

**iae**

**35**

**Indicadores de  
actividad económica**

**CREEBBA**

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

**Noviembre  
1997**

## **Socios Patrocinantes Fundadores del CREEBBA**

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

Cámara de Comercio del Sur

Banco del Sud S.A.

CORFO Río Colorado

Eg3 S.A.

Petroquímica Bahía Blanca S.A.

Banco de Galicia y Buenos Aires

Banco Dorrego S.A.

Cia. Argentina de Seguros La Acción

Consejo Profesional de Ciencias Económicas - Del. Bahía Blanca

Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

ING Bank

Cooperativa Obrera Limitada de Consumo y Vivienda

Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca

Ferro Expreso Pampeano S.A.

Arecco Ingeniería S.A.

Esso SAPA

Banco de la Provincia de Buenos Aires

Banco de Olavarría

# CREEBBA

CENTRO REGIONAL  
DE ESTUDIOS ECONOMICOS  
BAHIA BLANCA, ARGENTINA

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

## Consejo Directivo

Lic. Ricardo Bara  
PRESIDENTE

Ing. Francisco García Zamora  
Cr. Héctor Cueto

## Cuerpo Técnico

### Economista Jefe

Lic. Juan Esandi

### Economista

Lic. Cintia Martínez

Lic. Carlos G. Scartascini

### Economista Invitado

Alejandro Saporiti

### Procesamiento de datos

Alejandro Corvatta

### Becarios

Mónica Herrero

Karina Temporelli

Verónica Villalba

Juan Manuel Larrosa

María Inés Frapiccini

Constanza Semilla

Daniel Bast

Lorena Tedesco



Fundación Bolsa de Comercio  
de Bahía Blanca

**iae**

**indicadores de  
actividad económica**

**Año V - N° 35  
noviembre de 1997**

**Director Responsable**

Lic. Ricardo Bara

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

Diagramación: Sepia Diseño Gráfico y Publicidad  
Alsina 35 - Piso 12 - Of. 4 y 5 - Tel: 091-556618 - B. Bca.

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



# Contenidos

## Editorial

---

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

## Estudios Especiales

---

El aporte del Polo petroquímico a la economía local	5
<i>Análisis del encadenamiento productivo y la estructura de costos del polo petroquímico local.</i>	

Reestructuración del comercio...¿cuáles son sus efectos? (I)	9
<i>Evaluación de la importancia para Bahía Blanca de los cambios observados en la estructura comercial.</i>	

Nuevas estrategias de precios (II)	12
<i>Efectos de las estrategias implementadas por los hipermercados sobre los precios y la competencia.</i>	

Cambios en los precios minoristas: hipermercados versus autoservicios (III)	14
<i>Algunas mediciones del impacto sobre los precios como consecuencia del nuevo escenario comercial.</i>	

Sector construcción. Encadenamientos y evaluación con una visión de largo plazo	18
<i>La relación del sector construcciones con el resto de la economía local.</i>	

Indicadores financieros municipales: Bahía Blanca y su región de influencia	22
<i>El comportamiento fiscal de algunos municipios de la provincia, de acuerdo a los indicadores más frecuentes.</i>	

Hacia una economía abierta: el saldo de la balanza comercial	25
<i>Análisis de la situación actual del sector externo argentino.</i>	

## Precios

---

Indice de Precios	27
-------------------	----

## Situación sectorial

---

Sector financiero	30
Sector inmobiliario	33

## Encuesta de Coyuntura

---

Principales resultados agregados del bimestre	41
---	----

Sector industrial	42
-------------------	----

Sector comercial mayorista	46
----------------------------	----

Sector comercial minorista	50
----------------------------	----

Panorama Macroeconómico	54
-------------------------	----

---

Apéndice Estadístico	55
----------------------	----

---

Siguiendo la descripción presentada en el informe pasado, las inversiones tendrán un impacto sustancial pero acotado en el tiempo. No obstante, hay un período de tres o cuatro años por delante en el cual los empresarios deberían sacar rédito de las buenas condiciones generales para el aprovechamiento de nuevas oportunidades que confieran a las empresas locales ventajas competitivas sustentables.

El nuevo escenario comienza a plantear grupos con oportunidades y grupos en dificultades. Por esta razón, es posible advertir puntos de vista sobre las perspectivas locales en clara contraposición. Esta visión tiende a estar naturalmente sesgada por la situación particular de quien analiza el problema.

Junto con las nuevas inversiones llegan nuevos competidores que vienen a disputar un mercado limitado, desatando una intensa puja entre empresas para afianzar su participación. Los efectos de estas acciones y el grado de consolidación posterior de las empresas involucradas es incierto. La incertidumbre se traslada a sus proveedores y clientes. Esta situación se refleja claramente en los resultados de la encuesta de coyuntura, en las ramas del comercio minorista más afectadas.

## Efectos de las inversiones...¿hubo recuperación local?

### Evolución de las actividades económicas locales

En los últimos meses, en forma paralela con la sucesión de trascendentes anuncios sobre inversiones, ha predominado un clima de expectativas alentadoras con algunos indicios de repunte en la actividad comercial. Pese al creciente optimismo, las buenas noticias se han visto en parte desdibujadas por las preocupaciones generadas ante el arribo de nuevos competidores atraídos por las claras perspectivas de progreso en la ciudad. De esta forma, en un marco de cambios importantes, se torna dificultosa una evaluación general dado que coexisten situaciones claramente contrapuestas de empresas con oportunidades concretas de crecimiento y otro grupo amenazado por el arribo de grandes competidores. Por este motivo, transcurrida la primera mitad del año, resulta interesante realizar un balance preliminar sobre la marcha de la economía local en lo que va del año a fin de alcanzar una conclusión mas firme sobre los efectos del nuevo escenario de inversiones.

El análisis se centra en ciertos interrogantes relacionado con los últimos cambios: ¿cual ha sido hasta el momento la repercusión sobre los negocios locales?, ¿hasta que punto basta con un buen clima de negocios para activar las operaciones comerciales?. El propósito central consiste en constatar desde una perspectiva general si efectivamente existe una repercusión positiva de esta sucesión de hechos significativos y precisar, dentro de las posibilidades, una idea de la magnitud de estas variaciones en caso de que existiesen. En una segunda instancia, interesa brindar algunas consideraciones sobre los posibles efectos de la apertura de grandes hipermercados sobre empresas locales.

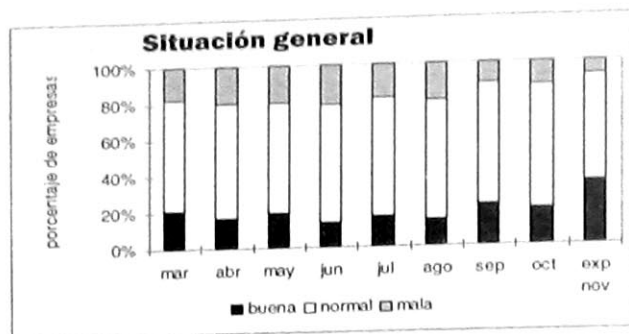
Resulta claro que uno de los principales ejes dinamizadores de la actividad económica local ha sido la construcción. Los datos revelan una alen-

tadora evolución de las empresas del sector y de los rubros comerciales ligados a esta industria. En forma paralela, se observa una intensificación de las operaciones inmobiliarias tanto de compra como de alquiler, alentada por un aumento en la colocación de préstamos bancarios destinados a la compra, ampliación o construcción de nuevas viviendas.

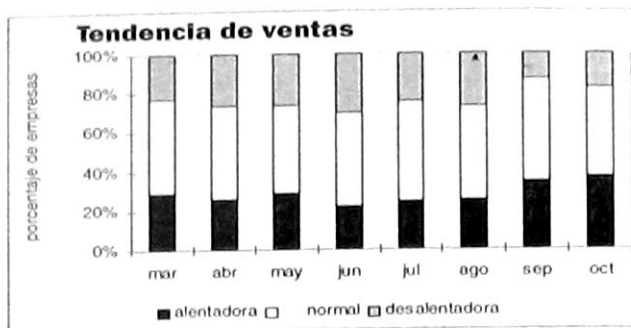
En líneas generales, esta evolución se refleja en los últimos meses por el porcentaje simple de empresas con una buena situación general. En forma paralela decrece la fracción de empresas con condiciones generales malas y se acentúan estas tendencias para el mes de noviembre, en función de las expectativas anticipadas por los empresarios.

A fin de precisar si se trata sólo de recuperaciones transitorias que obedecen a causas puntuales o si reflejan un cambio permanente en la marcha de los negocios locales, resulta de interés observar la evolución de algunas variables importantes relacionadas con la economía local, relacionándolas con su comportamiento del año anterior. En este análisis se comparan los niveles alcanzados en el primer semestre del año en comparación al nivel de igual período del año anterior de la recaudación, la venta de automóviles nuevos (medido a través de los patentamientos), el nivel mensual de préstamos promedio y los permisos de construcción medidos en metros cuadrados. Todos ellos indican un importante incremento entre períodos, con tasas de variación que van desde el 9% al 73%, tal como puede verse muy claramente en los gráficos adjuntos.

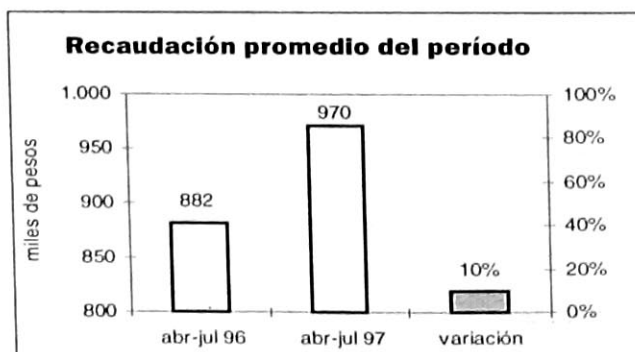
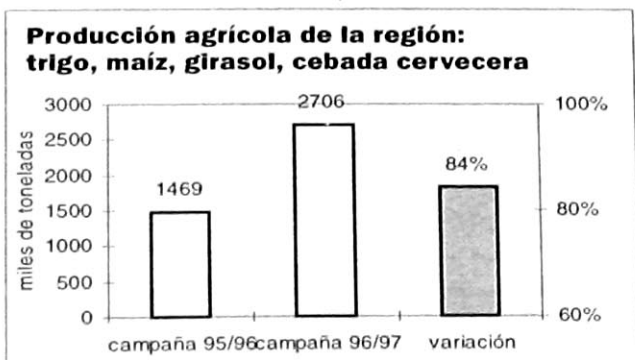
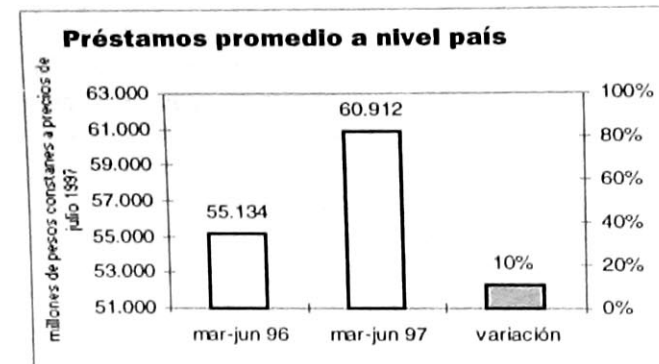
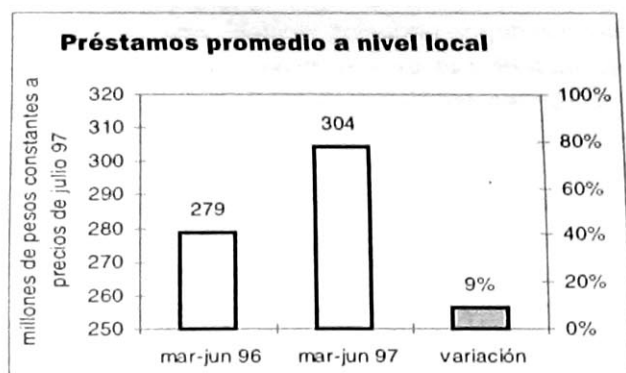
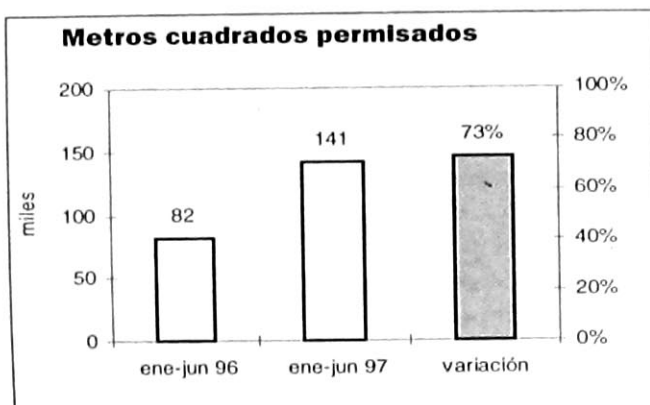
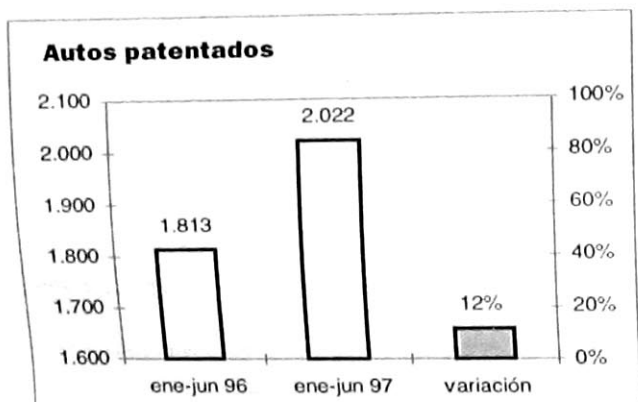
Otro indicador de especial interés es la evolución del sector agropecuario, con gran influencia sobre la economía local. Si bien la producción en toneladas de los principales cultivos de la región (trigo, maíz, girasol y cebada cervecera) se incrementó sustancialmente con respecto a la campaña 95/96, la rentabilidad del sector se vio suma-



mente afectada debido al problema del trigo brotado y a la evolución de los precios. Por otra parte, el sector ganadero regional atraviesa actualmente una situación adversa, más allá de las muy



buenas perspectivas futuras del sector. En síntesis, del análisis de los indicadores agropecuarios no surge que la recuperación observada en la economía local haya sido impulsada por el sector.





El aumento general en los indicadores considerados evidencia una clara recuperación de la actividad económica local durante la primera mitad del año. De esta forma, surgen cada vez mayores evidencias sobre el inicio de una nueva fase alcista en el ciclo económico, ratificando el clima de inversión vivido en los últimos meses. En líneas generales, la información disponible permite concluir como balance preliminar una evolución positiva de la economía local en los últimos meses, que acompaña la expansión general durante el mismo período. Por otro lado, cabe aclarar que frente a las hipótesis más optimistas, hasta el momento no existen evidencias de cambios bruscos que pudieran caracterizarse como una repentina explosión del comercio. En este sentido, debieran marcarse diferencias de magnitud con la última etapa expansiva local (1992 y 1993).

La reversión de la tendencia de los negocios se respalda en un importante crecimiento del crédito destinado a la construcción o adquisición de viviendas. Este fenómeno se observa tanto a nivel local como nacional. Las facilidades crediticias también han permitido gradualmente recomponer el capital de trabajo de las empresas, lo que les permite trabajar sin el peso de una excesiva carga financiera. La positiva incidencia de mayores facilidades de créditos es un factor general que ha contribuido a la fuerte intensificación de la actividad económica del país en los últimos meses. Existen otros factores más ligados a la situación local de los últimos meses y que podrían explicar el buen desempeño de los negocios, entre las que se puede mencionar al menos hipotéticamente:

El inicio de trabajos de construcción y provisión de servicios relacionados con los nuevos emprendimientos y encargado a empresas locales

Una mayor nivel de gasto público provincial en la región para la realización de diversas obras durante el último año.

Mayor afluencia de visitantes de la zona atraídos por la apertura de hipermercados

Arribo de no residentes por motivos de trabajo relacionados con nuevas inversiones y aperturas de locales comerciales.

Mejoras de rentabilidad para productores agropecuarios de la zona

Aumento del poder adquisitivo impulsado por la baja de precios al consumidor

La venta de activos locales (empresas) a no residentes u otras empresas del resto del país o del exterior y la reinversión de esos capitales en la ciudad, así como los gastos para remodelación de sucursales de empresas de servicios, también son elementos que pueden contribuir al repunte denotado por los indicadores expuestos.

Esta gran diversidad de factores tendría repercusiones muy variadas, tanto positivas como negativas. En cada situación, las consecuencias tienden a recaer con distintos grados de intensidad sobre segmentos determinados.

### Los próximos meses

Los elementos positivos pueden afectar de un modo indirecto la actividad comercial de la ciudad a través de la mayor disponibilidad de ingresos para gastos. No obstante, el crecimiento del mercado es acompañado por la incorporación de nuevos competidores que absorben una parte sustancial de las ventas totales y por lo tanto, podría neutra-

---

*... se observa un aumento general en los indicadores ...*

---

lizar y posiblemente agravar la situación para un gran número de empresas. De esta forma, las mejoras no son generalizadas y cabe reconocer que un margen importantes de firmas encuentran serias dificultades para adaptarse al nuevo contexto. Amenazada su propia viabilidad, deben rápidamente replantear el negocio dado que las condiciones generales ingresan a una etapa de veloces cambios y encontrar nuevas alternativas dentro o fuera de la actividad que actualmente realizan.

### Perspectivas

Finalmente, cabe plantearse sobre las perspectivas a mediano plazo. Más concretamente, interesa poder formular un pronóstico general que al menos permita dilucidar cuáles son las mayo-

---

*...Los resultados dependerán del aprovechamiento de nuevas oportunidades ...*

---

res probabilidades sobre el curso futuro de los negocios locales: es una tendencia que se afianzará en el tiempo o simplemente refleja cambios coyunturales? Algunos de los elementos citados son transitorios en tanto que otros responden a causas mas permanentes. Sin embargo, la marcha de los negocios locales en los próximos meses, estará fuertemente influida por el ritmo de operaciones en las construcción de nuevas instalaciones para las firmas que buscan radicarse en la ciudad y el ritmo de colocación de préstamos

del sector financiero. En este marco, la mayor incertidumbre se centra sobre las respuestas del comercio minorista, en modo especial, de los establecimientos locales con mayores niveles de facturación, al aumento de la competencia generado por el arribo de grandes establecimientos comerciales. La reestructuración del sector comercial marcará un efecto negativo sobre la economía local que puede verse contrabalanceado por la apertura de nuevas empresas de servicios en sectores con mejores perspectivas de demanda. A mediano plazo, los resultados estas condicionados por la capacidad para explotar las nuevas oportunidades de negocios emergentes de las grandes inversiones en curso.

## El aporte del Polo Petroquímico a la economía local

■ Por razones tecnológicas, el porcentaje del valor de producción contratado en empresas y personal local resulta bajo. ■ No obstante, las magnitudes involucradas representan cifras importantes para la dimensión de la economía de Bahía Blanca. ■ Por otro lado, la atención debe estar dirigida al sustancial crecimiento de estas cifras en los próximos años por el aumento de la escala de las actividades y la posibilidad de incorporar nuevos servicios en función de las políticas de tercerización adoptadas por las grandes empresas. ■ Las mayores oportunidades parecen estar relacionadas con la subcontratación de servicios. ■ No obstante, resulta oportuno replantear la posibilidad de actividades de transformación de insumos petroquímicos a gran escala.

En el número anterior se describieron los principales efectos de los nuevos proyectos destinados a la ciudad. En el presente trabajo, intentando ahondar en estas cuestiones, se analiza el encadenamiento productivo y la estructura de costos general de lo que denominamos "polo petroquímico"<sup>1</sup>, sobre el cual recaen 87% del monto total de las nuevas inversiones. Luego, se analiza brevemente el tipo y magnitud de las oportunidades que esto representa para las empresas de la región.

### Esquema productivo actual

Es claro, que el proceso de producción presenta una característica particular: el bien final de cada unidad de producción sirve como materia prima del proceso de elaboración de la unidad de producción siguiente. Así es como el etano y propano llegan desde Gral. Cerri donde se procesa gas natural para la obtención de los estos dos componentes más metano, butano y gasolina (Diagrama 1)

Del procesamiento del etano, se obtiene el etileno; el cual es usado como materia prima en la producción de polietileno de alta y baja densidad y de policloruro de vinilo (PVC). A su vez, el polietileno es un elemento primo en la elaboración de membranas.

Por otro parte, el espacio geográfico de las empresas instaladas en el polo es compartida con otras firmas propietarias de plantas de almacenamiento, carga y descarga de cereales y de aceite

vegetal, las cuales no presentan vínculos directos destacables con ningún proceso de producción del encadenamiento.

### Esquema productivo potencial

El esquema productivo se encuentra en una etapa de grandes cambios. La organización actual del Polo se transformará por la ampliación de la capacidad de procesamiento de plantas ya existentes y la construcción de nuevas instalaciones.

En la etapa de procesamiento de gas natural<sup>(n)</sup> se incrementará la capacidad en 13 millones de metros cúbicos diarios sobre los 29 millones de metros cúbicos diarios que se procesan actualmente; lo que representa un adicional de 150.000 toneladas al año de etano, 170.000 tn/año de LPG (gas licuado) y 30.000 tn/año de gasolina.

La producción de etileno<sup>(m)</sup> se llevará a 700.000 toneladas al año (93% de la producción total del país). Esta inversión posibilitará el incremento en las producciones de polietileno de alta y baja densidad<sup>(v)</sup> (6.300.000 toneladas al año), en la elaboración de monocloruro de vinilo (VCM) de 150.000 tn/año a 210.000 tn/año y en la producción de policloruro de vinilo<sup>(m)</sup> (PVC) de 80.000 tn/año a 240.000 tn/año. Por otro lado, la producción de soda cáustica<sup>(m)</sup> se incrementará en 80.000 toneladas al año, llegando a un nivel de producción total de 184.000 tn/año.

En forma adicional a los proyectos de ampliación de plantas existentes, se prevee la crea-

ción de una planta de procesamiento de gas natural con una capacidad de 36 millones de metros cúbicos al día (530.000 tn/año de etano, 360.000 tn/año de propano, 240.000 tn/año de butano y 200.000 tn/año de gasolina estabilizada).

En el rubro agroindustrial, se construirá una planta de producción de fertilizantes nitrogenados con un volumen de producción de 1.100.000 toneladas de úrea y 900.000 toneladas de amoníaco al año y, la creación de una fábrica de elaboración de malta con una capacidad de proceso de 85.000 toneladas al año.

### Estructura de costos

La respuesta al interrogante referido a la magnitud del aporte del Complejo a la economía local, depende básicamente de la estructura de costos de operación de las plantas. Para ello, es necesario tener en cuenta el alcance temporal del análisis y, dividirlo en demandas eventuales y demandas permanentes.

Siguiendo con las definiciones del estudio último, se considera demandas eventuales a todas aquellas relacionadas con la etapa de construcción y puesta en funcionamiento de los proyectos. Las demandas permanentes se refieren a aspectos de operación y mantenimiento de los proyectos. La importancia de reconocer la composición del valor de producción está en relación a estas últimas.

Aproximadamente, el valor de la producción bruta es de U\$S 532 millones, de los cuales un 58% está representado por rubros que son componentes de los insumos y el restante 42% corresponde al valor agregado que se origina en los procesos de producción. A su vez, el valor agregado se puede subdividir en retribución al trabajo y retribución al capital. En este sentido, un 11,96% corresponde al primero y un 30,13% al segundo. ¿Qué porcentaje de este valor de producción queda en la ciudad y su zona de influencia? Los cálculos realizados arrojan un porcentaje sobre el valor de la producción superior al 5% del valor de los insumos y casi el 8% del valor agregado, se transfiere vía contrataciones directas en la economía local (Diagrama 2)

### Oportunidades

A grandes rasgos, pueden diferenciarse dos tipos de vinculación con las empresas petroquímicas a través de actividades de transformación del producto final o de terciarización de actividades que antes eran realizadas por las empresas.

Los insumos petroquímicos son empleados fundamentalmente por la industria plástica.

A modo de ejemplo se puede citar la fabricación de envases plásticos, caños, materiales eléctricos, detergentes, etc. Las empresas elaboradoras de estos productos están en su mayoría concentradas en el Gran Buenos Aires.

Esta distribución geográfica de los establecimientos se explica por la ventaja para este tipo de actividades de localizarse en proximidad del mercado. La razón consiste en que el producto final tiene un gran volumen y bajo valor por lo que resulta conveniente recorrer el mínimo trayecto hasta el consumidor. Esta circunstancia ha conspirado contra las posibilidades de desarrollo de industrias plásticas en la ciudad.

No obstante, se verifica un crecimiento importante en economías regionales próximas y en función de estos cambios, pueden surgir algunas nuevas oportunidades de inversión a partir de actividades de transformación del polietileno, PVC. En estos posibles emprendimientos resultarán fundamentales aspectos como la escala de producción, tecnología aplicada y continuidad en la demanda.

En otro plano, también existen oportunidades de crecimiento a través de la subcontratación de servicios (terciarización). Las empresas están interesadas en esta alternativa dado que no representan actividades de su especialidad, por lo que prefieren desarrollar un proveedor competitivo que les permita concentrar sus energías en la actividad principal.

Es importante destacar que las nuevas oportunidades que se generen dependerán, en gran medida, de la inquietud de los empresarios; los cuales podrían desarrollar servicios tales como logística, mantenimiento, operación y/o supervisión, etc., que capten los aproximadamente 28 millones de pesos que las empresas gastan actualmente en insumos de producción diferentes a



materias primas<sup>2</sup>.

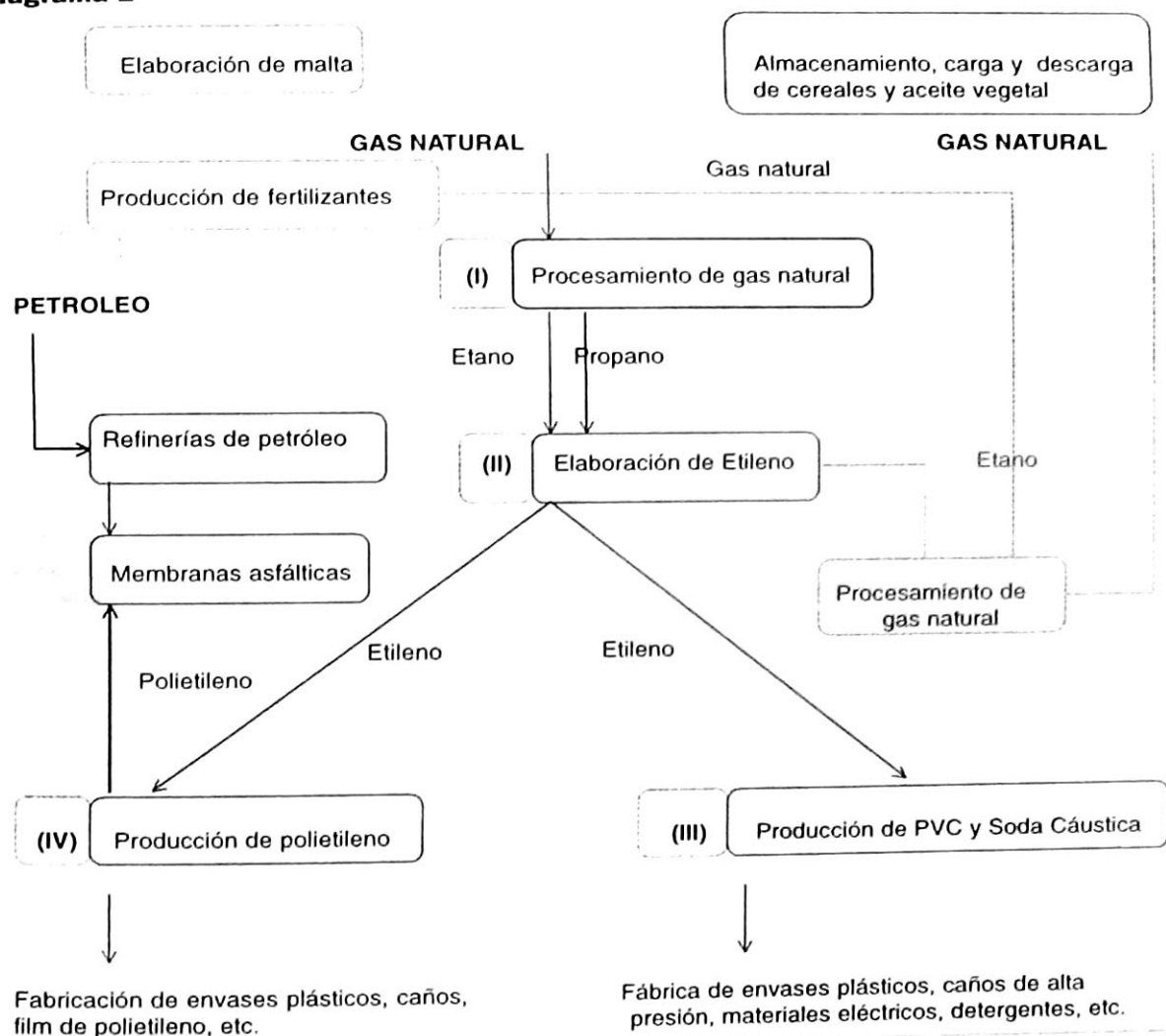
### La elección de proveedores

Toda empresa puede verse como un demandante de proveedores, y en este sentido, resulta conveniente considerar algunas pautas que deberían tenerse en cuenta a la hora de analizar las relaciones empresa-proveedor.

Al seleccionarse proveedores, generalmente importa la minimización de costos, la minimización del riesgo, con el consiguiente aumento en la confiabilidad de los proveedores y, el estrechamiento de las relaciones empresa-provee-

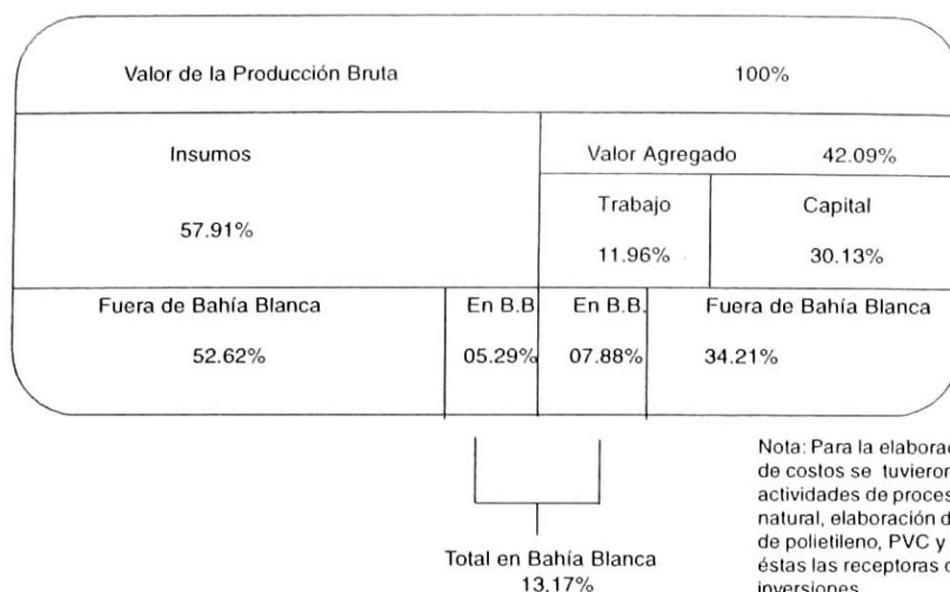
dor. En cuanto al primero, una importante cuantía de los costos pueden verse reducidos por una apropiada selección de los proveedores; lo cual redundaría en un incremento del flujo de fondos y de los beneficios netos generados. Con respecto al segundo, la confiabilidad en cuanto a la cantidad y calidad de los bienes o servicios requeridos por la empresa son cruciales para alcanzar sus metas de producción. Entregas tardías, mala calidad de la materia prima, fallas en el mantenimiento, etc. pueden traer serias consecuencias para el proceso de elaboración. En relación al último punto, las compras y gastos de la empresa no solo se enfocan a los precios, sino también a establecer rela-

**Diagrama 1**



Nota: El circuito con línea continua representa el actual esquema productivo y el de línea discontinua refleja las inversiones anunciadas.

Diagrama 2



Nota: Para la elaboración de la estructura de costos se tuvieron en cuenta sólo las actividades de procesamiento de gas natural, elaboración de etileno, producción de polietileno, PVC y soda cáustica por ser éstas las receptoras de las nuevas inversiones.

ciones estables y confiables con los proveedores.

En síntesis, las empresas buscarán en un proveedor:

- \* Precios competitivos (incluyendo costos de transporte, seguros, etc.)
- \* Facilidades extras (condiciones de pago, garantías, puntualidad, servicios, packaging, etc.)
- \* Confiabilidad en la calidad
- \* Bajo riesgo en caso de una desviación del requerimiento de calidad especificado
- \* Buenas relaciones
- \* Bajos costos de renegociación

Es muy posible que las pautas descriptas orienten la selección y contratación de servicios, por lo que resulta interesante tenerlas en cuenta desde el punto de vista de una empresa que busca articularse a los nuevos emprendimientos por esta vía.

## Perspectivas

Por razones tecnológicas, la actividad petroquímica maneja dotaciones reducidas de personal e instalaciones altamente sofisticadas. Para caracterizarla, se las denomina industrias "intensivas en el uso de capital". Esta característica determina que un alto porcentaje del valor de la producción corresponda a retribuciones al capital (amortizaciones y utilidades de los accionistas). Un porcentaje relativamente menor se destina a remuneraciones de personal con niveles avanzados

de capacitación. Por otra parte, la actividad petroquímica se ha caracterizado por ser un proceso altamente integrado en su funcionamiento.

De este modo, por razones generadas por las condiciones de tecnología propias de la actividad, el porcentaje del valor de producción contratado en empresas y personal local resulta bajo.

No obstante, las magnitudes involucradas representan cifras importantes para la dimensión de la economía de Bahía Blanca.

Por otro lado, la atención debe estar dirigida al sustancial crecimiento de estas cifras en los próximos años por el aumento de la escala de las actividades y la posibilidad de incorporar nuevos servicios en función de las políticas de tercerización adoptadas por las grandes empresas. Las mayores oportunidades parecen estar relacionadas con la subcontratación de servicios. No obstante, resulta oportuno replantear la posibilidad de actividades de transformación de insumos petroquímicos a gran escala.

Al tradicionalmente denominado Polo Petroquímico se le añade la etapa de procesamiento de gas natural por tener una vinculación directa con el complejo.

<sup>2</sup>resulta razonable pronóstico un significativo crecimiento de esta cifra en los próximos años, a medida que comienzan a operar las nuevas instalaciones de producción

## Reestructuración del comercio...¿cuáles son sus efectos? (I)

■ La evolución alentadora de la actividad económica de la ciudad, en los últimos meses, ha sido acompañada por una creciente preocupación de empresarios locales frente a los efectos generados por el arribo de nuevos hipermercados.

■ Tal como se anticipara en un trabajo anterior<sup>1</sup>, la nueva competencia precipita un inevitable ajuste de locales comerciales, sin perspectivas de continuidad en el largo plazo. ■ Repentinamente, la ciudad se ve expuesta a un amplio proceso de reconversión de la actividad comercial. ■ Esta situación involucra a numerosas empresas y a un gran porcentaje del empleo total y genera un alto grado de incertidumbre sobre sus posibles efectos. ■ Las principales consecuencias del crecimiento del sector de los hipermercados sobre el desenvolvimiento económico local son: la concentración de la oferta minorista; la modificación de la relación de poder entre la industria y el comercio, especialmente entre este último y los proveedores; el efecto sobre el nivel de empleo y el impacto ambiental en las zonas próximas a los nuevos establecimientos y el abandono del sector céntrico de las ciudades.

### La importancia para Bahía Blanca

El tema de la reestructuración que conlleva la nueva competencia, adquiere especial importancia si se considera el peso del sector comercial en la economía local, que concentra la mayor parte de los establecimientos, del personal ocupado y del monto de facturación de la actividad económica urbana.

Actualmente operan en la ciudad aproximadamente 7.900 empresas comerciales, que representan el 63% del total de establecimientos en actividad<sup>2</sup>. De dicho total, unas 770 firmas pertenecen a la rama mayorista y las 7.130 restantes al subsector minorista. Dentro del comercio minorista, se impone el rubro "Alimentos y bebidas" que concentra al 40% del total de establecimientos. Le siguen en importancia "Productos textiles, prendas de vestir y calzado", con el 11% "Materiales de construcción, artículos de ferretería y pinturas" con el 5% y "Aparatos, artículos muebles y equipo de uso doméstico" con el 3% del total de firmas minoristas<sup>3</sup>.

En términos comparativos, la participación de empresas minoristas dentro de la actividad co-

mercial resulta elevada en Bahía Blanca: mientras que a nivel local el porcentaje es de 90%, en el país alcanza sólo el 79%, lo que define una diferencia significativa (Gráfico 1).<sup>4</sup>

Según cifras del Censo Nacional Económico de 1994, la mayor parte de los comercios locales (95%) constituyen firmas pequeñas que ocupan a cinco o menos personas. Sólo el 5% de las firmas comerciales proporciona empleo a más de cinco personas, en promedio. Estas proporciones definen una estructura del sector comercial dominada por empresas pequeñas o de bajos niveles de ocupación, hecho que se percibe de un modo más intenso que en el caso del nivel nacional en que el porcentaje de empresas chicas es menor (Gráfico 2).

La actividad comercial local constituye, sin duda, una importante fuente de empleo, dada la magnitud que exhibe. De hecho, casi el 25% del total de ocupados en la ciudad está empleado en el comercio, lo que significa una cifra cercana a las 22.000 personas<sup>5</sup>. Si se compara dicha proporción con la correspondiente a las principales ciudades del país se concluye que, en términos relativos, Bahía Blanca posee un elevado porcen-

taje de empleo de origen comercial (Gráfico 3). A modo ilustrativo puede mencionarse el dato correspondiente a Capital Federal y Gran Buenos Aires: en esos aglomerados, un 22% y 23% del total de empleados, respectivamente, se encuentra contratado en el sector comercio.

Uno de los indicadores que permite cuantificar la magnitud o el peso del comercio dentro de la actividad económica general es el que relaciona cantidad de establecimientos con población total. Considerando tan sólo la rama minorista se detecta a la Argentina como un país con elevado número de establecimientos dedicados al comercio: cada 1000 habitantes se registran 3.8 establecimientos<sup>6</sup>. Esta cifra resulta elevada cuando se la compara con la de los principales países del mundo (Gráfico 4). En dicho contexto, la ciudad de Bahía Blanca presenta un elevado de coeficiente de comercios por habitante en relación a otras ciudades importantes del país.

---

*...Casi el 25% del total de ocupados está empleado en el comercio ...*

---

### Los rubros más afectados

La apertura de hipermercados significa un aumento de la competencia, fundamentalmente para determinados rubros y tipos de empresas que dominan la estructura local: "Alimentos y bebidas", "Productos de perfumería e higiene", "Indumentaria y calzados", "Artículos de limpieza" y "Artículos para el hogar".

Dado que Bahía Blanca tiene una fuerte estructura comercial, en particular en los rubros donde el sector de hipermercados posee mayor facturación, cabe esperar un impacto significativo sobre el sector comercial tradicional. Al hablar de comercio tradicional se hace referencia a un sector caracterizado por establecimientos de reducidas dimensiones, tecnología estándar y personal escaso y sin capacitación especializada. El comercio tradicional presenta, con respecto a los hipermercados, claras desventajas en las ventas de productos en cuya compra juegan decisivamente

el precio, la variedad y la abundancia. Los efectos de la escala sobre la estructura de costos y la posibilidad efectiva de ofrecer precios atractivos para el cliente son dos elementos básicos que explican las dificultades de los establecimientos pequeños para enfrentar la competencia de los grandes centros comerciales.<sup>7</sup> Atendiendo a los rubros más importantes dentro del comercio local, en función del número de establecimientos participantes, y teniendo en cuenta que los mismos son los que determinan mayores montos de facturación para los hipermercados se estima que unas 3.400 empresas estarían soportando el mayor impacto de la instalación de los mismos.<sup>8</sup>

La evaluación del impacto de la llegada de nuevos hipermercados presenta dificultades por la gran variedad de efectos positivos y negativos sobre distintos sectores y grupos de la comunidad. Algunos de ellos tienen mayor resonancia pero otros, en apariencia menos visibles, no deben ser dejados de lado puesto que pueden presentar mayor relevancia.

El cambio de escenario para el sector comercial conlleva conflictos. Entre estos se pueden puntualizar tres tipos de dificultades que deben superar las firmas locales en su adaptación al nuevo marco:

El redimensionamiento del comercio minorista.

La definición de nuevas estrategias para el comercio céntrico ante un posible éxodo de clientes atraídos por nuevos formatos comerciales localizados en zonas periféricas.

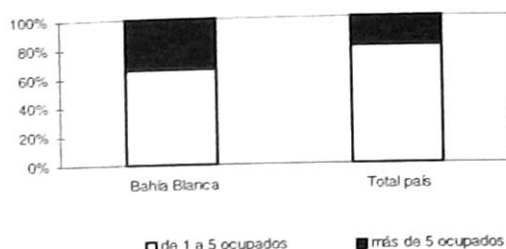
La integración de empresas locales como proveedoras de bienes y servicios para las nuevas firmas establecidas.

Actualmente, el debate originado acerca de los efectos de la radicación de hipermercados en la ciudad, gira en torno a una serie de hipótesis, entre las que se pueden citar:

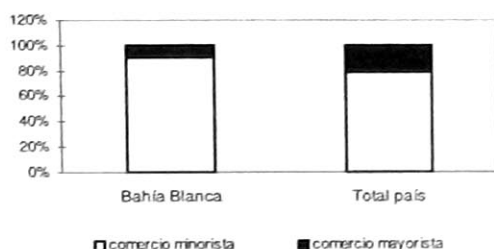
- (+) Reducción de precios y aumento del poder adquisitivo de los salarios locales.
- (-) Cierre de pequeños comercio minoristas y aumento del desempleo.
- (+) Menor actividad en el comercio céntrico.
- (+) Aumento de la recaudación municipal.
- (+) Atracción de compradores regionales.



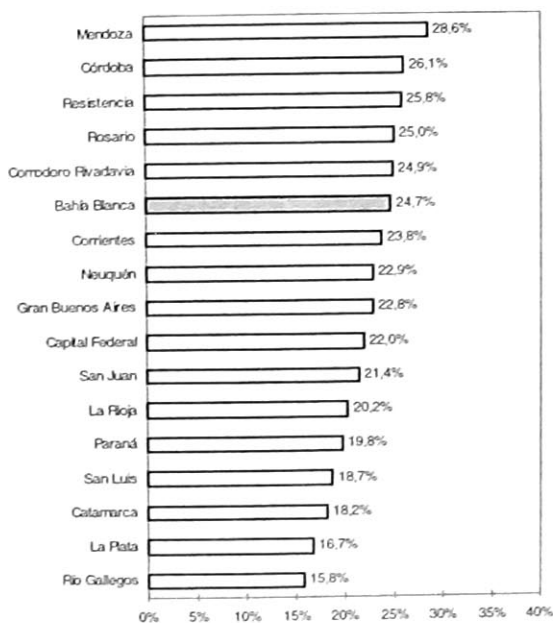
**Gráfico 1. Participación de los sectores mayorista y minorista dentro del comercio total**



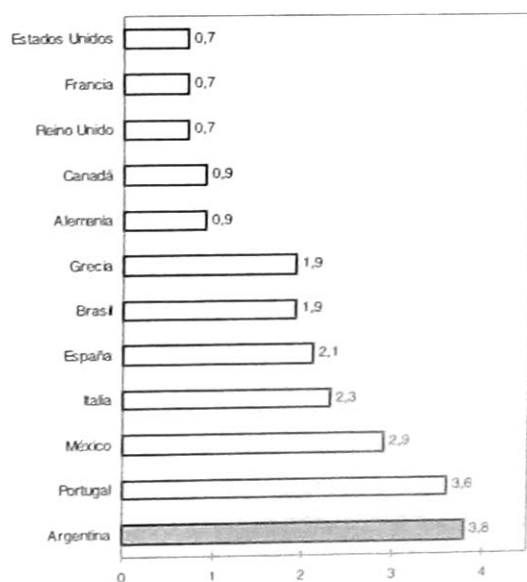
**Gráfico 2. Estructura ocupacional de los establecimientos comerciales**



**Gráfico 3. Participación de la ocupación en el comercio con respecto al empleo total en 1996.**



**Gráfico 4. Cantidad de negocios cada 1.000 habitantes para países seleccionados.**



(-) Congestionamiento de tránsito en vías de acceso.

Para determinar la veracidad de cada una de ellas y la evidencia que puede presentarse al respecto, es necesario identificar "quiénes" se benefician y "quiénes" se perjudican. Algunos de los grupos involucrados son los establecimientos comerciales minoristas céntricos y, en especial, los dedicados a rubros específicos como alimentos y bebidas, limpieza, higiene, perfumería y electrodomésticos; los comercios mayoristas y empresas industriales locales proveedoras de bienes y servicios; los consumidores; los vecinos y las autoridades municipales, entre otros.

El balance para la economía total, sin embargo, puede diferir de la situación particular de los agentes económicos, que deben evaluar su cam-

bio entre las situaciones previa y posterior a la llegada de los hipermercados a la ciudad.

<sup>1</sup> ¿Puede competir el comercio minorista?, IAE 33, pág.13 - 16.

<sup>2</sup> Cuando se alude al total de establecimientos en actividad, se incluye a los sectores industria, comercio y servicios.

<sup>3</sup> Datos suministrados por la Municipalidad de Bahía Blanca.

<sup>4</sup> Censo Nacional Económico, INDEC, MEYOSP, 1994.

<sup>5</sup> Según la Encuesta Permanente de Hogares realizada por INDEC para octubre de 1996.

<sup>6</sup> Temas de Comercio Interior, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, junio-julio 1997.

<sup>7</sup> Ver también la nota publicada en el IAE 33: ¿Puede competir el comercio minorista? (pág.13 - 16).

<sup>8</sup> Estimación en base a datos de la Municipalidad de Bahía Blanca.

## Nuevas estrategias de precios (II)

■ El sector de hipermercados y supermercados es uno de los más dinámicos y de mayores perspectivas de crecimiento en nuestro país. ■ Una prueba de sus potencialidades de desarrollo viene dada por el hecho de que, en Argentina, la participación de la modalidad self service en el total de las compras al comercio minorista es de 60% aproximadamente, mientras que en otros países como EE.UU., Francia o Alemania ocupa entre el 80% y el 90%. ■ El año 1981, cuando ingresaron las primeras cadenas a nuestro país, debería señalarse como punto de partida para los cambios cualitativos y cuantitativos del sector minorista. ■ Una prueba de ello es que entre 1981 y 1994 el número de supermercados y autoservicios creció un 80%.

### El primer efecto... los precios

El Cuadro 1, tomado de un trabajo efectuado por FIEL sobre supermercados, muestra la evolución de los precios internacionales y la de los precios mayoristas y minoristas de nuestro país en el período 1992-1996.

Como puede observarse, ha habido un incremento en el precio de los alimentos, a nivel internacional, por encima del de los demás bienes que no se ha manifestado a nivel local. La razón de esta discrepancia debemos hallarla en la modernización que se ha producido en la cadena de distribución local, por los menores costos que enfrentan estas empresas, debido principalmente al aprovechamiento de economías de escala.

Sea como fuere, es claro que los consumidores se han visto beneficiados por este descenso en los precios. Los márgenes de comercialización del sector se han reducido notablemente en los últimos años, aún cuando permanezcan por encima de los niveles internacionales.

La clave del negocio es la combinación de márgenes comerciales acotados con muy elevados índices de rotación de las mercaderías que, en condiciones de gran escala operativa, determinan altos volúmenes de facturación. A su vez, la elevada rotación mejora sensiblemente el beneficio obtenido vía disminución y/o eliminación de costos financieros de mantenimiento de stocks.

Respecto al beneficio que han obtenido los

consumidores, es importante señalar que este ha alcanzado no solo a las familias con ingresos medios y altos, sino también a las familias de ingresos bajos. Tomando en cuenta la menor concurrencia de este sector de la población a los supermercados, en el trabajo mencionado precedentemente se muestra que el poder adquisitivo de estos individuos se ha incrementado y que dicho incremento ha sido más importante que el experimentado por el resto de las familias. Este hecho se explica por la mayor proporción que ocupa el gasto en alimentos en las familias con bajos ingresos; de modo que, son estas las que más han capitalizado el diferencial de precios que se observa entre el comercio tradicional y el supermercado.

### Las acciones sobre la competencia

Todo parece indicar que el establecimiento de grandes supermercados e hipermercados tiene un efecto negativo sobre el comercio minorista tradicional. Sin duda, éstos no poseen todas las ventajas de la economía de escala y rotación de inventarios que aprovechan los hiper y supermercados, lo que les impide nivelar los precios de los productos que venden con los exhibidos en las grandes cadenas, con la consiguiente pérdida de los clientes.

El efecto es aún mayor porque el proceso se esta dando en nuestro país a un ritmo superior

y porque el sector minorista tradicional se encuentra sobredimensionado: según los datos del Censo Nacional de Población, en 1994 había 530.000 comercios minoristas, lo que determinaba una tasa de menos de 63 potenciales clientes por negocio, mientras que en EE.UU. esa relación es 1.400/1.

Una práctica frecuentemente atribuida a las grandes cadenas, es la utilización de lo que habitualmente se denomina estrategia de *precios predatorios* o *dumping interno*, y consiste en la disminución de los precios por debajo del costo, cuyo efecto no siempre es eliminar a los ineficientes dado que las firmas que sobreviven son aquellas con mayor capacidad financiera.

Si bien no resulta posible determinar de manera inequívoca el efecto que esta estrategia comercial tiene sobre el bienestar de los individuos, el *dumping* es una herramienta orientada a la búsqueda de poder monopólico, y es muy difícil pensar que alguien busca poder monopólico para seguir vendiendo después por debajo del costo.

**Cuadro 1. Variación porcentual de los precios entre 1992 y 1996**

<b>Categoría</b>	<b>Variación %</b>
<b>Internacionales</b>	
- nivel general	27.9
- alimentos	35.9
<b>Nacionales</b>	
- mayoristas	
- nivel general	14.2
- alimentos	13.3
<b>Minoristas</b>	
- nivel general	19.3
- alimentos	14.5

Fuente: FIEL

Cabe destacar que en Argentina no se encuentra penalizado por la ley la venta por debajo del costo; dicha práctica no es considerada competencia desleal. La ley califica de delictivas aquellas actividades y conductas que distorsionan o entorpecen la competencia, afectando el interés económico colectivo. Obviamente, este no es el caso de los supermercados, pues si bien han afectado a una parte del comercio minorista, los consumidores se han visto claramente beneficiados por las reducciones de precios.

Desde el punto de vista teórico, parecería que a una empresa no le convendría caer en una política predatoria de precios con el fin de inducir a la salida a la empresa rival. Los acuerdos entre las empresas podrían proporcionar beneficios superiores, porque ese tipo de competencia es perjudicial para las firmas que intervienen. Además, en el caso de los supermercados, puesto que existe un número considerable de grandes cadenas con capacidad para implementar esta estrategia, una vez que una firma resultó única, siempre existe la posibilidad de que lleguen otras de características similares. En ese caso, la porción definitiva del mercado que quede a cada empresa puede no ser suficiente para compensar las pérdidas anteriores originadas en la guerra de precios.

Por otra parte, si la firma no enfrenta a su rival con una guerra de precios sino que intenta una convivencia pacífica con él, podría interpretarse como un signo de debilidad invitando a otras empresas a ingresar al mercado.

De acuerdo con lo expuesto, es muy probable que las estrategias de precios predatorios sean implementadas por los supermercados, más que como mecanismo para apropiarse de todos los clientes, como medio de ejercer cierto efecto psicológico sobre sus rivales, y que el tiempo de vigencia de dichas estrategias sea de alcance muy limitado.

## Cambios en los precios minoristas: hipermercados vs. autoservicios (III)

■ La ampliación del sector minorista local y la competencia entre las grandes cadenas de hipermercados ha provocado una fuerte baja en el nivel de precios local.  
■ Las diferencias de precios son acentuadas cuando se las compara con el comercio tradicional. ■ Este marco da perfil a una sensible mejora en el poder adquisitivo de los consumidores locales.

Los grandes complejos comerciales como los hipermercados ofrecen tanto un amplio nivel de variedad y cantidad de bienes y servicios, con los que abastecen a una amplia demanda. Los grandes volúmenes de operación llevan a mantener un poder de negociación con los proveedores lo que les permite acceder a costos de reposición muy por debajo del comercio tradicional. Esta nota analiza el impacto de las estrategias de precios de los nuevos hipermercados en Bahía Blanca. Para estudiar este efecto, se ha aislado y comparado las series de precios obtenidas en unos y otros tipos de negocio. En un primer paso, se analiza los cambios en el índice de precios al consumidor tras las aperturas de los hipermercados. Posteriormente, el análisis se centra en comparar las diferencias de precios alcanzadas en distintos productos con respecto al comercio minorista tradicional.

### La influencia en el índice de precios al consumidor

Los capítulos mas influenciados por las bajas de precios corresponde a "Alimentos y bebidas" (alimentos frescos y semipreparados y bebidas sin alcohol, principalmente), "Equipamiento y funcionamiento del hogar" (electrodomésticos) y "Bienes y servicios varios" (artículos de higiene personal)<sup>1</sup>.

Durante el mes de julio<sup>2</sup> se produjo la primera radicación de importancia en la estructura del comercio minorista local. Como se observa en los Gráficos 1, 2 y 3 la respuesta del comercio instala-

do fue de una baja muy sensible, especialmente en los alimentos y bebidas (-2,6%), el cual explica algo mas del 50% de la variación del índice de precios, determinando un fuerte comportamiento deflacionista. Agosto marcó una leve recuperación de los tres capítulos. Esta situación se mantuvo hasta la tercera semana de septiembre, a partir la cual la baja fue significativa en los tres capítulos.

Las Tablas 1 y 2 muestran la evolución semanal de los precios. A través de las mismas, se puede observar una rápida reacción de los comerciantes locales durante el mes de julio ante la nueva competencia, así como una las intensas políticas de promociones a partir de la última radicación.

### Comparación de los costos de una canasta de consumo entre diferentes tipos de comercio

La clasificación de los comercios minoristas ha sido adoptada y modificada de una clasificación establecida por INDEC para la determinación de la muestra de establecimientos para el cálculo de su Índice de Precios al Consumidor de base 1988<sup>3</sup>. De este modo se ha adoptado como definición a los siguientes términos:

**Supermercado e hipermercado:** establecimientos con modalidad de venta del tipo autoservicio con cajas a la salida, que ofrecen simultáneamente artículos de almacén, carne, verdura, fruta, fiambre, artículos de limpieza, bazar, perfumería, etc.



## Evolución del rubro alimentos y bebidas

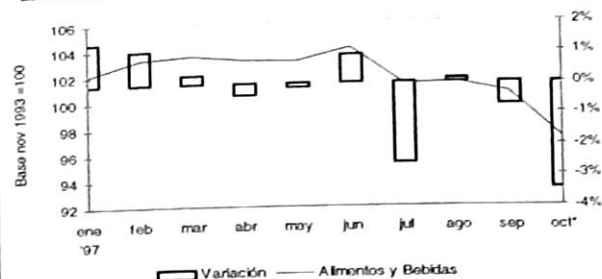


Tabla 1

	Semanas			
	1	2	3	4
Alimentos y bebidas	-2,3%	-0,4%	-0,7%	-0,6%
Indumentaria	0,0%	-0,1%	-0,1%	0,0%
Vivienda	-1,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Equipamiento y func. del hogar	-0,1%	-0,2%	-0,5%	0,1%
Salud	0,0%	0,0%	-0,4%	0,3%
Esparcimiento	-0,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Transporte y comunicaciones	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Educación	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
Bienes y servicios varios	0,0%	0,1%	0,2%	0,0%

## Evolución del rubro bienes y servicios

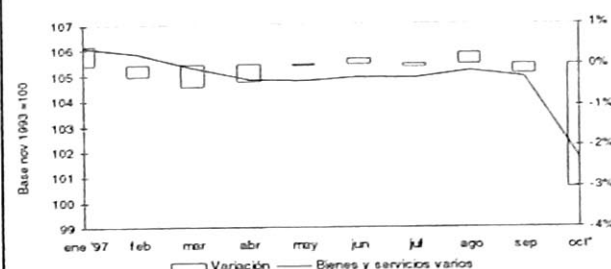


Tabla 2

	Semanas			
	1	2	3	4
Alimentos y bebidas	-0,1%	0,1%	-0,2%	-3,3%
Indumentaria	-0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Vivienda	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Equipamiento y func. del hogar	0,0%	0,0%	0,2%	-1,2%
Salud	0,2%	0,0%	-0,1%	0,7%
Esparcimiento	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Transporte y comunicaciones	0,0%	-0,1%	-0,1%	0,0%
Educación	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Bienes y servicios varios	0,3%	0,0%	-0,7%	-1,8%

## Evolución del rubro equipamiento y funcionamiento del hogar

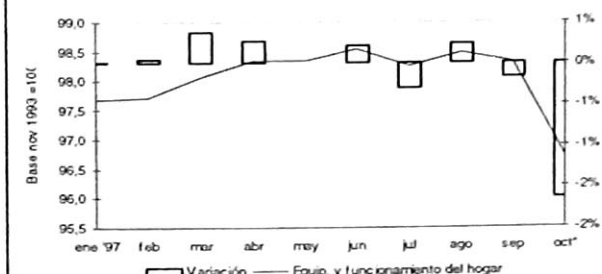


Tabla 3

Grupo	Autoservicio Hipermercado	
Cereales y Derivados	-8,5%	-23,4%
Carnes	-17,2%	-18,1%
Aceites y Grasas	9,1%	0,1%
Leche, productos lácteos y huevos	26,0%	15,4%
Frutas	-0,8%	-6,7%
Verduras, tubérculos y legumbres frescas	0,6%	-1,4%
Azúcar, dulces y cacao	-0,8%	-10,6%
Infusiones	3,5%	-24,8%
Condimentos	-6,2%	-14,4%
Alimentos semipreparados	-6,6%	-18,4%
Bebidas no alcohólicas	-7,0%	-18,9%
Bebidas alcohólicas	-4,2%	-17,6%
Promedio Canasta	0,3%	-10,2%

**Autoservicio:** establecimientos similares al tipo anterior pero que no venden toda la gama de productos mencionados.

Dentro de la tercera categoría, **Almacén**, se reúne a dos tipos de establecimientos:

- **Mercadito:** agrupaciones de hasta cinco puestos de venta en un mismo local donde se expenden mas de dos ramas de consumo con predominio de artículos alimenticios y existe un sólo puesto por rubro, y

- **Comercio especializado a la calle:** punto de venta al cual se accede directamente desde la vía pú-

blica y donde sólo se expenden productos de una o dos ramas del consumo.

Las canastas fueron encuestadas durante el mes de octubre. Se obtuvo una muestra de alimentos y bebidas siguiendo la clasificación estándar del índice de precios al consumidor así como el patrón de los tres tipos de negocios definidos. Los resultados se presentan en las Tablas 3 y 4. Estos se ordenan por importancia como porcentaje de diferencia con respecto al precio promedio encuestado en los negocios de tipo almacén. De este modo reflejan las diferencias promedio de precios entre la estructura de negocios

*...Las deflaciones originadas significan un alza en el salario real ...*

tradicionales y la nuevos centros de comercialización.

El procesamiento indica que la canasta total de bienes marca en promedio pocas diferencias entre el almacén y el autoservicio (apenas un 0,3%) mientras que la diferencia con la canasta encuestada en los hipermercados determina una baja en favor de estos de poco mas del -10%. Los únicos grupos que resultan mas caros adquirirlos en los supermercados e hipermercados son los del grupo Leche, productos lácteos y huevos (26% y 15,4%, respectivamente), siendo los causantes de estas diferencias los Quesos semiduros (42,4% y 71,6%) y duros (51,7% y 31,7%). Otros productos que resultan mas costosos en las bocas de expendio grandes y medianas son: el Aceite mezcla (32,2% y 17,8%), las Frutas frescas (4,7% y 13,4%), las Verduras y tubérculos (7,2% y 5,1%). En el caso de los medianos (autoservicios) la diferencia sigue siendo favorable a los pequeños almacenes en el caso del Yoghurt y postres lácteos (10,9%), Quesos blandos y untables (12,5%), Aceite puro (9,2%), Leche fresca (5,8%) y en polvo (10,5%), Té (4,9%), Fiambres (8,7%) y Fideos secos (3,1%).

Las diferencias máximas a favor de los hipermercados se registran en los rubros Productos de pastelería (-20% y -45%), Embutidos, conservas y preparados de carne (-2,5% y -42,2%), Masas precocidas y tapas (-3,7% y -38,8%), Carne vacuna fresca -cortes delanteros (-4,5% y -37,3%), Arroz (-10,5% y -28,5%), Galletitas saladas (-14,6% y -21,3%) y Margarina y otras grasas (-24,7% y -9,4%). Los subgrupos Cerveza y Gaseosas, por su parte, manifiestan una valor promedio 25% menor en el caso de los hipermercados.

## Conclusiones

La instalación de nuevos centros comerciales en la ciudad ha provocado, al igual que lo ocurrido en otras ciudades del país, una baja en los precios al consumidor por una gran variedad de pro-

Subgrupo	Autoservicio Hipermercado	
Quesos semiduros	42,4%	71,6%
Quesos duros	51,7%	31,7%
Aceite mezcla	32,2%	17,8%
Frutas frescas	4,7%	13,4%
Verduras, tubérculos y legumbres frescas	7,2%	5,1%
Yoghurt y postres lácteos	10,9%	-6,7%
Quesos blandos y untables	12,5%	-12,3%
Aceite puro	9,2%	-9,1%
Leche en polvo	10,5%	-12,5%
Leche fresca	5,8%	-10,8%
Cacao y sus derivados	2,9%	-8,6%
Fiambres	8,7%	-15,2%
Fideos secos	3,1%	-10,0%
Pan envasado	-6,3%	-1,5%
Carne de ave fresca	3,8%	-13,0%
Yerba mate	1,6%	-12,6%
Dulces	-2,2%	-8,9%
Harinas de trigo	2,6%	-13,9%
Huevos	-9,2%	-2,6%
Vino	-3,5%	-9,7%
Verduras, tubérc. y legumbres en conserva	-5,9%	-7,8%
Jugos y refrescos	-4,7%	-9,9%
Facturas	0,0%	-14,8%
Carne vacuna fresca (cortes traseros)	-11,4%	-3,4%
Manteca y crema	-10,2%	-5,3%
Golosinas	-2,8%	-14,7%
Té	4,9%	-23,5%
Sal y especias	-12,4%	-6,7%
Conservas y preparados de pescado	-7,9%	-11,6%
Azúcar	-4,5%	-15,2%
Aderezos	-2,8%	-18,6%
Caldos y sopas concentradas	-5,2%	-17,3%
Pan fresco	-3,9%	-18,9%
Frutas secas y en conserva	-4,1%	-18,8%
Café	3,1%	-28,8%
Pastas frescas	-9,7%	-16,3%
Galletitas dulces	-9,6%	-17,1%
Polvos para postres	-7,9%	-19,5%
Cerveza	-4,9%	-25,5%
Gaseosas	-8,5%	-24,6%
Margarina y otras grasas	-24,7%	-9,4%
Galletitas saladas	-14,6%	-21,3%
Arroz	-10,5%	-28,5%
Carne vacuna fresca (cortes delanteros.)	-4,5%	-37,3%
Masas precocidas y tapas	-3,7%	-38,8%
Embutidos, cons. y prep. de carne	-2,5%	-42,2%
Productos de pastelería	-20,0%	-45,0%
Canastas Totales	0,3%	-10,2%

ductos. Localmente se observa una clara respuesta del comercio local a ambas radicaciones. La evolución semanal de los precios determina que existió una reacción inmediata en los precios en cada caso.

Una comparación de los precios de los hipermercados con otros tipos de comercios muestra una diferencia promedio del -10% en una ca-

nasta representativa de alimentos. Estudios similares realizados en Capital Federal y Gran Buenos Aires reflejan diferencias muy parecidas<sup>1</sup>, en especial en el caso de las frutas y verduras, las cuales también se manifiestan mas caras en los supermercados en comparación con los almacenes. Es esperable que las diferencias entre los distintos tipos de comercios tiendan a achicarse con el transcurso del tiempo. Para esto debe tenerse en cuenta la puja que actualmente mantienen los grandes hipermercados a fin de acaparar la mayor cuota de mercado, por lo que los precios reflejados por la muestra contienen un alto componente de promociones y rebajas las cuales, una vez asentada la presencia de la empresa en el mercado local, tenderán a ser menos significativas.

Las deflaciones consecutivas registradas durante el presente año representan una alza sensible en el salario real de los asalariados locales, los cuales pueden acceder a una mas variada y menos costosa canasta de productos básicos y otros bienes de consumo. Lo reflejado por el índice de precios al consumidor así como por la en-

cuesta entre los comercios determina una mejora de entre el 6 y el 10% del salario real local en términos de una canasta de alimentos.

<sup>1</sup> Las encuestas realizadas semanalmente abarcan una muestra diseñada para captar una alta fracción de la demanda de bienes y servicios locales. Por esta razón, se da prioridad al relevamiento de grandes y medianos establecimientos comerciales como puntos de venta para la muestra, dado que estos acaparan los mayores volúmenes de venta.

<sup>2</sup> El relevamiento de precios ha empezado a incluir variedades ofrecidas en los nuevos hipermercados a partir de la última semana del mes de septiembre. Por este motivo, es a partir de esta fecha que se pueden observar sus efectos directos sobre el nivel de precios. Sin embargo durante el mes de junio, la estructura comercial establecida en la ciudad respondió muy fuertemente (efecto indirecto) a la radicación de la primera cadena de hipermercados. En consecuencia, durante los meses previos los efectos son captados por una vía indirecta.

<sup>3</sup> "Índice de precios al consumidor, Base 1988=100", Metodología, INDEC, 1993.

<sup>4</sup> "Negocios Tradicionales versus Supermercados. Comparación de Canastas de Precios", Temas de Comercio Interior, MEyOSP, Año 1, N° 1, junio-julio 1997.

## Sector Construcción

### Encadenamientos y evaluación con una visión de largo plazo

- *El repunte observado en la construcción de nuevas viviendas en lo que va del año, tiene amplia repercusión sobre un considerable número de empresas locales.*
- *Esta nueva situación marca un corte a la prolongada tendencia negativa de la construcción en la ciudad observada en las dos décadas previas*

El último informe realizado sobre la construcción destaca una clara recuperación en la primera mitad del año en curso. En función de estos síntomas se anticipa una perspectiva alentadora para las actividades ligadas a esta industria. El siguiente informe persigue un doble propósito. En un primer análisis, se presenta una descripción general de los sectores ligados a la Construcción y en una segunda parte, se presenta el comportamiento de esta actividad en el orden local con una perspectiva de largo plazo -últimos 50 años-, a partir de la evidencia suministrado por los metros cuadrados permitidos por la municipalidad local.

La identificación de las actividades ligadas a la Construcción facilitará una mejor comprensión de los eventuales impactos directos e indirectos del despegue observado en los últimos meses. En el orden local, considerando las empresas específicamente dedicadas a las tareas de construcción, los prestadores de servicios y comercios proveedores de materiales y herramientas, se conforma un grupo superior a las 300 firmas. En otras palabras, el repunte observado en la construcción de nuevas viviendas en lo que va del año, tiene amplia repercusión sobre un considerable número de empresas locales.

El enfoque de largo plazo establece un marco apropiado para evaluar el nivel de actividad actual. Por otra parte, dada la carencia de información sobre las principales variables económicas locales a lo largo del período considerado y la estrecha relación existente entre el comportamiento del Producto Bruto (PBI) y el nivel de actividad en este sector en particular, resulta una primera aproximación para reflejar la evolución de los ciclos eco-

nómicos en la ciudad, en un período extenso de tiempo.

Bajo esta perspectiva, el mayor nivel de actividad evidenciado por el aumento en la superficies construidas permite retomar la senda de recuperación del sector al iniciarse la década. Esta nueva situación marca un corte a la prolongada tendencia negativa de la construcción en la ciudad observada en las dos décadas previas. Corresponde aclarar que esta evolución presenta una discontinuidad significativa durante los años de relativa estabilidad alcanzada entre 1985 y 1988.

---

*...En Bahía Blanca los prestadores de servicios y comercios proveedores de materiales y herramientas conforman un grupo superior a las 300 firmas...*

---

### Encadenamientos con otras actividades

La construcción abarca una amplia variedad de actividades. A la función básica de producción de capital durable se le incluye la de ser una actividad de gran demanda de mano de obra especializada y no especializada. Si bien su participación en la producción e inversión bruta de la economía argentina ha disminuido en los últimos veinte años, mantiene todavía un importante rol dado sus encadenamientos con otros sectores económicos.

La contribución de la construcción al producto bruto del país, medida a través del valor agregado generado, actualmente es del 5,4%.

Ello muestra una sensible baja con respecto a su

participación en los años setenta, el cual alcanzaba unos 9,2% del PBI. Durante el mismo período el sector ha dejado, a su vez, de ser el principal formador de capital de la economía a través de la inversión bruta interna fija, desplazado por el sector de máquinas y herramientas.

La generación de empleo es del 4,5% de la Población Económicamente Activa (PEA), por lo que su influencia directa en el empleo total es más bien reducido, siendo mas importante el empleo indirecto generado por el aumento de actividad del sector.

**Tabla 1. Participación de la Construcción en la IBIF\* y en el PBI\*\***

Período	IBIF Const./PBI	PBI Const./PBI
1970-1979	18,10%	9,20%
1980-1989	12,50%	6,50%
1990-1997	10,60%	5,40%

\*IBIF: Inversión Bruta Interna Fija

\*\*PBI: Producto Bruto Interno

Fuente: elaboración propia en base a datos de BCRA.

El sector posee la característica de estar estrechamente relacionado con otros sectores productores de insumos intermedios y del mercado laboral. Los primeros comprenden la gran cantidad de materiales de construcción (desde arena y cemento para los cimientos hasta las tejas e impermeabilizantes para el techo) así como elementos necesarios para el equipamiento de la vivienda antes de ser entregada a los futuros propietarios. Su relación con el mercado de trabajo se caracteriza por la demanda de personal en distintas especialidades con grados de capacitación diversos, desde obreros y operarios necesarios para la construcción hasta ingenieros y arquitectos para la parte de dirección, diseño y control. La generación de demandas de insumos y de personal representan los efectos inducidos de la construcción. En la Figura 1 se presenta un esquema descriptivo de este tipo de interrelaciones. Estas relaciones determinan un destacado impacto de la actividad sobre la economía en su conjunto, efecto habitualmente denominado multiplicador.

El sector de la construcción local comprende de las empresas dedicadas tanto específicamente a la tarea de construcción como a las proveedoras de servicios y materiales para la construcción. A partir de información suministrada por la Municipalidad, se han identificado unas trescientas empresas ligadas con la actividad. La diferenciación por rubros se observa en la Tabla 2 así como el número de establecimientos que han facturado durante algún bimestre desde 1990. Se aprecia una notable participación del rubro ferretería (50% de los negocios), corralones (24%) y empresas de construcción en general (11%). Debe tenerse cierta precaución en cuenta la fiabilidad de los datos los cuales incluyen negocios que pueden haber cerrado sus puertas desde 1990.

**Tabla 2. Composición del sector de la Construcción en Bahía Blanca**

Rubro	N° inscriptas	Participación
Construcciones pesadas	10	3%
Construcción general	34	11%
Servicios para la construcción	17	5%
Montajes industriales	5	2%
Ferretería	157	50%
Materiales de construcción	74	24%
Cristalería	16	5%
Sector Construcción Total	313	100%

Fuente: Secretaría de Economía. Municipalidad de Bahía Blanca.

Los datos de la composición promedio de la facturación del período 1990-1996 eluden este último inconveniente al considerar el monto medio efectivo de las transacciones realizadas durante el período. Así, el Gráfico 5 deja ver una participación grande del rubro ferretería, seguido por empresas de construcción en general y negocios de venta de materiales de construcción. Una participación relevante la posee el rubro construcciones pesadas el cual en los últimos seis años se ha llevado el 16% de la facturación del sector construcción local.



Figura 1

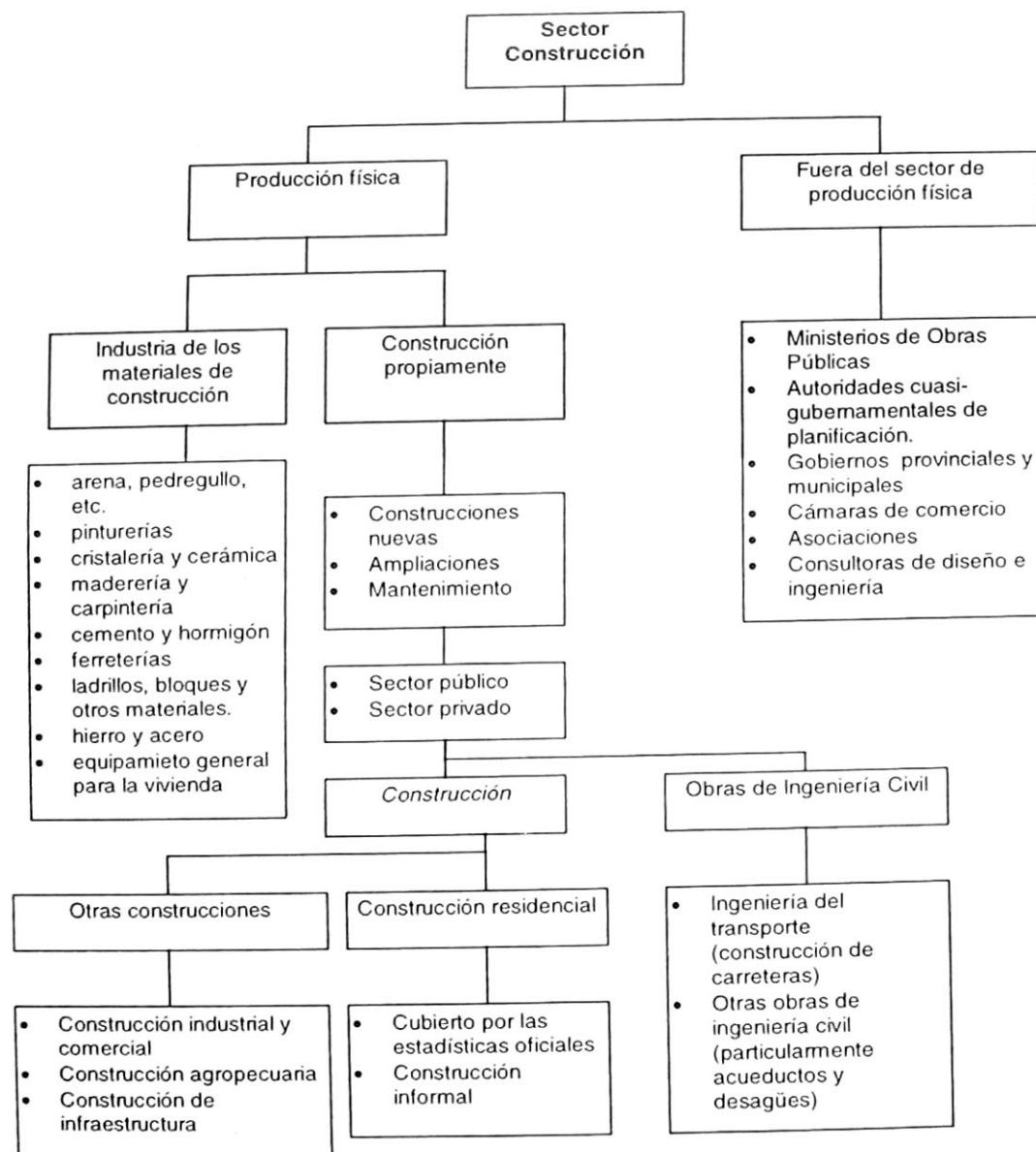
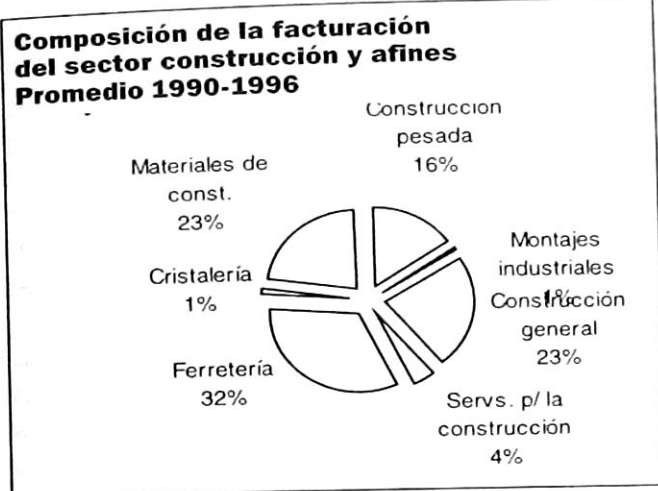


Figura 1. Estructura del sector de la construcción  
 Fuente: Riedel, J. Y Schultz, S., "Construction and Building Materials Industry in Developing Countries", *Economics*, Vol. 21, pág. 35-64, 1980.

Gráfico 1.



### Situación actual evaluada desde una perspectiva de largo plazo

Si se toma como indicador de la actividad la superficie autorizada para nuevas construcciones podría inferirse que la recuperación actual alcanza niveles importantes pero aún dista significativamente de los máximos históricos alcanzados a fines de la década del sesenta y principios del setenta. No obstante, el balance para la presente década resulta muy bueno si se considera el precedente de casi veinte años de caída en la actividad, transitoriamente interrumpida por algún plan de estabilización, y más recientemente la restricción crediticia originada por la crisis financiera de la primera mitad de 1995.

Cabe comentar algunos aspectos adicionales relacionados con el comportamiento de la actividad. Comparando con los niveles alcanzados históricamente para distintos tipos de construcciones, resulta destacable el importante aumento de soli-

citudes de construcción de superficies destinadas a actividades comerciales desde 1991. Por otro lado, la nueva ola de construcciones de los últimos años se focaliza más en la construcción de nuevas viviendas que en la reparación o ampliación de las existentes. La superficie en permisos representativos de este tipo de obra exhibe una suave pero continua trayectoria decreciente en los últimos años.

**Gráfico 2: Evolución la superficie a construir en permisos de construcción**



*...el balance para la presente década resulta muy bueno si se considera el precedente de casi veinte años de caída en la actividad...*

Finalmente cabe plantearse el interrogante de hasta qué punto, la evolución alentadora de la actividad en lo que va del año responde a factores locales o más de tipo general, asociada a la fuerte etapa expansiva de la economía argentina en su conjunto. Alguna idea preliminar puede tomarse en relación a este aspecto si se compara la evolución de los permisos de construcción en Bahía Blanca, comparando el comportamiento de esta misma variable para la ciudad de Buenos Aires.

## Indicadores financieros municipales: Bahía Blanca y su región de influencia

### Algunas consideraciones en torno a la relación provincia-municipios

Continuando con la serie de notas sobre la situación fiscal de los municipios, en esta oportunidad se analiza el desempeño de los gobiernos municipales de los partidos pertenecientes a la región de influencia de Bahía Blanca, a la luz de algunos indicadores usualmente empleados a tal efecto. A fin de poder realizar comparaciones entre dichos municipios, se gestionó la información necesaria, y de acuerdo al nivel de desagregación requerido, sólo pudieron obtenerse datos correspondientes al año 1995, pese a contar con datos actuales para el municipio local. Es por ello que las conclusiones que surgen del análisis de los indicadores son de carácter preliminar, hasta tanto se actualicen las series. Sin embargo, lo anterior no invalida los resultados obtenidos, ya que son el reflejo de la evolución presupuestaria de los gobiernos municipales correspondientes.

La relación fiscal y financiera entre el gobierno nacional y las provincias ha observado un importante avance en los últimos tiempos, si bien restan aún numerosos aspectos por perfeccionar. En oposición, en el plano provincial, es evidente la presencia de limitaciones en materia de coordinación fiscal con los municipios. En tal sentido, la existencia de adecuados regímenes de coparticipación a municipios, que relacionen el financiamiento con los servicios que estos últimos prestan, y la disponibilidad de información fiscal-económica para la toma de decisiones son imprescindibles.

Si bien la nación y las provincias deben mantener su disciplina en materia fiscal, la actitud de los municipios frente a la necesidad de ajuste afecta sin dudas a la situación fiscal global. Por otro lado, son el nivel de gobierno que se halla más

próximo a los individuos, lo que le asigna un particular interés.

Los regímenes de coparticipación municipal revisten un carácter esencial en la provisión de servicios a la comuna, ya que determinan una porción muy importante de los ingresos de las municipalidades. La distribución de los recursos de coparticipación entre provincia y municipios ha sido objeto de sucesivas modificaciones, en respuesta a las crecientes necesidades financieras del sector público municipal. Sin embargo, dichas modificaciones no han respondido a criterios técnicos contemplativos del costo de los servicios prestados por cada nivel de gobierno.

La distribución de los recursos de coparticipación municipal entre los municipios (distribución secundaria) se efectúa en base a una variada y heterogénea gama de parámetros. El factor dominante en el prorrateo de recursos es la población de cada municipio, a fin de igualar las transferencias per cápita en todo el territorio provincial. También se consideran la capacidad tributaria potencial de la jurisdicción, la recaudación de impuestos provinciales en cada municipio y algunos indicadores del nivel de complejidad en las prestaciones de salud.

### Los indicadores fiscales

Más allá de las transferencias que reciben los municipios en concepto de coparticipación, es importante enfatizar la necesidad de una eficiente gestión pública municipal. A fin de evaluar esta última cuestión, es habitual el análisis de indicadores del desempeño de los municipios, elaborados a partir de la información provista por sus estados contables.

Debido a las diferencias de tamaño entre los distintos partidos, no resulta muy relevante la comparación entre cifras absolutas de gastos, ingre-

sos, deuda, etc., por lo que se seleccionan para el análisis, relaciones entre las distintas variables.

**Autofinanciamiento:** se calcula como el porcentaje de recursos propios del municipio sobre el total de gastos. Proporciona una idea de la importancia de los recursos municipales como fuente de financiamiento e indica, a la vez, el grado de dependencia con respecto a las transferencias provinciales. En la medida en que este coeficiente se acerca a la unidad, se refleja una mayor coincidencia entre los individuos que reciben los beneficios del gasto, y los que lo financian. En ese sentido, Bahía Blanca se encuentra por encima del promedio provincial y mejor posicionada que el resto de los partidos analizados, a excepción del Monte Hermoso, que alcanza el mayor coeficiente de autofinanciamiento. En este último caso cabe aclarar que la situación responde a la existencia de una gran parte de los contribuyentes que no reside en el lugar durante la mayor parte del año, con lo cual, los gastos municipales anuales resultan bajos en relación a la recaudación propia. En el otro extremo, se ubica Patagones que exhibe la relación más baja entre los partidos considerados.

**Recursos tributarios sobre recursos corrientes:** los recursos tributarios son, en el caso de los municipios, los que provienen del cobro de tasas y que suponen la contraprestación de servicios. Los recursos corrientes incluyen, además, los ingresos de otras jurisdicciones por coparticipación, las contribuciones, los aportes no reintegrables, intereses, etc; es decir todos los ingresos que revisten un carácter ordinario. Nuevamente Bahía Blanca exhibe la mejor performance, superando al promedio correspondiente al total de la provincia, seguido de Tres Arroyos, mientras que Patagones permanece en último lugar.

**Gastos en capital sobre total de erogaciones:** el indicador brinda una idea de la inversión del sector público municipal ya que deja de lado los gastos corrientes, que se agotan al final del período fiscal. Los mayores coeficientes se observan en Saavedra, Patagones y Salliqueló, que superan ampliamente al promedio provincial. El municipio local no se encuentra muy bien posicionado

en este sentido, ya que presenta bajos índices de inversión en bienes de capital<sup>1</sup>. Sin embargo, hay que distinguir entre inversión financiera, que puede responder a amortizaciones y servicios de deuda originada para el financiamiento de gastos corrientes, e inversión real. Debido a esta última consideración surge como mejor alternativa, para identificar el verdadero flujo de inversión, el indicador que relaciona inversión física con los gastos totales. Al considerar dicho indicador se observa que los municipios que poseen un menor porcentaje de gastos de inversión sobre erogaciones totales son Villarino, Tres Arroyos, Saavedra, Coronel Suárez y Adolfo Alsina.

**Uso del crédito por habitante:** los mayores valores del indicador se registran en los municipios de Patagones y Saavedra. Aunque no es recomendable un excesivo endeudamiento de los municipios, se puede justificar, en alguna medida, cuando los fondos se destinan a gastos en bienes de capital. En este sentido, dichos partidos exhiben un coeficiente de gasto en bienes de capital sobre el total de erogaciones elevado. En el caso de

**Principales componentes del coeficiente de coparticipación municipal en la provincia de Buenos Aires según Ley 10.559**

**Régimen general:** territorio, población e inversa de la capacidad tributaria propia, ponderada por la población.

**Régimen de salud:** cantidad de establecimientos sin internación, consultas y pacientes, nivel de complejidad, número de camas disponibles, porcentaje de ocupación de las camas.

**Régimen de acción social:** incluye los servicios o funciones transferidas a los municipios, excepto la salud pública considerada en el ítem anterior.

Bahía Blanca se observa que, pese a poseer un relativamente bajo coeficiente de uso del crédito per cápita, duplica al promedio provincial, al mismo tiempo que presenta un bajo porcentaje de gastos de capital.

**Empleados públicos por habitante:** este indicador refleja, en alguna medida, el tamaño del sector público municipal en relación a la magnitud de

**Indicadores fiscales de los partidos de Bahía Blanca y su zona de influencia. Año 1995**

<b>PARTIDO</b>	<b>Autofinanciamiento (%)</b> (1)	<b>Recursos tributarios/ rec. corrientes (%)</b>	<b>Gastos en capital s/total de erog. (%)</b>	<b>Uso del crédito por habitante</b>	<b>Empleados públicos cada 1000 hab.</b>	<b>Inversión física total erog. (%)</b>
Adolfo Alsina	48,5	46,1	7,2	16,9	21,0	3,0
Bahía Blanca	58,8	54,7	14,2	12,3	8,8	13,5
Coronel Dorrego	39,8	38,1	10,7	21,3	21,6	10,1
Coronel Pringles	36,0	32,5	4,8	0,0	25,7	4,2
Coronel Rosales	46,4	44,7	19,5	0,0	9,3	19,0
Coronel Suárez	33,8	29,2	12,7	13,4	16,5	9,7
Guamini	32,2	41,0	14,2	0,0	33,2	13,3
Monte Hermoso	64,7	66,9	5,3	0,0	48,5	5,3
Patagones	19,7	19,7	28,5	119,8	19,3	27,9
Puan	39,8	39,2	9,5	2,9	23,7	9,4
Saavedra	37,1	40,8	29,0	86,8	14,4	27,5
Salliqueló	32,0	29,4	26,7	0,0	28,2	26,0
Tomquist	40,2	40,1	5,8	15,8	30,5	5,0
Tres Arroyos	39,8	47,5	14,1	22,7	16,3	11,0
Villarino	32,1	30,5	18,7	48,1	13,4	2,7
Total región	44,1	43,6	15,7	20,1	14,0	13,9
<b>Total provincia</b>	<b>54,2</b>	<b>53,7</b>	<b>12,2</b>	<b>6,7</b>	<b>9,2</b>	<b>11,1</b>

(1): Recursos propios/Gasto total

Fuente: Subsecretaría de Asuntos Municipales - Dirección de Análisis Tributario y Presupuestario

la población en la jurisdicción correspondiente. De entre los municipios considerados en esta nota surge que los que más cantidad de personas emplean en el sector público por habitante son los de Monte Hermoso y Tomquist. Bahía Blanca en cambio, posee un coeficiente significativamente menor al de los demás partidos y además constituye la cifra más baja, incluso con respecto al promedio provincial. Le sigue en forma muy cercana el partido de Coronel Rosales.

En síntesis, del análisis de indicadores precedente se desprende que el municipio de Bahía Blanca se encuentra bien posicionado, tanto con respecto al promedio provincial como en relación a las jurisdicciones de su región de influencia. En primer lugar, se concluye que Bahía Blanca pre-

senta una elevada capacidad contributiva, tal como se refleja en el indicador que relaciona recursos tributarios propios y corrientes. Asimismo, se observa un buen indicador de autonomía y una planta de personal relativamente reducida en relación a la población total. Sin embargo, existió en Bahía Blanca una utilización del crédito por habitante que duplicó al promedio provincial según cifras de 1995.

<sup>1</sup> Según el presupuesto ejecutado de 1996, los gastos en capital sobre el total de erogaciones en Bahía Blanca representaron el 9%



## Hacia una Economía Abierta: el saldo de la balanza comercial

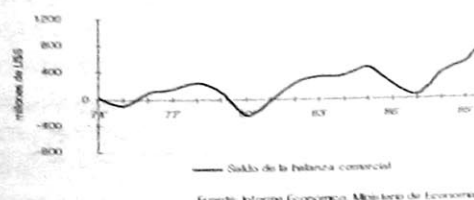
■ Buena parte de la discusión económica actual se focaliza en el problema asociado al amesetamiento de las exportaciones y al déficit de la balanza comercial. ■ La desaceleración de las exportaciones parecería vinculada a problemas puntuales del sector primario. ■ El incremento de las importaciones y el déficit comercial se explica por el fuerte crecimiento de la economía el ingreso masivo de capitales. ■ El aumento de la competitividad de nuestros productos y la integración económica constituirán dos herramientas fundamentales para combatir el desequilibrio externo.

En la presente década, el volumen de comercio con otros países se ha incrementado en forma notable. En el año 1991, la suma de los bienes importados y exportados, alcanzaba algo más de u\$s 20.000 millones, mientras que en 1996 fue de u\$s 47.434 millones, con perspectivas de mayor crecimiento para el corriente año.

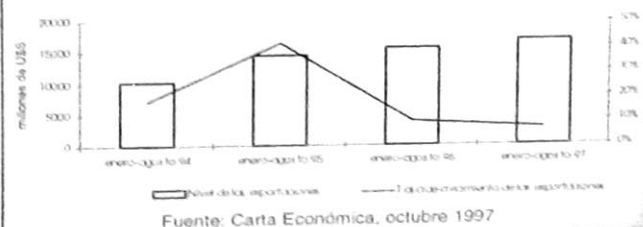
Esto significa que en los últimos 5 años el comercio con otros países ha aumentado casi un 150%, ascendiendo también la participación del sector en el producto de nuestra economía hasta alcanzar el 35% aproximadamente.

Si bien tanto las exportaciones como las importaciones han crecido, su evolución temporal ha sido diferente en concordancia con las políticas vigentes. Con una economía virtualmente cerrada a los productos importados, el saldo de la cuenta corriente del balance de pagos fue sólo en contadas ocasiones negativo en las pasadas décadas. Esta situación se ha modificado en forma apreciable en los años 90', debido principalmente al crecimiento económico y a las reformas en materia de aranceles.

**Gráfico 1:  
Saldo balanza comercial**



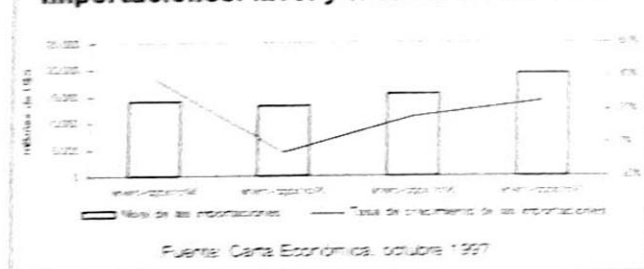
**Gráfico 2:  
Exportaciones: nivel y tasas de crecimiento**



Actualmente, existe una marcada preocupación por la tendencia que muestran las importaciones y exportaciones de nuestro país. En los últimos meses, las exportaciones han evidenciado una tasa de crecimiento negativa, si se la compara con los niveles del mismo mes del año anterior. Por su parte, las importaciones han continuado aumentando a una tasa creciente. Ello, por supuesto, genera problemas en el saldo de la balanza comercial, la que ha arrojado un déficit de 2.280 millones de dólares en los primeros ocho meses del año.

Por el lado de las exportaciones, una de las causas que explica la desaceleración se encuentra en la composición de las mismas: el 60% del total corresponde a productos primarios y manufacturas de origen agropecuario (MOA) y, precisamente, en lo que va de 1997, las exportaciones de productos primarios se mantuvieron en el mismo nivel que el año anterior, mientras que las MOA sólo aumentaron un 7%. Esta dinámica de los productos agropecuarios responde fundamentalmen-

**Gráfico 3:  
Importaciones: nivel y tasa de crecimiento**



te a problemas puntuales (la sequía que afectó la producción de oleaginosas y algodón, por ejemplo). Por su parte, las ventas de manufacturas de origen industrial (MOI), rubro que no tiene tanto peso en el total exportado, crecieron a una tasa razonable del 14%.

Otra de las posibles explicaciones es la apreciación del dólar en relación a otras monedas y su impacto sobre el área no dólar. Las exportaciones argentinas se orientan a tres bloques principales: Mercosur, Unión Europea y Nafta. En total, estos representan el 60% de nuestras ventas. Dentro de los mismos, el 70% corresponde al área del dólar y el 30% al área no dólar. En ese marco, esta explicación, basada en el impacto de la apreciación de la moneda norteamericana en el área no dólar, no parece demasiado significativa, debido a que la participación de la región es relativamente pequeña y a que los productos que adquiere la misma son, básicamente, primarios y MOA, los que a su vez muestran una baja correlación con el tipo de cambio.

Finalmente, el déficit del sector externo está relacionado con el desbalance del sector público y del exceso de inversión privada sobre el ahorro privado. En este caso, las medidas de política compatibles con la Convertibilidad, susceptibles de ser adoptadas para paliar el problema, se limitarían a una mayor flexibilidad laboral, orientada a reducir costos y elevar la competitividad, mayor lucha contra la evasión y, eventualmente, una reducción del ritmo de crecimiento de la economía.

Por el lado de las importaciones, la principal causa de su aumento se encuentra en el crecimiento del producto y la elevada sensibilidad de estas a dicha variable. Un hecho destacable de

las importaciones es que la composición de las mismas ha evidenciado un cambio importante concentrándose las compras de los últimos meses en bienes de capital e insumos de capital. En enero y agosto de este año, el 44% del total importado correspondió a este tipo de productos. Esto marca una diferencia clara con el primer período de expansión, comprendido entre los años 1991 y 1994, donde el consumo llegó a representar el 21% de los bienes importados. Actualmente, la participación de ese rubro en el total de las compras es de 14%.

En suma, la situación actual del sector externo se halla relativizada por dos hechos. En primer lugar, que el déficit presente de la balanza comercial está asociado al fuerte crecimiento de la economía y al ingreso masivo de capitales. En este sentido, cabe señalar que las inversiones directas de las empresas han estado aumentando en todo este período, por lo que es adecuado suponer que la productividad y competitividad de nuestra industria se ha incrementado, lo que significa mayores posibilidades futuras para colocar productos en los mercados mundiales y aliviar, de ese modo, el desequilibrio externo.

En segundo lugar, Argentina está llevando a cabo un fuerte proceso de integración económica con otras naciones. Los casos más importantes son las relaciones que nuestro país mantiene con Chile, EE.UU. y, principalmente, con los países miembros del Mercosur. Estos tres constituyen los principales socios comerciales de la Argentina. Además, se han robustecido los vínculos comerciales con la Unión Europea y con ciertos países del continente Asiático. Esta nueva situación de integración, unida a la mayor competitividad de nuestras exportaciones, permite suponer un crecimiento de la demanda externa de nuestros productos en los próximos años, lo que redundará en mayores ingresos provenientes de las ventas al exterior.

<sup>1</sup> Una de las principales dificultades que podría generar este hecho es la concentración de nuestras exportaciones en Brasil, un país con una moneda sobrevaluada, con déficit externo y un desequilibrio fiscal permanente.

## Índice de precios al consumidor

■ Los precios durante septiembre muestran las primeras señales de deflación producto de la gran competencia de precios en el sector minorista local. ■ La inflación anual alcanza el -0,7% en la ciudad y de confirmarse las primeras proyecciones para octubre esta alcanzará el -2%. ■ Los principales capítulos afectados son Alimentos y bebidas, Bienes y servicios varios y Equipamiento y funcionamiento del hogar. ■ A nivel nacional se observa estabilidad en los precios minoristas y una leve deflación en los precios mayoristas

### Resumen del bimestre en Bahía Blanca

#### Panorama de septiembre

El nivel general de precios para el mes de septiembre de 1997 da por resultado una variación negativa del -0,4%. Ello está explicado principalmente por la inclusión en la muestra mensual de bienes y servicios de las nuevas cadenas de hipermercados arribadas a la ciudad.

El capítulo de Alimentos y bebidas disminuyó un -0,8%. En la última semana de septiembre se ha profundizado los niveles de competencia en el comercio minorista local a abrir sus puertas un nuevo hipermercado. La evolución de precios de la estructura comercial establecida hasta la tercera semana indicaba un nivel general de precios cercano al cero por ciento por lo que la cuarta semana explica casi el 90% de la variación negativa del mes.

Dada la gran incidencia en el consumo local de la nueva boca de expendio se decidió su incorporación a la muestra de precios, dando los resultados un vuelco a las previsiones sostenidas hasta el mes anterior. De este modo el nivel general de precios mostró una fuerte baja sólo considerando una semana de datos obtenidos en las nuevas instalaciones, por lo que es de esperar que el mes que viene se registre otra deflación debido al fuerte efecto arrastre. En función de estas modificaciones los resultados deben ser asumidos en forma preliminar debido a una revisión metodológica provocado por los cambios en la estructura del sector comercial minorista local.

Las bajas con mayor incidencia se produjeron en este capítulo. Así las disminuciones se observaron en frutas frescas (estacional del -9,4%), carne vacuna (-1,2%), pan fresco (-2,6%), huevos (-4,6%), aceite mezcla (-3,8%), quesos semiduros (-5,8%), cacao y derivados (-6,4%), vino (-1,3%), yerba mate (-2,9%), harinas (-6,2%), conservas de frutas y verduras -4,5 y -1,2, respectivamente), pastas, sal y azúcar entre otros.

Las alzas fueron representadas por el carácter estacional de las verduras (7,3%) y carne de pollo (1,8%). Otra alza significativa la representó el de los polvos para postres.

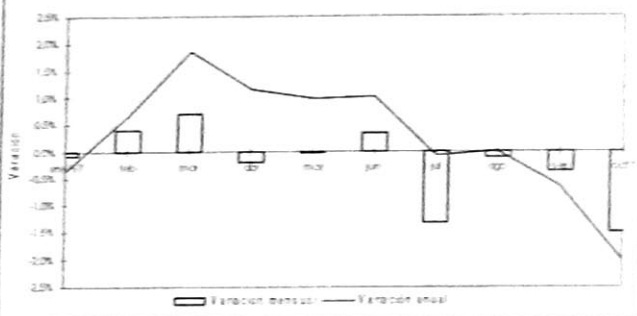
La Indumentaria mostró una baja del -0,9%. La liquidación de fin de temporada durante este mes trae nuevamente bajas en la ropa exterior para ambos sexos. El resto de los ítems se mantienen estables con respecto al mes anterior.

El rubro Vivienda mostró una leve alza del 0,2% producto de un efecto arrastre en el alza de precios registrada durante el mes pasado en el rubro materiales para la construcción (0,6%).

Equipamiento y funcionamiento del hogar mostró una disminución del -0,2%. Así se registraron bajas durante este mes los electrodomésticos, aparatos de TV y radio, elementos de iluminación y los jabones de limpieza y detergentes. Las alzas se observaron en blanco y mantelería (0,9%) y en artículos de ferretería (0,9%).

El capítulo de Salud varió en un 0,2%, mientras que el Esparcimiento lo hizo en un -0,2%. Por su parte Bienes y servicios varios disminuyó en un -0,3%.

**Gráfico 1:**  
**Evolución del índice de precios al consumidor en Bahía Blanca**



### **Panorama de octubre**

Las proyecciones para el mes de octubre dejan prever otra fuerte deflación, producto del efecto arrastre del mes de septiembre. La canasta de alimentos y bebidas (-3,5%) se mantiene en fuerte baja junto con Equipamiento y funcionamiento del hogar (-2%) y Bienes y servicios varios (-3,4%). Debe destacarse que estos rubros son los que incluyen la mayor cantidad de bienes y servicios ofrecidos por las nuevas cadenas comerciales instaladas en la ciudad. La indumentaria, por su parte, muestra un muy leve repunte (0,1%) mientras que Salud deja observar alzas pequeñas (0,4%). El nivel general, computadas las dos primeras semanas del mes, es del -1,6%. En términos anuales esto significaría una variación del -2%.

### **Resumen del bimestre en Capital Federal y Gran Buenos Aires**

#### **Panorama de agosto y septiembre**

La inflación registrada en agosto fue del 0,2%. Al igual que en Bahía Blanca el índice de precios al consumidor para Capital Federal y Gran Buenos Aires (CFGBA) acusó el sensible impacto del aumento en el precio de la carne vacuna (4,9%). Esto se produce básicamente por un efecto de retención de los productores locales ante las expectativas de exportación a nuevos mercados. Ello llevó al capítulo de Alimentos y bebidas a un alza del 1%. Otros capítulos en alza fueron Salud (0,2%), Equipamiento y funcionamiento del hogar (0,1%). Los capítulos que compensaron estas subas fue-

ron, a su vez, Indumentaria (-1,3%), Esparcimiento (-1,1%), Bienes y servicios varios (-0,2%), Vivienda (-0,1%) y Transporte y comunicaciones (-0,1%).

Durante el mes de septiembre, en tanto, se confirma el comportamiento estable de los precios pese al aumento observado en los niveles de consumo. Gran parte de este comportamiento se debe a la gran competencia observada a nivel de CFGBA en el rubro minorista, por lo que las variaciones intermensuales obedecen en general a cuestiones estacionales como movimientos en precios de frutas, verduras, carnes y lácteos, movimientos por cambio de temporada (indumentaria, gastos de esparcimiento y turismo) y ajustes contractuales de tarifas de gas, luz y agua.

De este modo la variación nula del mes se debió principalmente a variaciones compensadas entre los capítulos. Así Alimentos y bebidas (0,3%) e Indumentaria (0,5%) registraron alzas y Esparcimiento (-1,5%) y Vivienda (-0,3%) observaron bajas.

En el primer caso los rubros que afectaron la tendencia positiva fueron Carnes (2,2%) y Frutas (1,5%) mientras que en el segundo la explicación se debe a la suba de la Ropa exterior (1,3%). Por el lado de los capítulos que descendieron la caída del -3,3% en el rubro Turismo y las bajas en Reparación y mantenimiento de la vivienda (-0,3) y Electricidad, servicios sanitarios y otros (-0,4%) apuntalaron la conducta de Esparcimiento y Vivienda, respectivamente.

### **Los precios mayoristas**

Los precios mayoristas en la Argentina son seguidos por INDEC a través de un sistema de índices de precios mayoristas (SIPM). El objetivo del mismo es capturar las variaciones de precios originadas en las decisiones propias del productor, en las imperfecciones del mercado, en cambios en la productividad ó en transformaciones que afecten la función de producción de bienes y que sean independientes de la estructura tributaria vigente. Este SIPM permite observar la evolución de precios de los productos destinados al mercado interno -de origen nacional ó importado- así como

también las variaciones en los precios de los bienes que componen la oferta nacional total, es decir, sin diferenciar si su destino es el mercado interno ó externo.

Para cumplir tan amplios objetivos el SIPM se compone de tres índices de precios:

- \* Índice de precios internos al por mayor (IPIM)
- \* Índice de precios internos básicos al por mayor (IPIB)
- \* Índice de precios básicos del productor (IPP)

Los tres índices se diferencian por tres razones principales. Primero, por el tratamiento de los impuestos que gravan las ventas de los productos, como el IVA, los impuestos internos y las transferencias de los combustibles. Segundo, en lo que respecta a la inclusión de bienes importados y, por último, en la ponderación de cada rama de actividad según se considere ó no, en los respectivos valores de producción, la parte destinada a exportaciones.

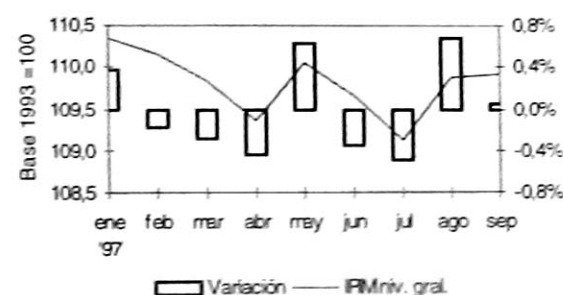
El seguimiento más usual corresponde al nivel general del IPIM el que, por su parte, está desagregado por el sector al que pertenecen los productos de la muestra. Estos son: Primarios, Manufacturados y Energía eléctrica -los que conforman los Productos Nacionales-, y los Productos Importados.

El IPIM del mes agosto mostró un alza del 0,6% con respecto a la medición del mes de Julio, mostrando el alza mas significativa del año luego de dos meses de deflaciones continuas. En este mes la mayor influencia provino del capítulo de Produc-

tos primarios (2,7%) seguido de Productos manufacturados (0,1%) seguidos por la estabilidad en Productos importados (0%).

Durante septiembre los precios mayoristas no registraron variación, con lo que acumularon a lo largo de 1997 una variación del 0%. En este mes las causas de la estabilidad pueden encontrarse en un aumento en los Productos primarios (0,5%) compensados por una fuerte baja en los productos importados (-0,8%). Los Productos manufacturados y energía eléctrica no mostraron variación durante el mismo período.

**Gráfico 2:**  
**Evolución del índice de precios internos al por mayor**



\* Este consiste en la prolongación del efecto de una variación de un precio mas allá de un período considerado (en este caso un mes). Ello se produce cuando existen variaciones durante semanas distintas a primera, por lo que el efecto de la modificación afecta a la comparación con el precio promedio del mes anterior y el precio promedio del mes siguiente de un grupo de productos.



## Sector Financiero

■ Los depósitos muestran una leve retracción. ■ Fuerte expansión de los préstamos hipotecarios en moneda local. ■ La crisis financiera internacional repercutió negativamente sobre los rendimientos de Fondos Comunes de Inversión de renta variable.

### Introducción

La situación del sector financiero en los últimos meses se ha visto afectada por las repercusiones en los mercados de capitales latinoamericanos de las crisis cambiarias en países del Sudeste Asiático. La crisis se inicia con la devaluación de la moneda tailandesa a mediados de julio. La incertidumbre se traslada al grupo de economías emergentes y se ve reflejada en el ámbito local por una gran inestabilidad en la cotización de las acciones.

Las bajas en algunas acciones fueron pronunciadas y afectaron a los ahorristas locales. Esto se pudo apreciar claramente al observar las diferencias de rendimientos entre los Fondos Comunes de Inversión (FCI) de renta fija y los de renta variable. Los fondos de renta fija están destinados generalmente a un perfil de inversor más bien conservador, con rendimientos bajos pero menos volátiles. Estos fondos generalmente invierten en plazos fijos, bonos del gobierno, letras de tesorería, etc. Por el contrario los de renta variable tienden a ser el destino de inversores que buscan mayores ganancias asociadas a mayores riesgos. Ello hace que la cartera esté compuesta generalmente por acciones y, en muchos casos, el origen de las mismas son países latinoamericanos, como es caso

de Brasil, Argentina y México. La Tabla 1 publica los rendimientos promedio de veinticinco fondos comunes que operan en Bahía Blanca y el rendimiento medio entre el 25 de julio y el 26 de agosto. Como se observa, los clientes de los FCI de renta variable hubieron de soportar pérdidas o, por lo menos, no obtener ningún rendimiento durante la crisis. Por el contrario una conducta al riesgo más conservadora rindió mejores resultados.

Paralelamente se sostiene, desde Nueva York, que el Dow Jones ha alcanzado alzas sostenidas durante los últimos dos años, circunstancia que no se repite desde 1929 por lo que hace temer la aparición de una nueva crisis. Si bien son sólo especulaciones, la Reserva Federal, preventivamente, ha anticipado anuncios sobre posibles subas en la tasa de interés. Estos cambios tienen y tendrán una repercusión importante sobre los rendimientos financieros locales de los próximos meses.

### Panorama general

El bimestre septiembre-octubre muestra, a nivel global, un sector financiero con sostenido dinamismo en materia de préstamos. La evolución de los depósitos privados puede calificarse como estable durante el mes de septiembre. Los depósitos totales aumentaron durante septiembre un 0,7% con respecto a agosto, impulsados principalmente por las cuentas corrientes (3,2%) y cajas de ahorro (0,9%) en pesos, mientras que los plazos fijos en dólares, si bien manifestaron una evolución positiva, fueron de mucho menor proporción que las dos primeras (0,3%). Los depósitos del sector público, por su parte, manifiestan una baja del -1,2% aproximadamente.

Los pronósticos para el mes de octubre hacen prever un leve aumento de los depósitos privados cercano al uno por ciento, manteniendo los

**Tabla 1. Rendimientos de los Fondos Comunes de Inversión (FCI)**

FCI- Renta Fija	0,30%
FCI- Renta Variable	0,00%

1- Los rendimientos son un promedio simple de los FCI encuestados por CREEBBA.

2- Los promedios corresponden a 14 FCI

y representan la variación entre el 25/07 y el 26/08.

créditos privados proyecciones levemente mas optimistas. Estas proyecciones podrían verse modificadas en caso de que la crisis financiera internacional se prolongue en el tiempo.

**Tabla 2. Composición de los préstamos y depósitos totales operados en Bahía Blanca**

<b>Depósitos</b>	A la vista	26,70%
	Plazo fijo	67,40%
	Fondos comunes de inversión	5,90%
	Subtotal	100,00%
<b>Préstamos</b>	Adelantos en cuenta corriente	20,30%
	Préstamos hipotecarios	58,50%
	Operaciones documentadas	21,20%
	Subtotal	100,00%

La composición es sobre el volumen total de operaciones de una muestra de 15 entidades locales.

Fuente: CREEBBA

### Panorama local

Durante el bimestre septiembre-octubre, las significativas subas en créditos contrastan con las bajas en los depósitos. Los préstamos aumentaron de manera destacable en un 21%, acompañado por disminuciones en las tasas activas para todas las operaciones en pesos. Los depósitos, tras

el fuerte incremento del bimestre anterior, registran una baja de casi -1,4%.

Estas variaciones determinan un fuerte aumento de la relación préstamos/depósitos del 46 al 57%. A nivel nacional se observa también un leve aumento de dicho coeficiente de 109 al 113%.

### Los depósitos

El aumento de los depósitos de octubre con respecto a agosto marcan una disminución del 1,4%. En este marco, se observa un mayor volumen de operaciones en cuenta corriente con una muy leve retracción de las operaciones en pesos. El aumento de participación de operaciones a la vista y de los Fondos Comunes de Inversión, tiene como contrapartida un importante disminución de la fracción en colocaciones a plazo fijo del 70 al 52%.

### Los préstamos

La evolución de los créditos muestra un claro crecimiento con respecto al bimestre anterior cercano al 21%. Las operaciones fueron impulsadas por el fuerte dinamismo de las operaciones en pesos. La mayor parte se compone de préstamos hipotecarios, tal como se observa en la Tabla 2.

#### Préstamos

		<b>Agosto</b>		<b>Octubre</b>	
Variación de los créditos *	Local	-3,9%	21,1%		
	País	2,5%	2,2%		
Composición**	% segmento dólar local	64,0%	49,4%		
	% segmento dólar país	63,0%	62,0%		
	% adelanto en cta. cte.	26,0%	36,0%		
Coeficientes					
Préstam./Depósitos	Local	46,0%	57,0%		
	País	109,0%	112,0%		

\* Las variaciones para la columna agosto corresponden al período junio-julio y para la columna octubre corresponden al período agosto-septiembre. \*\* Participación del monto de cada operatoria sobre el total (plazo sobre depósitos totales y adelantos sobre préstamos totales)

#### Depósitos

		<b>Agosto</b>		<b>Octubre</b>	
Variación de los depósitos *	Local	7,9%	-1,4%		
	País	7,0%	1,1%		
Composición	% segmento dólar local	64,0%	63,5%		
	% segmento dólar país	49,0%	51,0%		
	% plazo fijo local	70,0%	52,1%		

\* Las variaciones para la columna septiembre corresponden al período junio-julio y para la columna octubre corresponden al período agosto-septiembre.

## Las tasas de interés

Las tasas sobre depósitos mantuvieron comportamiento estable al igual que en el bimestre anterior. Las tasas sobre préstamos evidenciaron bajas generalizadas para las distintas modalidades de operaciones en pesos. Las operaciones documentadas y los adelantos en cuenta corriente

en dólares registraron leves subas mientras que las operaciones para préstamos hipotecarios manifestaron bajas tanto en pesos como en dólares. El spread bancario para operaciones en moneda local disminuyó levemente al 1,7%, mientras que el spread en dólares mostró un leve ascenso del 0,9% al 1,05%.

### Tasas activas

	Agosto	Octubre
Operaciones en pesos		
Adelantos en cuenta corriente	3,20%	3,10%
Operaciones documentadas	2,40%	2,20%
Préstamos hipotecarios	1,28%	1,10%
Operaciones en dólares		
Adelantos en cuenta corriente	2,30%	2,50%
Operaciones documentadas	1,30%	1,50%
Préstamos hipotecarios	1,13%	1,08%

### Tasas pasivas

	Agosto	Octubre
Operaciones en pesos		
A la vista	0,3%	0,3%
Plazo fijo	0,5%	0,5%
Operaciones en dólares		
A la vista	0,2%	0,25%
Plazo fijo	0,5%	0,45%
Spread en pesos *	1,9%	1,7%
Spread en dólares *	0,9%	1,05%

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

## Sector inmobiliario

■ *Luego del gran impulso observado por las operaciones inmobiliarias en el pasado bimestre, las actividades de compra-venta y los alquileres experimentaron una nueva mejora en la tendencia de su demanda.*

### Situación general

La operatoria del sector inmobiliario local experimentó, en los meses de septiembre y octubre, una nueva mejora luego del gran impulso observado en el bimestre julio-agosto. La reactivación se verificó tanto en los alquileres como en las actividades de compra-venta aunque el cambio más intenso se produjo en estas últimas.

El importante dinamismo adquirido por la plaza inmobiliaria concuerda con las expectativas optimistas que los agentes del sector manifiestan desde hace varios meses, a medida que las transacciones crecen por una mayor disponibilidad de financiamiento bancario. Las impresiones recogidas también destacan la perspectiva de que estas tendencias continúen y por lo tanto, que la actividad alcance niveles récords en el transcurso del próximo año.

Durante el bimestre septiembre-octubre, se destaca en el mercado local el hecho de que todas las categorías, tanto de compra-venta como de alquiler, consideradas en el relevamiento observaron mejoras en el indicador de demanda. La excepción tuvo lugar en el caso de "Lotes para chalets y casas" que presentó una tendencia estable, interrumpiendo la positiva evolución de las ventas observable desde el año pasado. La disponibilidad de lotes en los sectores más demandados tiende a agotarse, y frente a altos niveles de demanda, las diferencias se ajustan principalmente por precios. Cabe pensar que en algunos sectores en particular, los niveles de precios pretendidos resulten excesivamente elevados, moderando el ritmo de ventas.

La nueva tendencia alentadora en la ventas de viviendas, iniciada en junio, se mantuvo durante septiembre y octubre. Esto marca un cambio sustancial con respecto a lo observado en los

últimos años, caracterizado por un mercado con bajo nivel de actividad y tendencias desalentadoras.

Los resultados alcanzados en este bimestre destacan un cambio en la intensidad de la demanda promedio pasando de niveles regulares a normales como consecuencia de la mejora absoluta de cada uno de los rubros participantes.

A partir de esta dinámica, el año en curso se consolida hasta el momento como récord de actividad de compra-venta, luego de los picos registrados en 1994, antes del desencadenamiento de la crisis mejicana. Tal resultado se corrobora además con la cantidad de permisos de construcción expedidos en los últimos años y el fuerte aumento en la colocación de préstamos destinados a la adquisición, refacción y construcción de nuevas viviendas. En los últimos doce meses, la demanda de préstamos hipotecarios aumentó un 60%, el monto de préstamos para financiar nuevas construcciones creció un 80%. La mayor accesibilidad al financiamiento bancario para construcción en virtud de las menores exigencias y de un menor monto de cuota por restitución del préstamo ha tornado más atractiva la alternativa de comprar o construir en detrimento del alquiler.

A pesar del menor atractivo que los alquileres ofrecen actualmente frente a las múltiples opciones existentes para adquirir una propiedad, la actividad locativa de Bahía Blanca mejoró en el contexto de dinamismo general. Si se observa el indicador promedio anual de demanda de alquileres correspondiente a los últimos cinco años surge con claridad que la performance alcanzada en lo que va de 1997 supera a la verificada en el año 1992. En los meses de septiembre y octubre, las operaciones de alquiler exhibieron un importante crecimiento si bien su tendencia permaneció dentro del rango considerado normal. Ante las cre-

cientes facilidades de crédito y la similitud en valor entre las cuotas de los préstamos y los pagos de alquiler, que generan un incentivo a convertirse en propietario, cabe preguntarse por qué la actividad locativa crece de todos modos. La respuesta reside en que no sólo el factor financiero actúa como determinante en la elección entre comprar o alquilar. También entran en juego otros elementos, como por ejemplo la edad, la estabilidad laboral, la condición de ingresos, etc. Una persona joven con motivos o alta probabilidad de emigrar, ya sea por razón de estudios o por la inestabilidad propia de los primeros empleos, con mayor probabilidad elegirá alquilar. Adquirir una vivienda por una lapso corto de tiempo conlleva riesgos (incertidumbre sobre la posibilidad de revenderla evitando pérdidas de capital) y costos de transacción (escrituración, sellos, etc.). Una persona mayor, con trabajo estable y familia a cargo, tendrá más incentivos para ser propietario. También puede considerarse el caso de personas ocupadas en niveles gerenciales de grandes empresas. Si bien suelen ser propietarios, alquilan propiedades en los lugares a los que los destinan, dada la alta movilidad que posee ese tipo de cargo. De este modo pueden citarse una gran variedad de casos en los que operan distintas motivaciones o en los que la situación socio-económica puede influir sobre la decisión de alquilar una propiedad inmueble en lugar de adquirirla.

### La oferta de créditos

La oferta de créditos hipotecarios comprende dos tipos de líneas bien diferenciadas: las de Acceso Inmediato del Banco Hipotecario Nacional, comercializadas en todo el país por entidades financieras minoristas privadas y públicas, y el resto de las líneas de préstamos, otorgadas directamente por la banca privada (principalmente bancos de Capital Federal y extranjeros) y por el Banco de la Nación Argentina.

Para la compra de viviendas usadas o refacción, los plazos de financiamiento se extienden hasta diez años en pesos y quince en dólares. Para viviendas nuevas o construcción, alcanzan los quince años en pesos y veinte en dólares.

La tasa de interés es sólo uno de los com-

ponentes del costo total del crédito. Un problema frecuente al momento de elegir la alternativa más conveniente de financiación es la escasez de información precisa acerca de las variables que deben considerarse, o cuando esta es abundante, su presentación de un modo insuficientemente claro. A partir de la realización de un relevamiento muestral se calculó que el porcentaje de información brindada por el personal de los bancos en la primera entrevista con relación al total de información relevante llega sólo al 65%.

En líneas generales, cabe diferenciar distintos tipos de costos al evaluar la posibilidad de tomar un crédito: los inherentes a la operación y los financieros. Los costos de realizar la operación incluyen gastos varios, seguros, comisiones, hipoteca y escritura. Los costos financieros se refieren a los servicios de intereses a pagar por el préstamo, que dependen únicamente de la tasa de interés efectiva cobrada. Ambas categorías de costos pueden ser condensadas en una única variable que es la tasa real de interés de la operación y cuyas principales componentes son:

\* **Tasa de interés efectiva:** su valor depende del banco, del tipo de línea (pesos o dólares), del destino del crédito (compra de vivienda nueva, usada, construcción, etc.) y del plazo otorgado. Pueden obtenerse tasas nominales que van del 11% al 17% anual.

\* **Seguros:** los seguros que cubren el préstamo hipotecario y cuyo costo debe cubrirse son: el de vida, el de incendio, el de desempleo y, en raras ocasiones, el de invalidez. El impacto promedio de los seguros sobre el costo del crédito es del 1.4% anual.

\* **Comisiones y gastos:** constituyen la porción que cobran los bancos por administrar el préstamo. En esta categoría también ingresan los gastos de tasación. La incidencia, en este caso, es del 1.8% anual tomando como referencia un crédito de diez años, para las líneas de acceso inmediato. En el resto de las líneas el costo va del 1.2% al 4% del monto total del préstamo.

\* **Gastos de escrituración:** incluyen el costo de realizar la hipoteca por el monto del crédito acordado y los gastos por la escritura de la propiedad. Aquí intervienen los honorarios de los escribanos (1% del valor del inmueble en el caso de la escri-



tura y 1% del valor del crédito en el caso de la hipoteca), el fondo común que retiene el Colegio de Escribanos y el pago del impuesto a los sellos. En total, el costo por este concepto asciende al 4,7% del valor del inmueble.

Finalmente, la diferencia entre la tasa anual publicitada y el costo real asciende, en promedio, a un 5% anual.

Los responsables de los productos hipotecarios bancarios resaltan que parte del problema de información podrá quedar salvado a partir de enero de 1998, cuando comience a tener vigencia una normativa para los préstamos hipotecarios. La disposición apunta a normalizar cuestiones operativas referentes a los sistemas de administración, las que deberán ser iguales para todos los bancos, con lo cual, disminuirá la variabilidad de los datos. En tal sentido, tanto los clientes como los controles del BCRA podrán realizar mejores comparaciones sobre estándares más precisos.

A pesar de las dificultades que persisten en torno a la información y a la estimación de los costos reales para acceder a un crédito hipotecario, no hay duda que este instrumento se ha flexibilizado y que su uso se ha extendido notablemente, impactando de manera decisiva las operaciones inmobiliarias. En medio del auge del mercado financiero, el Banco Hipotecario Nacional se dedica básicamente al sector de ingresos medios, mientras que los bancos privados atienden a la clase media y media alta. En este último caso se trata de créditos para la compra de unidades superiores a los \$ 1.500 por metro cuadrado, como departamentos en torres y condominios o casas en barrios cerrados y countries. Existen aún un gran potencial de mercado en los segmentos medios-bajos y bajos que hoy no tienen grandes posibilidades de acceso a financiamiento bancario.

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

Las categorías que más influyeron la positiva evolución de las operaciones de compraventa fueron "Departamentos de 2 dormitorios con dependencias" y "Lotes para horizontales y locales", superando la situación desalentadora que los caracterizaba en los meses previos. También se ob-

servan mejoras en la ventas de departamentos amplios (3 a 4 dormitorios) y depósitos.

Los departamentos pequeños (funcionales de 1 dormitorio) constituye otro segmento con una mayor fluidez en las transacciones y la situación actual puede ser caracterizada como alentadora. No se presentan cambios importantes, mas allá de repuntes leves, en la venta de "Chalets y casas", "Locales" y "Cocheras".

Las inmobiliarias consultadas revelaron que el nivel de ventas con respecto a igual bimestre del año anterior aumentó para todos los rubros excepto para "Locales" y "Cocheras" que presentaron un desempeño similar. Con respecto a los precios, informaron que los valores a los que se cerraron las operaciones de compra-venta fueron similares a los de igual periodo de 1996 para la mayoría de los rubros. Sólo exhibieron precios sustancialmente más elevados en esta oportunidad los lotes, tanto para chalets y casas como para horizontales y locales ratificando, de esta manera, lo señalado anteriormente sobre posibles factores que desaceleraron la demanda de terrenos. De acuerdo a los datos suministrados, como valores de referencia puede citarse que un metro cuadrado de terreno sin mejoras y con servicios, incluido el asfalto, se cotiza en la actualidad en torno a los 61 pesos. En los sectores de Alto Palihue y Universitario la cifra se eleva a 95 y 107 pesos respectivamente. En el resto de la ciudad pueden hallarse lotes de precios menores en un rango que va desde los 37 hasta los 59 pesos de acuerdo a la localización.

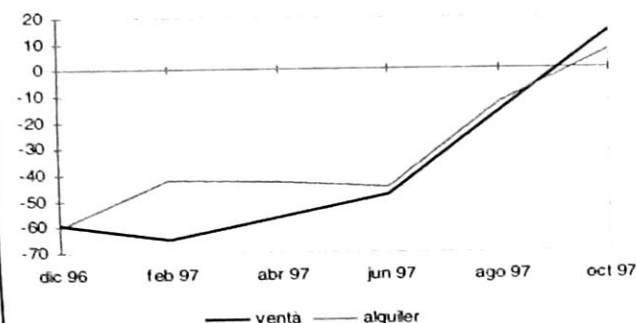
Por su parte, las viviendas también presentan valores diferentes según su ubicación. Tomando como referencia una casa de 80 m<sup>2</sup>, 2-3 dormitorios y 2 baños situada en la zona macrocentro norte, se detectan como mejor valuadas a las propiedades de las mismas características localizadas en los barrios Palihue y Universitario. Las diferencias porcentuales de los precios son del orden del 17% y 4% respectivamente. Las viviendas ubicadas en Noroeste y Villa Mitre-Sánchez Elía se cotizan en un 43% y 37% menos en relación a la propiedad céntrica considerada como punto de comparación, con lo que constituyen los sectores más económicos en el relevamiento. Por último, las casas pertenecientes a Pacífico,

Almafuerte, Santa Margarita y Pedro Pico se valúan en un 26% menos, en promedio, que la propiedad tomada como referencia.

Cuando se trata de propiedad horizontal, existe una gran variedad de factores que intervienen en las diferencias de cotización, más allá de la localización en la ciudad. Algunos de esos factores son: la orientación del edificio, la estructura

(cantidad de pisos, de departamentos por piso), la luminosidad y el panorama, las comodidades complementarias (garaje, baulera, balcón, terraza, patio, portero visor, entrada de servicio, cochera fija o espacio), los servicios (ascensores, teléfono, calefacción central o individual, vigilancia), la superficie (metros cuadrados propios y comunes), la ubicación (frente, contrafrente, interno), el tipo de

### Tendencia de la demanda del sector inmobiliario



+100 a +71	muy alentadora
+71 a +43	alentadora
+43 a +14	bueno
+14 a -14	normal
-14 a -43	regular
-43 a -71	desalentadora
-71 a -100	muy desalentadora

palier (privado, semiprivado), la calidad de construcción, la antigüedad y la conservación, la categoría (estándar, lujo), el entorno, los linderos (edificios altos o bajos, locales, talleres, depósitos, hoteles), la zona (residencial o comercial), etc.

### Análisis por rubros de las operaciones de alquiler

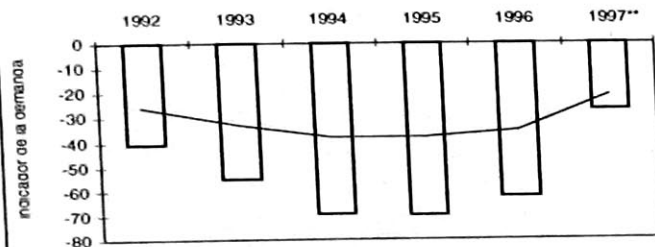
En un marco de normalidad, las operaciones de alquiler presentaron un mayor ritmo durante septiembre y octubre. El resultado respondió al comportamiento de los todos rubros considerados, que mejoraron simultáneamente su desempeño a lo largo de los dos meses.

El rubro "Depósitos" lideró el repunte al cam-

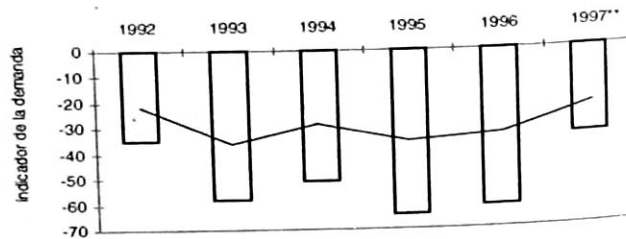
biar su tendencia de regular a normal. Sin embargo se espera que la demanda en este rubro se normalice en los próximos meses. En segunda instancia se ubicó "Chalets y casas" que adquirió un ritmo de actividad alentador. También "Cocheras" se destacó por regularizar la tendencia muy desalentadora que experimentaba desde hacía varios meses.

Otras categorías que adquirieron un ritmo normal de operaciones fueron "Departamentos de 2 dormitorios con dependencias" y "Pisos y departamentos de 3 a 4 dormitorios". Los grupos más estables del bimestre, aunque con leves repuntes fueron "Locales" y "Departamentos de 1 dormitorio y funcionales".

### Evolución anual de las operaciones de alquiler



### Evolución anual de las operaciones inmobiliarias de compra-venta



## Tendencia media de la demanda

### Venta

Categoría	A	N	D	S	TENDENCIA
Chalets y Casas	36	64	0	36	↗ buena
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	18	64	18	0	→ normal
Dptos 2 dorm. inc/dep	36	59	5	32	↗ buena
Deptos 1 dorm. y func.	55	36	9	45	↑ alentadora
Locales	23	59	18	5	→ normal
Cocheras	0	55	45	-45	↓ desalentadora
Depósitos	9	73	18	-9	→ normal
Lotes p/Chalt-Casas	55	45	0	55	↑ alentadora
Lotes p/Horiz y Locales	27	55	18	9	→ normal

### Alquiler

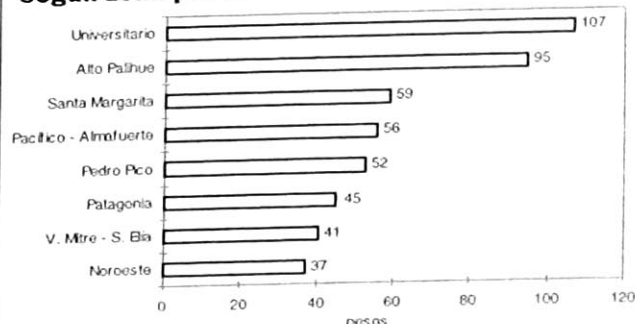
Categoría	A	N	D	S	TENDENCIA
Chalets y Casas	64	36	0	64	↑ alentadora
Pisos-Dptos 3 a 4 dorm.	27	36	36	-9	→ normal
Dptos 2 dorm. inc/dep.	9	73	18	-9	→ normal
Deptos 1 dorm. y func.	27	73	0	27	↗ buena
Locales	32	50	18	14	→ normal
Cocheras	0	64	36	-36	↘ regular
Depósitos	27	45	27	0	→ normal

A: alentadora  
N: normal

D: desalentadora  
S: saldo

Barrio o sector	Cotización promedio (\$)
Noroeste	37,1
V. Mitre - S. Elía	40,5
Patagonia	45,0
Pedro Pico	52,5
Pacífico - Almafuerie	55,6
Santa Margarita	58,8
Alto Palihue	94,5
Universitario	106,8
<b>Promedio general</b>	<b>61,4</b>

### Cotización promedio de los terrenos, según zona por m²



La cantidad de contratos de alquiler celebrados se presentó, para la mayoría de los rubros, similar a la correspondiente a igual bimestre del año pasado. Sólo las casas y los chalets y los departamentos funcionales enfrentaron una demanda más intensa en esta oportunidad. En tanto, los valores de locación permanecieron similares a excepción de las cocheras que presentaron valores más bajos.

## Perspectivas

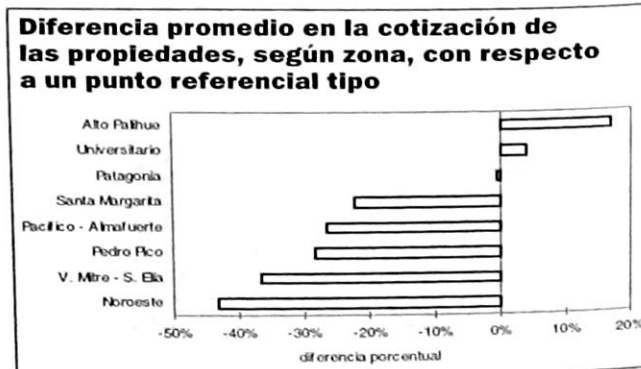
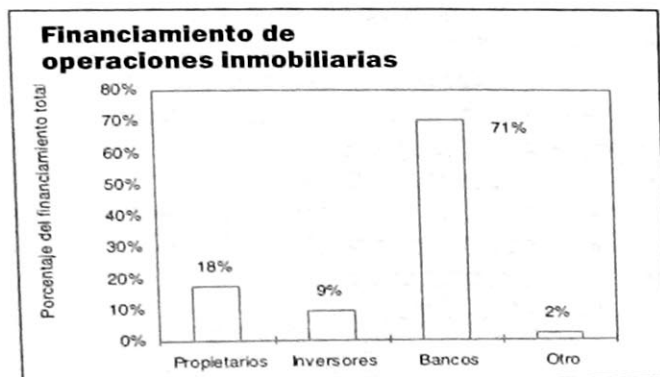
La mayor facilidad y menor costo para acceder a préstamos es uno de los principales factores que han dinamizado las operaciones en los últimos meses. A este factor de carácter general, puede agregarse en el orden local, una mayor actividad derivada de demandas de las nuevas empresas para sus planteles de personal, incluyendo puestos gerenciales.

Un hecho trascendente para la elaboración de cualquier pronóstico en los próximos meses se asocia con la reacción de los mercados frente a los resultados de las elecciones de octubre. Las encuestas anticipan una clara paridad entre las principales alternativas el gobierno y el principal grupo opositor. En este marco, se plantean importantes interrogantes sobre el curso de la economía luego de los comicios. Estas dudas pueden significar riesgos, los que a su vez pueden verse

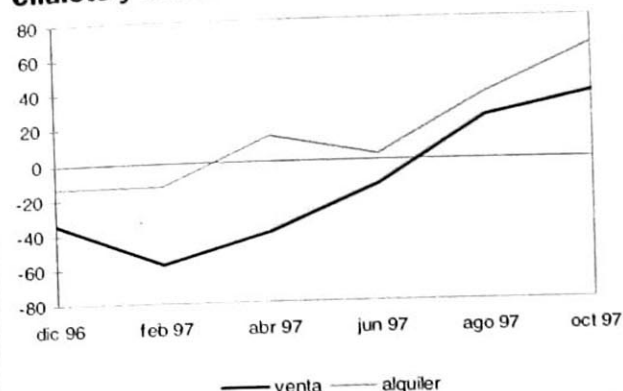
reflejados en una mayor tasa de interés. Este elemento a mediano plazo podría contribuir a desacelerar el ritmo de operaciones inmobiliarias. No obstante, esta circunstancia podría ser contrarrestada por la intensa competencia entre bancos que buscan consolidar su participación en el mercado financiero tras dos años de intensa reestructuración del sector. La fuerte competencia genera una importante presión para servicios de menor costo, más accesibles y adaptados a las necesidades más diversas.

En el orden local, las grandes inversiones respaldan un escenario de creciente e intensa actividad en el mercado inmobiliario, con alta probabilidad de extenderse al próximo año. De acuerdo a las expectativas de los operadores inmobiliarios, una vez atendidas las necesidades puntuales de algunas empresas con planes de expansión, podría normalizarse en los próximos meses. La incertidumbre sobre las perspectivas del sector comercial se trasladan a la demanda de estos tipos de inmuebles. Las señales del mercado hasta el momento no destacan un repunte importante.

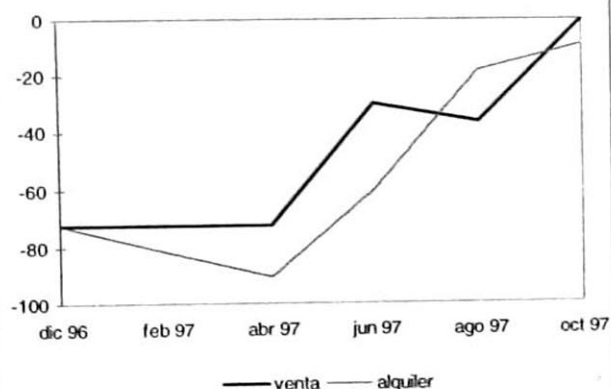
Resulta interesante señalar que, en la medida que los bancos incursionen en segmentos caracterizados por bajos ingresos, podría observarse un mayor dinamismo en operaciones con propiedades de menor cotización.



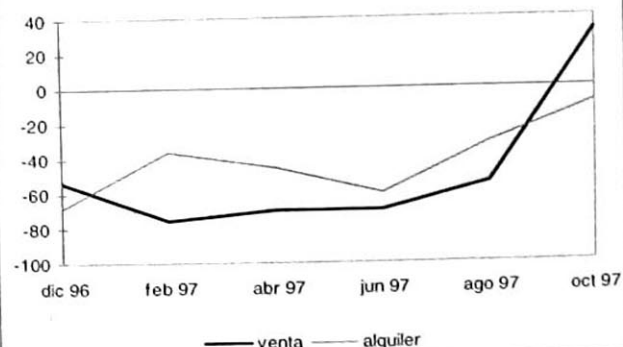
### Chalets y casas



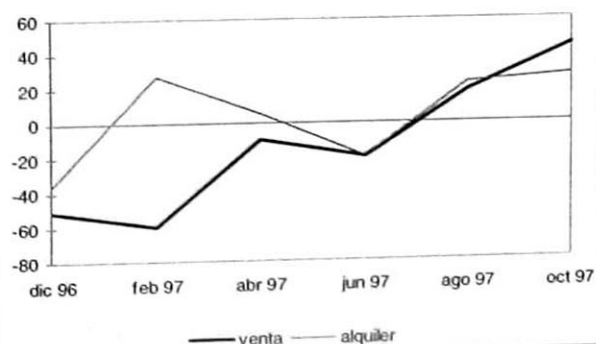
### Pisos y departamentos- 3 a 4 dormitorios



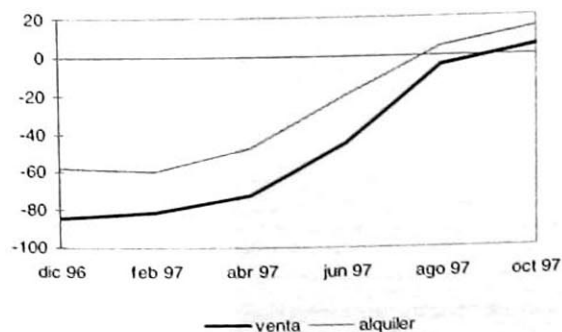
### Departamentos 2 dorm. c/dependencias



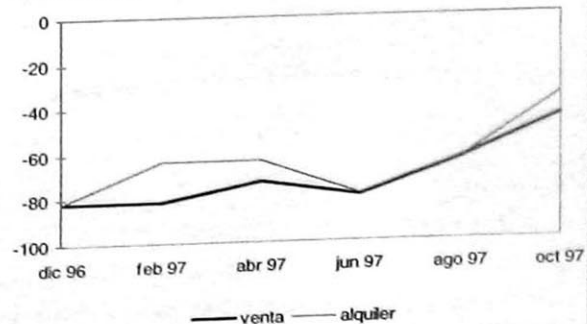
### Departamentos 1 dorm. funcionales



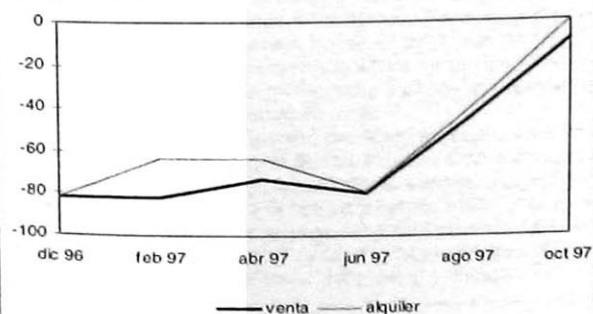
### Locales



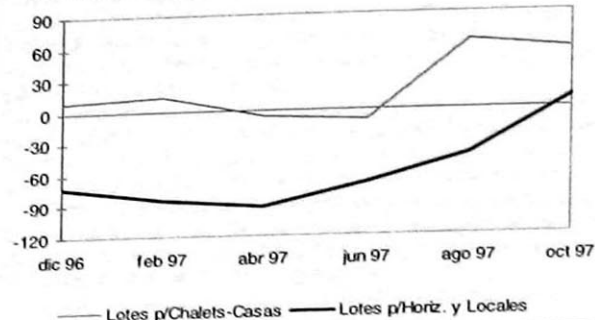
### Cocheras



### Depósitos



### Venta de lotes







## Principales resultados agregados para el bimestre septiembre-octubre

Los resultados provenientes de la encuesta de coyuntura arrojan para los meses de septiembre y octubre un crecimiento en el ritmo de operatoria del sector industrial local, continuando la tendencia positiva verificada desde el mes de julio del presente año y pasando de una situación normal a otra que podría caracterizarse como buena. Tal desempeño da muestras de que la reactivación se consolida, en particular para las firmas con mayor participación en el mercado. En este contexto, y en líneas generales, las expectativas de los empresarios ligados al sector, con respecto al futuro desenvolvimiento de su actividad en el mercado local, se muestran muy positivas.

Por su parte, en el sector comercial mayorista se observa una recuperación generalizada en todos los indicadores y particularmente en el correspondiente a tendencia de ventas, cuyo saldo de respuesta permite calificarlo en esta oportunidad

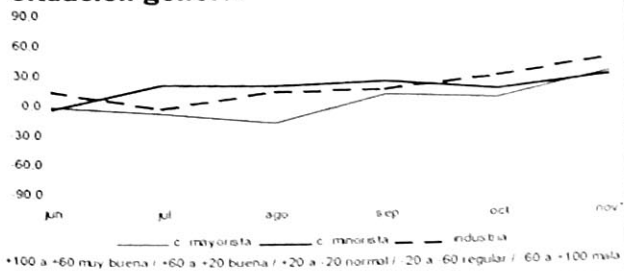
como alentador. Las firmas encuestadas presentan perspectivas más optimistas frente a aquella demanda alentadora.

Con respecto al comercio minorista, la situación general del sector permanece sin mayores variaciones respecto al bimestre anterior. El impacto de la apertura de grandes empresas competidoras recae fundamentalmente, sobre las grandes empresas de los rubros Alimentos y Bebidas, y Artículos para el Hogar.

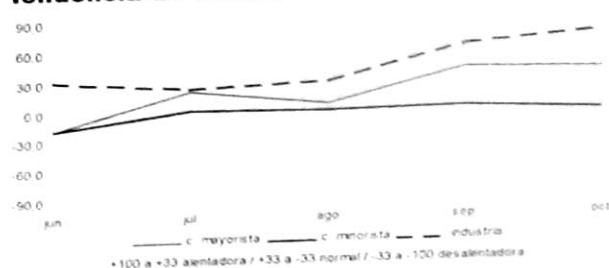
En el sector comercial en general, las mejoras se observan en los rubros vinculados de algún modo a la construcción.

Nuevamente se advierte un comportamiento homogéneo en relación a la presión de la carga financiera en los costos totales. El saldo de respuesta correspondiente a cada uno de los tres sectores relevados disminuye, indicando una mejor situación financiera.

### Situación general



### Tendencia de ventas



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

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

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

Las respuestas de cada empresa se ponderan según la participación de sus ventas sobre el total de ventas del conjunto de empresas de su mismo rubro que integran la muestra.

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

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

## Sector industrial

■ *Se afianza la situación general de la industria bahiense en niveles normales, fundamentalmente en los sectores asociados a la construcción.* ■ *Las ventas son alentadoras para las empresas con mayor participación en el mercado, mientras que las menores enfrentan una demanda con ritmo normal.* ■ *Se observan niveles de stocks bajos.*

**Situación general.** La industria bahiense nuevamente exhibe un incremento en su saldo de situación general, particularmente en el mes de octubre, confirmando los resultados del bimestre anterior. Sin embargo, es fundamental el análisis de los resultados que no toman en cuenta la participación de mercado de las empresas, para notar que la mejor situación se observa en las industrias de mayor rentabilidad. Los rubros que impulsan el indicador hacia arriba, en mayor medida, son Industrias de la Construcción, Petroquímicas, Productos Químicos y Plásticos y Productos de Papel. Estos últimos se destacan especialmente por su buen desempeño a lo largo del bimestre analizado, pasando de una situación normal y regular respectivamente a otra buena. Petroquímicas, por su parte, es un subsector con situación general estable.

**Expectativas.** Si se evalúan las expectativas de las firmas relevadas de acuerdo al promedio simple de las respuestas, resulta que alrededor del 30% de los encuestados cree que la situación mejorará, en tanto que el 64% no espera cambios sustanciales en relación a su situación actual. Sólo el 7% cree que el consumo cederá en el futuro cercano. El saldo de respuestas ubica a las perspectivas para los próximos meses en favorables. De todas formas, cabe destacar que las empresas que fundamentalmente anticipan una situación alentadora vuelven a ser las de mayor facturación.

**Tendencia de ventas.** La tendencia de ventas en el quinto bimestre del año nuevamente exhibe un comportamiento paralelo al de situación general,

con indicadores significativamente mayores respecto al bimestre anterior. Los subsectores que presentan un saldo de repuesta superior son Frigoríficos (con una situación muy heterogénea entre las empresas del subsector), Alimentos y Construcción.

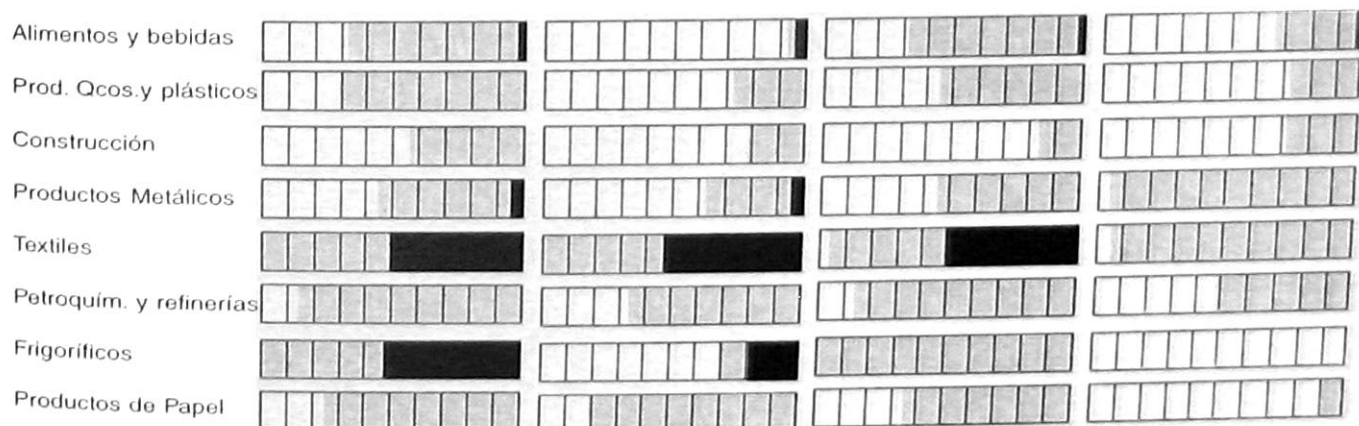
**Stocks.** Los niveles de stocks se manifiestan claramente insuficientes y aún más bajos que los verificados en oportunidades anteriores. Evidentemente, esta disminución de las existencias se corresponde con el incremento notorio observado en el ritmo de actividad, fundamentalmente en aquellos subsectores asociados a las industrias petroquímicas y de la construcción. No obstante, una proporción significativa de las firmas no planea aumentar sus existencias en el corto plazo, en virtud de que aparentemente pueden responder a los requisitos de la demanda. Por otro lado, no piensan comprometer parte de su capital por este concepto.

**Costos financieros.** En términos agregados, la componente financiera se mantiene en septiembre en los niveles verificados en agosto, mientras que en octubre experimenta una caída significativa, siempre con mayor incidencia sobre las empresas de mayor facturación, como es el caso de las industrias del polo petroquímico.

**Niveles de producción.** De acuerdo a la desagregación de los resultados, se reduce la capacidad de producción de Alimentos y Bebidas, Productos Químicos y Textiles, mientras que aumenta en el resto de los subsectores. En términos

alentador, teniendo en cuenta que el 67% aproximado piensa aumentar, el 32% se mantendrá en niveles actuales y tan sólo el 0,4% planea disminuir la utilización de la capacidad instalada de producción en un futuro cercano. Estos resultados van acorde con las expectativas de mejora y con la fortificación de las ventas.

Situación General	Tendencia de Ventas	Persp. corto plazo	Planes de produc.
<input type="checkbox"/> Buena	<input type="checkbox"/> Alentadora	<input type="checkbox"/> Buena	<input type="checkbox"/> Aumentar
<input type="checkbox"/> Normal	<input type="checkbox"/> Normal	<input type="checkbox"/> Normal	<input type="checkbox"/> No Variar
<input type="checkbox"/> Mala	<input type="checkbox"/> Desalentadora	<input type="checkbox"/> Mala	<input type="checkbox"/> Disminuir



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

## Resumen

### Alimentos y Bebidas.

Se mantienen bajos los niveles de producción.

### Industria de la Construcción.

Actividad creciente desde enero, llegando a su pico máximo en septiembre, con muy buenos niveles de ventas. La mayoría de las firmas encuestadas planea incrementar los niveles de stocks y de producción, ante las buenas perspectivas del sector.

### Productos Metálicos.

Performance positiva, generando un mayor optimismo en los empresarios ligados al sector.

### Productos Químicos y Plásticos.

Se encarecen los costos financieros, entre otros factores, por la imposibilidad de pagar a los acreedores con cheques de los clientes. Un dato alentador: crecimiento notable en la tendencia de la demanda.

### Textiles.

No mejoran los indicadores de situación general y tendencia de ventas. Continúa el bajo ritmo de operaciones.

### Petroquímicas.

Caen los costos financieros como porcentaje de los costos totales, pasando de valores normales a bajos.

### Frigoríficos.

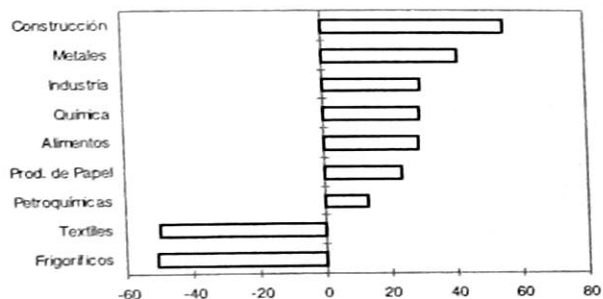
Tendencia de ventas muy alentadora para las industrias frigoríficas asociadas a la exportación de sus productos. Por su parte, aquellas que destinan su mercadería al consumo interno no evidencian variaciones de aquella magnitud en relación a los meses precedentes y sus expectativas respecto al futuro cercano son mayormente inciertas.

### Productos de Papel.

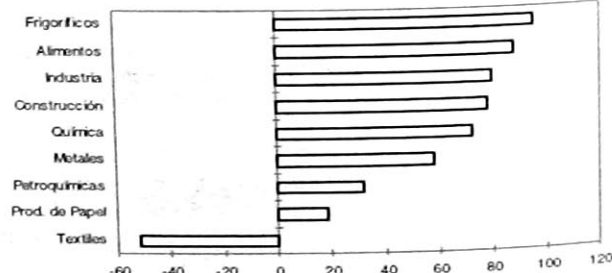
Se revierte la tendencia negativa, alcanzándose valores que se ubican dentro de la normalidad. Las expectativas resultan favorables, ante el anuncio de las fiestas (tarjetería de fin de año). No obstante, no pueden recuperarse niveles históricos.

## Posición relativa de los rubros

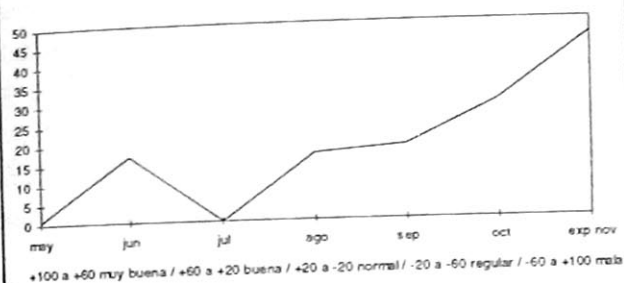
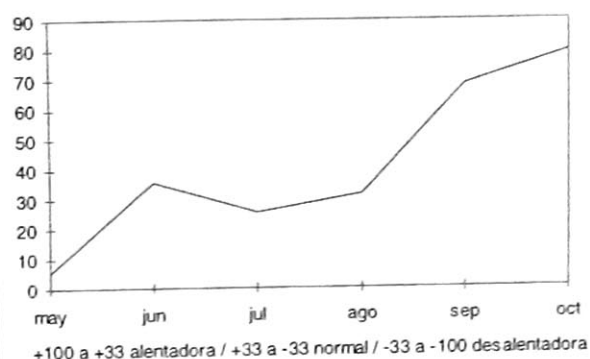
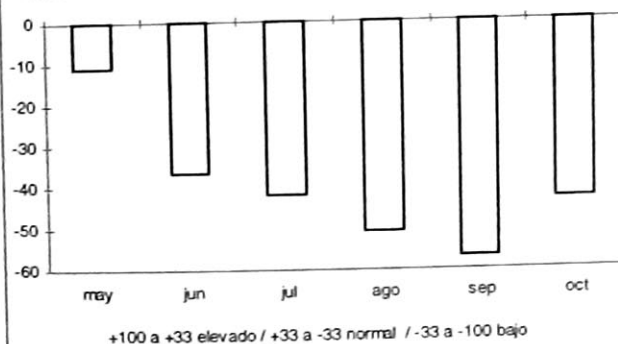
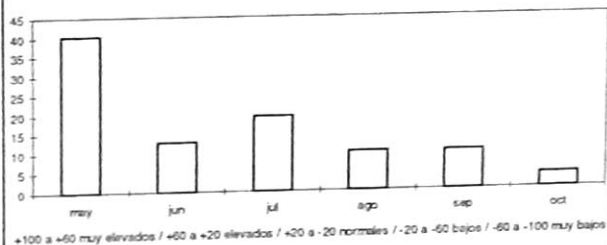
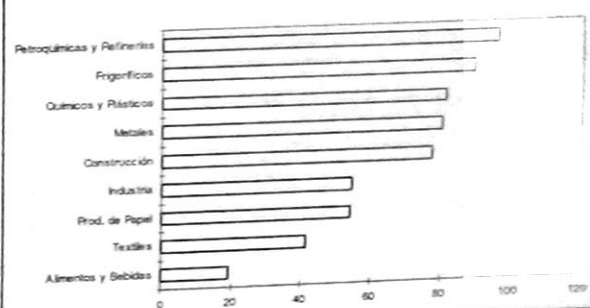
### Situación General



### Tendencia de ventas





**Situación general****Tendencia de ventas****Niveles de stocks****Costos financieros****Planes de producción****Utilización capacidad instalada**

## Sector comercial mayorista

■ Se observa una recuperación generalizada en todos los indicadores del comercio mayorista. ■ En situación general, el indicador se ubica dentro de la normalidad, mientras que en ventas la recuperación del saldo de respuesta permite calificarlo como alentador para el bimestre septiembre-octubre. ■ Los empresarios piensan que la situación de los próximos meses será buena, y afirman que el efecto de la nueva competencia impactó en los primeros quince días, para luego tender a normalizarse.

**Situación general.** La caída en el saldo de situación general observada durante el bimestre julio-agosto se revierte en esta oportunidad, aunque el indicador se ubica todavía en valores normales. Al mismo tiempo, las expectativas para los próximos meses son alentadoras. Maquinarias y Aparatos y Alimentos poseen el mejor saldo de situación general, y sólo uno de los rubros posee un resultado negativo. No se observan diferencias significativas al considerar los resultados que toman en cuenta la participación de mercado de las empresas y los que sólo toman los promedios simples de respuesta, lo que indica que la situación general para las empresas más grandes es similar a la de las pequeñas.

**Tendencia de ventas.** El ritmo de ventas exhibe un importante impulso durante el bimestre septiembre-octubre, con un bajo porcentaje de empresas que informan ventas desalentadoras. La totalidad de los subsectores posee saldo de respuesta positivo, aunque el mayor impulso al indicador viene dado por aquellos rubros vinculados al sector agropecuario e industrial (Productos Primarios y Maquinarias y Aparatos), que encabezan el ranking de ventas con muy buenas expectativas para los próximos meses. Alimentos y Bebidas recupera sus ventas luego de la pérdida de fines de agosto, aunque todavía no llega a los niveles de julio. Cuando se analizan los resultados sin ponderar, si bien se observa una importante recuperación es más atenuada, lo que indica que gran parte del impulso observado en los resultados ponderados está originado en una mejoría en las ven-

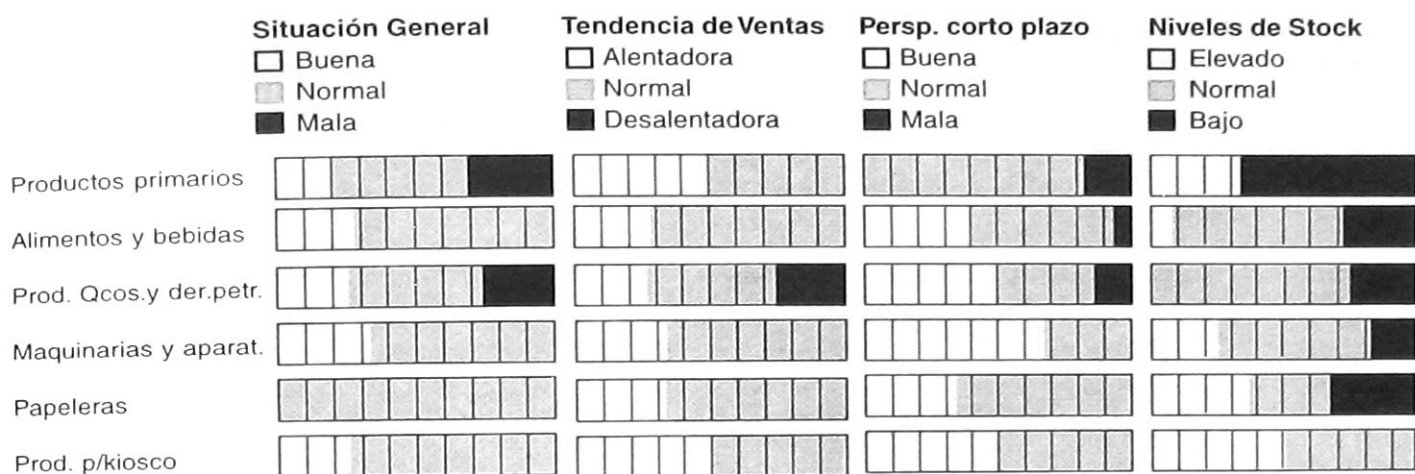
tas de las empresas con mayor facturación.

**Stocks.** Debido a la evolución de la demanda, se verifica una caída en los niveles de existencias que son evaluadas por los empresarios como insuficientes. En consecuencia, manifiestan la intención de incrementarlos próximamente. Esta situación es generalizada para los rubros que componen al comercio mayorista a excepción de Productos para Kioscos y Golosinas que, ante una demanda estable en relación al bimestre anterior, informan inventarios excedentes.

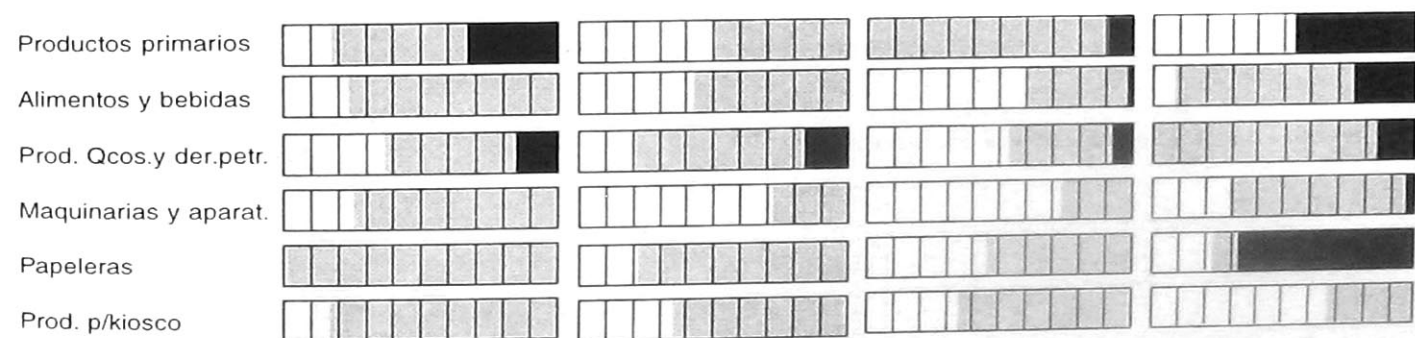
**Costos financieros.** En esta oportunidad, la presión de los costos financieros sobre los costos totales revela una caída, ubicándose en niveles normales que no se observan desde hace más de un año. La recuperación en la tendencia de ventas mejora la situación de liquidez de las empresas pertenecientes al comercio mayorista, lo que les da un mayor margen para financiarse con recursos propios. Los rubros donde se observa menor incidencia de los costos financieros son Papeles y Productos Primarios, mientras que en el otro extremo se ubica Productos Químicos y Derivados del Petróleo. Nuevamente, los promedios simples de respuesta dan una disminución más leve en la presión de los costos financieros, indicando una mejor situación financiera en las empresas más grandes.

**Personal de ventas.** Para el agregado del sector, el personal dedicado a la tarea de ventas resulta suficiente. Al observar los resultados sin ponderar, el indicador se torna levemente excedente.

## Resultados del mes de octubre de 1997. Sin ponderar



## Resultados del mes de octubre de 1997. Ponderados\*



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

## Resumen

### Productos Primarios

Aunque el saldo de situación general aún es negativo, se califica como normal acompañado por una recuperación en las ventas.

### Alimentos y Bebidas

Luego de la caída de agosto, se recupera en ventas y situación general, con expectativas alentadoras para los próximos meses.

### Productos Químicos, Gas y Derivados del Petróleo

Mejora en las ventas con caída en los stocks.

### Maquinarias y Aparatos

Se recuperan los niveles anteriores en ventas y situación general, fundamentalmente por la situación de la industria y las expectativas del sector agropecuario.

### Papeleras

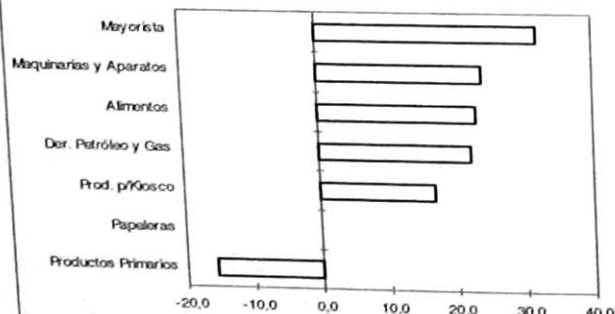
El saldo de respuesta de ventas pasa de normal a alentador, para el bimestre septiembre-octubre.

### Productos para Kioscos y Golosinas

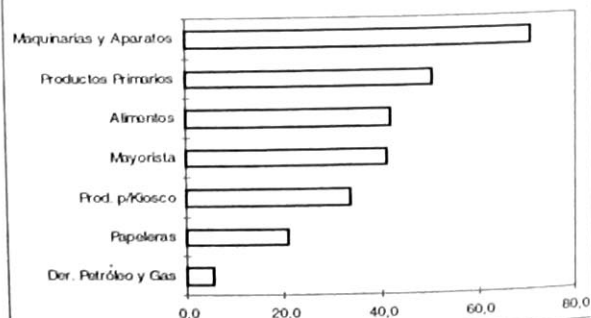
La situación general es estable con ventas que se mantienen en niveles similares al bimestre anterior.

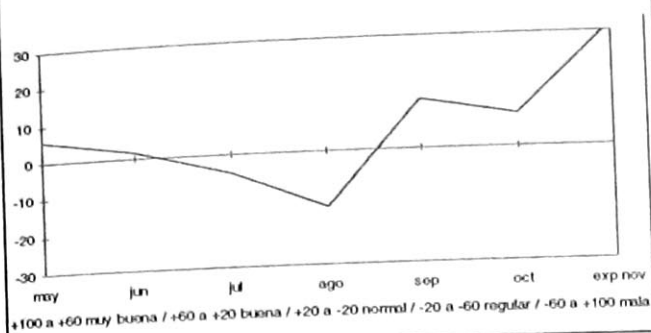
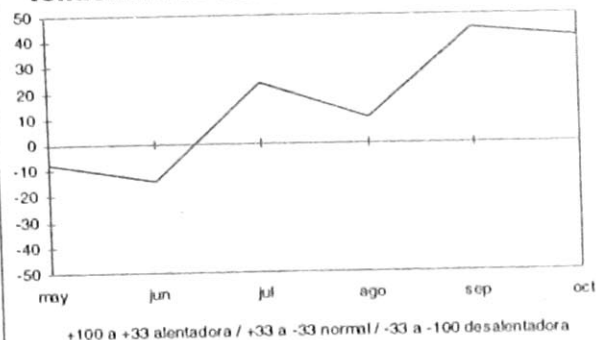
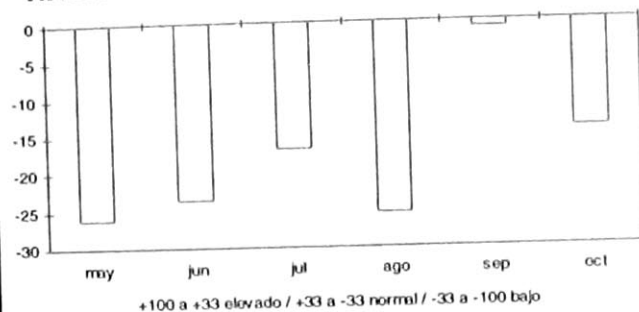
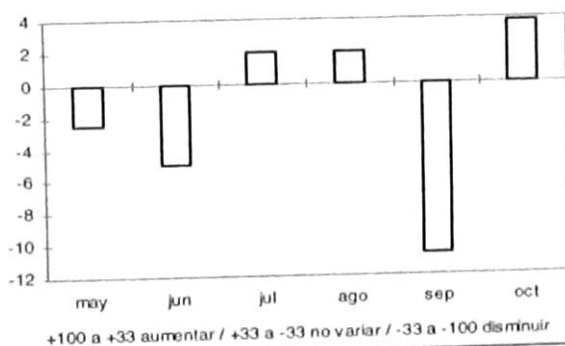
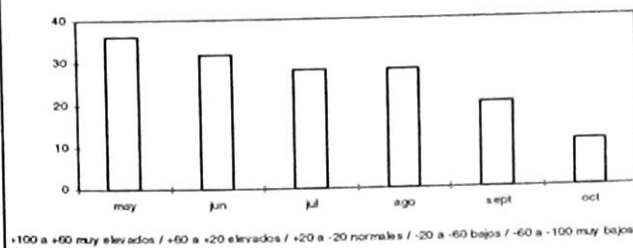
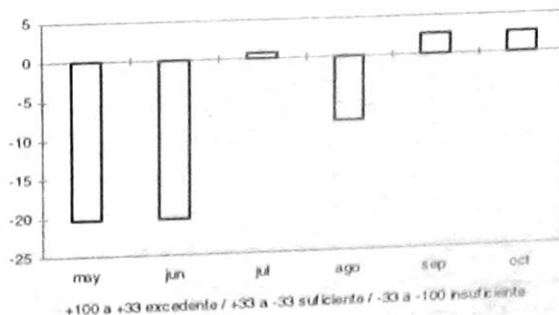
## Posición relativa de los rubros

### Situación General



### Tendencia de ventas



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



## Sector Comercial Minorista

■ *La situación general del sector permaneció estable y puede caracterizarse como buena.* ■ *Las ventas exhibieron un ritmo normal en términos agregados y aumentaron con respecto al bimestre anterior.* ■ *Las expectativas de los agentes minoristas son optimistas, en líneas generales.* ■ *Alimentos y Bebidas observó un deterioro en su situación general, con un indiador que resulta muy cambiante debido a las condiciones inestables generadas por la instalación de fuertes competidores.*

**Situación general.** En términos agregados, la situación general del sector comercial minorista local, en los meses de septiembre y octubre, se mantuvo estable con respecto al bimestre anterior y puede definirse como buena. El rubro "Artículos del hogar" continúa, desde hace varios meses, liderando posiciones dentro de la actividad comercial minorista, en concordancia con las de pago ofrecidas, el progresivo abaratamiento de los costos de financiación. Más allá de este rasgo, cabe destacar el buen desempeño que evidenciaron a lo largo del bimestre los subsectores "Artículos y repuestos electrónicos", "Rodados" y "Repuestos" que, a pesar de no exhibir posiciones destacadas dentro del ranking pertinente, observaron una significativa dinámica en el período. En contraposición, "Vehículos" y "Cámaras y cubiertas" evidenciaron los retrocesos de actividad más marcados, fundamentalmente por la anulación de los factores estacionales que previamente los habían impulsado. También "Alimentos y bebidas" observó un deterioro en su situación general, luego de la mejora experimentada en julio y agosto. La razón de este comportamiento radica en que la reestructuración del sector, que recién ha comenzado a llevarse a cabo esencialmente a partir de la instalación de los hipermercados, genera condiciones inestables y procesos de adaptación bruscos que tornan muy cambiante al indicador de situación general correspondiente. Cabe aclarar que, si bien tanto los resultados ponderados como sin ponderar del rubro son negativos, los primeros se presentaron más bajos, lo que denota que el impacto de la nueva competencia ha afectado principalmente a los comercios grandes.

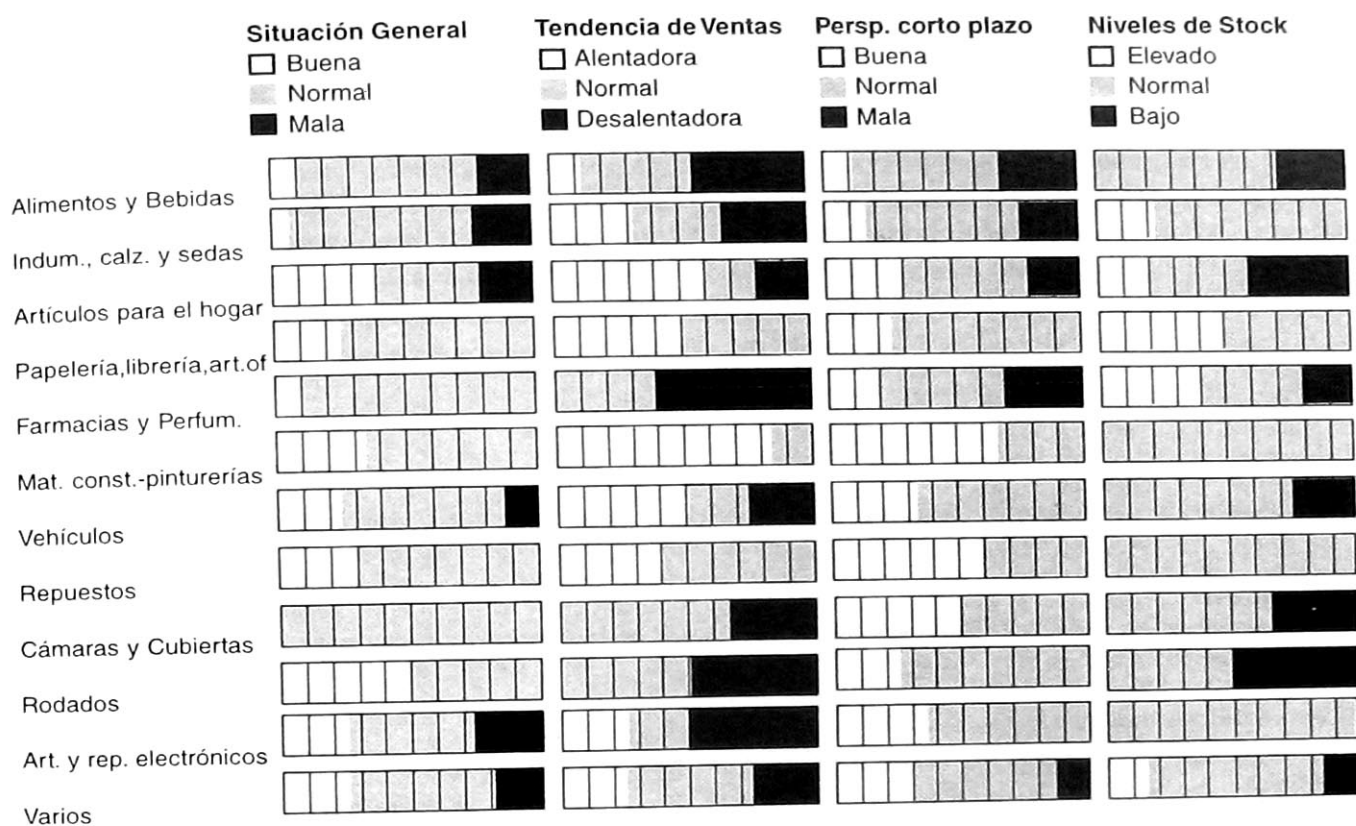
**Tendencia de las ventas.** Las ventas minoristas agregadas aumentaron en el mes de septiembre y

presentaron un leve descenso en octubre, aunque en los dos casos permanecieron en niveles normales de actividad. Los rubros que impulsaron mayormente la mejora inicial fueron "Indumentaria, calzados y sedas" y "Materiales de construcción". En el primer caso el mejor desempeño atendió a los efectos de las persistentes liquidaciones por cierre de temporada y a la fijación de precios accesibles incluso para los artículos de plena temporada. En el caso de los materiales de construcción, el sostenido aumento de ventas que registra el subsector desde hace varios meses, atiende al momento de reactivación por el que están atravesando los sectores inmobiliario y de la construcción en la ciudad y a las buenas condiciones de acceso al crédito que acompañan y apuntalan dicha dinámica.

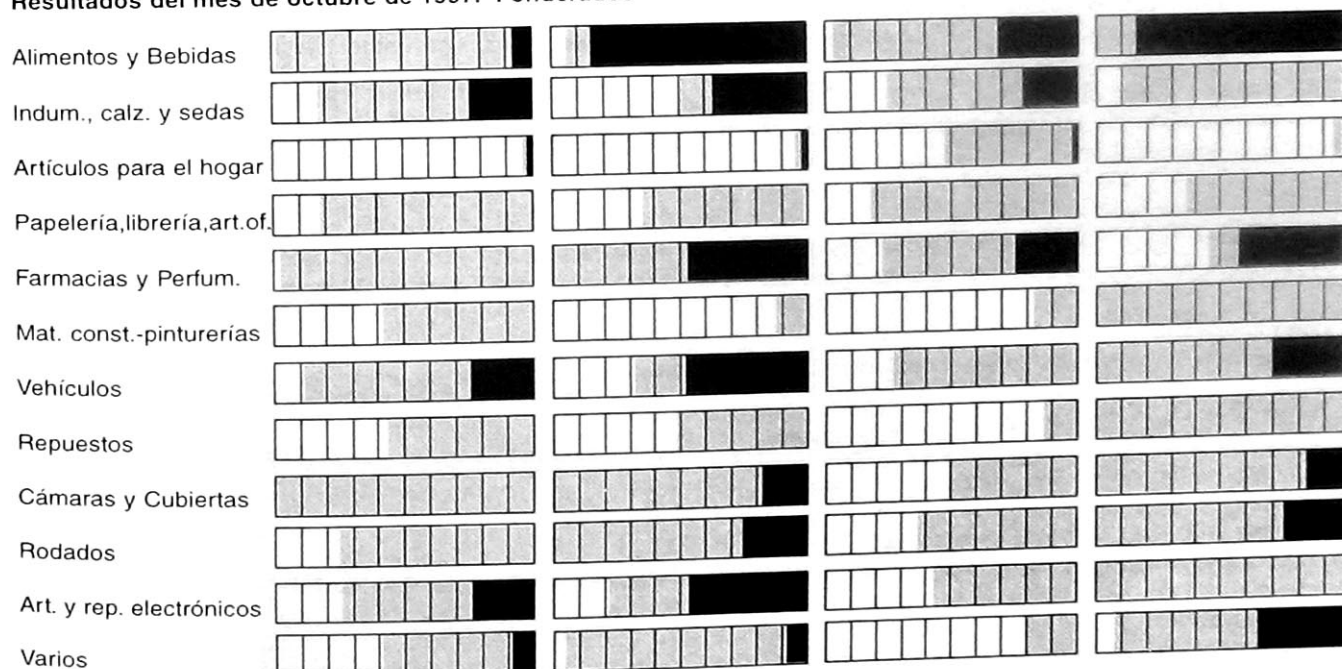
**Expectativas.** Las perspectivas de los agentes minoristas en relación al desenvolvimiento de la operatoria comercial en los próximos meses, mejoraron sustancialmente con respecto a lo manifestado en el relevamiento del bimestre anterior. Si bien las expectativas optimistas se concentran principalmente en los rubros que mejor situación general y ventas presentan en este momento (artículos del hogar y materiales para la construcción) se detecta que el resto de los subsectores aguarda condiciones alentadoras, acordes con la situación particular por la que atraviesa cada uno de ellos actualmente.

**Stocks.** Las existencias de las firmas minoristas permanecen en niveles normales, de acuerdo a la intensidad de la demanda que enfrentan y a los requerimientos que el ritmo de su actividad impone. Dado que la equilibrada magnitud de stocks manejada por los agentes les permite responder a las exigencias de la demanda y mantener una

## Resultados del mes de octubre de 1997. Sin Ponderar



## Resultados del mes de octubre de 1997. Ponderados\*



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

fluída operatoria, planean para los próximos meses, conservar los niveles actuales de inventarios y no comprometer capital adicional por este concepto.

**Costos financieros.** La combinación de tasas de interés en paulatino descenso y de políticas empresariales de stocks conservadoras constituyen los dos elementos críticos que han contribuido a disminuir la incidencia de los costos financieros a lo largo de los últimos meses. En efecto, en sep-

tiembre-octubre esta variable de valores tradicionalmente elevados alcanzó, una vez más, cifras normales.

**Personal de ventas.** La cantidad de personas asignada a tareas de ventas en el sector minorista, resultó suficiente en términos agregados. A nivel de subsectores, "Artículos del hogar" y "Alimentos y bebidas" informaron insuficiencia de personal, en tanto que "Vehículos" presentó dotaciones excedentes en relación a su ritmo de actividad.

## Resumen

### Alimentos y Bebidas

Condiciones transitoriamente inestables resultantes del proceso de reestructuración por el que atraviesa el sector. Ajuste muy cauteloso de stocks en función del ajuste de los comercios.

### Repuestos

Uno de los rubros más dinámicos del bimestre en virtud de la mayor demanda que la revisión vehicular obligatoria genera.

### Papelería y Librería

Con una situación general normal y tendencia de ventas alentadora, constituye el rubro más estable del sector.

### Artículos del hogar

Rubro líder en situación general y ventas. Su desempeño está respaldado por las sostenidas mejoras en materia de créditos. Las firmas con menores niveles de ventas trabajan con stocks mínimos.

### Cámaras y Cubiertas

Desaceleración de su demanda provocada por la anulación de los factores estacionales que habían actuado previamente.

### Materiales de construcción

Persistente buen desempeño en función de la reactivación del sector de la construcción en la ciudad. Expectativas muy alentadoras relacionadas con la extensión de los créditos hipotecarios.

### Indumentaria

Significativo repunte en ventas asociado a liquidaciones y precios accesibles en artículos de temporada.

### Farmacias y Perfumerías

Situación estable y anulación del exceso de personal informado en el bimestre anterior. Mejora en ventas atribuible a la mayor demanda de antigripales.

### Artículos y Repuestos electrónicos

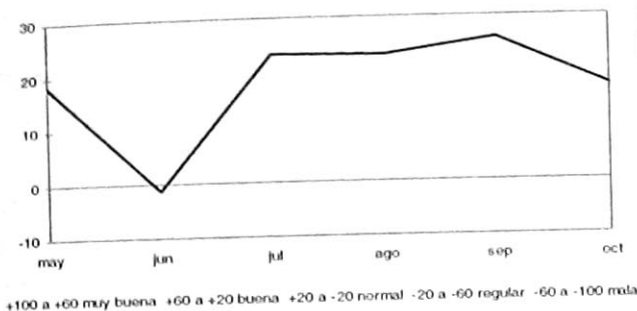
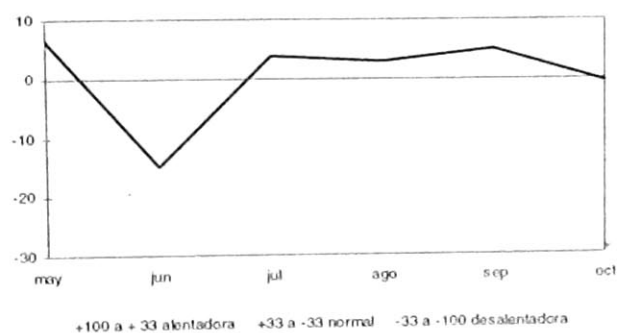
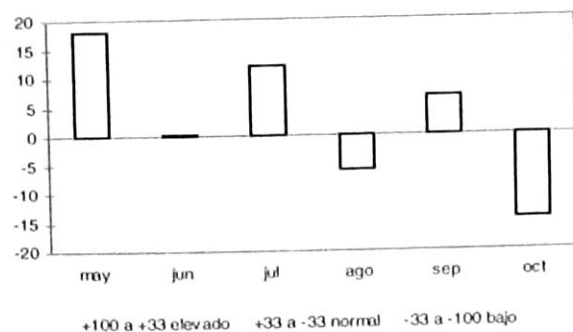
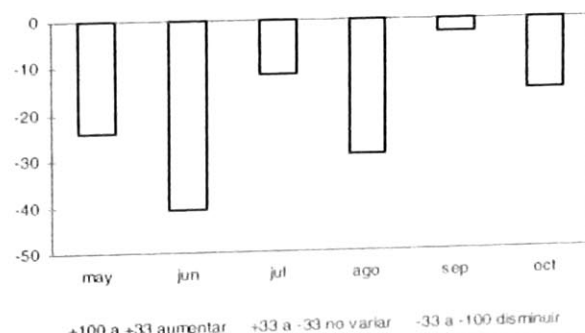
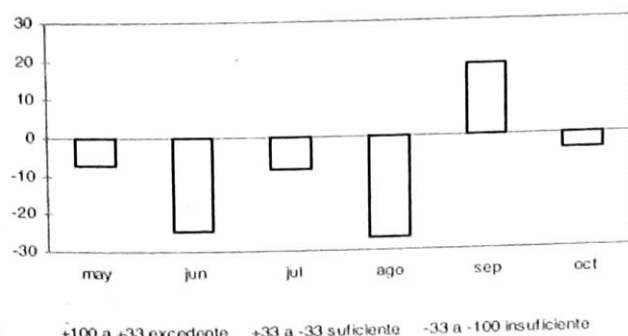
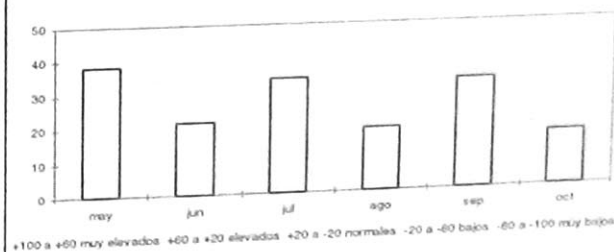
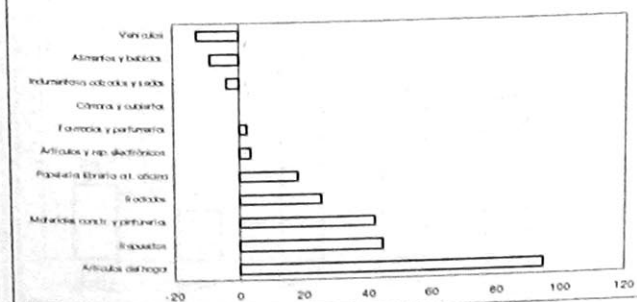
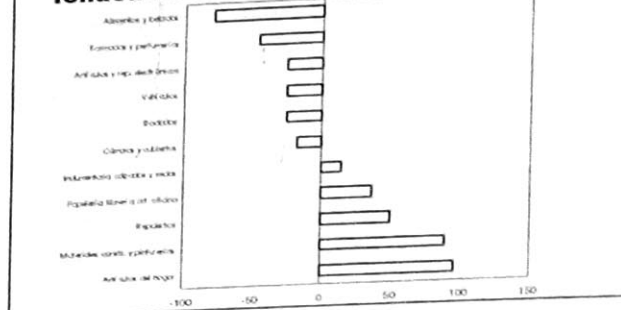
Buena performance y significativo dinamismo frente al tradicional ritmo de actividad del rubro.

### Vehículos

Importante repunte en ventas en septiembre y desaceleración de la actividad en octubre.

### Rodados

Mejora manifiesta en su desempeño general.

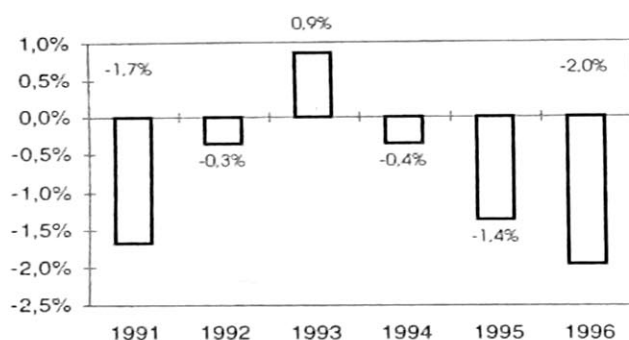
**Situación general****Tendencia de ventas****Niveles de stocks****Política de stocks****Personal de ventas en relación a ventas****Costos financieros****Posición relativa de los rubros****Situación general****Tendencia de ventas**

## Panorama económico

Al finalizar octubre, dos temas concitan el mayor interés por su efecto sobre la marcha de la economía; la derrota electoral del oficialismo y la abrupta caída de los mercados financieros mundiales por la crisis cambiaria en los países del sudeste asiático.

Tras la comicios, surge claramente una nueva alternativa política para las próximas elecciones presidenciales. Se abre una instancia de fuertes pugnas políticas dentro de cada partido para la definición de candidatos presidenciales. Esta confrontación de intereses y la búsqueda de aliados puede derivar en ciertas concesiones de recursos pú-

**Resultado fiscal como porcentaje del PBI**



blicos que debiliten la fortaleza fiscal del programa.

Un deterioro del equilibrio fiscal resulta altamente peligroso por el efecto sobre las expectativas de inversores externos cada vez más atentos a la marcha de las cuentas públicas y del sector externo.

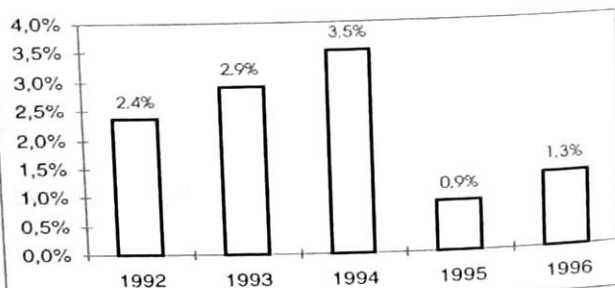
La crisis financiera internacional marca un cambio de escenario para las economías de países emergentes. Es altamente probable que las tasas de interés internacionales tiendan a subir hasta que los mercados se seren, resintiendo el flujo de capitales hacia países en desarrollo como Argentina.

Esta situación alerta sobre la necesidad de profundizar reformas trascendentes como la adecuación del régimen laboral y disminuir el nivel de endeudamiento externo a través de una rápida eliminación del déficit fiscal.

La evaluación de la marcha de la economía en los últimos meses arroja niveles de producción en fuerte ascenso de un modo generalizado. Esta performance en gran medida se explica por el contexto de alta disponibilidad de fondos en el mercado financiero internacional. En el plano interno, en alguna medida, ha contribuido el mensaje de no alterar el rumbo fundamental del programa económico por parte de los principales políticos de la oposición. No obstante, las dudas persisten y se irán aclarando con las posturas que adopten al discutir leyes fundamentales en los próximos meses como la del Presupuesto para el próximo año o la reiniciación de discusiones en torno a la reforma del régimen laboral.

Las dudas sobre la situación futura podrían verse reflejadas en una mayor diferencia entre la tasa de interés en pesos y en dólares, una desaceleración en el ritmo de crecimiento de los préstamos, un aumento del riesgo país, un menor ritmo de crecimiento en las cotizaciones de acciones. Resulta claro que la mayor inestabilidad financiera internacional contribuirá para que las variables citadas se comporten del modo descripto.

**Déficit en cuenta corriente como porcentaje del PBI**





## Anexo estadístico: indicadores nacionales

### Cuentas nacionales

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997(e)
PBI Nominal en mill. U\$s	126.389	81.846	138.203	187.914	230.012	259.473	286.639	285.544	303.060	325.107
PBI per cápita (U\$s/Hab.)	4.042	2.581	4.298	5.762	6.955	7.737	8.428	8.279	8.664	9.165
<b>Porcentaje s/PBI total</b>										
(variación contra período ant.)										
Consumo	78	78	80,3	83,8	84,8	83,6	82,4	81,6	81,7	80,4
Inversión Bruta Interna	18,6	15,5	14	14,6	16,7	18,2	19,9	18,1	18,7	20,5
Exportaciones	9,5	13,1	10,4	7,7	6,3	6,3	6,6	8,5	8,6	8,9
Importaciones	6,2	6,6	4,6	6,1	8,1	8,1	9	8,2	9	9,9
Ahorro externo	1,2	1,6	-1,3	-0,3	2,4	2,9	3,5	0,8	1,3	2
Ahorro doméstico	17,4	13,9	15,3	14,9	14,3	15,3	16,4	17,3	17,4	18,5

Fuente: Carta Económica

### Sector externo

#### Comercio Exterior - En millones de dólares

	TOTALES			MERCOSUR		
	Export. (FOB) Mill. de Dólares	Import. (CIF) Mill. de Dólares	Saldo Mill. de Dólares	Export. (FOB) Mill. de Dólares	Import. (CIF) Mill. de Dólares	Saldo Mill. de Dólares
1992	12.234,9	14.871,4	-2.636,5	2.326,9	1.804,6	522,3
1993	13.117,3	16.783,9	-3.666,6	3.684,0	3.754,7	-70,7
1994	15.839,3	21.590,2	-5.750,9	4.739,8	4.213,8	526,0
1995	20.963,1	20.121,6	841,5	6.770,0	4.593,5	2.176,5
1996	23.753,5	23.732,2	21,3	7.865,6	5.893,1	1.972,5
E 97	1.778,5	2.254,9	-476,4	582,7	532,7	50,0
F	1.830,0	2.007,0	-177,0	637,6	439,4	198,2
M	1.900,0	2.112,0	-212,0	684,3	477,5	206,8
A	2.342,9	2.495,7	-152,8	758,4	598,6	159,8
M	2.306,3	2.491,9	-185,6	742,9	642,8	100,1

	ESTADOS UNIDOS			COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA		
	Export. (FOB) Mill. de Dólares	Import. (CIF) Mill. de Dólares	Saldo Mill. de Dólares	Export. (FOB) Mill. de Dólares	Import. (CIF) Mill. de Dólares	Saldo Mill. de Dólares
1992	1.237,3	3.161,5	-1.924,2	3.534,0	3.333,1	200,9
1993	1.214,6	3.799,2	-2.584,6	3.398,5	3.781,6	-383,1
1994	1.666,3	4.859,0	-3.192,7	3.703,5	5.604,8	-1.901,3
1995	1.642,3	4.086,1	-2.443,8	4.012,9	4.704,8	-691,9
1996	1.928,3	4.729,9	-2.801,6	3.672,1	5.059,8	-1.387,7
E 97	128,3	450,1	-321,8	250,6	478,7	-228,1
F	143,5	460,9	-317,4	230,6	387,5	-156,9
M	140,5	447,3	-306,8	235,1	384,1	-149,0
A	189,2	542,9	-353,7	247,0	467,2	-220,2
M	178,1	472,9	-294,8	293,9	497,0	-203,1

Fuente: Ind. de Coyuntura - Fiel

**Sector externo****Composición de las exportaciones argentinas totales - En millones de dólares**

	Primarios	MOA	MOI	Combustibles	Total
E 96	276,2	616,8	350,2	204,9	1.448,1
F	288,6	556,5	389,9	184,4	1.419,4
M	491,6	605,8	536,5	235,1	1.869,0
A	633,2	601,2	539,9	238,8	2.013,1
M	831,3	756,9	560,7	237,4	2.386,3
J	670,9	704,2	564,7	265,3	2.205,1
J	658,4	773,1	544,5	248,8	2.224,8
A	592,3	812,6	622,7	239,8	2.267,4
S	358,3	750,4	539,8	271,9	1.920,4
O	285,1	844,3	650,5	277,8	2.057,7
N	239,4	785,4	584,7	285,4	1.894,9
D	472,5	606,9	555,5	360,1	1.995,0
E 97	551,1	613,0	435,3	236,8	1.836,2
F	507,0	531,9	445,6	247,2	1.731,7
M	532,0	572,0	514,0	293,0	1.911,0
A (e)	760,0	727,0	631,0	243,0	2.361,0
M (e)	680,0	854,0	653,0	209,0	2.396,0
J (e)	556,0	827,0	601,0	228,0	2.212,0

Fuente: Carta Económica

**Finanzas Públicas****Recaudación tributaria, aduanera y previsional. Millones de pesos corrientes**

Fecha	DGI			Aduana	DGI+Aduana	Seguridad Social	Total (1)
	IVA Bruto	IVA Neto (*)	Resto				
E 96	1.627,0	1.314,0	1.164,0	167,0	2.645,0	1.222,0	3.867,0
F	1.487,0	1.206,0	1.196,0	143,0	2.545,0	800,0	3.345,0
M	1.586,0	1.291,0	1.071,0	165,0	2.527,0	729,0	3.256,0
A	1.487,0	1.292,0	1.050,0	168,0	2.510,0	765,0	3.275,0
M	1.602,0	1.515,0	1.099,0	191,0	2.805,0	796,0	3.601,0
J	1.492,0	1.419,0	1.313,0	189,0	2.921,0	804,0	3.725,0
J	1.632,0	1.551,0	957,0	202,0	2.710,0	1.165,0	3.875,0
A	1.681,0	1.597,0	1.072,0	214,0	2.883,0	830,0	3.713,0
S	1.446,0	1.365,0	892,0	187,0	2.444,0	854,0	3.298,0
O	1.613,0	1.551,0	1.059,0	225,0	2.835,0	889,0	3.724,0
N	1.646,0	1.600,0	1.087,0	217,0	2.904,0	804,0	3.708,0
D	1.513,0	1.459,0	1.326,0	206,0	2.991,0	837,0	3.828,0
E 97	1.805,0	1.755,0	1.211,0	228,0	3.194,0	1.167,0	4.361,0
F	1.589,0	1.533,0	1.066,0	183,0	2.782,0	862,0	3.644,0
M	1.586,0	1.521,0	1.036,0	198,0	2.755,0	793,0	3.548,0
A	1.613,0	1.555,0	1.317,0	243,0	3.115,0	820,0	3.935,0
M	1.752,0	1.700,0	2.064,0	-	3.764,0	851,0	4.615,0
J	1.680,0	1.637,0	1.455,0	-	3.092,0	812,0	3.904,0
J	1.650,0	1.604,0	1.365,0	-	2.969,0	1.179,0	4.148,0

(\*) IVA Neto = IVA Bruto - Reembolsos

Fuente: Carta Económica, en base a información de la Secretaría de Hacienda y elaboración del Estudio Broda &amp; Asoc.

(1) DGI + Aduana + Seguridad Social = Total

## Moneda y crédito

Agregados bimonetarios - promedio mensual en millones de dólares corrientes

	Billetes y monedas	Dep. a la vista	M1	Caja de ahorro	M2	Plazo fijo	M3
E 96	10.748,6	8.356,0	19.104,6	5.155,9	24.260,5	7.972,6	32.233,1
F	10.528,2	8.188,3	18.716,5	5.094,4	23.810,9	8.774,8	32.585,7
M	10.411,0	8.496,7	18.907,7	5.117,7	24.025,4	9.048,9	33.074,3
A	10.307,0	8.624,2	18.931,2	5.157,3	24.088,5	9.046,0	33.134,5
M	10.413,0	9.163,8	19.576,8	5.397,0	24.973,8	9.205,0	34.178,8
J	10.657,9	9.493,0	20.150,9	5.560,0	25.710,9	9.318,0	35.028,9
J	11.565,0	9.772,6	21.337,6	5.768,9	27.106,5	9.264,1	36.370,6
A	10.985,7	9.430,1	20.415,8	5.462,4	25.878,2	8.720,3	34.598,5
S	10.618,2	9.146,8	19.765,0	5.356,2	25.121,2	8.598,1	33.719,3
O	10.421,9	9.280,2	19.702,1	5.440,7	25.142,8	8.829,0	33.971,8
N	10.411,5	9.580,8	19.992,3	5.581,5	25.573,8	8.932,1	34.505,9
D	11.120,3	10.477,5	21.597,8	5.926,6	27.524,4	8.762,5	36.286,9
E 97	11.577,2	11.034,0	22.611,2	6.220,1	28.831,3	9.273,2	38.104,5
F	11.342,1	10.690,8	22.032,9	6.483,0	28.515,9	10.105,8	38.621,7
M	11.448,6	10.470,9	21.919,5	6.598,6	28.518,2	10.132,9	38.651,1
A	11.416,0	10.883,8	22.299,8	6.753,5	29.053,4	10.370,3	39.423,7
M	11.504,9	11.776,4	23.281,3	6.805,1	30.086,4	11.260,4	41.346,8
J	11.718,1	12.320,0	24.038,1	6.952,0	30.990,1	12.086,9	43.077,0
J	12.586,5	11.643,1	24.229,6	7.388,8	31.618,4	12.261,5	43.879,9

Fuente: Carta Económica

## Moneda y crédito

### Tasas de interés

promedio mensual en porcentaje nominal anual

Fecha	TASAS DE INTERES PASIVAS				TASAS DE INTERES ACTIVAS (*)			
	Caja de Ahorros		Plazo Fijo 30 días		Hipotecarios a más de 10 años		Personales más de 180 días	
	Moneda Nacional	Moneda Extranjera	Moneda Nacional	Moneda Extranjera	Moneda Nacional	Moneda Extranjera	Moneda Nacional	Moneda Extranjera
E 96	3,63	2,67	8,62	7,15	7,89	17,22	38,01	22,73
F	3,55	2,63	7,62	6,53	7,86	21,34	37,05	22,64
M	3,47	2,59	7,27	6,27	8,09	19,12	35,28	21,95
A	3,47	2,58	7,11	6,14	8,09	16,02	37,77	21,99
M	3,46	2,57	6,66	5,90	8,59	14,92	39,00	23,31
J	3,40	2,54	6,55	5,74	8,44	13,92	38,66	21,55
J	3,40	2,54	6,67	5,78	7,24	13,82	39,74	21,73
A	3,39	2,53	7,45	5,89	8,17	13,27	42,72	21,64
S	3,44	2,53	7,76	5,96	8,26	13,45	40,22	20,95
O	3,45	2,53	7,44	5,92	8,69	13,14	39,10	21,36
N	3,45	2,52	7,53	5,92	9,01	13,30	38,90	21,57
D	3,54	2,55	7,60	5,98	9,08	13,00	40,36	21,39
E 97	3,45	2,55	7,33	5,90	8,84	12,99	41,15	21,18
F	3,42	2,51	6,91	5,77	8,91	13,17	41,78	21,11
M	3,36	2,45	6,77	5,73	9,21	13,42	40,83	20,91
A	3,32	2,39	6,67	5,74	10,97	13,53	38,92	20,63
M	3,30	2,40	6,50	5,68	13,05	13,27	37,72	21,88
J	3,30	2,38	6,48	5,70	13,60	13,13	36,50	20,06
J	3,28	2,38	6,42	5,68				
A								

(\*) para préstamos a tasa fija

## Moneda y crédito

### Depósitos en moneda local y extranjera - promedio mensual en millones de dólares

	MONEDA LOCAL				MONEDA EXTRANJERA			
	A la vista	Caja de ahorro	Plazo fijo	Total	A la vista	Caja de ahorro	Plazo fijo	Total
E 96	8.356,0	5.155,9	7.972,6	21.484,5	1.208,4	3.569,8	19.275,0	24.053,2
F	8.188,3	5.094,4	8.774,8	22.057,5	1.277,0	3.589,6	19.896,3	24.762,9
M	8.496,7	5.117,7	9.048,9	22.663,3	1.287,0	3.682,2	20.242,1	25.211,3
A	8.624,2	5.157,3	9.046,0	22.827,5	1.316,0	3.783,0	20.612,0	25.711,0
M	9.163,8	5.397,0	9.205,0	23.765,8	1.285,9	3.864,8	20.672,8	25.823,5
J	9.493,0	5.560,0	9.318,0	24.371,0	1.379,0	3.822,0	20.572,0	25.773,0
J	9.772,6	5.768,9	9.264,1	24.805,6	1.434,0	3.952,6	20.925,6	26.312,2
A	9.430,1	5.462,4	8.720,3	23.612,8	1.413,0	4.268,3	21.645,7	27.327,0
S	9.146,8	5.356,2	8.598,1	23.101,1	1.388,2	4.404,0	22.109,0	27.901,2
O	9.280,2	5.440,7	8.829,0	23.549,9	1.365,3	4.391,7	22.296,4	28.053,4
N	9.580,8	5.581,5	8.932,1	24.094,4	1.372,8	4.452,1	22.345,0	28.169,9
D	10.477,5	5.926,6	8.762,5	25.166,6	1.556,5	4.540,6	22.266,9	28.364,0
E 97	11.034,0	6.220,1	9.273,2	26.527,3	1.563,8	4.384,5	22.818,7	28.767,0
F	10.595,7	6.491,1	10.093,4	27.180,2	1.590,3	4.322,4	23.033,7	28.946,4
M	10.555,9	6.602,5	10.342,2	27.500,6	1.661,2	4.372,2	23.542,8	29.576,2
A	10.944,8	6.757,8	10.623,5	28.326,1	1.610,3	4.374,5	24.128,6	30.113,4
M	11.776,3	6.805,1	11.262,5	29.843,9	1.644,5	4.475,9	24.450,3	30.570,7
J	12.320,0	6.952,0	12.087,0	31.359,0	1.700,0	4.478,0	25.015,0	31.193,0
J	11.463,1	7.389,0	12.262,0	31.114,1	1.699,0	4.620,0	26.154,0	32.473,0
A		7.702,0	12.592,0	20.294,0	1.660,0	4.812,0	26.648,0	33.120,0

Fuente: BCRA

## Actividad y precios - Índice de precios

	CREEBBA		INDEC	
	IPC		IPC	IPM
	Nivel	Gral. Variac.	Nivel	Gral. Variac.
E 96	103,9	0,08%	323355,0	107,97 0,16%
F	103,3	-0,59%	322304,6	107,86 -0,10%
M	102,9	-0,38%	320565,8	108,70 0,78%
A	103,4	0,50%	320570,7	110,33 1,50%
M	103,4	0,02%	320284,8	110,57 0,22%
J	103,7	0,28%	320293,8	109,74 -0,75%
J	103,4	-0,24%	322029,0	109,63 -0,10%
A	103,2	-0,21%	321780,0	109,27 -0,33%
S	103,6	0,32%	322364,6	110,56 1,18%
O	103,4	-0,12%	323989,6	111,03 0,43%
N	103,8	0,30%	323486,4	110,10 -0,84%
D	103,6	-0,11%	322564,0	109,95 -0,14%
E 97	103,5	-0,15%	324070,8	110,35 0,36%
F	104,0	0,54%	325316,7	110,16 -0,17%
M	104,7	0,60%	323713,0	109,83 -0,30%
A	104,6	-0,18%	322643,1	109,36 -0,40%
M	104,5	-0,01%	322375,4	110,08 0,66%
J	104,8	0,32%	323109,4	109,66 -0,38%
J	103,4	-1,30%	323827,4	109,20 -0,42%
A	103,3	-0,10%	324360,3	109,83 0,60%

Fuente: INDEC y elaboración CREEBBA

## Anexo estadístico: Indicadores Locales

### Sector comercial minorista: resultados de octubre

	nov	dic	ene 97	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov*
<b>SITUACION GENERAL</b>													
Alimentos y bebidas	37	38	44	44	45	45	48	-39	48	4	33	-9	-28
Indumentaria, calzados y sedas	9	9	-11	-8	19	19	12	8	-10	-12	-5	-4	4
Artículos para el hogar	34	34	36	37	61	61	94	94	95	95	47	95	47
Papelería, librería, artículos para oficina	2	2	0	0	50	50	5	5	18	18	18	18	18
Farmacias y perfumerías	-12	-24	-16	-48	7	-15	-15	-15	24	1	2	2	-3
Materiales construcción y pinturerías	12	8	68	31	44	29	32	33	22	39	42	42	83
Vehículos	-32	-32	-22	-22	16	16	21	8	50	50	24	-13	26
Repuestos	-10	-10	18	18	34	34	0	0	24	24	44	44	88
Cámaras y cubiertas	8	8	55	16	36	18	0	0	40	40	-18	-18	50
Rodados	0	0	27	0	0	0	0	0	0	0	25	25	37
Artículos y repuestos electrónicos	-23	-19	-9	-9	2	2	-7	-18	-25	-25	-7	3	44
Agregado comercio minorista	3	6	7	7	26	25	18	-1	24	23	26	17	29
(*) Expectativas de noviembre													
<b>TENDENCIA DE VENTAS</b>													
Alimentos y bebidas	0	1	5	6	-1	-2	4	-79	-1	-85	-4	-79	
Indumentaria, calzados y sedas	-33	-33	-54	-48	10	10	8	1	-29	-29	-23	14	
Artículos para el hogar	63	78	64	64	62	63	96	94	94	94	1	96	
Papelería, librería, artículos para oficina	5	5	0	0	100	100	-27	-27	36	36	36	36	
Farmacias y perfumerías	-20	-24	0	-64	1	-42	0	-42	42	-51	-5	-47	
Materiales construcción y pinturerías	20	3	79	73	38	38	69	71	60	66	89	89	
Vehículos	-74	-63	-67	-67	27	27	35	19	0	0	26	-26	
Repuestos	-24	-11	24	24	83	69	19	0	39	39	19	50	
Cámaras y cubiertas	-15	-15	83	32	72	0	54	54	54	54	-18	-18	
Rodados	0	0	55	55	-25	25	0	0	0	0	-25	-25	
Artículos y repuestos electrónicos	-1	-1	-10	-10	24	24	-26	-47	-14	-47	-26	-26	
Agregado comercio minorista	-23	-14	-4	-12	20	18	18	-1	4	3	5	-1	
<b>NIVELES DE STOCKS</b>													
Alimentos y bebidas	4	4	-4	-5	-9	-9	14	-78	13	-79	13	-85	
Indumentaria, calzados y sedas	37	37	-18	-18	37	37	69	69	-8	-8	-23	14	
Artículos para el hogar	63	63	64	64	60	60	96	96	95	95	93	93	
Papelería, librería, artículos para oficina	52	52	100	100	100	100	36	36	36	36	36	36	
Farmacias y perfumerías	51	51	-36	-5	42	42	49	49	91	91	-5	-47	
Materiales construcción y pinturerías	7	7	-4	-4	0	0	-7	-7	-7	-7	89	89	
Vehículos	6	6	16	16	-59	-59	-19	-19	-31	-31	-23	-30	
Repuestos	-11	-25	12	-12	0	14	-64	-50	-39	-39	19	50	
Cámaras y cubiertas	9	9	10	10	-18	-64	-8	-8	-18	-18	-18	-18	
Rodados	0	50	55	55	0	0	-25	-25	-25	-25	-25	-25	
Artículos y repuestos electrónicos	-21	-21	13	13	21	21	10	10	-47	-47	0	0	
Agregado comercio minorista	21	21	13	4	5	5	18	0	12	-6	7	-15	



# Indicadores locales

## Sector comercial minorista: resultados de octubre

	nov	dic	ene 97	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov*
<b>POLITICA DE STOCKS</b>													
Alimentos y bebidas	0	0	-1	-1	0	0	-14	-98	-14	-98	-14	-92	
Indumentaria, calzados y sedas	-42	-42	-18	-18	-40	-40	-42	-42	-30	-30	-5.4	-3.2	
Artículos para el hogar	-4	-4	-69	-69	-1	-1	-97	-97	-2	-2	0	0	
Papelería, librería, artículos para oficina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Farmacias y perfumerías	0	0	0	53	-42	-42	4	0	0	-49	-6.2	-46.5	
Materiales construcción y pinturerías	-6	-6	-8	-8	0	31	0	0	1	1	-6.2	-6.2	
Vehículos	0	0	-23	-23	0	27	-25	-25	-60	-60	0	0	
Repuestos	-14	0	12	15	69	54	0	0	39	39	0	39.1	
Cámaras y cubiertas	0	0	0	-25	0	0	0	0	0	0	0	72.1	
Rodados	-50	-50	-55	-55	0	0	-25	-25	0	0	0	0	
Artículos y repuestos electrónicos	-15	23	-1	-1	0	0	0	0	0	0	21.1	21.1	
Agregado comercio minorista	-9	-9	-21	-21	-5	0	-24	-41	-12	-29	-2.8	-15.5	
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>													
Alimentos y bebidas	14	14	14	14	2	2	5	-79	2	-78	9.5	-74.6	
Indumentaria, calzados y sedas	40	40	42	42	49	47	0	0	47	47	50	50	
Artículos para el hogar	93	93	95	95	100	100	99	99	99	99	50	50	
Papelería, librería, artículos para oficina	23	23	24	24	32	32	14	14	32	32	31.8	31.8	
Farmacias y perfumerías	62	62	50	75	43	43	50	73	55	98	46.2	46.2	
Materiales construcción y pinturerías	77	77	18	18	71	71	-10	-10	21	21	21.2	21.2	
Vehículos	41	41	56	56	-28	-28	75	75	-60	-60	68.1	68.1	
Repuestos	70	70	66	66	59	59	61	61	56	56	56.3	56.3	
Cámaras y cubiertas	24	24	50	50	6	50	-17	-17	50	50	50	50	
Rodados	25	25	50	50	50	50	37	37	50	50	50	50	
Artículos y repuestos electrónicos	66	66	51	51	54	54	34	34	50	50	44.2	44.2	
Agregado comercio minorista	47	47	44	44	34	34	38	22	34	19	32.8	16.1	
<b>PERSONAL DE VENTAS</b>													
Alimentos y bebidas	4	4	8	8	6	6	8	-84	8	-83	8.7	-74.6	
Indumentaria, calzados y sedas	1	1	16	-4	0	-3	0	0	-8	-8	-4.5	-4.5	
Artículos para el hogar	0	-7	-6	-6	-1	-1	-95	-95	-97	-97	-1.2	-96.2	
Papelería, librería, artículos para oficina	0	0	0	0	0	0	64	64	64	64	0	0	
Farmacias y perfumerías	24	20	0	-5	42	-1	0	0	0	46	0.5	0.5	
Materiales construcción y pinturerías	0	0	0	0	21	21	0	0	3	-9	-3	-3	
Vehículos	57	57	40	0	41	41	0	0	0	0	14.3	48	
Repuestos	7	0	40	40	69	69	0	14	0	0	0	0	
Cámaras y cubiertas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Rodados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25.4	25.4	
Artículos y repuestos electrónicos	16	16	41	41	0	0	0	0	0	0	-21.1	-21.1	
Agregado comercio minorista	11	10	7	-2	5	4	-7	-25	-8	-27	18.3	-4.1	

## Indicadores locales

### Sector comercial mayorista: resultados de octubre

SITUACION GENERAL	oct	nov	dicene '97	feb	mar	abr	mayo	junio	jul	ago	sep	oct	nov *	
Productos Primarios	-44	-55	-55	8	8	-41	-41	-50	-50	-50	-50	-16	-16	-7
Alimentos y Bebidas	11	11	18	21	9	29	24	40	40	21	-2	30	23	48
Deriv.Petróleo-Gas	-7	-13	-13	-13	-13	9	-1	5	5	22	22	37	22	45
Maquinarias y Aparatos	-25	-3	-3	-26	-36	-67	-78	29	29	-16	-16	23	24	73
Papeleras	-6	43	43	7	7	-30	-30	0	-35	0	0	0	0	45
Prod.p/Kiosco y Golosinas	38	3	3	6	6	17	17	46	46	17	17	17	17	34
Agregado Comercio Mayorista	-11	-8	-5	11	4	-6	-10	5	2	-5	-15	9	32	32
(*)Expectativas de noviembre*														
TENDENCIA DE VENTAS	oct	nov	dicene '97	feb	mar	abr	mayo	junio	jul	ago	sep	oct	nov *	
Productos Primarios	-30	-11	-11	21	21	-1	-1	-90	-90	-12	-12	44	50	
Alimentos y Bebidas	5	-4	12	27	27	40	32	38	41	62	31	39	42	
Deriv.Petróleo-Gas	-64	-34	-34	-25	-25	-22	-32	-30	-30	-13	-13	20	5	
Maquinarias y Aparatos	-27	16	1	-2	-12	-72	-83	57	55	-1	-1	71	71	
Papeleras	56	68	68	7	7	0	0	0	-69	0	0	68	21	
Prod.p/Kiosco y Golosinas	-12	0	0	12	12	34	34	91	91	34	34	34	34	
Agregado Comercio Mayorista	-7	1	7	25	24	13	8	-7	-14	23	10	44	41	
NIVELES DE STOCKS	oct	nov	dicene '97	feb	mar	abr	mayo	junio	jul	ago	sep	oct	nov *	
Productos Primarios	-62	-61	-61	-75	-75	-55	-55	-100	-100	-55	-55	-10	-10	
Alimentos y Bebidas	-42	-25	-25	-13	-33	-10	-10	0	0	10	10	-16	-16	
Deriv.Petróleo-Gas	1	-16	-16	-17	-17	-21	-21	-23	-23	-21	-21	-15	-15	
Maquinarias y Aparatos	-28	-40	-48	-28	-28	-70	-70	-37	-37	-69	-69	27	27	
Papeleras	69	-68	-50	73	73	-69	-69	68	90	0	-77	68	-49	
Prod.p/Kiosco y Golosinas	88	-5	-5	-12	-12	34	34	0	0	34	34	66	66	
Agregado Comercio Mayorista	-30	-41	-40	-23	-32	-34	-34	-26	-24	-17	-25	-1	-14	
POLITICA DE STOCKS	oct	nov	dicene '97	feb	mar	abr	mayo	junio	jul	ago	sep	oct	nov *	
Productos Primarios	-62	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Alimentos y Bebidas	4	-15	-15	-22	-22	0	0	0	0	4	4	-4	-4	
Deriv.Petróleo-Gas	-21	5	5	0	0	-21	0	0	0	0	0	0	0	
Maquinarias y Aparatos	-18	82	82	-8	-8	-11	-14	28	28	0	0	-68	58	
Papeleras	-69	0	-18	-73	-73	0	0	-68	-90	0	0	-66	-66	
Prod.p/Kiosco y Golosinas	-88	-5	-5	-12	-12	0	0	0	0	0	0	-11	4	
Agregado Comercio Mayorista	-28	-9	-11	-18	-18	-2	-1	-2	-5	2	2	-11	4	
COSTO FINANCIERO	oct	nov	dicene '97	feb	mar	abr	mayo	junio	jul	ago	sep	oct	nov *	
Productos Primarios	35	34	34	22	22	6	6	50	50	28	28	6	6	
Alimentos y Bebidas	43	34	34	34	34	22	22	13	13	12	12	19	19	
Deriv.Petróleo-Gas	62	41	41	54	54	60	60	81	81	70	70	72	72	
Maquinarias y Aparatos	70	82	82	83	83	95	95	58	58	57	57	50	50	
Papeleras	-19	-31	-31	36	36	34	34	50	12	50	50	18	-64	
Prod.p/Kiosco y Golosinas	50	50	50	50	50	33	33	50	50	50	50	17	17	
Agregado Comercio Mayorista	36	30	30	35	35	26	26	36	32	28	28	20	11	
PERSONAL DE VENTAS	oct	nov	dicene '97	feb	mar	abr	mayo	junio	jul	ago	sep	oct	nov *	
Productos Primarios	0	0	0	-25	-25	-9	-9	-15	-15	0	0	0	0	
Alimentos y Bebidas	6	-4	-2	4	4	3	3	-37	-37	-3	-3	3	3	
Deriv.Petróleo-Gas	11	1	-12	-3	-3	0	0	18	18	8	8	15	15	
Maquinarias y Aparatos	11	-37	-37	28	28	-1	-1	16	16	29	29	0	0	
Papeleras	-69	-68	-68	36	36	-69	-69	0	0	0	-77	0	0	
Prod.p/Kiosco y Golosinas	-12	-11	71	75	75	33	33	91	91	0	0	34	34	
Agregado Comercio Mayorista	-4	-12	-11	-5	-13	-9	-9	-20	-20	1	-8	3	3	

# Indicadores locales

## Sector industrial: resultados de octubre

SITUACION GENERAL	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov*
Alimentos Bebidas y Tabaco	10	10	18	18	-62	-48	-11	27	-2	25	1	28,7	29,3
Químicos, Plástico y Caucho	42	42	39	39	25	22	-5	1	-8	-8	29	29,2	45,6
Construcción	22	19	14	-6	17	20	17	22	12	29	52	55,7	82,2
Productos Metálicos	65	34	30	30	91	29	67	53	50	50	67	41,0	45,7
Textiles					-50	-50	-52	-52	-48	-50	-52	-49,9	-47,6
Petroquímicas	29	22	10	10	0	0	11	11	0	0	13	13,3	13,3
Frigoríficos	-41	-41	-43	-43	-31	-31	-40	-40	-51	-51	-51	-50,7	0,4
Productos de Papel					-50	-50	-35	-44	-40	-49	-23	-23,2	35,3
Agregado Industria	21	18	13	13	-17	-14	1	17	0	17	19	29,6	46,2
(*) Expectativas de noviembre													
TENDENCIA DE VENTAS													
Alimentos Bebidas y Tabaco	-12	-12	4	4	-61	-63	23	58	80	83	87	87,4	
Químicos, Plástico y Caucho	-4	-4	78	78	-21	-21	51	51	46	46	72	72,1	
Construcción	32	32	-11	5	-11	-11	22	23	10	19	69	77,7	
Productos Metálicos	65	34	80	80	82	55	100	59	0	24	100	58,1	
Textiles					-50	-50	-9	-12	-4	-52	-50	-51,7	
Petroquímicas	29	22	44	66	31	59	43	43	32	23	23	31,8	
Frigoríficos	-12	-12	-91	-87	-79	-79	-2	-2	-99	-95	-2	95,1	
Productos de Papel					-50	-50	-72	-72	-16	-35	18	18,1	
Agregado Industria	0	5	23	31	-34	-36	6	36	26	32	68	79,5	
NIVELES DE STOCKS													
Alimentos Bebidas y Tabaco	6	6	-5	-5	0	0	7	4	2	-28	-2	-29,5	
Químicos, Plástico y Caucho	-100	-100	-100	-100	-93	-93	3	3	19	19	-58	-58,0	
Construcción	0	0	-80	56	-82	-32	-33	-98	-100	-95	-100	-34,3	
Productos Metálicos	-100	-100	-80	-100	-82	-74	-33	-32	-100	-91	-100	-92,1	
Textiles					-5	-5	50	45	50	48	0	0,0	
Petroquímicas	0	0	-12	-12	-28	-57	22	22	13	0	27	0,0	
Frigoríficos	-78	-78	0	0	0	0	1	1	-3	-1	-98	-97,9	
Productos de Papel					-18	-18	-19	-19	0	0	-30	-29,7	
Agregado Industria	-50	-50	-46	-36	-38	-19	-11	-37	-42	-51	-57	-42,8	
POLITICA DE STOCKS													
Alimentos Bebidas y Tabaco	-10	-10	0	0	0	0	-10	-9	-5	-4	0	1,2	
Químicos, Plástico y Caucho	83	83	89	89	79	79	0	0	2	2	61	60,5	
Construcción	0	0	-56	-56	-2	-2	3	3	-2	-2	64	68,3	
Productos Metálicos	22	69	100	0	82	0	0	93	67	61	67	65,6	
Textiles					-50	-50	-50	-48	-50	-48	0	0,0	
Petroquímicas	0	-12	-10	-10	28	57	-48	-48	-57	-36	-36	-35,5	
Frigoríficos	-78	-78	4	4	0	0	1	1	-1	0	0	0,0	
Productos de Papel					-23	-23	0	0	-18	-18	12	11,7	
Agregado Industria	20	22	26	27	6	1	-3	3	1	1	30	31,6	
COSTO FINANCIERO													
Alimentos Bebidas y Tabaco	14	14	-7	-7	-10	-10	48	-21	4	-11	1	-15,0	
Químicos, Plástico y Caucho	55	55	56	56	61	57	62	62	52	52	51	51,3	
Construcción	20	16	-56	-56	40	39	32	31	9	9	1	0,6	
Productos Metálicos	-1	-1	-20	-20	-41	-26	17	22	17	20	17	18,1	
Textiles					50	50	50	54	50	54	50	53,4	
Petroquímicas	-14	-14	-11	6	3	3	-10	-10	-13	4	-32	-31,7	
Frigoríficos	56	56	4	4	51	51	51	51	100	70	50	50,4	
Productos de Papel					100	100	44	44	31	31	77	77,3	
Agregado Industria	33	32	26	27	18	18	-40	-13	19	10	10	3,7	
UTILIZAC. CAPAC. INSTALADA													
Alimentos Bebidas y Tabaco	72	67	63	66	47	47	21	56	8	21	4	19,1	
Químicos, Plástico y Caucho	86	87	88	88	35	35	72	72	83	83	81	80,7	
Construcción	62	58	57	57	52	52	67	67	72	72	76	77,1	
Productos Metálicos	79	76	62	73	84	79	60	66	67	68	80	79,9	
Textiles					55	57	43	28	50	48	29	41,2	
Petroquímicas	92	95	89	89	76	88	92	93	93	94	93	95,5	
Frigoríficos	94	94	94	94	95	95	95	95	88	88	89	88,7	
Productos de Papel					60	65	46	46	47	44	54	53,9	
Agregado Industria	89	91	86	87	56	55	50	65	47	52	48	54,1	

## Índice de las notas publicadas anteriormente

Estudio	IAE Nº	Fecha
- Estabilidad: expectativas de los empresarios locales	2	dic. 1991-feb. 1992
- La caída previsible del consumo	4	junio-julio 1992
- Los empresarios bahienses creen en la convertibilidad	6	octubre-nov. 1992
- La estabilidad y los desafíos de la competencia	8	marzo-abril 1993
- Dificultades para conseguir personal capacitado en un mercado laboral rígido	8	marzo-abril 1993
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año 1993	8	marzo-abril 1993
- Situación de la estructura económica local	9	mayo-junio 1993
- El desempleo en Bahía Blanca no es un problema exclusivo de la convertibilidad	10	julio-agosto 1993
- Falta de inversión y estancamiento en Bahía Blanca versus altos niveles de ahorro	11	sept.-octubre 1993
- La situación económica local: principales problemas, balance y perspectivas	12	nov.-dic. 1993
- El desafío de la competencia para las empresas locales	13	enero-febrero 1994
- La desaceleración de las ventas impone nuevos ajustes en las firmas locales	14	marzo-abril 1994
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año 1994	14	marzo-abril 1994
- El desempleo en Bahía Blanca y la falta de inversión	15	mayo-junio 1994
- Efectos de la restricción de financiamiento sobre la actividad comercial	15	mayo-junio 1994
- La solución a los problemas económicos locales es la inversión	16	julio-agosto 1994
- La puja regional por inversiones	17	sept.-octubre 1994
- Quién gasta el gasto público?	19	enero-febrero
- Crisis económica local y perspectivas ocupacionales	20	marzo-abril 1995
- Entendiendo el desempleo en Bahía Blanca	22	julio-agosto 1995
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año 1995	23	sept.-octubre 1995
- El presupuesto municipal y la presión fiscal para el año 1996	24	nov.-dic. 1995
- 1996: año de importantes definiciones	25	enero-febrero 1996
- Convertibilidad: perdedores y ganadores	26	marzo-abril 1996
- La municipalidad de Bahía Blanca comenzó el ajuste	27	mayo-junio 1996
- Empleo local: funciones, nivel de instrucción y de remuneraciones	27	mayo-junio 1996
- Modificaciones a la Ley de Contrato de Trabajo: nuevas modalidades de contratación	27	mayo-junio 1996
- Características estructurales de los sectores comercial e industrial - Año 1996	28	julio-agosto 1996
- Reactivación de la industria y recuperación económica general	29	sept.-octubre 1996
- 1997: un año de grandes proyectos	30	nov.-dic. 1996
- Panorama ganadero de la región	30	nov.-dic. 1996

- Faena de ganado en la región	31	enero-febrero 1997
- Algunas consideraciones acerca del rebalanceo tarifario	31	enero-febrero 1997
- Consideraciones en torno a las PyMES: situación en Bahía Blanca	31	enero-febrero 1997
- Globalización: problemas y oportunidades	32	mayo 1997
- La implementación de la Zona Franca	32	mayo 1997
- Industria petroquímica: nuevas perspectivas y desafíos para la economía local	32	mayo 1997
- Convertibilidad: pasado y futuro	32	mayo 1997
- Algunas dudas acerca de los efectos de las regulaciones laborales	32	mayo 1997
- Consideraciones en torno a las PyMES: su desafío competitivo	32	mayo 1997
- El "pulso" telefónico	32	mayo 1997
- Ejecución presupuestaria de la Municipalidad de Bahía Blanca	32	mayo 1997
- De la hostilidad a la hospitalidad	33	julio 1997
- Apertura comercial de Argentina ¿Un camino sin retorno?	33	julio 1997
- ¿Cómo se distribuye el ingreso en Bahía Blanca?	33	julio 1997
- La Corte da ocupado	33	julio 1997
- Una privatización de alto vuelo	33	julio 1997
- ¿Puede competir el comercio minorista?	33	julio 1997
- Dificultades de financiamiento de las empresas en Bahía Blanca	33	julio 1997
- Los regímenes de promoción, el desarrollo y la eliminación de las desigualdades	33	julio 1997
- El impacto de las nuevas inversiones	34	septiembre 1997
- Análisis de las nuevas tarifas eléctricas	34	septiembre 1997
- Construcción: reactivación y favorables perspectivas para un sector clave	34	septiembre 1997
- Acciones de capacitación en Bahía Blanca	34	septiembre 1997
- Lanzamiento de bonos en Bahía Blanca: ¿Una buena alternativa?	34	septiembre 1997



- Faena de ganado en la región	31	enero-febrero 1997
- Algunas consideraciones acerca del rebalanceo tarifario	31	enero-febrero 1997
- Consideraciones en torno a las PyMES: situación en Bahía Blanca	31	enero-febrero 1997
- Globalización: problemas y oportunidades	32	mayo 1997
- La implementación de la Zona Franca	32	mayo 1997
- Industria petroquímica: nuevas perspectivas y desafíos para la economía local	32	mayo 1997
- Convertibilidad: pasado y futuro	32	mayo 1997
- Algunas dudas acerca de los efectos de las regulaciones laborales	32	mayo 1997
- Consideraciones en torno a las PyMES: su desafío competitivo	32	mayo 1997
- El "pulso" telefónico	32	mayo 1997
- Ejecución presupuestaria de la Municipalidad de Bahía Blanca	32	mayo 1997
- De la hostilidad a la hospitalidad	33	julio 1997
- Apertura comercial de Argentina ¿Un camino sin retorno?	33	julio 1997
- ¿Cómo se distribuye el ingreso en Bahía Blanca?	33	julio 1997
- La Corte da ocupado	33	julio 1997
- Una privatización de alto vuelo	33	julio 1997
- ¿Puede competir el comercio minorista?	33	julio 1997
- Dificultades de financiamiento de las empresas en Bahía Blanca	33	julio 1997
- Los regímenes de promoción, el desarrollo y la eliminación de las desigualdades	33	julio 1997
- El impacto de las nuevas inversiones	34	septiembre 1997
- Análisis de las nuevas tarifas eléctricas	34	septiembre 1997
- Construcción: reactivación y favorables perspectivas para un sector clave	34	septiembre 1997
- Acciones de capacitación en Bahía Blanca	34	septiembre 1997
- Lanzamiento de bonos en Bahía Blanca: ¿Una buena alternativa?	34	septiembre 1997

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

**Por su**

## **MERCADO DE CAPITALES**

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

**Y su**

## **TRIBUNAL DE ARBITRAJE PERMANENTE**

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

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

## **LA MEJOR OPCION.**

**Bolsa de Comercio  
de Bahía Blanca**





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

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

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



**Fundación Bolsa de Comercio  
de Bahía Blanca**