental en las decisiones, en un contexto caracterizado por una excesiva oferta.

## TENDENCIA DE LA DEMANDA



El ajuste de posiciones entre la parte vendedora y compradora requiere extensos períodos de negociación.

La mayor posibilidad de concreción de operaciones se observa en las propiedades de máximo y mínimo valor.

En la operatoria de alquileres se registra una nueva en el ritmo de demanda prolongando la negativa tendencia iniciada en el pasado mes de marzo.

Los créditos hipotecarios han posibilitado en los meses anteriores la adquisición de propiedades a un importante grupo de individuos con un nivel medio de ingreso, y por lo tanto, han contribuido a la disminución en el ritmo de demanda.

Otro factor a considerar consiste en el ajuste presupuestario de familias que han accedido a créditos para vivienda, muchas de las cuáles no pueden sobrellevar el gasto de alquiler y construcción en forma simultánea.

Por su parte, el rubro de locales comerciales permanece en un punto de estancamiento iniciado luego del repunte de febrero y marzo, en especial el de los ubicados en la zona céntrica.

La descripción de las condiciones generales en el mercado inmobiliario reiteran el diagnóstico de meses anteriores caracterizado por bajo nivel de operaciones tanto de ventas como de alquileres.

## TENDENCIA DE LA DEMANDA (Junio 1994)

VENTA					
CATEGORIA	A	N	D	S	TENDENCIA
Chalets y Casas	2,73	51,82	45,45	-42,73	↓ desalentadora
Pisos-Dptos 3 a 4 d	0,00	36,36	63,64	-63,64	↓ desalentadora
Dptos 2 d. inc/dep	9,09	60,91	30,00	-20,91	↗ normal a regular
Deptos 1 d. y func.	9,09	73,64	17,27	-8,18	↗ normal a regular
Locales	0,00	36,36	63,64	-63,64	↓ desalentadora
Cocheras	0,00	36,36	63,64	-63,64	↓ desalentadora
Depósitos	0,00	9,09	90,91	-90,91	↓↓ muy desalentadora
Lotes p/Chalt-Casas	18,18	36,36	45,45	-27,27	↗ regular
Lotes p/Horiz y Loc	9,09	18,18	72,73	-63,64	↓ desalentadora

ALQUILER					
CATEGORIA	A	N	D	S	TENDENCIA
Chalets y Casas	9,09	28,18	62,73	-53,64	↓ desalentadora
Pisos-Dptos 3 a 4 d	0,00	8,18	91,82	-91,82	↓↓ muy desalentadora
Dptos 2 d. inc/dep	0,00	18,18	81,82	-81,82	↓↓ muy desalentadora
Deptos 1 d. y func.	9,09	41,82	49,09	-40,00	↓ desalentadora
Locales	0,00	27,27	72,73	-72,73	↓↓ muy desalentadora
Cocheras	9,09	9,09	81,82	-72,73	↓↓ muy desalentadora
Depósitos	0,00	15,45	84,55	-84,55	↓↓ muy desalentadora

En términos generales, no se aprecia la presencia de factores que puedan reanimar la demanda en los próximos meses por lo que cabe esperar un contexto similar.

Por el contrario, los indicadores financieros revelan una contracción en el monto de créditos hipotecarios a partir de marzo. De prolongarse esta tendencia, cabe esperar una desaceleración en el débil ritmo actual de demanda de propiedades.

Los inmuebles se han mostrado como una inversión con un relativamente bajo nivel de riesgo y un rendimiento aceptable en comparación a otras alternativas. En un estudio presentando anteriormente (ver IAEN° 11, bimestre septiembre-octubre 1993), se observaba que los bienes inmuebles eran una opción atractiva para buena

parte de los inversores y esa tendencia se incrementaba dentro de la intención potencial de inversión.

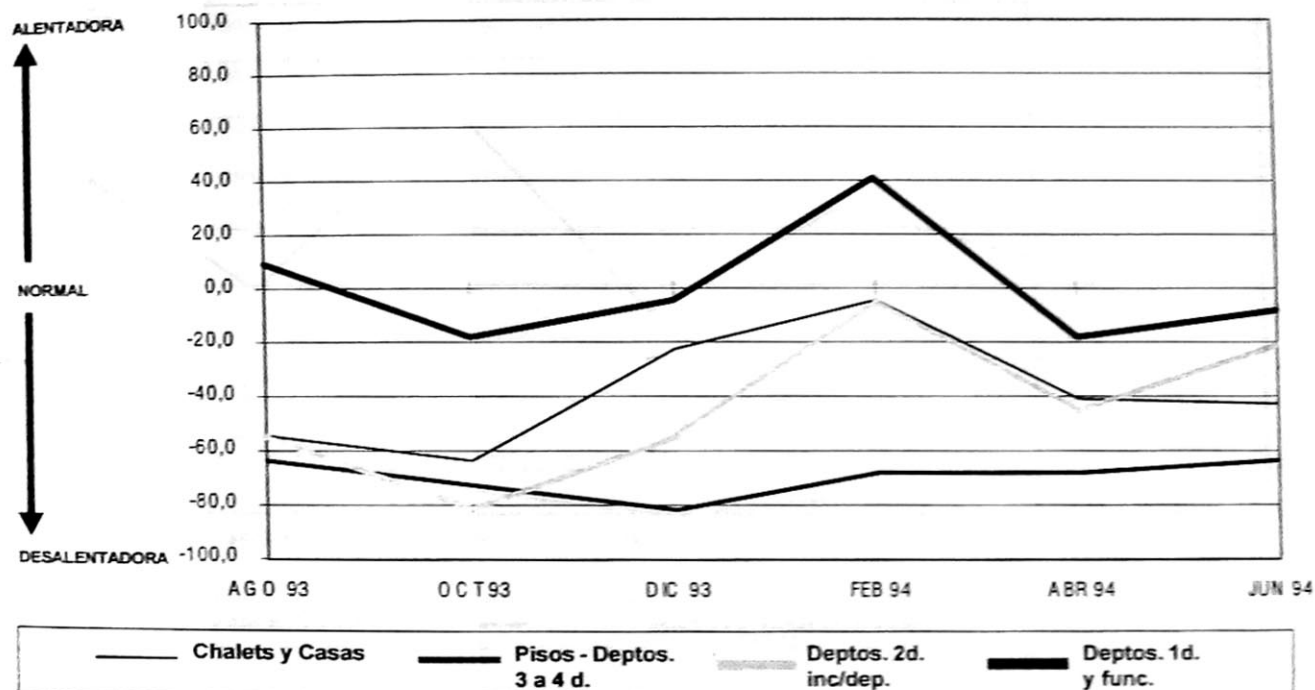
El panorama actual no resulta alentador y corresponde replantearse cuáles son las perspectivas a largo plazo del mercado local.

El interrogante propone un extenso análisis. No obstante, es posible hoy destacar algunas cuestiones que posiblemente repercutirán en la situación futura.

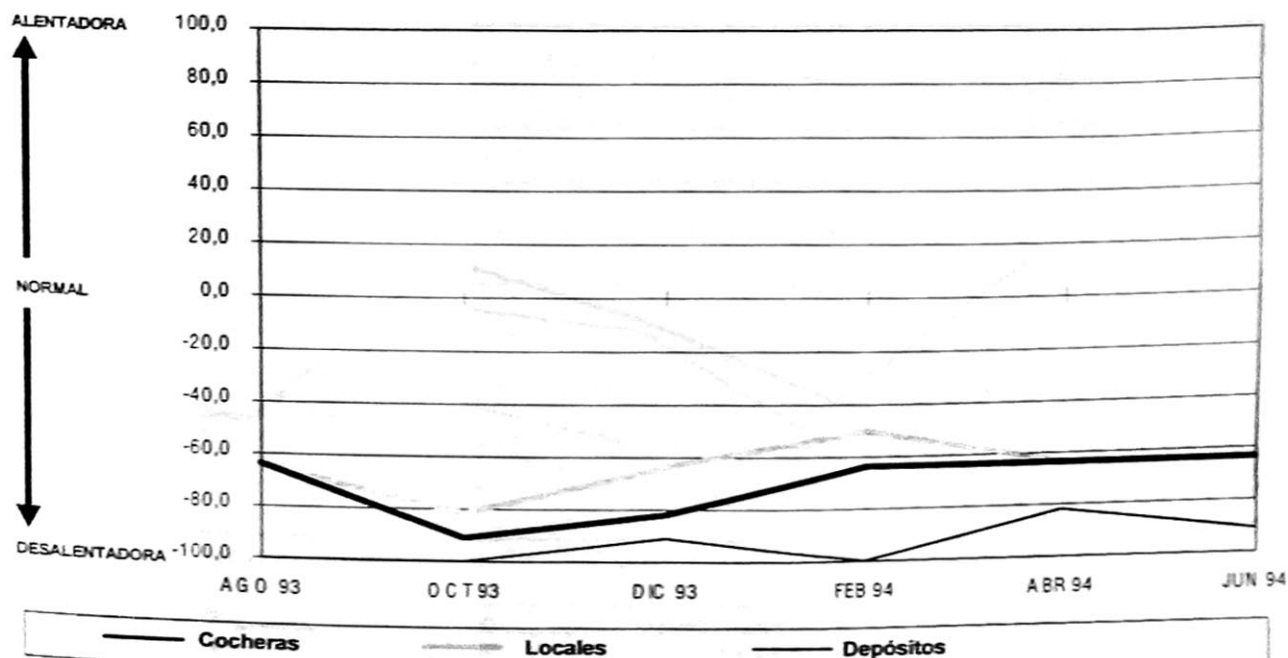
A través de anuncios recientes, el gobierno ha lanzado una propuesta para fomentar y apoyar la industria de la construcción.

A grandes rasgos, uno de los principales objetivos del Plan es el incrementar la inversión en viviendas. La segunda finalidad se dirige a generar puestos de trabajo para combatir el

### TENDENCIA DE VENTAS - I -



### TENDENCIA DE VENTAS - II -





# Sector Agencias de Viajes y Turismo

- En los últimos años se registra un fuerte aumento en la demanda de pasajes aéreos, tanto en el orden nacional como local.
- Las principales causas se relacionan con la reactivación económica, la estabilidad cambiaria, la apertura internacional, facilidades de financiación y consumos postergados de viajes.
- Estos factores explican una intensificación en el movimiento de pasajeros con fines comerciales o por viajes turísticos al exterior.
- El resultado de estos cambios se reflejan en el fuerte déficit (salida neta de divisas) en la balanza de turismo.

El siguiente estudio presenta algunas características de la evolución del mercado de pasajes inferidas a partir de información de empresas locales, en el contexto económico general vigente desde 1991.

Desde la implementación del plan de Convertibilidad, el mantenimiento del tipo nominal de cambio y la apertura de la economía han determinado condiciones favorables para el desenvolvimiento general de las empresas de servicios en este rubro.

El sector relaciona la actividad de numerosas empresas en una gran va-

riedad de servicios. El núcleo básico está conformado por las Empresas de viajes y Turismo y Agencias de Pasajes que operan en mercados mayoristas y minoristas. Las empresas del sector principalmente coordinan actividades con las empresas de transporte, hotelería y gastronomía.

## Condiciones generales en Agencias de Viajes

### Evolución del mercado de pasajes aéreos:

El sector registra una fuerte expan-

sión en los últimos años.

Diversos factores explican esta evolución positiva, entre los que cabe mencionar la estabilidad cambiaria y la reactivación económica.

En contraste con la crisis internacional enfrentada por las compañías aéreas, la demanda de pasajes en el país se mantiene en niveles elevados y con perspectivas de crecimiento.

Esta situación se verifica tanto en los vuelos de cabotaje como en los internacionales.

Junto a la expansión de la demanda, se espera un fuerte crecimiento de



la oferta de servicios de transporte aéreo impulsado por la política de desregulación.

El mercado puede segmentarse en función del motivo del viaje. En este sentido, se identifican básicamente dos clases de viajes: con fines de negocios o con fines recreativos (turismo).

La mayor parte de la demanda de pasajes corresponde a pasajeros que se trasladan por fines comerciales. En modo particular, está situación se nota con mayor intensidad en los vuelos de cabotaje.

La reactivación económica y la multiplicación de las relaciones comerciales entre ciudades del país y con el resto del mundo tras la apertura de la economía son los factores determinantes del fuerte repunte de las ventas.

El segundo segmento, identifica a los demandante de pasajes con fines turísticos.

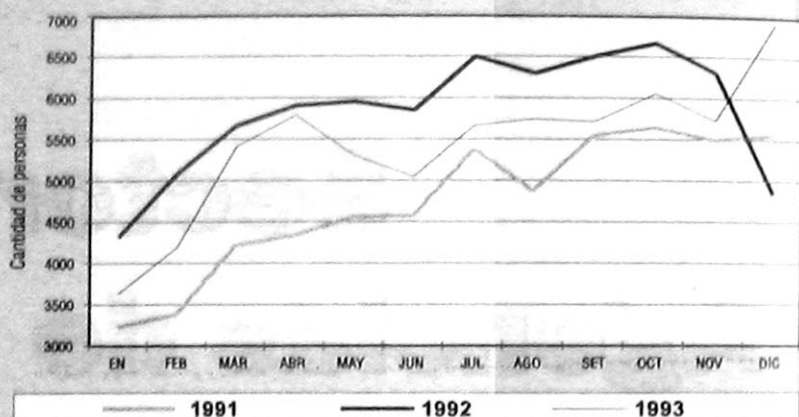
A nivel local, el impacto de los hechos destacados sobre la demanda de pasajes quedan evidenciados en el fuerte crecimiento en el movimiento de pasajeros en la aeroestación civil Comandante Espora: de 56.754 pasajeros en 1991 a 63.926 en 1993 lo que representa un incremento del 13%.

El primer gráfico revela un comportamiento similar a lo largo del año en la demanda de pasajes con una intensificación de las ventas en el segundo semestre y un pico transitorio en el mes de julio.

### Evolución del mercado de servicios de turismo:

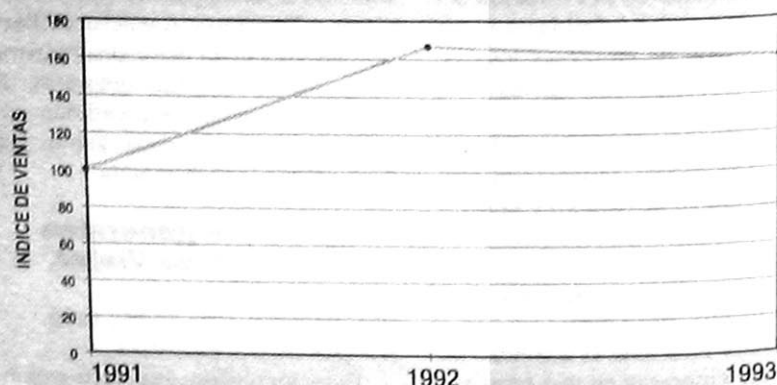
El turismo emisor evidencia un fuerte crecimiento en los últimos años. La mayor demanda esta claramente ligada al crecimiento del ingreso y la estabilidad cambiaria. Adicionalmente, debe mencionarse otros factores que han potenciado las ventas de pasajes al exterior. El primero de ellos es la existencia de una demanda postergada por la situación económica prevaleciente a fines de la década pasada. La cotización del tipo de cambio estable-

### MOVIMIENTOS DE PASAJEROS POR VIA AEREA POR LA AEROESTACION CIVIL CTE. ESPORA



	1991	1992	1993	PROMEDIO
ENERO	3222	4313	3632	3722
FEBRERO	3382	5081	4189	4217
MARZO	4210	5662	5413	5095
ABRIL	4331	5902	5787	5340
MAYO	4552	5950	5303	5268
JUNIO	4573	5850	5047	5157
JULIO	5378	6491	5664	5844
AGOSTO	4869	6291	5741	5634
SEPTIEMBRE	5548	6501	5715	5921
OCTUBRE	5640	6659	6055	6118
NOVIEMBRE	5494	6305	5729	5843
DICIEMBRE	5555	4840	6904	5766
TOTAL ANUAL	56754	69845	65179	63926

### DEMANDA LOCAL DE PASAJES AL EXTERIOR Indice de ventas base monto ventas 1991=100



cía valores del servicio transporte y alojamiento en otros países muy elevados en relación a los niveles de ingresos. El segundo elemento se explica por el acceso al mercado de una significativa cantidad de personas, generado por las facilidades de financiación otorgadas por las firmas.

En forma paralela con la reducción del costo del turismo al exterior, el encarecimiento local en moneda extranjera generado por el menor poder adquisitivo del dólar en el país ha causado una significativa merma en el turismo receptor.

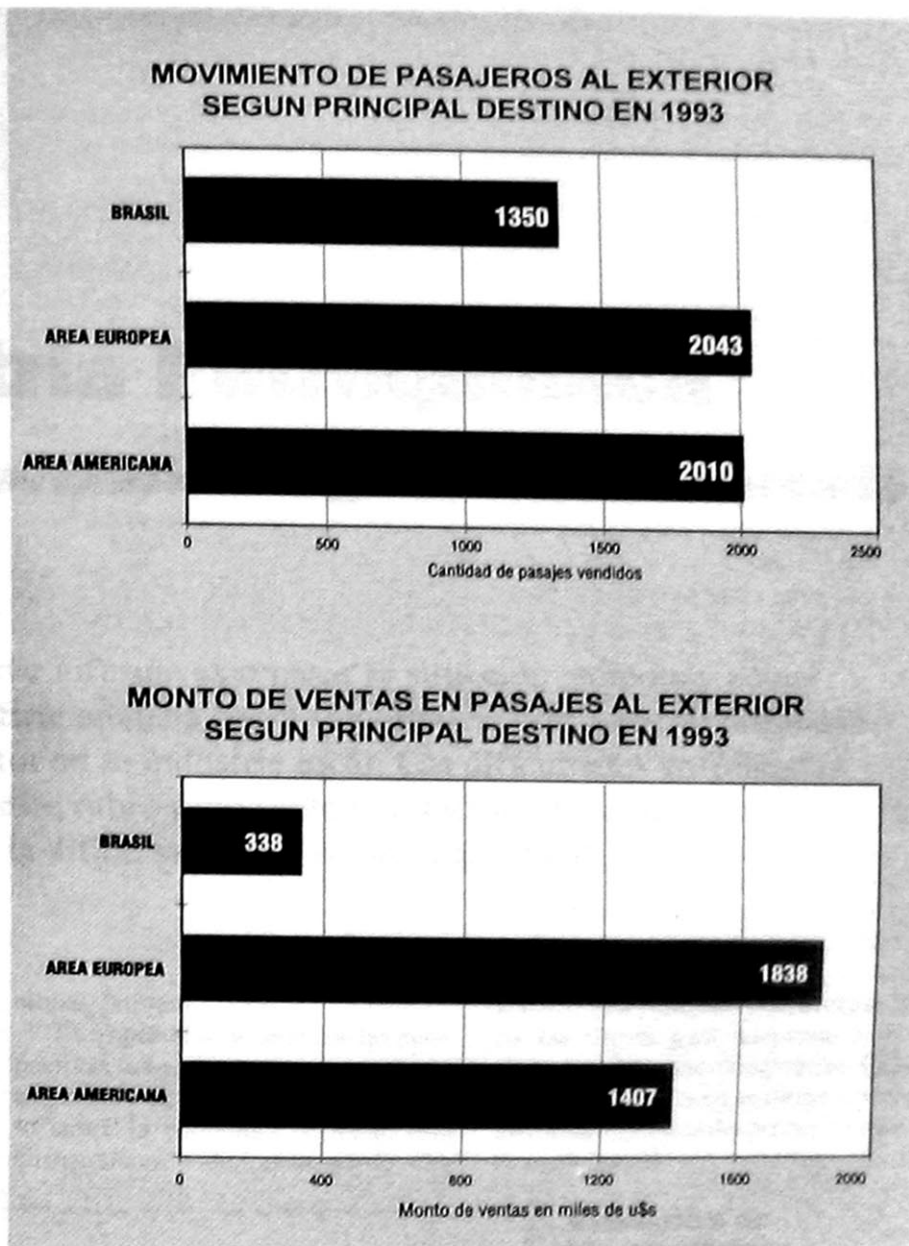
Cabe aclarar que en 1993, si bien se ha registrado un crecimiento del ingreso de extranjeros al país, los motivos estaban mayormente relacionado con actividades de negocios por la reinserción del país en la economía internacional.

Estas circunstancias determinan un fuerte déficit (salida neta de divisas) en la balanza turística. En otros términos, el gasto de argentinos en el exterior excede holgadamente el gasto de turistas extranjeros en el país. Este monto ha crecido en forma continua desde 1990, alcanzando en 1993 un récord histórico superior a los 1.700 millones de dólares. Pese al decaimiento del turismo receptor, la industria del turismo mantiene un nivel significativo de actividad en los principales centros por el denominado turismo interno, es decir, los traslados entre distintos puntos geográficos dentro del territorio nacional.

En el plano local, la escasa recepción de turistas extranjeros o de otros puntos del país, junto a la fuerte propensión local de demandas de viajes al exterior y a otros puntos del país, arrojan otra fuente de fuga de capital, el realizado por bahienses fuera de la ciudad.

### Caracterización del turismo emisor en la ciudad:

La venta de pasajes al exterior (ida y/o regreso) registra un fuerte salto



ascendente en 1992 y posteriormente se mantiene estabilizada con un valor estable de pasajes al exterior vendidos.

En general, pueden considerarse tres grandes destinos o áreas: Americana (EEUU), Europea, Brasil.

Durante 1993, se ha estimado una cantidad vendida de aproximadamente 2.000 pasajes para los dos primeros grandes destinos y poco más de 1.300 con destino a Brasil.

El mayor valor del pasaje a Europa determina que esta área absorba poco más del 50% de la facturación total.

En el otro extremo, pese a registrarse una cantidad significativa de pasajes demandados a Brasil, la participación de esta área sobre el volumen de ventas en 1993 resultó levemente inferior al 10%. □

*Nota: las estimaciones se realizaron en base a datos suministrados por empresas del sector*



# Industria Petroquímica

## Revisión de las condiciones generales de mercado

El objetivo de este breve informe es repasar la situación reciente y actual del sector petroquímico. Este análisis cobra importancia por la fuerte presencia de las empresas del sector en la industria local. Las dificultades enfrentadas por las firmas de este rubro representan un factor adicional para explicar la difícil situación económica actual.

El sector petroquímico asume una importancia preponderante en el conjunto de actividades industriales locales.

Desde 1991, las condiciones del mercado para las empresas del sector ha evolucionado desfavorablemente. Estas circunstancias han impactado negativamente sobre el entorno regional, representando un factor adicional para explicar la difícil situación actual por la que atraviesa la economía de Bahía Blanca.

El objetivo de esta sección consiste en el aporte de información para clarificar el diagnóstico sobre como han evolucionado las condiciones generales para las empresas del rubro. La identificación de las causas de la crisis actual permitirá anticipar cuales pueden ser las condi-

ciones futuras.

Es importante aclarar que las perspectivas futuras de las empresas petroquímicas locales y por ende, su impacto sobre la economía regional, esta básicamente condicionado por dos ele-

nómico está reflejado por la respuesta de las firmas para adaptarse a una situación altamente competitiva. Cabe aclarar que esta nota se dirige a hacer un repaso sintético del primer elemento mencionado.

**Pese al crecimiento de la producción, el sector enfrenta serios problemas de rentabilidad.**

mentos. El primero, a nivel macroeconómico representado por la evolución de las condiciones generales del mercado. El segundo en el plano microeco-

### Evolución de las condiciones de mercado

#### Condiciones de demanda y oferta

Desde 1991, el monto de ventas se ha estabilizado en valores significativamente inferiores a los registrados en 1990.

El ingreso por ventas se ha mantenido pese al persistente deterioro en el precio de los productos petroquímicos.

La tendencia de los precios refleja las condiciones del mercado internacional.

A nivel nacional, el impacto bajista sobre los precios ha sido potenciado por la rebaja de aranceles de importación, aproximadamente de un 25% en 1989 a un 10% en 1992.

El sostenimiento de los ingresos por ventas, pese a la evolución negativa de los precios, destaca una creciente cantidad vendida por año.

La serie de producción en el sector revela una trayectoria ascendente en la cantidad anual producida, con niveles máximos en 1993.

Analizando la composición del volumen de ventas, claramente se observa una sustitución de exportaciones por ventas en el mercado interno. Esta tendencia responde al importante crecimiento del mercado interno y en forma paralela, a la pérdida de rentabilidad en las operaciones con el exterior por la caída de los precios internacionales.

### Condiciones de costos

Durante el período considerado los costos de producción mantuvieron un comportamiento ascendente.

La mayor participación en la estructura de costos corresponde al gasto en materias primas.

Los insumos esenciales se han encarecido en forma significativa a partir de 1990 en un contexto caracterizado por la desregulación de los mercados.

El costo laboral registra un aumento sostenido, pese a que las firmas han ajustado sus planteles de personal.

### Rentabilidad

La presión ascendente de los costos operativos combinado con un monto estable de ingresos por ventas ha generado un sostenido deterioro en los niveles de rentabilidad de las empresas.

Pese a la adversa evolución de los precios internacionales, los ingresos

por ventas logran mantenerse por la fuerte recuperación del mercado interno. Paradójicamente, la crisis de rentabilidad esta acompañada por una expansión sostenida en los niveles de producción.

La pérdida de participación en los mercados internacionales reflejada en niveles descendentes de exportaciones, destaca problemas de competitividad de la industria.

Este breve diagnóstico revela las principales dificultades que explican el actual cuadro de crisis: precios de venta en descenso en el mercado inter-

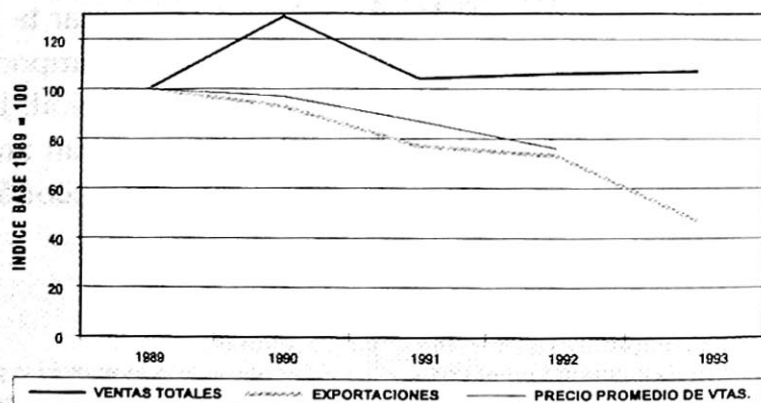
nacional y elevados costos de producción en dólares.

### Perspectivas

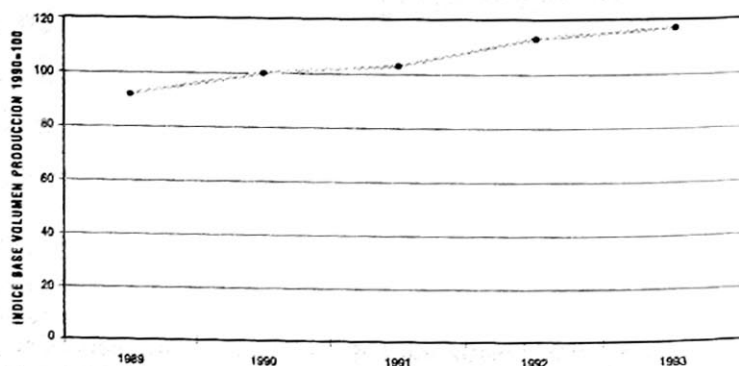
Este breve análisis no aspira a vaticinar cuál puede el posible rumbo del sector en los próximos años. Sin embargo, si se puede repasar cuales son los aspectos determinantes del posible escenario futuro para las empresas del sector.

El primer elemento es la posible trayectoria de los precios internacionales. La tendencia descendente de los precios en parte ha reflejado la retrac-

Comportamiento de la demanda y precios en la Industria Petroquímica



Comportamiento de la producción en la Industria Petroquímica





ción en la demanda por las desaceleración del crecimiento en los países desarrollados en los últimos años. Actualmente, se observan signos de recuperación en los niveles de actividad de estas economías por lo que cabe esperar un mercado en expansión. En este sentido, las perspectivas son favorables.

Una tendencia similar cabe esperar para el mercado doméstico en los próximos años.

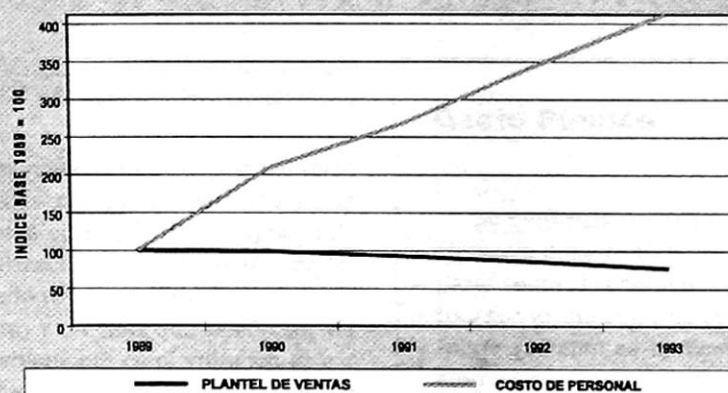
Las proyecciones del Producto Bruto Interno anticipan una desaceleración en la tasa de crecimiento anual; no obstante, la expansión anual se mantendría a niveles elevados por lo que también cabe anticipar niveles sostenidos de demanda para las empresas locales en general.

No obstante, si no se alcanzan niveles de competitividad internacionales, la expansión del mercado doméstico puede ser absorbida por la competencia extranjera o alternatively las empresas locales podrían mantener su participación en el mercado local exponiéndose a serios problemas de rentabilidad.

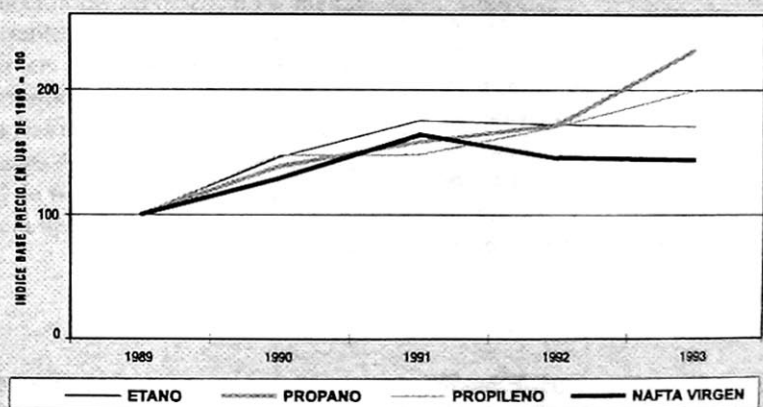
Innumerables factores son los que determinan el costo de producción pero básicamente se destaca el costo en dólares de la materias primas, y a nivel de las firmas, la escala y nivel tecnológico de las instalaciones de producción.

Fuente: este informe ha sido elaborado con datos de un reciente estudio realizado por el Instituto Petroquímico Argentino (IPA), en base a información suministrada por empresas del sector.

### Comportamiento del costo laboral en la Industria Petroquímica



### Precios de materias primas en dólares en la Industria Petroquímica





# Panorama macroeconómico

## Deficit comercial

El déficit comercial de los primeros cinco meses del año mantiene una tendencia creciente.

Entre los principales argumentos para explicar esta situación figuran:

(+) las inversiones y el mayor nivel de actividad impulsan las importaciones de bienes de capital e insumos en sentido ascendente.

(+) el déficit actual responde al excepcional ingreso de capitales registrado hasta comienzos del año.

(-) se registró una caída en las exportaciones de productos primarios durante el primer trimestre.

Con respecto a la posible evolución del déficit, también surgen posiciones optimistas (+) y pesimistas (-):

(+) hay expectativas de que el desequilibrio tienda a reducirse en la segunda mitad del año por un mayor dinamismo de las exportaciones.

Las ventas al exterior podrían verse alentadas por la recuperación de la demanda en Brasil si el programa de estabilización recientemente implementado resulta exitoso.

Otro elemento que puede incidir favorablemente en el volumen de exportaciones está representado por la recuperación de los precios de productos primarios en el mercado internacional.

(-) las importaciones de maquinarias se destinan principalmente a la producción de servicios, no a bienes exportables, y por lo tanto no hacen crecer en modo directo el potencial exportador.

(+) las importaciones se moderarán a lo largo del año por una menor capacidad de financiamiento como consecuencia de un menor ingreso de capital.

## Plan oficial de reactivación de la construcción

Se prevé aumentar el volumen de crédito para el financiamiento de compras y construcción de viviendas a través de la implementación del régimen de titularización de hipotecas. Los títulos de las carteras hipotecarias de los bancos serán adquiridos por el Banco Hipotecario. El plan se complementa con otras medidas dirigidas a disminuir el costo de construcción y transacciones en el sector inmobiliario, principalmente a través de la desregulación y la reducción de algunos gravámenes.

## Anuncios de cambios en la política tributaria

(1) La quita de aportes patronales que actualmente rige para la industria y el agro (en Bahía Blanca, 40% del monto de aportes), se extenderá al comercio y servicios a partir de enero de 1995.

(2) En la misma fecha, se reemplazará el impuesto a los ingresos brutos por un impuesto a las ventas minoristas del 3,5%. Por lo tanto, se suprime las imposiciones a las ventas mayoristas.

(3) Se eliminará el impuesto a los sellos en enero de 1995.

## Gasto Público

Se confirma una tendencia creciente durante 1994. El impacto sobre el superávit operativo se vio amortiguado por un fuerte aumento en la recaudación.

Medidas próximas a implementarse ensombrecen las perspectivas de cumplir las metas de superávit fiscal: la pérdida de recursos en concepto de aportes previsionales, la extensión de la rebaja de aportes patronales al sector servicios, la absorción de los déficits de las cajas de previsión provinciales que se transfieran a la Nación, los mayores pagos de servicios de deuda por la suba de la tasa de interés internacional.

## Mercado de capitales

La incertidumbre financiera internacional impacta negativamente en el mercado local de capitales con baja de cotizaciones en títulos y acciones.

La suba de la tasa de interés internacional afecta la marcha de la economía en un doble sentido: presionando al alza la tasa de interés local y aumentando el gasto público por mayores desembolsos en concepto de servicios de deuda a tasa flotante.

## **Noticias de interés en el ámbito local**

Se sancionó la ley nacional de creación de zonas francas. Las provincias ya están en condiciones de habilitar sus áreas en el marco de la legislación sancionada. La desgravación impositiva alcanzaría al 85%.

Las empresas integrantes del complejo han alcanzado la resolución de litigios que traban el proceso de privatización. La definición de los juicios arbitrales pendientes elimina el principal obstáculo para la privatización de la empresa, esperándose efectivizar la misma en los primeros meses del año entrante.

Importantes empresas han anunciado la localización de sus plantas fabriles en el interior del país como estrategia de reducción de costos y posicionamiento frente al Mercosur. La ciudad cuenta con posibilidades en función de su salida directa a mercados externos a través del puerto y condiciones de infraestructura.

# Comportamiento de la producción y reconversión sectorial

## Gráfico 1

La destacada performance de los principales indicadores macroeconómicos del programa de Convertibilidad contrasta con la situación general regular de la actividad económica local.

Los resultados locales relativamente desfavorables en parte se explican por el perfil de actividades (sector primario, frigoríficos) y empresas locales (presencia significativa de empresas PYMES).

El Producto Bruto Interno (PBI) registra un fuerte crecimiento en términos reales desde 1991, tras 10 años de estancamiento.

La composición del Producto Bruto revela una participación dominante del sector terciario (comercio y servicios) seguida del sector secundario (industria manufacturera y construcciones).

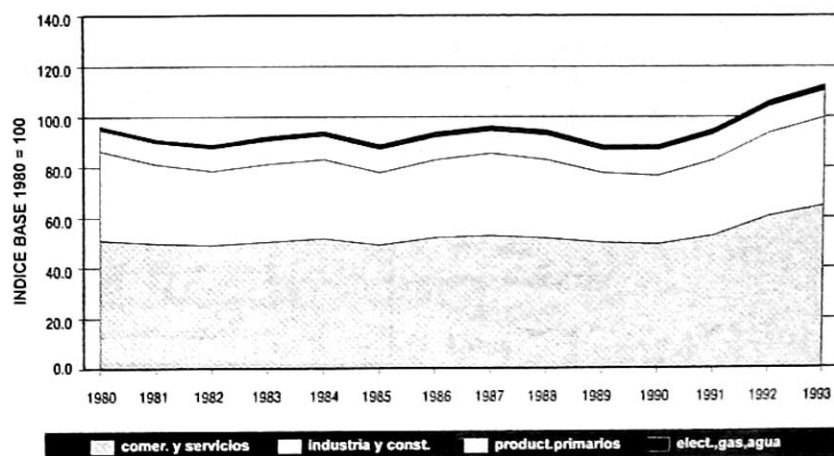
## Gráfico 2

El crecimiento del Producto Bruto registrado a partir de 1991 ha sido impulsado por el sector servicios y en menor medida por la industria manufacturera. En el otro extremo, la tasa de variación del producto del sector primario resulta virtualmente nula desde la implementación del Plan de Convertibilidad.

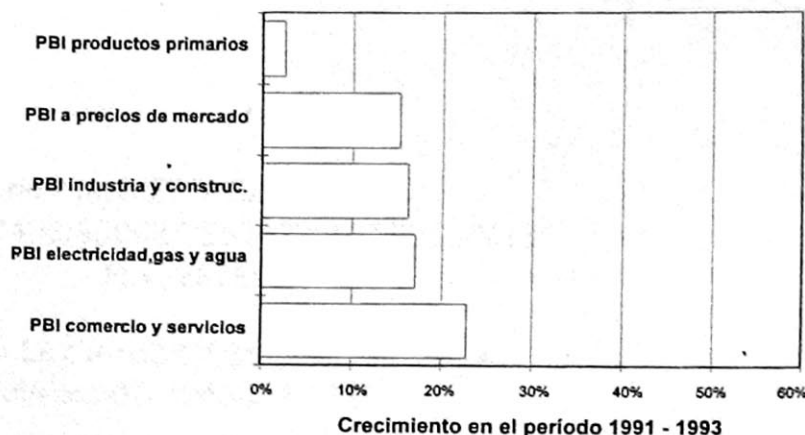
## Gráfico 3

Los efectos del proceso de reconversión y la redefinición del nuevo perfil productivo del país en parte se reflejan en la gran variedad de comportamientos de la producción a nivel de las distintas actividades industriales. Entre las ramas industriales más dinámicas sobresale la automotor, con una significativa expansión en ramas ligadas a la industria de la construcción (cemento, hierro).

**Gráfico 1**  
**EVOLUCION DEL PBI REAL POR SECTORES**  
(a precios constantes de 1986)

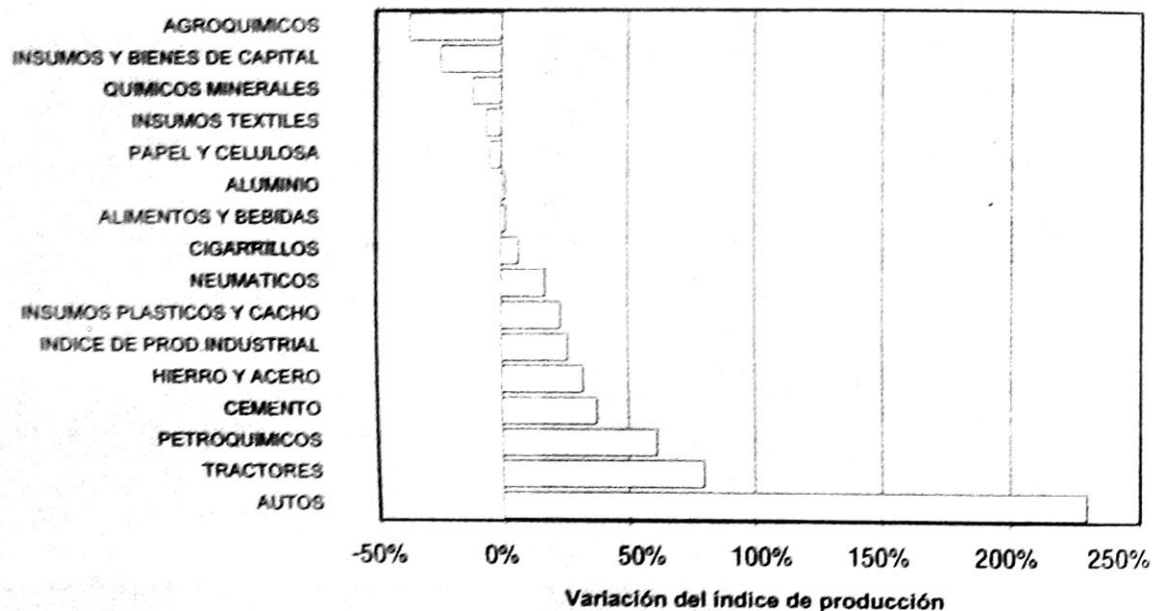


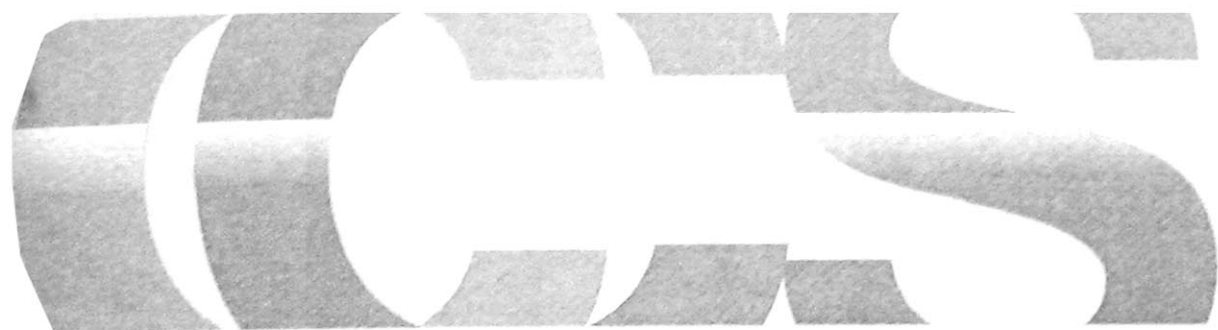
**Gráfico 2**  
**CRECIMIENTO DEL PBI REAL POR SECTORES**  
**ENTRE LOS AÑOS 1991 Y 1993**





**Gráfico 3**  
**NIVEL DE LA PRODUCCION EN ABRIL**  
**COMPARADO CON EL NIVEL DE ABRIL DE 1991**





# **CAMARA DE COMERCIO DEL SUR**

**Entidad Registradora**

19 de Mayo 271 - Bahía Blanca  
Tel: 091 - 40496/550025/552028/31742/550013  
Fax: 26366

Sarmiento 567 Piso2 Of.212 - Buenos Aires  
Tel/Fax: 01-3942618/1229