

iae

30

**indicadores de
actividad económica**

CREEBBA
CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
BAHIA BLANCA - ARGENTINA

año V
noviembre
diciembre
1996

Socios Patrocinantes Fundadores del CREEBBA

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

Cámara de Comercio del Sur

Banco del Sud S.A.

CORFO Río Colorado

Eg3 S.A.

Petroquímica Bahía Blanca S.A.

Banco de Galicia y Buenos Aires

Banco Dorrego S.A.

Cía. Argentina de Seguros La Acción

Consejo Profesional de Ciencias Económicas - Del. Bahía Blanca

Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

ING Bank

Cooperativa Obrera Limitada de Consumo y Vivienda

Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca

Ferro Expreso Pampeano S.A.

Arecco Ingeniería S.A.

Esso SAPA

Banco de la Provincia de Buenos Aires

Banco de Olavarría

CREEBBA

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECOSISTEMICOS
BAHIA BLANCA - ARGENTINA

Alvarado 280 Tel./Fax 091 551870
8000 Bahía Blanca

Consejo Directivo

Lic. Ricardo Bara

PRESIDENTE

Ing. Francisco García Zamora

Cr. Héctor Cueto

Cuerpo Técnico

Economista Jefe

Lic. Juan Esandi

Economistas Invitados

Dr. Carlos Dabús

Lic. Ignacio González Martínez

Asistente

Cintia Martínez

Procesamiento de datos

Alejandro Corvatta

Becarios

Mónica Herrero

Karina Temporelli

Lorena Tedesco

Verónica Villalba

Alejandro Tedesco

Juan Manuel Larrosa

María Inés Frapiccini

Constanza Semilla

Fundación Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca

indicadores de actividad económica

Año V - Nº 30
noviembre / diciembre 1996

Director Responsable
Lic. Ricardo Bara

*Indicadores de Actividad Económica es una
publicación bimestral editada por el Centro
Regional de Estudios Económicos, Bahía Blanca,
Argentina, ubicado en las instalaciones de la
Bolsa de Comercio de Bahía Blanca.
Registro de la propiedad intelectual Nº329258
Valor de la suscripción anual: \$ 90.-*

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

Indice

	Pág.
Nota Editorial	1
Principales resultados del bimestre	11
Sector Industrial	13
Sector Comercial Mayorista	23
Sector Comercial Minorista	31
Sector Financiero	41
Sector Inmobiliario	45
Indice de Precios al Consumidor	51
Indicadores sobre la situación nacional	59

El año 1996 culmina con un cambio sustancial en las expectativas, impulsado por la confirmación de importantes proyectos relacionados con los complejos petroquímico y portuario. A ello se suma el anuncio oficial de constitución de una zona franca y los planes de radicación de importantes cadenas de hipermercados.

Mientras que estas buenas perspectivas están asociadas esencialmente a las empresas de perfil exportador, con mayores posibilidades de crecimiento, aquellas orientadas al mercado local presentan dificultades para afrontar costos y sobrellevar la caída en sus ventas. Esta segunda realidad, que afecta básicamente a las pequeñas y medianas empresas, plantea una situación incierta con respecto a la evolución del sector en los próximos meses.

De acuerdo al marco económico general, cabe esperar que el proceso de recuperación de la actividad local se mantenga con una gran dispersión de resultados.

1997: Un Año de Grandes Proyectos

- La ola de inversiones anunciadas a fines de 1996 produce un giro en las expectativas acerca del futuro de la economía local.
- De esa forma se recrea en la ciudad un ámbito propicio para el desarrollo de planes de inversión, una vez superados los escollos estructurales que se presentaban como barreras al crecimiento.
- Esta excelente perspectiva contrasta con la situación imperante en la mayor parte de las empresas locales.
- Algunos acontecimientos sobre los últimos meses resaltan esta diferencia.

Perspectivas

Los grandes proyectos

El año actual culmina con un cambio sustancial en las expectativas, impulsado por la confirmación de importantes proyectos relacionados con los complejos petroquímico y portuario, a los que se suma el anuncio oficial de constitución de una zona franca y los planes de radicación de importantes cadenas de hipermercados.

Esta ola de inversiones no conforma una sucesión de hechos aislados y en parte se inicia al confirmarse los planes de expansión de las empresas en el polo petroquímico.

Estas circunstancias han permitido recrear en Bahía Blanca un clima de inversión ausente durante décadas y plantear una perspectiva que permi-

ta superar un largo período de estancamiento en la actividad económica.

La importancia de esta suma de emprendimientos radica fundamentalmente en abrir una oportunidad concreta para superar proble-

mas de naturaleza estructural que hasta el momento se han presentado como infranqueables barreras al crecimiento. Concretamente, esta nueva posibilidad puede significar entre otros efectos, la generación de demandas de bienes o servicios para las empresas locales, identificación de nuevas oportunidades de negocios o mejoras de rentabilidad, radicación de empresas, aumento del tráfico portuario, disponibilidad de flete marítimo para transporte de car-

gas generales, disminución en los costos de transporte, acceso a mercados externos, posibilidad de aprovisionamiento externo directo de pequeñas y medianas empresas locales y mayor

Las perspectivas contrastan con el cuadro de situación actual

factibilidad para la concreción del ferrocarril Trasandino.

Estas eventuales repercusiones sumadas a la naturales ventajas que la ciudad dispone, especialmente en materia de recursos humanos, infraes-

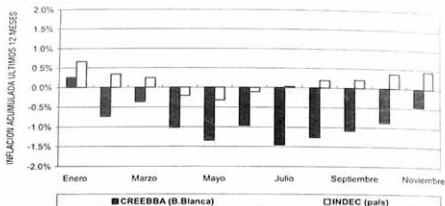
estructura de energía y transporte, son elementos suficientes para renovar el optimismo con respecto a las posibilidades de crecimiento en los próximos años. No obstante, las expectativas sobre los eventuales efectos deben ser planteadas cautelosamente dado que en anticipación a este escenario, el resultado concreto a corto plazo puede consistir en un sustancial aumento de la oferta de mano de obra procedente de otras regiones y el agravamiento del delicado cuadro ocupacional.

Situación actual

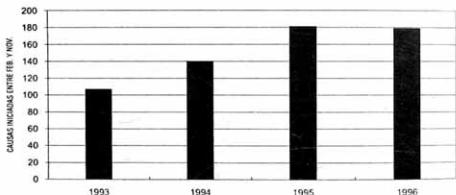
Esta excelente perspectiva contrasta con la situación imperante en la mayor parte de las empresas locales. Algunos acontecimientos sobre los últimos meses resaltan esta diferencia. A principios de diciembre, los problemas en la economía regional se vieron agravados por las adversas condiciones climáticas (fuertes lluvias antes de la cosecha) que imposibilitaron la esperada recuperación de la actividad agrícola y confirmados por la difusión de los negativos resultados del último relevamiento sobre ocupación, en el que se destaca un nuevo ascenso en la tasa de desocupación.

Este contraste de situaciones responde a la coexistencia de dos realidades claramente diferenciadas. Por un lado, es posible distinguir a un reducido número de grandes empresas exportadoras, con un fuerte ritmo de inversión en nuevas instalaciones de alta tecnología, y excelentes perspectivas de crecimiento. En el otro extremo, una realidad distinta corresponde a la economía urbana caracterizada por la presencia de medianas y pequeñas empresas, básicamente de servicios, orientadas en modo predominante al mercado local y con una fuerte participación sobre el nivel de empleo. La situación de estas firmas es muy difícil; en general, tratan de sobrellevar la caída de ventas y una mayor presión de costos (principal-

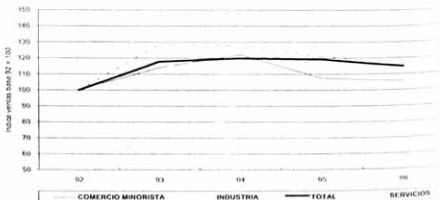
Indice de precios al consumidor



Concursos y quiebras iniciados en tribunales locales



Evolución de la facturación bruta período 92/96



mente laborales, impositivos y financieros) ajustando su actividad a un nivel mínimo (por ejemplo vía reducción de stocks y personal).

Esta segunda realidad, que afecta a la mayoría de empresas y por lo tanto plantea una situación incierta para una parte sustancial de la población ocupada, en parte se ve reflejada por la evolución de los principales indicadores de actividad.

De acuerdo a estimaciones propias, el monto bruto de ventas ha decrecido levemente con respecto a los niveles observados en 1995. En una perspectiva más amplia, el gráfico correspondiente destaca un impacto de la crisis claramente distinto en la industria (las ventas de grandes empresas con perfil exportador aumentaron durante el año pasado) con respecto a sectores como el comercio minorista y los servicios, caracterizados por una gran participación sobre el número total de empresas y puestos de trabajo en Bahía Blanca.

Otras evidencias denotan una situación adversa a lo largo del año que finaliza.

El debilitamiento de la demanda en la ciudad se refleja en un menor ritmo de crecimiento de los precios al consumidor observable a través de la comparación del índice de precios al consumidor en el orden local y del país.

El número total de quiebras y concursos iniciados en tribunales locales ha registrado un sostenido crecimiento hasta 1995, y desde entonces se ha mantenido en niveles elevados denotando una situación grave pero al menos estabilizada en el último año.

Panorama para el próximo año y agenda de las instituciones

Un análisis del panorama local para el próximo año no puede dejar de considerar el marco económico general. En este sentido, cabe esperar que el proceso de recuperación de la economía se mantenga con una gran dispersión de resultados a nivel de sectores, empresas y regiones.

Los principales interrogantes para el año próximo se plantean en torno al avance de políticas de reformas estructurales (laboral, salud, impositiva), el efecto de la impredecible evolución de la crisis política y del proceso electoral sumado a algunos factores de riesgo exógenos, entre los que cabe destacar la evolución de la situación económica en el Brasil. El sostenido crecimiento de los depósitos y una rivalidad creciente entre las entidades bancarias determinan condiciones cada vez más accesibles para la obtención de préstamos. Esta situación describe un contexto propicio para que el sector de la construcción exhiba un especial dinamismo en los próximos meses.

En este marco, se anticipa un año con fuertes inversiones cuyo positivo impacto sobre el empleo podría ser neutralizado en parte por migraciones de mano de obra y arribos de empresas procedentes de otras regiones.

La magnitud de los efectos directos e indirectos de las nuevas actividades sobre el entorno dependerá del grado de articulación existente entre las grandes empresas y los sectores productivos, así como de la capacidad de las firmas locales para atender los exigentes requerimientos de las nuevas demandas.

El surgimiento de nuevas demandas sobre el medio representa una gran oportunidad para impulsar la competitividad de la economía regional, recrea las condiciones propicias para que las empresas desarrollen procesos

de inversión e innovación, incentiva la capacitación y el uso intensivo de recursos humanos altamente calificados. Esta vía refuerza la posibilidad de las empresas locales de integrarse exitosamente a mercados externos y escapar a las restricciones impuestas por una demanda local contraída y cada vez más disputada por la oferta de empresas foráneas. A diferencia de una transferencia de ingreso (ingreso de capital por nuevas radicaciones) cuyos efectos tienden a diluirse con el tiempo, el aumento de la productividad es el único camino que posibilita un crecimiento sostenido.

Las nuevas oportunidades de inversión también tienen el valor de poner en evidencia los problemas que obstaculizan su concreción (las desventajas competitivas). La articulación en torno a los sectores dinámicos y la remoción de aquellos obstáculos deben ser aspectos prioritarios en la estrategia de las instituciones locales para estimular el proceso de crecimiento. Con estos dos claros puntos de referencia la discusión debe progresar hasta arribar a instrumentos concretos que actualmente pueden revertir restricciones que afectan a un gran número de empresas locales, buscando respuestas a través de la exploración en el campo de las posibilidades abierto a funcionarios y dirigentes locales. A modo de ejemplo se pueden mencionar restricciones de localización, marco tributario, suministro de agua para consumo industrial, información y asesoramiento sobre mercados, servicios de comercio exterior, nuevas formas de financiamiento, alternativas de cooperación entre centros de investigación-capacitación y empresas.

Por otra parte, las circunstancias actuales deben ser aprovechadas para relanzar la imagen de la ciudad en el exterior, presentándola como un medio apto y altamente competitivo a fin de fomentar nuevas radicaciones, eclipsando la negativa imagen generada por un récord persistente en ma-

tería de tasas de desempleo a nivel del país.

El año que finaliza, coronado por significativos logros entre los que sobresale la zona franca, revela la importancia de mantener y mejorar la coordinación de las acciones implementadas por las distintas instituciones locales a fin de reforzar la presencia y argumentos para defender y pro-

mover los intereses locales cuando éstos se discuten y definen en los niveles superiores de gobierno. En este sentido, una de las próximas metas será alcanzar una resolución favorable en materia de reembolsos que permita recomponer la competitividad de exportaciones de cargas por el puerto local. A modo de conclusión, interesa destacar que los grandes proyectos

próximos a iniciarse en Bahía Blanca, representan oportunidades que pocas regiones del país tienen y confieren a Bahía Blanca un gran potencial de crecimiento económico. No obstante, el grado de concreción de esta posibilidad está supeditada a la capacidad de respuesta de las empresas e instituciones locales a las exigencias de las nuevas demandas. ■

Zona Franca: una gran responsabilidad

La confirmación del emplazamiento de una zona franca (z.f.) en Bahía Blanca representa un factor de importancia para reforzar las posibilidades de crecimiento regional.

En líneas generales, el emplazamiento de una z.f. permite establecer un punto geográfico de concentración de mercaderías para su redistribución hacia otros puntos del territorio dentro y fuera del país, así como para la reelaboración de productos con idéntica finalidad.

El instrumento de política económica para promover los objetivos anteriores consiste en establecer dentro de un espacio físico perfectamente determinado, la «no obligación» del pago de aranceles de comercio exterior y la liberación de trámites de control aduanero, y en la mayoría de los casos, de los tributos nacionales y provinciales.

Reiterando lo señalado en trabajos anteriores (*), la z.f. como instrumento aislado constituye una herramienta de dudosa efectividad. Su eficacia está supeditada a la presencia simultánea de otros factores necesarios para concretar el principal objetivo consistente en expandir el volumen de operaciones de comercio exterior en base al aprovechamiento de la infraestructura, recursos humanos y materias primas. En Bahía Blanca, las naturales ventajas existentes permiten respaldar una alta factibilidad de éxito en el emprendimiento.

La experiencia mundial en materia de zonas francas presenta tantos éxitos como fracasos. En las circunstancias actuales caracterizadas por ser las instancias preliminares para la organización del nuevo régimen, no pueden dejar de analizarse las lecciones de la experiencia.

Esta nueva oportunidad representa una gran responsabi-

lidad para los dirigentes y funcionarios locales, quienes en los últimos años han dedicado una parte importante de sus esfuerzos a revertir o neutralizar los efectos de regímenes preferenciales en otras regiones cuyo costo, en buena medida, ha recaído sobre la actividad económica de la ciudad. Conviene tener presente que un eventual fracaso puede resultar perjudicial, no solamente desde el punto de vista de los intereses regionales, sino también a nivel del país.

La confirmación de una z.f. en Bahía Blanca puede llegar a presentar efectos nocivos en la medida que se prolongue el proceso de definición de reglas claras que acoten la incertidumbre de los agentes económicos. Importantes decisiones de inversión, en modo particular el emplazamiento de nuevas instalaciones de producción, pueden verse excesivamente demoradas resintiéndose el esperado despegue de la actividad económica local si no se delimita claramente el área en el que las empresas pueden acceder a los beneficios del régimen especial.

En forma adicional debe considerarse la situación de empresas con grandes instalaciones que posiblemente por su ubicación no estén comprendidas en la z.f. y que por lo tanto enfrentan el riesgo de perder competitividad frente a potenciales competidores que puedan acceder al nuevo régimen.

Además de las características del nuevo marco reglamentario y del tiempo requerido para su definición, también importará el proceso de formación de las reglas de funcionamiento de la z.f., a fin de evitar la posibilidad de manejos discrecionales y conflictos de intereses que paralicen la iniciativa o la desvirtúen en función de sus objetivos iniciales.

(*) «1996: Año de Importantes Definiciones», nota editorial del IAE n° 25: entre otros temas analiza la legislación, los antecedentes de Bahía Blanca, el posible impacto sobre la actividad económica local y consideraciones generales sobre el régimen como instrumento de política económica.

Desempleo

Los resultados de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) realizada por INDEC para la última onda de 1996, exhiben un aumento en la tasa de desocupación en Bahía Blanca con respecto a las estimaciones correspondientes a mayo.

Actualmente, el 22% de la población económicamente activa está desempleada y si a esta fracción se suman los subocupados demandantes, se observa un alto porcentaje de personas con problemas laborales (superior al 30%).

Comparando con otros aglomerados urbanos, la ciudad se destaca por registrar la mayor tasa de desempleo. Adicionalmente, cabe señalar que la tasa de actividad también resulta relativamente elevada en comparación a otras ciudades.

Para la onda de octubre de 1996, no se registran variaciones importantes en las tasas de actividad (41,2%) y empleo (32,2) en relación a la onda anterior.

Adoptando el último dato disponible de población total en Bahía Blanca (1), el total de personas integradas al mercado laboral asciende a 115.607, se registran 90.353 puestos de trabajo, unas 25.434 personas están desempleadas y si se suman las subocupadas demandantes, la población con dificultades de trabajo en la ciudad suma unas 36.301 personas.

Las principales novedades con respecto a este tema están dadas por los últimos decretos del gobierno sobre flexibilización laboral. Si bien son medidas que apuntan en ese sentido, aún queda mucho por hacer en este campo para lograr que el mercado de trabajo mejore su funcionamiento y la oferta excedente de mano de obra disminuya.

El gobierno firmó tres decretos de flexibilización y una resolución sobre desregulación de las obras sociales que

establecen los siguientes puntos principales:

■ Se suprime que sea el sindicato el que tenga el poder de autorizar y vetar cualquier acuerdo entre trabajadores y directivos de una empresa, dejando la decisión final a Ministerio de Trabajo.

■ Si un convenio firmado anteriormente no tiene ahora acuerdo entre ambas partes, el Ministerio puede anularlo y automáticamente ambas partes pueden registrarse por la Ley de Contrato de Trabajo, obligando de ese modo a los sindicatos a renegociar los acuerdos ya que de modo contrario pasan a la ley general vigente.

■ La Pymes podrán negociar por empresas sin necesidad de intervención de los sindicatos.

■ Se ratifica la desregulación de las obras sociales y la participación de las prepagas en el mercado de la salud.

	mayo '96	octubre '96
Actividad	41%	41%
Empleo	33%	32%
Desocupación	21%	22%
Subocupados demandantes	10%	9%

(1) la población total de la ciudad se calcula utilizando estimaciones de INDEC y de la Subsecretaría de Programación Macroeconómica.

■ población económicamente activa (PEA): la integran las personas que tienen una ocupación o la están buscando activamente

■ tasa de actividad: porcentaje entre la PEA y la población total

■ tasa de empleo: porcentaje entre la población ocupada y la población total

■ tasa de desocupación: porcentaje entre la población desocupada y la PEA

Panorama ganadero de la región

1 Introducción

En este estudio se analiza la estructura productiva de la actividad ganadera de la región de máxima influencia de Bahía Blanca, incluyendo los siguientes partidos: Bahía Blanca, Coronel Rosales, Villarino, Puan, Suárez, Dorrego, Pringles, Tornquist y Saavedra (1). En primer lugar se presenta una breve explicación de las dos principales actividades ganaderas: cría e invernada. Luego se utilizan ciertos indicadores, como la composición del ganado bovino y la asignación de superficie a las actividades de cría e invernada, en donde se muestra que la principal actividad predominante de la región es la cría.

Finalmente, se consideran algunos aspectos de la cadena de comercialización: distintas modalidades o canales, cuantificación de los más utilizados en la región, destino de las haciendas, etc..

2 Estructura productiva de la actividad ganadera

La región de máxima influencia contiene aproximadamente 1.900.000 cabezas de ganado bovino, las que se distribuyen principalmente en los partidos de Suárez y Pringles: un 43% del total se concentran en estos partidos (ver cuadro 1). A su vez, en Suárez la

superficie de tierra asignada a la ganadería es inferior al promedio de la región, de lo que se infiere que en este partido la actividad ganadera se realiza en forma relativamente más intensiva, y por tanto sería la parte de la región en donde se realizaría en mayor proporción invernada, como efectivamente indican los datos de vacunación presentados en la sección siguiente.

El stock ganadero de la región muestra un crecimiento sostenido entre 1992 y mediados de 1995, seguido de una importante disminución del 15% entre 1995 y 1996 (ver cuadro 2).

la que se puede explicar por tres factores. En primer lugar, las condiciones de sequía en la zona durante 1995 produjeron una fuerte salida de animales de la región, altos índices de mortandad y disminución en el porcentaje de parición. Otro factor es la caída sostenida de la rentabilidad de la actividad, la que a su vez se vio negativamente afectada por la sequía antes mencionada. Por último, la expectativa de altos precios de los cereales alentó la liquidación de los stocks ganaderos para dar lugar a una mayor participación de la siembra en la región.

Cuadro 1:
Superficie ganadera y población de la región

	Superficie ganadera/Sup. total (1)	Cabezas de ganado (2)	Participación porcentual
BAHIA BLANCA	76%	90.429	5%
CNEL. ROSALES	68%	53.877	3%
CNEL. DORREGO	58%	165.995	9%
CNEL. PRINGLES	75%	368.938	20%
CNEL. SUAREZ	66%	432.772	23%
PUAN	71%	248.633	13%
SAAVEDRA	58%	123.479	7%
TORNQUIST	72%	117.763	6%
VILLARINO	91%	279.512	15%
TOTAL REGION	71%	1.881.398	100%

(1) Para los partidos de Puan y Villarino se repite el valor porque este se dispone a nivel de todo el partido.

(2) Los datos corresponden a octubre de 1996, último mes del que se dispone de información.

Fuente: Senasa.

Cuadro 2: Evolución del stock de ganado bovino 1990-1996 (*)

Período (*)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Cabezas de ganado	2,163,966	2,084,373	2,163,968	2,221,560	2,432,845	2,467,476	2,628,073
Variación Porcentual		-3.7%	3.8%	2.7%	9.5%	1.4%	15.4%

(*) Los datos se obtuvieron a partir del promedio mensual de cada año.

(*) El dato de cabezas de ganado de 1996 corresponde al promedio enero-octubre, dado que no se dispone de información para los dos últimos meses del año.

3 Cría como principal actividad ganadera

Como se mencionó en nuestro trabajo anterior sobre el agro (IAE N° 27), la región es predominantemente pecuaria, la que ocupa más del 70% de la superficie de los partidos que la componen. La actividad principal es la ganadería (vacunos), siguiendo en importancia mucho menor la cría de ovinos (carne y/o lana) y la producción lechera (tambo). A su vez, dentro de la ganadería, predomina la actividad de cría. En particular, el 80% de las empresas agropecuarias del partido de Bahía Blanca se dedica a actividades netas o predominantemente ganaderas, y el 63% de las mismas a cría y cría (2). Por tanto, este estudio se concentrará principalmente en la ganadería, debiendo distinguir en pri-

mer lugar las dos actividades principales: cría e invernada.

La cría consiste en la producción de terneros (machos y hembras), a partir del capital compuesto por las vacas y los toros. A su vez, la venta de los terneros, vacas y toros de descarte constituye la renta una vez descontados los costos de producción.

Asimismo, como las ventas son por peso, los kilogramos producidos y/o vendidos son el parámetro físico fundamental para medir la eficiencia y por ende la rentabilidad de la actividad.

Dado que las vacas son animales de bajos requerimientos nutricionales, y que el ciclo de actividad es lento (se necesitan 3 ½ años para obtener el producto final), la cría se destina a zonas marginales, donde por lo general no se puede realizar otra actividad más rentable.

La actividad de invernada, tam-

bién llamada engorde, consiste en criar haciendo y alimentando por un período de tiempo para luego venderla a un peso superior. La ganancia son los kilogramos aumentados una vez que se descuentan los gastos de alimentación y el resto de los costos de producción. La invernada generalmente se realiza con animales nuevos (terneros, los que son producto de la actividad de cría), dado que son más eficientes en la conversión de alimentos. El tiempo de engorde puede variar de los dos meses a los dos años, razón por la cual esta actividad permite entrar y salir con mayor facilidad que la cría. A diferencia de la cría, debido a la importancia capital que tiene la alimentación del ganado, el engorde se realiza en zonas buenas, compitiendo incluso con la agricultura cuando los precios lo permiten. Por último, se llama ciclo completo a la actividad que combina la cría y la invernada engordando la producción propia.

Cuadro 3: Asignación de la superficie ganadera a invernada y cría

Partidos (*)	Ganadería: sup. por actividades		
	Cría	Cría/Invernada	Invernada
Bahía Blanca	63%	12%	25%
Cnel. Rosales	71%	23%	6%
Tornquist	52%	17%	31%
Puan	64%	15%	22%
Villarrino Norte	49%	27%	24%

Fuente: Gergario, Aduriz y Saldugaray. Estudios sobre Agroecosistemas de los Partidos de B. Blanca, Rosales, Tornquist, Puan y Villarrino, 1990-1996. Depto. de Agronomía, UNB.

(*) No se dispuso de información para los partidos restantes de la región: Villarrino Sur, Patagones, Priego, Domingo y Suárez.

3.1 Actividad ganadera de la región

Existe una serie de indicadores que señalan que la principal actividad ganadera de la región es la cría. El cuadro 3 muestra un fuerte predominio de la cría dentro de los partidos encuestados; en todos los casos la mitad o más de los predios realizan fundamentalmente cría. Esto es compatible con los datos de composición de la superficie ganadera de acuerdo a los recursos forrajeros, los que en su mayor parte corresponden a campo natural, hecho que indica el predominio de la cría.

(ver anexo estadístico), teniendo en cuenta que si bien estas dos categorías no son las únicas que se engordan, sí son exclusivas de la actividad.

En el mismo sentido apuntan los datos de las campañas de vacunación del período 1991-1995: solamente el 17% de los bovinos vacunados pertenecen a novillos y novillitos, lo que indica el bajo predominio de la invernada en la región (ver anexo estadístico).

4 Comercialización del ganado bovino

A continuación se presenta un esquema de los canales de comercialización del ganado bovino, tanto para faena como para invernada. En ambos circuitos cobra relevancia la figura del intermediario o consignatario, que conecta la oferta y la demanda.

El 50% del total de ganado movilizado en la región tiene por destino la invernada (ver cuadro 4), el 40% desde el mismo establecimiento y el 10% restante desde los remates feria. Del total de establecimientos en condiciones para exportar a la UE (aproximadamente 1.000 en toda la región) lo hace alrededor del 20%. La región faena y exporta a la UE un promedio mensual de aproximadamente 6.000 cabezas de ganado bovino. Casi el doble de esta cifra sale directamente de los establecimientos al mercado de Liniers, sin pasar por los remates feria.

Casi la tercera parte de los bovinos tienen por destino los frigoríficos: aproximadamente 32.000 animales en toda la región, los que en su mayor parte (alrededor de 28.000 por mes) salen del establecimiento y el resto de remates feria.

Conclusiones

En este trabajo se presentaron brevemente algunas de las principales características de la actividad ganade-

Cuadro 4: Cadena de comercialización de ganado bovino (*)

Total de bovinos salidos del establecimiento a:	Cantidad de bovinos	Porcentaje
REMATE FERIA	14,627	15%
A INVERNAR	10,531	10%
A FRIGORIFICO/MATADERO	4,096	5%
INVERNAR	39,712	40%
LA UNION EUROPEA	5,944	6%
MERCADO DE LINIERS	10,842	11%
FRIGORIFICO/MATADERO	28,245	28%
TOTAL	99,379	100%

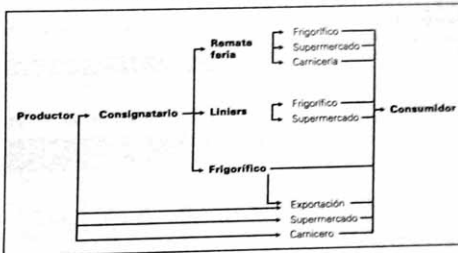
Fuente: SENASA

(*) Los datos corresponden al promedio mensual del período Febrero 1996-Octubre 1996, por ser este el período de tiempo más largo del que se dispone de la misma estructura de información.

Esquema 1: Comercialización de la invernada



Esquema 2: Comercialización de la faena



ra de la región. Entre ellas se destaca la cría como actividad principal, siendo Suárez el partido que tendría una mayor proporción de invernada en la región. El 5% de los casi 2 millones de bovinos de la región es mensualmente movilizado, destinándose aproximadamente la mitad a faena y la otra

mitad a invernada. Por último, del total faenado solamente el 6% tiene por destino la UE.

Queda como tema de futuros estudios analizar la importancia relativa de los distintos partidos de la región, así como el peso relativo de los frigoríficos de la zona en el procesamiento

del ganado faenado. Asimismo, un punto interesante es determinar si la estructura de la cadena de comercialización se mantuvo en los últimos años, o mostró cambios sustantivos en las modalidades de engorde, venta y procesamiento del ganado bovino. ■

Notas

- (1) Por falta de información no se incluye el partido de Patagones, dado que la zona IV de SENASA no considera este partido.
 (2) Gargano, Aduriz y Saldungaray. Tipificación y Análisis de los Sistemas Agropecuarios Predominantes del Partido de Bahía Blanca y Elaboración de modelos Mejorados. Depto. de Agronomía, UNS, 1992.
 (3) Cuando se nombran los frigoríficos se entiende como un agente del mercado, que a su vez realiza la faena del mismo. Cualquier otro circuito debe renunciar a los servicios de faena que le presta el frigorífico, convirtiéndose en lo que se llama "usuario".

Anexo Estadístico

Cuadro 1: Composición de la superficie ganadera

Partidos (*)	Recursos Forrajeros			
	Campo Natural	Verdeos de invierno	Verdeos de Verano	Pasturas permanentes
Bahía Blanca	75%	9%	4%	12%
Cnel. Rosales	60%	20%	6%	14%
Tornquist	70%	17%	6%	7%
Puan	60%	16%	6%	18%
Villarino Norte	69%	18%	4%	9%

Fuente: Gargano, Aduriz y Saldungaray. Estudios sobre Agrosistemas de los Partidos de Bahía Blanca.

Rosales, Tornquist, Puan y Villarino, 1990-1996. Depto. de Agronomía, UNS.

(*) No se dispuso de información para los partidos restantes de la región: Villarino Sur, Patagones, Pringles, Dorrego y Suárez.

Cuadro 2: Participación de cada categoría de animales vacunados Promedio campañas 1991-1995

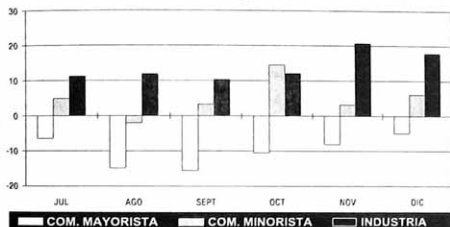
Categoría	Bahía Blanca	Rosales	Villarino	Dorrego	Suárez	Pringles	Puan	Saavedra	Tornquist	Promedio región
Vacas	41%	44%	42%	39%	33%	40%	39%	38%	41%	39%
Vaquillonas	14%	13%	11%	13%	15%	13%	12%	15%	15%	13%
Termeros y Terneras	26%	28%	30%	29%	26%	31%	30%	25%	24%	28%
Toros	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%	2%	3%	2%
Novillos y novillitas	16%	12%	14%	17%	24%	13%	17%	19%	17%	17%
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Nota: el año 1995 es estimativo.

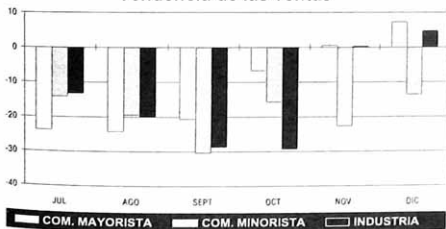
Fuente: SENASA

Principales resultados del bimestre noviembre - diciembre a nivel agregado

Situación general



Tendencia de las ventas



Situación general

Para la industria se registra una clara recuperación durante los meses de noviembre y diciembre, con una situación general caracterizada como normal con tendencia a buena.

En el comercio mayorista la recuperación es más gradual con un indicador que se ubica dentro de la normalidad, deteniendo de ese modo su caída evidenciada en los relevamientos anteriores.

Para los minoristas, el saldo de respuesta se mantiene estable, pero en términos desestacionalizados la situación general registra una leve evolución negativa con respecto a los resultados de octubre.

Tendencia de ventas

El comercio mayorista anticipa los efectos de las celebraciones de fin de año, con una tendencia de demanda que evoluciona positivamente.

En el caso del comercio minorista, el repunte normal de demanda para esta época del año, registra una intensidad inferior a la esperada. Sin embargo hay que esperar el balance que realicen los empresarios después de los primeros días de enero, que será captado en el próximo relevamiento.

En la industria el indicador de ventas se ubica en valores levemente positivos, con una amplia proporción del sector que califica sus ventas como normales.

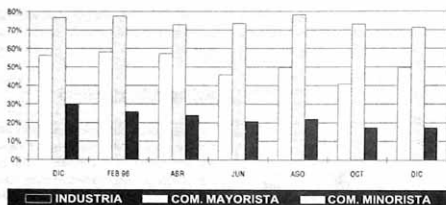
Importaciones

El porcentaje de empresas y mer-

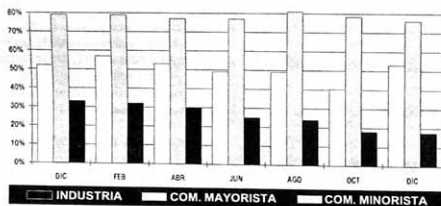
Modo operativo de las importaciones realizadas

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

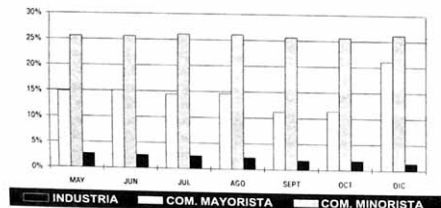
Porcentaje de empresas con productos importados



Porcentaje de mercado importador



Porcentaje de stock importado



cado que trabaja con mercaderías importadas se incrementa, para el comercio mayorista, durante el bimestre noviembre - diciembre.

En el caso de la industria los valores permanecen invariables respecto del relevamiento anterior, mientras que en el comercio minorista la reducción es mínima.

Respondiendo a lo anterior, la participación de los productos importados en el total de los inventarios, se incrementa en el comercio mayorista y permanece prácticamente invariable en los otros dos sectores.

Con respecto al modo de operación, tanto en el comercio al por mayor como en la industria predomina la importación desde el país de origen, mientras que en el minorista son superiores las transacciones a través de importadores de Buenos Aires. ■

- Se observa una recuperación en el saldo de respuesta de situación general.
- Se interrumpe el período de contracción de ventas, produciéndose un repunte significativo del indicador correspondiente.
- Los niveles de stocks disminuyen sustancialmente, en respuesta a las mayores ventas registradas en los meses de noviembre y diciembre.

Situación general

Durante los meses de noviembre y diciembre, correspondientes al último relevamiento del año 1996, puede observarse una recuperación en el saldo de respuesta de situación general, para el agregado del sector industrial. Si la comparación se hace respecto a igual bimestre del '95, la performance industrial, en esta oportunidad, disminuyó.

La recomposición de las ventas interrumpe el período de contracción que se venía registrando desde inicios del año en curso, afianzándose la tendencia positiva en el mes de diciembre. De acuerdo a los resultados, se incrementa el porcentaje de encuestados que califica las ventas como normales (73 % en diciembre contra 54 %

en octubre), como así también la proporción dentro del total que las encuentra alentadoras (15 % en diciembre frente al 8 % en octubre). Dicha circunstancia permite la normalización de la demanda desde los niveles desalentadores registrados en los meses anteriores produciéndose, en consecuencia, una significativa disminución de stocks.

En este contexto, las expectativas sectoriales para 1997 respecto a la evolución de la demanda resultan favorables, en relación al bimestre precedente.

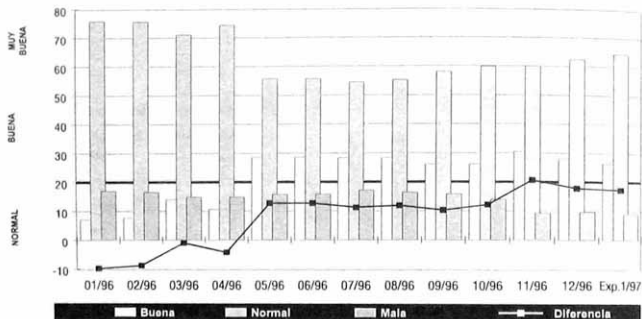
En cuanto a la evolución sectorial, los rubros Hierro y Acero, Productos Químicos y Plásticos y Petroquímicas y Refinerías continúan encabezando el ranking de situación general, aun-

que en esta oportunidad los dos primeros invierten sus posiciones respectivas, lo cual se explica principalmente por la desmejora en la performance de Hierro y Acero. Por su parte, Indus-

**Las
expectativas
sectoriales resultan
favorables**

trias de la Construcción, Alimentos y Bebidas y Frigoríficos mantienen las mismas posiciones que en el bimestre anterior (cuarto, quinto y sexto lugar respectivamente). No obstante, los

SITUACION GENERAL



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

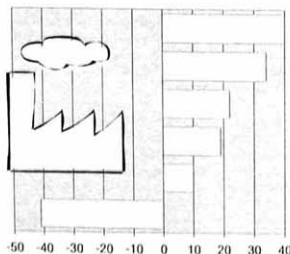
rubros Construcción y Alimentos y Bebidas muestran una mejora significativa en comparación con los resultados obtenidos en el relevamiento previo.

En síntesis, al analizar la variación por sectores, notamos que los que se destacan por su evolución favorable son aquellos relacionados con las ventas externas. Productos de buena recepción en el exterior como aceites, harinas y productos de molinería en la industria alimenticia registraron alzas, como así también, la industria química y petroquímica, todas ellas de perfil claramente exportador. La posibilidad de crecimiento que el sector externo brinda a los productos industriales locales no debe desperdiciarse en un año en que la demanda interna se ha visto contraída. A la par, el sector que más retrocedió es Hierro y Acero, el cual produce hoy básicamente para abastecer el mercado interno, satisfaciendo principalmente la demanda de los sectores de la construcción, ma-

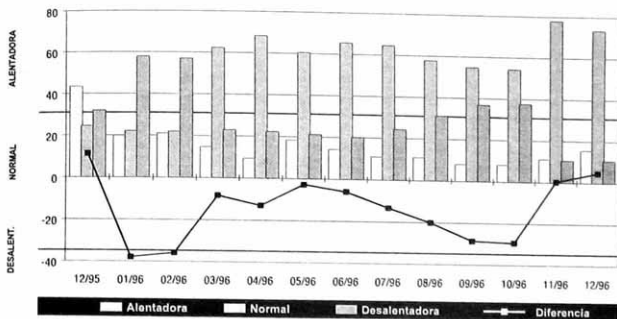
quinaria agrícola y el agro en general. Según sostienen los empresarios del sector consultados, aquella situación se ha debido fundamentalmente al debilitamiento de la demanda interna,

verificándose la existencia de problemas crediticios y de alargamiento de los plazos de cobros. Sin embargo, el repunte de la industria de la construcción resulta de vital importancia y

RANKING DE SITUACION GENERAL EN DICIEMBRE



TENDENCIA DE LAS VENTAS



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

podría constituirse en un importante sector dinamizador de la actividad industrial. En cuanto a la política de stocks, a diferencia de los meses anteriores, los empresarios manifiestan la intención de aumentarlos a fin de recomponer su nivel respecto a los niveles deseados.

No se observa una reducción en la participación de los costos financieros en el total de costos, dado que el indicador correspondiente se mantiene en niveles muy similares a los registrados en el bimestre septiembre-octubre.

Tendencia de ventas

En el período bajo análisis, todos los rubros relevados dentro del sector industrial registraron una tendencia alcista en las ventas, revirtiéndose la negativa evolución que desde hacía varios meses se venía evidenciando.

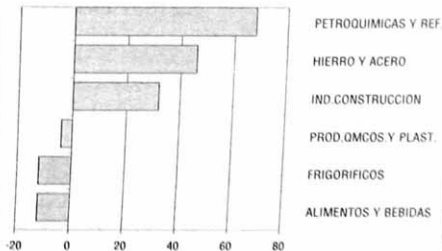
Las firmas encuestadas presentan perspectivas más optimistas frente a una demanda alentadora. El 26 % de

las mismas considera que el próximo año será mejor que 1996, el 64 % no espera modificaciones y el 9 % cree que empeorará, siendo el saldo de respuestas positivo. En particular, la rama co-

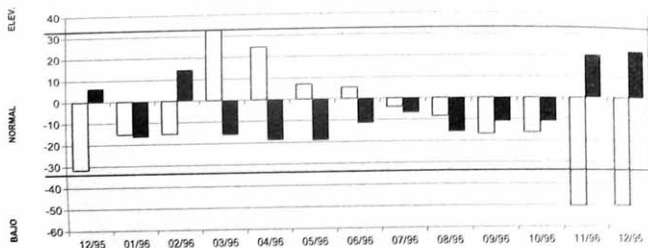
respondiente a Frigoríficos espera un empeoramiento de su situación.

En el relevamiento local de la industria, encontramos liderando el ranking de tendencia de ventas a los ru-

RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN DICIEMBRE



NIVEL Y POLITICA DE STOCK



RANGO

NIVEL DE STOCK
POLITICA DE STOCK

+100 a +33

Elevado
Aumentar

+33 a -33

Normal
No variar

-33 a -100

Bajo
Disminuir

bro Petroquímicas, Hierro y Acero e Industrias de la Construcción, situación análoga a la del bimestre anterior. Por su parte, los subsectores restantes mantienen las últimas posiciones, aunque con indicadores mucho más alentadores.

Stocks

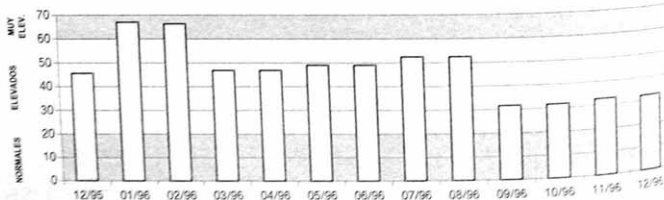
La industria bahiense ha informa-

do significativas disminuciones en sus niveles de stocks, en respuesta a las mayores ventas registradas en el período analizado. Como consecuencia de ello, un mayor porcentaje de empresarios manifiesta intenciones de aumentar sus inventarios, de forma tal de lograr una recomposición de los niveles, y equilibrarlos con los deseados. En particular, el rubro Productos Químicos y Plásticos es el que experi-

menta una mayor insuficiencia en los stocks y como es de esperar, la política a seguir en la casi totalidad del subsector es la de aumentar los niveles.

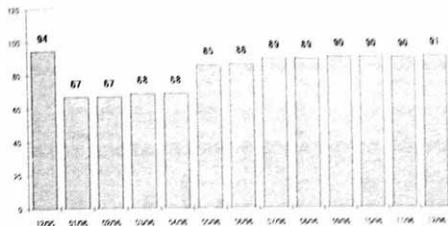
En cuanto al porcentaje de empresas que opera con mercadería importada, se observa una muy leve disminución en el indicador respectivo, mientras que la porción de mercado que dichas empresas representan permanece en valores estables (17,34%).

COSTOS FINANCIEROS

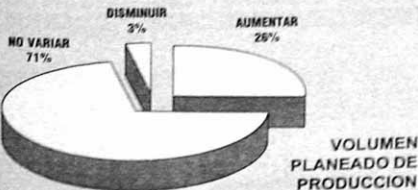


RANGO: +100 a +50: Muy elevados +50 a +20: Elevados +20 a -20: Normales -20 a -50: Bajos -50 a -100: Muy bajos

PORCENTAJES DE UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA



UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA Diciembre 1996



En igual bimestre de 1995, este último porcentaje se ubicaba por encima del 32 %.

La participación de productos importados en el stock total aumenta en el mes de noviembre, alcanzando valores similares a los de julio de este mismo año; sin embargo, en el mes de diciembre el indicador disminuye, ubicándose aún por debajo de los niveles correspondientes a los meses del relevamiento precedente.

Las importaciones continúan concretándose a través de compras directas al país de origen y compras a operadores de la ciudad de Buenos Aires. Los porcentajes, en esta oportunidad, son del 51 y 49 por ciento respectivamente, cuando en los meses de septiembre y octubre fueron del 48 y 52 por ciento.

Costos financieros

Como fuera señalado anteriormente, el indicador asociado a los costos financieros de las empresas, en términos agregados, se mantiene en niveles elevados, y aún se registra un leve aumento en este último bimestre del '96.

Esta circunstancia constituye un obstáculo importante en el normal desenvolvimiento de la actividad del sector industrial.

En términos relativos, los subsectores Productos Químicos y Plásticos y Frigoríficos presentan los valores más altos del indicador correspondiente.

Los principales problemas que siguen dificultando el acceso de las empresas a los servicios financieros son, entre otros: la elevada percepción del riesgo crediticio que estas empresas representan para las entidades bancarias, en particular en las ramas más afectadas por el proceso de apertura económica y, en los últimos tiempos, por la recesión, la persistencia de tasas de interés activas muy elevadas, las exigencias de garantías reales a estas empresas por parte de los bancos, que deja fuera del mercado a un gran nú-

mero de firmas y eleva sustancialmente el costo total de los préstamos para aquellas no excluidas.

En síntesis, puede decirse que las empresas operando dentro del sector industrial, enfrentan severas limitaciones relacionadas con el volumen, los plazos y el costo del financiamiento disponible, así como con las garantías.

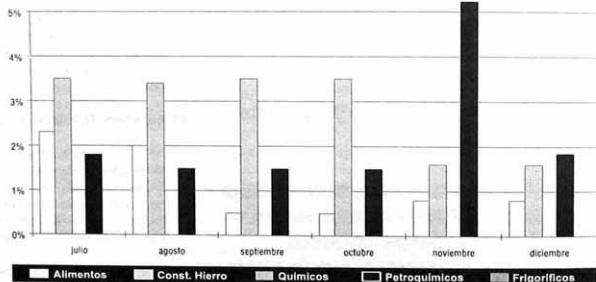
Capacidad instalada

En términos agregados, el nivel de utilización de la capacidad instalada exhibe valores similares a los registrados en el bimestre anterior.

De acuerdo a la desagregación de los resultados y según la información suministrada por la encuesta, aumenta la capacidad de producción de Ali-

mentos y Bebidas (por circunstancias de estacionalidad) e Industrias de la Construcción. Por el contrario, el rubro Químicos y Plásticos experimenta una reducción en aquella. En definitiva, el saldo de respuesta se mantiene estable. Dadas las mejores perspectivas sectoriales, un mayor porcentaje de firmas planea incrementar su producción en los meses entrantes. ■

PARTICIPACION DE PRODUCTOS IMPORTADOS SOBRE EL STOCK TOTAL



POPCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA *

	ABR	JUN	AGO	OCT	DIC
Alimentos	50%	33%	33%	17%	17%
Const. Hierro	30%	30%	36%	30%	30%
Químicos	0%	0%	0%	0%	0%
Petroquímicos	40%	40%	40%	40%	40%
Frigorífico	0%	0%	0%	0%	0%

* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones.

PORCENTAJE DE MERCADO IMPORTADOR *

	ABR	JUN	AGO	OCT	DIC
Alimentos	78%	47%	47%	16%	16%
Const. Hierro	35%	39%	35%	35%	33%
Químicos	0%	0%	0%	0%	0%
Petroquímico	39%	39%	39%	39%	39%
Frigorífico	0%	0%	0%	0%	0%

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

SECTOR INDUSTRIAL - RESULTADOS DE DICIEMBRE

SITUACION GENERAL	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE *
Alimentos Bebidas y Tabaco	-13.4	-11.8	8.2	8.2	6.5	6.5	10.0	10.0	-2.3	-0.7	10.0	10	10.0
Químicos, Plástico y Caucho	-7.6	-7.6	-2.3	-2.3	37.1	37.1	25.2	25.2	28.1	33.4	42.0	42.0	33.0
Construcción	3.9	10.7	-9.8	-9.8	-9.2	-9.2	5.6	5.6	8.8	8.8	22.0	19.0	29.0
Hierro y Acero	29.4	29.4	90.0	40.0	65.5	65.5	65.5	65.5	80.0	80.0	65.0	34.0	26.0
Petroquímicas	14.7	14.7	14.7	14.7	29.4	29.4	29.4	29.4	14.7	9.9	29.0	22.0	19.0
Frigoríficos	-45.4	-45.4	-59.2	-59.2	-45.6	-45.6	-43.4	-37.0	-32.0	-32.0	-41.0	-41.0	-32.0
Agregado Industria	-9.8	-8.6	-0.9	-4.2	12.7	12.7	11.2	11.9	10.3	12.1	20.7	17.8	17.3
(*) Expectativas de enero '97.													
TENDENCIA DE VENTAS													
Alimentos Bebidas y Tabaco	-26.9	-23.5	-5.5	-5.5	-8.8	-8.8	-12.1	-42.7	-43.1	-43.1	-12.0	-12.0	
Químicos, Plástico y Caucho	-88.0	-88.0	-10.6	-10.6	-4.6	-4.6	-16.5	-16.5	-16.5	-16.5	-4.0	-4.0	
Construcción	12.3	25.8	-35.0	-35.0	-30.8	-18.5	-19.9	-19.9	5.2	5.2	32.0	32.0	
Hierro y Acero	17.6	17.6	80.0	0.0	84.5	22.2	6.7	6.7	0.0	0.0	65.0	34.0	
Petroquímicas	44.0	44.0	14.7	24.4	53.7	53.7	53.7	53.7	53.7	44.0	29.0	22.0	
Frigoríficos	-87.6	-87.6	-87.4	-87.4	-78.4	-78.4	-91.2	-78.4	-82.0	-82.0	-12.0	-12.0	
Agregado Industria	-37.9	-35.9	-8.3	-12.9	-2.8	-5.9	-13.2	-20.0	-28.7	-29.3	0.3	4.7	
NIVELES DE STOCKS													
Alimentos Bebidas y Tabaco	29.0	29.0	28.6	-2.0	32.3	32.3	32.3	1.7	1.3	1.3	6.0	6.0	
Químicos, Plástico y Caucho	-16.5	-16.5	72.8	72.8	-10.6	-10.6	-10.6	-10.6	-10.6	-10.6	-100.0	-100.0	
Construcción	-55.6	-55.6	-28.7	-28.7	-28.8	-28.8	-43.8	-43.8	-39.6	-39.6	0.0	0.0	
Hierro y Acero	-100.0	-100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-100.0	-37.7	-100.0	-100.0	-100.0	-100.0	
Petroquímicas	9.7	9.7	21.8	21.8	21.8	0.0	21.8	21.8	21.8	31.5	0.0	0.0	
Frigoríficos	-84.4	-84.4	-3.2	-3.2	0.0	0.0	0.0	0.0	-68.6	-68.6	-78.0	-78.0	
Agregado Industria	-15.4	-15.4	32.8	24.6	6.9	5.2	-4.1	-8.5	-16.9	-16.2	-50.4	-50.4	
POLITICA DE STOCKS													
Alimentos Bebidas y Tabaco	-59.2	-54.4	-37.8	-37.8	-41.1	-41.1	-31.0	-61.6	0.0	0.0	-10.0	-10.0	
Químicos, Plástico y Caucho	-10.6	72.8	0.0	0.0	6.0	6.0	0.0	0.0	0.0	0.0	83.0	83.0	
Construcción	0.0	0.0	-47.6	-47.6	-28.8	-28.8	-24.2	-24.2	-28.8	-28.8	0.0	0.0	
Hierro y Acero	100.0	100.0	0.0	0.0	26.3	26.3	58.9	58.9	0.0	0.0	22.0	69.0	
Petroquímicas	-9.7	-9.7	-28.8	-67.7	-80.6	-51.6	-67.7	-67.7	-80.6	-80.6	0.0	-12.0	
Frigoríficos	0.0	0.0	3.2	3.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-78.0	-78.0	
Agregado Industria	-16.5	14.4	-16.0	-18.8	-19.1	-11.5	-6.9	-15.9	-11.3	-11.3	19.9	22.0	
COSTO FINANCIERO													
Alimentos Bebidas y Tabaco	57.0	57.0	64.3	64.3	64.3	64.3	64.3	64.3	14.4	14.4	14.0	14.0	
Químicos, Plástico y Caucho	97.0	97.0	58.3	58.3	58.3	58.3	55.3	55.3	55.3	55.3	55.0	55.0	
Construcción	60.3	51.9	52.5	52.5	38.5	38.5	31.2	31.2	45.0	45.0	20.0	16.0	
Hierro y Acero	50.0	50.0	-30.0	-30.0	-12.2	-12.2	-12.2	-12.2	-30.0	-30.0	-1.0	-1.0	
Petroquímicas	-2.8	-2.8	-25.1	-25.1	5.3	5.3	13.5	13.5	5.3	5.3	-14.0	-14.0	
Frigoríficos	70.9	70.9	54.8	54.8	56.7	56.7	97.7	97.7	59.0	59.0	56.0	56.0	
Agregado Industria	67.0	66.3	46.8	46.8	49.1	49.1	52.5	52.5	31.6	31.6	32.6	32.3	
UTILIZAC. CAPAC. INSTALADA													
Alimentos Bebidas y Tabaco	59.0	57.0	64.0	60.0	58.0	57.0	61.0	60.0	66.0	69.0	72.0	67.0	
Químicos, Plástico y Caucho	85.0	85.0	72.0	72.0	79.0	79.0	79.0	79.0	78.0	78.0	86.0	87.0	
Construcción	51.0	49.0	47.0	48.0	51.0	51.0	61.0	61.0	52.0	49.0	62.0	58.0	
Hierro y Acero	76.0	78.0	67.0	69.0	75.0	75.0	78.0	77.0	73.0	75.0	79.0	76.0	
Petroquímicas	88.0	92.0	94.0	95.0	92.0	93.0	87.0	85.0	95.0	94.0	92.0	95.0	
Frigoríficos	55.0	55.0	57.0	57.0	66.0	66.0	74.0	74.0	98.0	98.0	94.0	94.0	
Agregado Industria	83.8	86.6	88.1	88.2	86.6	87.5	82.7	81.5	89.7	89.6	89.3	91.2	

RESULTADOS DICIEMBRE	SITUACION GENERAL				TENDENCIA DE VENTAS				PERSPECT. CORTO PLAZO				PLANES DE PRODUCCION			
	BUEN	NORM	MALE	SALD	ALENTA	NORMA	DESALE	SALDO	BUENA	NORMA	MALE	SALDO	AUMEN	NO VAR	DISMIN	SALDO
Alim., Bebidas y Tabacos	15	80	4	10	0	87	12	-12	15	84	0	15	55	0	44	11
Químicos, Plást. y Caucho	47	47	5	42	6	83	10	-4	41	50	8	33	89	11	0	89
Construcción	38	43	18	19	55	25	22	32	41	47	11	29	31	69	0	31
Hierro y Acero	42	50	7	34	62	22	15	46	42	42	15	26	0	68	32	-32
Otras Industrias	0	100	0	0	0	100	0	0	0	100	0	0	0	58	42	-42
Petroquímicas	22	78	0	22	0	100	0	0	20	80	0	20	10	90	0	10
Frigoríficos	4	50	45	-41	0	87	12	-12	0	50	41	-32	5	95	0	5

Sector Comercial Mayorista

- El comercio mayorista anticipa los efectos de las fiestas de fin de año.
 - La anunciada radicación de nuevos hipermercados en la ciudad suma otro factor de incertidumbre a los empresarios mayoristas.
 - La recuperación es gradual.
- La situación general mejora hasta niveles de normalidad.

Situación General

La situación general del comercio mayorista detiene su caída durante el último bimestre del año.

El saldo de respuesta mejora hasta alcanzar niveles ubicados dentro de la normalidad para el agregado del sector, al mismo tiempo que las ventas se han tonificado durante noviembre y particularmente en diciembre, de acuerdo a lo esperado por la época del año.

En el comercio mayorista las fiestas de fin de año impactan con anterioridad a lo ocurrido en el minorista, debido a que éstos deben proveerse de mercadería de modo anticipado influyendo positivamente sobre las ventas del sector mayorista, con lo cual, el relevamiento de principios de diciem-

bre ya denota una recuperación estacional en la tendencia de ventas.

Las expectativas son favorables para los próximos meses exhibiendo un saldo positivo en esta oportunidad, al contrario de lo ocurrido en bimestres anteriores donde los empresarios se mostraban muy cautelosos al momento de proyectar su situación futura.

En cuanto al comportamiento desagregado de los diferentes sectores, es notable la recuperación que se observa en el rubro Papeleras para noviembre y diciembre. Si bien los motivos son estacionales, la intensidad del indicador es destacable con lo cual el subsector ocupa la primera posición en el ranking de situación general. Esta circunstancia puede estar relacionada con un aumento en la

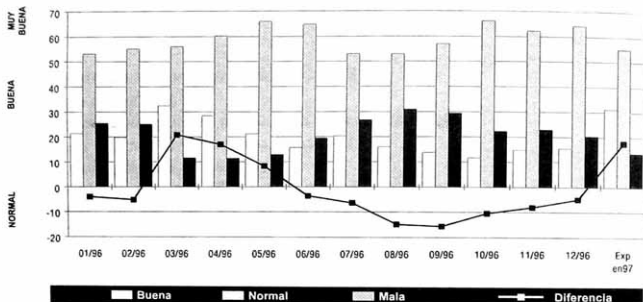
demanda de papelería ligada a un incremento en la actividad comercial.

En segunda posición se ubica Alimentos, que exhibe una lenta pero clara recuperación con buenas expec-

Se tonifican las ventas en el último bimestre del año.

tativas, aunque todavía no se ubica en los niveles de principios de año. En este caso, hay cierta incertidumbre con respecto al efecto que causarán las anunciadas radicaciones de nuevos hipermercados, que ofrecerán impor-

SITUACION GENERAL



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

tantes ventajas en cuanto a precios lo que podría inducir al comercio minorista a proveerse allí.

Maquinarias y Aparatos recupera su situación general durante el mes de noviembre, y también sus ventas, alentadas por las perspectivas que hubo en ese momento de una buena cosecha, malograda más tarde por las intensas lluvias registradas en los primeros días de diciembre.

Son cuatro los subsectores que poseen su saldo de respuesta de situación general por encima del agregado mayorista, mientras que los que se encuentran en las últimas posiciones del ranking son Derivados del Petróleo y Gas, y Productos Primarios.

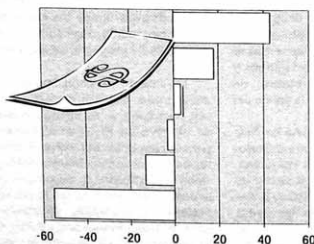
Tendencia de ventas

Las ventas se recuperan tomando valores normales para los meses de noviembre y diciembre, adelantando el efecto de las fiestas de fin de año con

un indicador que resulta muy superior al registrado en esta misma época durante el año pasado.

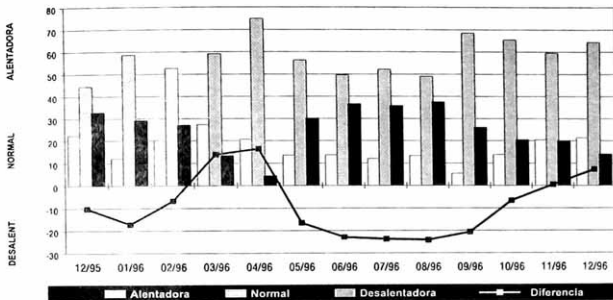
Con respecto a la evolución de cada subsector, los dos primeros lugares del ranking habitual de ventas es-

RANKING DE SITUACION GENERAL EN DICIEMBRE



PAPELERAS
ALIMENTOS
PROD. P/KIOSCO
MAQUINARIAS Y APARATOS
DER. PETROLEO Y GAS
PRODUCTOS PRIMARIOS

TENDENCIA DE LAS VENTAS



tán ocupados por los mismos sectores del bimestre anterior: Papeleras y Alimentos. Sin embargo, en esta oportunidad exhiben una mejor performance, con recuperación en su saldo de respuesta. Esto se condice con las posiciones de ambos rubros en el ránking de situación general.

Si bien Productos Primarios y Derivados del Petróleo y Gas están en los últimos lugares, su saldo es levemente superior al del mes de octubre.

Stocks

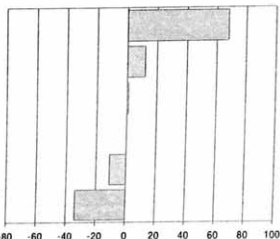
Los niveles de inventarios resultan insuficientes de acuerdo al desenvolvimiento de la tendencia de ventas durante el bimestre noviembre - diciembre. Debido a la tonificación observada en la demanda en este período, los empresarios se han desprovisto de existencias.

El porcentaje de empresas que trabaja con mercaderías importadas se

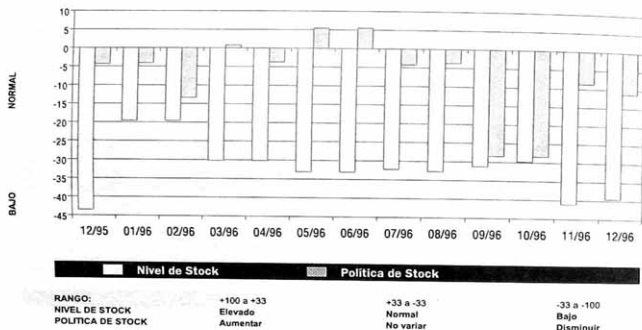
incrementa al 50%, que es aproximadamente el 53% del mercado mayorista.

Entre los subsectores, el que más opera con importados es Papeleras y luego Maquinarias y Aparatos, los que

RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN DICIEMBRE



NIVEL Y POLITICA DE STOCK



incrementan sus importaciones respecto del bimestre anterior.

El porcentaje de productos extranjeros en el total del stock de las empresas aumenta al 21%.

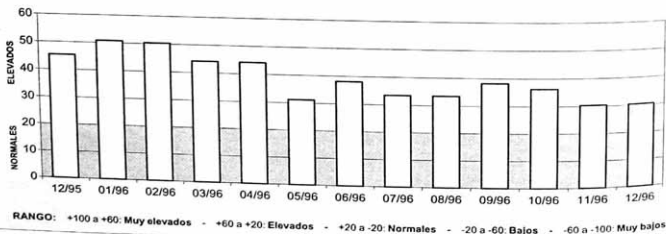
La mayoría de las operaciones se

realiza mediante compra directa en el país de origen, seguido de importadores de Buenos Aires. No se registran movimientos a través de importadores locales.

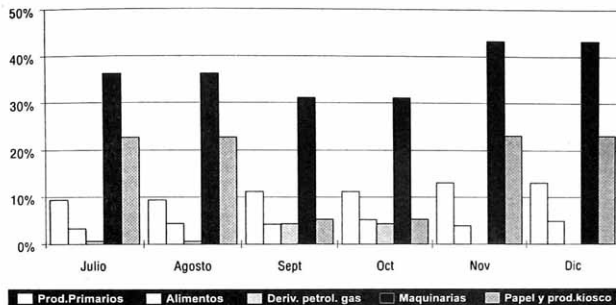
Costos financieros

La participación de los costos financieros sobre los costos totales se mantiene en niveles constantes durante el bimestre noviembre - diciembre.

COSTOS FINANCIEROS



PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS SOBRE EL STOCK TOTAL



PORCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA

	% EMPRESAS *	% MERCADO **
Productos Primarios	25%	19%
Alimentos	36%	52%
Der. Petróleo-Gas	0%	0%
Maquinarias y aparatos	88%	93%
Papel y Prod. Kiosco	100%	100%

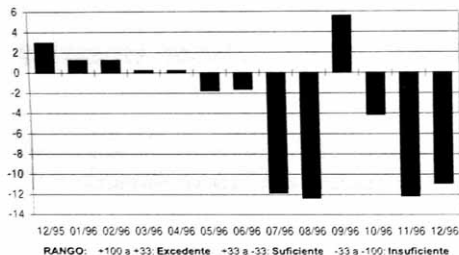
* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones.

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

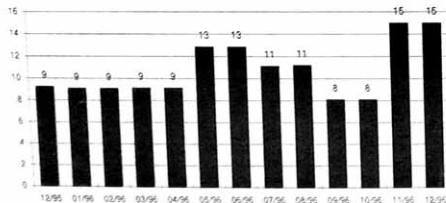
En líneas generales, los comercios denuncian problemas en las cobranzas a sus clientes complicando de ese modo su propia situación financiera, incurriendo así en elevados costos financieros.

Personal de ventas

Si bien la cantidad de personal dedicada a la venta es insuficiente debido a la recuperación en las ventas, la idea de los empresarios es no ampliar sus planteles por la incertidumbre acerca de la continuidad del proceso. ■



**PERSONAL
DE VENTAS
EN RELACION
A VENTAS**



**PROMEDIO
DE PERSONAL
ASIGNADO
A VENTAS**

SECTOR COMERCIAL MAYORISTA - RESULTADOS DE DICIEMBRE

SITUACIÓN GENERAL	ENE 96	FEB	MAR	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBR	NOVIEM	DICIEMB	ENERO 97 *
Productos Primarios	-53	-53	-15	-15	-16	-43	-69	-69	-64	-44	-56	-56	8
Alimentos y Bebidas	32	28	52	43	31	21	25	13	9	11	11	18	37
Deriv. Petróleo-Gas	-6	2	10	13	-11	4	18	10	-7	-7	-13	-13	3
Maquinarias y Aparatos	-36	-40	-35	-35	-31	-41	-13	-31	-37	-25	-3	-3	2
Papeleras	3	3	34	34	11	11	9	9	-41	-6	43	43	27
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	6	6	3	3	44	44	1	1	50	38	3	3	0
Agregado Comercio Mayorista	-4	-5	21	17	8	-4	-5	-15	-16	-11	-8	-5	18
(*) Expectativas de enero 97													
TENDENCIA DE VENTAS													
Productos Primarios	-56	-56	-50	0	-75	-100	-100	-100	-90	-30	-11	-11	
Alimentos y Bebidas	13	15	41	26	19	19	23	8	-6	5	-4	12	
Deriv. Petróleo-Gas	-25	3	-12	-12	-4	11	-19	-36	-64	-64	-34	-34	
Maquinarias y Aparatos	-55	-55	-45	-45	-35	-35	-35	-18	-63	-27	16	1	
Papeleras	0	66	66	66	0	0	0	56	-13	56	68	68	
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	-71	-66	12	12	-6	-6	-33	-33	12	-12	0	0	
Agregado Comercio Mayorista	-17	-7	14	16	-17	-23	-24	-24	-21	-7	1	7	
NIVELES DE STOCKS													
Productos Primarios	-75	-75	-75	-75	-75	-75	-75	-75	-62	-62	-61	-61	
Alimentos y Bebidas	-4	-4	-9	-7	-1	-1	-12	-12	-42	-42	-25	-25	
Deriv. Petróleo-Gas	-21	-21	-42	-42	-23	-23	-17	-17	1	1	-16	-16	
Maquinarias y Aparatos	-63	-63	-54	-46	-37	-37	-45	-53	-28	-28	-40	-40	
Papeleras	87	87	0	0	-57	-57	0	0	56	69	-58	-58	
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	-6	-6	77	77	0	0	-33	-33	88	88	-6	-6	
Agregado Comercio Mayorista	-20	-20	-30	-30	-33	-33	-32	-33	31	-30	-41	-40	
POLÍTICA DE STOCKS													
Productos Primarios	0	0	0	0	0	0	0	0	-62	-62	0	0	
Alimentos y Bebidas	0	0	6	-2	19	19	-4	-4	4	4	-13	-13	
Deriv. Petróleo-Gas	0	-5	-6	-6	0	0	-23	-23	-21	-21	9	9	
Maquinarias y Aparatos	-27	-27	0	17	-18	-18	-8	0	-14	-14	82	82	
Papeleras	-19	-87	0	0	-21	-21	0	0	-69	-69	0	-16	
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	0	0	-53	-53	0	0	0	0	-88	-88	-5	-5	
Agregado Comercio Mayorista	-4	-13	1	-4	5	6	-4	-4	-28	-28	-9	-13	
COSTO FINANCIERO													
Productos Primarios	63	63	29	29	10	32	32	32	35	35	34	34	
Alimentos y Bebidas	38	38	44	44	27	27	24	24	49	43	34	34	
Deriv. Petróleo-Gas	59	59	77	77	80	80	36	36	62	62	41	41	
Maquinarias y Aparatos	82	72	74	74	79	80	78	78	70	70	82	82	
Papeleras	50	50	50	50	50	50	50	50	-25	-19	-31	-31	
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	50	50	50	50	47	53	34	34	50	50	50	50	
Agregado Comercio Mayorista	51	50	44	44	31	38	34	34	38	36	30	30	
PERSONAL DE VENTAS													
Productos Primarios	0	0	0	0	-25	-25	0	0	0	0	0	0	
Alimentos y Bebidas	-1	-1	1	1	5	5	-12	-12	6	6	-4	-2	
Deriv. Petróleo-Gas	-16	-16	0	0	27	29	-13	-13	11	11	1	-12	
Maquinarias y Aparatos	46	46	1	1	38	38	54	45	19	11	-37	-37	
Papeleras	0	0	0	0	0	0	-69	-69	13	-69	-68	-68	
Prod. p/ Kiosco y Golosinas	0	0	-12	-12	-12	-12	-67	-67	-12	-12	-11	71	
Agregado Comercio Mayorista	1	1	0	0	-2	-2	-12	-12	6	-4	-12	-11	

RESULTADOS DICIEMBRE	SITUAC. GENERAL				TEND. DE VENTAS				PERSP. CORTO PLAZO				NIVELES DE STOCK			
	BUEN	NOR	MALA	SALDO	ALENT	NORM	DESA	SALDO	BUENA	NORM	MALA	SALDO	ELEVA	NORM	BAJO	SALDO
Productos Primarios	0	44	55	-55	18	51	30	-11	21	48	30	-8	0	38	61	-61
Alimentos y Bebidas	19	78	1	18	12	87	0	12	40	57	2	37	0	74	25	-25
Prod.Qcos. y deriv. Petróleo	15	54	29	-13	18	28	52	-34	27	47	24	3	0	83	16	-16
Maquinarias y Aparatos	13	68	17	-3	27	46	25	1	18	60	21	-2	7	36	55	-48
Papeleras	43	56	0	43	68	31	0	68	34	59	6	27	18	12	68	-50
Prod. p/kiosco y golosinas	5	91	2	3	0	100	0	0	6	88	6	0	0	94	5	-5

Papeleras

Se recupera en situación general y ventas con intensidad destacable.

Alimentos

Mejora sus indicadores pero sin llegar a los niveles de principios de año.

Productos para Kioscos

Posee parámetros normales en situación general y ventas.

Maquinarias y Aparatos

El perjuicio en la cosecha compromete su situación futura.

**Derivados del
Petróleo y Gas**

No atraviesa por una buena situación.

Productos Primarios

Son afectados negativamente por las intensas lluvias de principios de diciembre.

Sector Comercial Minorista

- Las ventas del bimestre no presentaron la intensidad esperada en virtud de los factores estacionales característicos.
- La competitividad en precios y productos se ha intensificado como consecuencia del potencial ingreso de grandes firmas al mercado.
- Las costos financieros no ceden a causa de las comisiones de las tarjetas de crédito que gravitan sobre ellos.

Situación general

Dentro del sector comercial minorista es posible distinguir tres grupos de empresas de acuerdo a la situación general que están atravesando. Uno de ellos está conformado por firmas con baja rentabilidad, que apenas logran cubrir sus costos fijos, y que tienen serias dificultades para soportar la presión de los costos financieros debido al desfasaje entre el cobro a sus clientes y el pago que deben efectuar a sus proveedores. Aun cuando en la mayoría de los casos, estas empresas han aumentado las ventas debido a la diversificación de rubros o a la disminución de precios, su estrategia no se traduce en una mayor ganancia.

Otro grupo, registra un ritmo de ventas relativamente tonificado como

consecuencia de la cercanía de las fiestas y de las vacaciones. Por último existe hay una pequeña cantidad de firmas que atraviesa una situación normal por circunstancias no asociadas a motivos estacionales como en el caso anterior, que han diversificado sus líneas de productos o que poseen menos competidores.

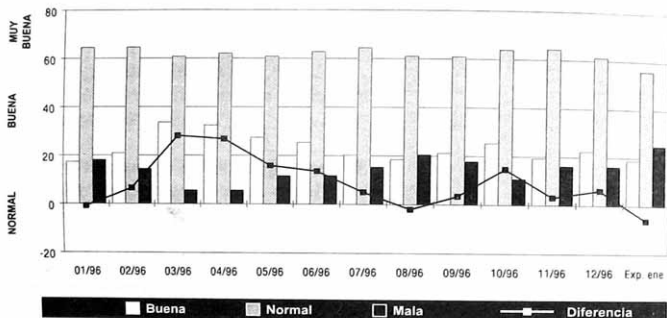
El desempeño del sector comercial minorista implicó para el mes de noviembre una clara mejora en el correspondiente indicador de situación general. En diciembre se observó una leve recuperación vinculada esencialmente a factores estacionales, aunque en términos desestacionalizados es posible concluir una evolución negativa con respecto a los resultados esperados.

El aumento de la competencia, a través de la apertura de nuevos locales comerciales y la acción de la competencia potencial sobre los comportamientos de los agentes minoristas, han

El aumento de la competencia neutraliza los efectos de las fiestas

contribuido a neutralizar los efectos positivos de la recomposición de la demanda de fin de año. Ante la inminente apertura de importantes complejos comerciales, muchos empresarios han decidido reducir sus precios o

SITUACION GENERAL

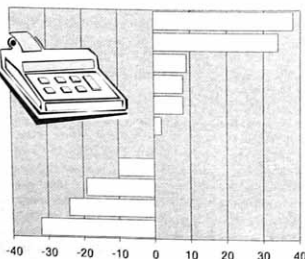


RANGO: +100 a +60: Muy Buena - +60 a +20: Buena - +20 a -20: Normal - -20 a -60: Regular - -60 a -100: Mala

mantenerlos estables aún en esta época de mayor presión de la demanda. Otra de las estrategias reside en diversificar las líneas de productos ofrecidas en un intento por acaparar mayor número de clientes, hecho que implica más riesgo y mayores costos por la necesidad de comprometer volúmenes de stocks más importantes. Pese a estas tentativas de los comerciantes, la gran dispersión de los consumidores entre los múltiples puntos de venta hace que se diluyan los efectos positivos y que en definitiva se reduzcan los márgenes de rentabilidad empresariales.

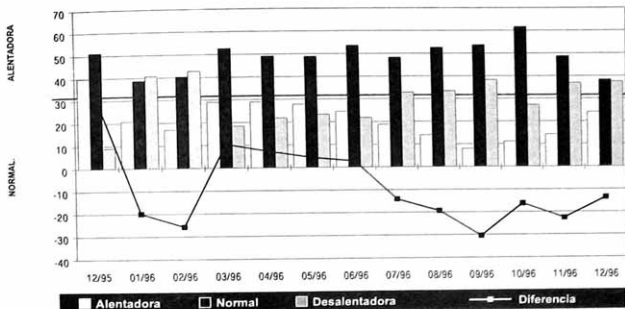
En el ranking de situación general del bimestre noviembre-diciembre se presentan en las tres primeras posiciones Alimentos y Bebidas, Artículos para el Hogar e Indumentaria al igual que en los meses de octubre y noviembre. En tercera instancia y escalando una posición se sitúa Materiales para

RANKING DE SITUACION GENERAL EN DICIEMBRE



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

TENDENCIA DE LAS VENTAS



RANGO: +100 a +33: Ritmo Alentador

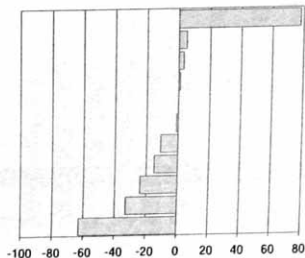
+33 a -33: Ritmo Normal

-33 a -100: Ritmo Desalentador

la Construcción, rubro en el que han repercutido positivamente las mejoras referentes al acceso al crédito, las cuales han provocado una mayor iniciativa en materia de obras de construcción. Cámaras y Cubiertas ocupa el cuarto lugar y su ascenso responde básicamente a factores estacionales ya que la proximidad de las vacaciones hace que mucha gente decida efectuar un acondicionamiento en sus vehículos. Las últimas posiciones del ranking corresponden, como es habitual, a Farmacias y, en esta oportunidad, también a Vehículos que experimenta la caída más pronunciada de todas las categorías al descender desde la séptima posición. En el caso de las farmacias, los retrasos en los pagos por parte de las obras sociales continúan vigentes y hacen que la situación para el subsector no presente indicios de una mejora próxima.

Las expectativas de los empresa-

RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN DICIEMBRE



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

rios minoristas se mantienen en rangos normales ante la no captación de cambios drásticos inmediatos. Sin embargo han presentado un sesgo negativo con respecto a los meses de septiembre y octubre, esencialmente por la conjugación de dos factores que afectan a los agentes del sector: la incertidumbre relativa a la marcha de las operaciones en el contexto económico de 1997 y los efectos de la instalación de hipermercados en la ciudad.

Los niveles de stocks se presentan normales y no evidenciaron modificaciones sustanciales en virtud de la política adoptada por minoristas a lo largo de todo el año, consistente en no alterar los niveles de existencias a fin de minimizar costos y riesgo.

Los costos financieros persisten en niveles muy elevados hecho que sumado a las habituales demoras en los pagos impiden la consecución de una adecuada operatoria en todas sus etapas.

Tendencia de las ventas

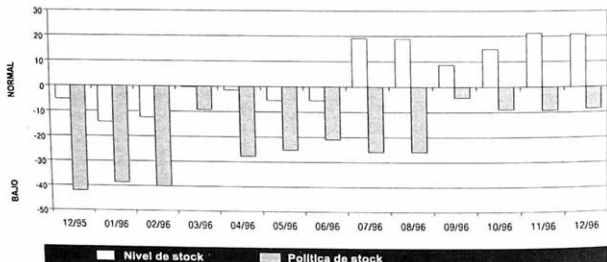
El indicador de tendencia de las ventas para el agregado minorista experimentó un comportamiento paralelo al de situación general, es decir que mostró una desmejora inicial en noviembre y una recuperación en diciembre explicada sólo en términos de estacionalidad.

La demanda correspondiente al último bimestre del año registró una intensidad sensiblemente inferior a la esperada, con lo cual las ventas no resultaron satisfactorias para los comerciantes aún cuando mejoraron por los factores ya mencionados. De todos modos, cabe aclarar que el relevamiento no considera a la última semana de diciembre y es justamente en ese tiempo en que generalmente se producen las compras más importantes del mes. También es oportuno recordar que los factores climáticos adversos verificados a principios de diciembre

afectaron de manera significativa a las ventas minoristas y esto contribuyó a generar resultados pobres para el sector.

En el análisis desagregado se destaca el ascenso del rubro Papelería y Librería desde la última hasta la segunda posición. Este comportamiento se explica a partir de la mayor demanda de papel por parte de los comercios, las empresas y el público en función de los arreglos y de la presentación de la mercadería en época de fiestas y también por la compra masiva de tarjetas de fin de año. El primer lugar del ranking, por su parte, está ocupado en esta ocasión por Artículos para el Hogar, categoría que precedentemente se encontraba en tercera instancia. Materiales para la Construcción desciende desde el primero hasta el tercer puesto pero esto no corresponde tanto a una retracción considerable en sus ventas sino más bien al excelente desempeño logrado

NIVEL Y POLITICA DE STOCK



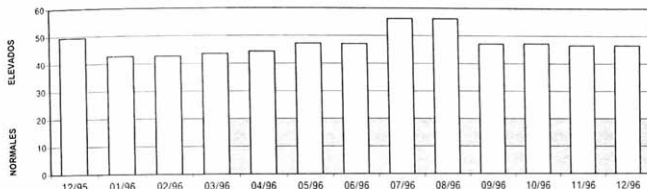
RANGO
NIVEL DE STOCK
POLITICA DE STOCK

+100 a +33
Elevado
Aumentar

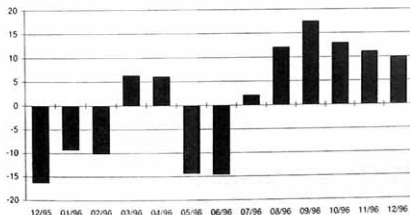
+33 a -33
Normal
No variar

-33 a -100
Bajo
Disminuir

COSTOS FINANCIEROS



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



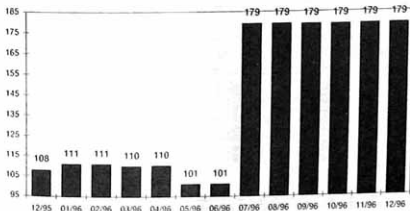
PERSONAL DE VENTAS EN RELACION A VENTAS

RANGO:

+100 a +33: Excedente

+33 a -33: Suficiente

-33 a -100: Insuficiente



PROMEDIO DE PERSONAL ASIGNADO A VENTAS

por los rubros que lo antecedan en el ranking. En los últimos lugares se presentan en esta oportunidad Farmacias, Indumentaria y Vehículos.

Stocks

El comportamiento inestable en materia de ventas, la existencia de una tendencia poco definida con respecto a los gastos de la población y la reacción débil de la demanda frente a factores estacionales concretos induce a

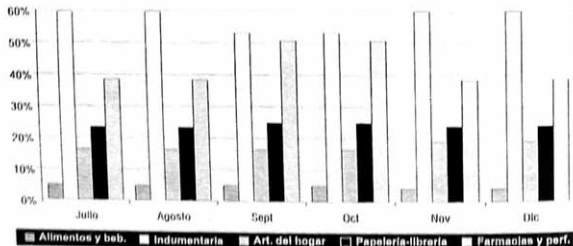
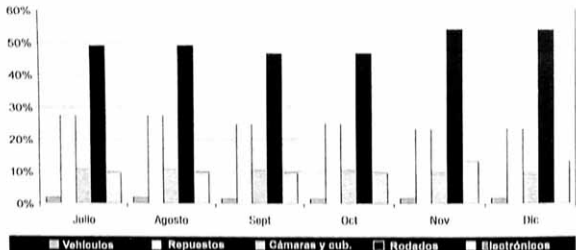
los agentes minoristas a mantener niveles equilibrados de stocks para responder ajustadamente a las exigencias de los consumidores. Es así como el indicador vinculado a las existencias se define como normal.

La participación de mercadería importada dentro de los inventarios sufrió un leve repunte con respecto al bimestre anterior luego de la merma poco significativa que había experimentado en octubre. La relación mercadería importada-mercadería total

pasó de un 25,6% a un 26,2%, logrando de este modo situarse en un nivel superior al corroborado en agosto, mes en que se registraron las mayores importaciones del año.

Pese a que las importaciones efectuadas son más intensas, el porcentaje de empresas que trabaja con artículos importados es menor: en septiembre octubre un 73,05% de firmas lo hacía y en la actualidad el 71,24% de las empresas efectúa tal operatoria. Esta cifra representa el 76,1% del merca-

PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS SOBRE EL STOCK TOTAL



PORCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA

	EMPRESAS *	MERCADO **
Alimentos y Bebidas	46%	80%
Indumentaria	70%	85%
Artículos del Hogar	57%	78%
Papelotería - Librería	100%	100%
Farmacias y Perfumerías	20%	24%
Mat. de Const. - Pinturerías	57%	76%
Vehículos	100%	100%
Repuestos	100%	100%
Cámaras y Cubiertas	75%	68%
Rodados	67%	69%
Repuestos electrónicos	83%	67%

* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones.

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

do. Las importaciones se concentran en un 25% de los casos, a través de compañías al país de origen y en un 73% mediante operadores de la ciudad de Buenos Aires. La participación de agentes importadores locales es eventual y es así como en el bimestre anterior un 1% de las operaciones se centró con su mediación mientras que en noviembre y diciembre no tuvieron cabida.

Costos financieros

La presión de los costos financieros resulta poco manejable para los operadores minoristas. Una forma de reducirlos consiste en minimizar los stocks y hacer pequeños ajustes permanentes a fin de evitar una estructura caracterizada por una alta proporción de capital inmovilizado. Sin embargo, los márgenes de maniobra son ajustados debi-

do a los requerimientos de la demanda y a la gran competencia existente en el mercado que impide extender los tiempos de espera de los pedidos.

Otra de las formas de buscar disminuciones en los costos financieros es intentar negociar con los agentes de las tarjetas de crédito diferentes estructuras de plazos y comisiones menores a fin de armonizar la operatoria. Los comerciantes, por su parte, no pueden restringir las ventas al público financiadas con este mecanismo porque en estos momentos las tarjetas de crédito constituyen el medio de pago más frecuente debido a la necesidad de liquidez de los consumidores.

La clara dificultad para manejar esta variable, sumada a los problemas de cobrabilidad, torna poco fluido el desenvolvimiento comercial a la vez que reduce sensiblemente los

márgenes de rentabilidad empresariales.

Personal de ventas

El personal asignado a las tareas de ventas continúa siendo suficiente para el agregado minorista.

A diferencia del bimestre octubre-noviembre existe un sólo subsector que informa exceso de personal: Vehículos. Esta situación resulta consistente con las escasas ventas registradas en esta categoría, según lo indica el último puesto del correspondiente ranking.

Los demás rubros, en cambio muestran, un comportamiento paralelo al del agregado al presentar dotaciones de personal consideradas suficientes en relación a los volúmenes de ventas. ■

SECTOR COMERCIAL MINORISTA - RESULTADOS DE DICIEMBRE

SITUACION GENERAL	EN. 96	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	EN 97*
Alimentos y Bebidas	42	42	41	41	36	36	38	38	44	44	37	38	-46
Indum.Calzados y Sedas	-10	-6	6	7	28	28	18	15	-21	10	9	9	-2
Artículos del Hogar	-31	-31	44	44	42	43	44	44	33	34	34	34	41
Papelería-Librería	-3	-3	50	74	3	3	26	26	-50	3	2	2	2
Farmacias y Perfumerías	-29	-50	-50	-37	-50	-38	4	-40	-29	-42	-12	-24	-37
Mat. Const.-Pinturerías	39	39	33	39	28	31	-2	-5	9	1	12	8	-29
Vehículos	-4	-4	-3	-20	20	-5	-19	-30	-14	-9	-32	-32	14
Repuestos	19	7	25	25	4	-6	-9	-9	-13	-13	-10	-10	1
Cámaras y Cubiertas	20	20	16	29	20	20	7	0	20	-6	8	8	53
Rodados	-17	-17	-25	-25	-50	-50	-50	-50	-50	-50	0	0	0
Art. y Rep. Electrónicos	-34	-42	-50	-50	-46	-42	-23	-23	-60	-60	-23	-19	-22
Agregado Com. Minorista	-1	7	28	27	16	14	5	-2	3	15	3	6	-6

(*) Expectativas de enero '97

TENDENCIA DE VENTAS

Alimentos y Bebidas	2	2	-2	2	-2	-2	-2	-2	-3	2	0	1
Indum.Calzados y Sedas	16	21	63	56	-4	-4	12	-37	-48	8	-33	-33
Artículos del Hogar	-72	-72	55	55	91	91	90	90	-17	3	63	78
Papelería-Librería	0	0	53	100	5	5	53	53	5	-100	5	5
Farmacias y Perfumerías	-37	-8	-70	-43	-73	-24	-34	-42	-27	-53	-20	-24
Mat. Const.-Pinturerías	19	19	50	60	56	56	3	9	28	26	20	3
Vehículos	-32	-32	-75	-100	25	0	-62	-49	-64	-53	-74	-63
Repuestos	34	20	-23	-43	22	2	-15	-15	-40	-26	-24	-11
Cámaras y Cubiertas	66	41	49	0	-17	-17	15	0	8	-18	-15	-15
Rodados	-33	-33	0	0	-100	-100	100	100	0	100	0	0
Art. y Rep. Electrónicos	-36	-36	-100	-83	-50	-45	-5	-5	-60	-60	-1	-1
Agregado Com. Minorista	-20	-26	11	7	4	3	-14	-19	-30	-16	-23	-14

NIVELES DE STOCKS

Alimentos y Bebidas	-4	-4	-5	-5	-1	-1	0	-2	0	0	4	4
Indum.Calzados y Sedas	-20	-20	18	11	11	11	-2	-2	9	46	37	37
Artículos del Hogar	38	46	63	63	66	66	71	71	65	65	63	63
Papelería-Librería	100	100	-48	-48	-48	-48	-48	-48	53	53	52	52
Farmacias y Perfumerías	-45	-24	53	53	-3	-3	0	21	0	0	51	51
Mat. Const.-Pinturerías	-3	-3	-4	-4	-28	-28	-10	-10	-9	-9	7	7
Vehículos	-9	-9	0	0	-35	-35	51	51	27	27	6	6
Repuestos	5	13	-42	-42	-3	-3	26	26	3	-11	-11	-25
Cámaras y Cubiertas	-22	10	10	10	-17	-17	-17	-17	-43	-43	9	9
Rodados	67	67	50	50	100	100	100	100	0	100	0	50
Art. y Rep. Electrónicos	-41	-41	-36	-18	-41	-41	-21	-21	-5	-5	-21	-21
Agregado Com. Minorista	-14	-13	0	-1	-6	-6	19	19	9	15	21	21

POLITICA DE STOCKS	ENE 96	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Alimentos y Bebidas	-83	-83	0	-81	-81	-81	-82	-82	-5	-28	0	0
Indum. Calzados y Sedas	-18	-18	0	7	-29	-6	-2	-2	-18	-18	-42	-42
Artículos del Hogar	-86	-91	-7	-7	-10	-10	-2	-2	-12	-12	-4	-4
Papelaría-Librería	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Farmacias y Perfumerías	0	0	0	-27	-24	-24	-21	-24	36	36	0	0
Mat. Const.-Pinturerías	-7	-7	-7	-7	-18	-18	-7	-7	0	0	-6	-6
Vehículos	-57	-57	-45	-45	10	10	-51	-51	10	10	0	0
Repuestos	8	-11	-18	-38	-33	-33	-11	-11	0	0	-14	0
Cámaras y Cubiertas	0	0	0	0	-26	-26	0	0	0	0	0	0
Rodados	-67	-67	-50	-50	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-50	-50
Art. y Rep. Electrónicos	-41	-41	0	17	-50	-50	-15	-15	-22	-22	-15	23
Agregado Com. Minorista	-39	-40	-9	-28	-25	-21	-26	-26	-5	-9	-9	-9

COSTO FINANCIERO

Alimentos y Bebidas	16	16	16	16	15	15	14	14	16	16	14	14
Indum. Calzados y Sedas	48	48	20	23	65	65	45	45	54	54	40	40
Artículos del Hogar	86	86	86	86	85	85	89	89	94	94	93	93
Papelaría-Librería	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	23	23
Farmacias y Perfumerías	62	62	32	16	74	62	62	62	50	66	62	62
Mat. Const.-Pinturerías	-6	-6	17	17	19	19	22	22	20	20	77	77
Vehículos	88	88	72	72	76	76	75	75	64	64	41	41
Repuestos	15	15	30	30	36	36	52	52	46	46	70	70
Cámaras y Cubiertas	43	43	47	63	72	72	50	50	53	53	24	24
Rodados	67	67	75	75	100	100	50	50	50	50	25	25
Art. y Rep. Electrónicos	64	64	73	73	48	48	65	65	67	67	66	66
Agregado Com. Minorista	43	43	44	44	47	47	56	56	47	47	47	47

PERSONAL DE VENTAS

Alimentos y Bebidas	5	5	4	4	0	0	7	7	0	0	4	4
Indum. Calzados y Sedas	-10	-10	-54	-54	-13	-13	-17	-11	-2	-19	1	1
Artículos del Hogar	18	10	-7	-7	-75	-75	0	0	0	-7	0	-7
Papelaría-Librería	-48	-48	48	48	0	0	48	48	48	48	0	0
Farmacias y Perfumerías	42	42	53	27	48	24	0	0	27	53	24	20
Mat. Const.-Pinturerías	0	0	7	7	0	0	0	0	-5	-5	0	0
Vehículos	0	0	100	100	36	36	17	17	21	21	57	57
Repuestos	16	16	6	6	0	0	0	0	37	15	7	0
Cámaras y Cubiertas	0	0	0	0	17	17	0	0	0	0	0	0
Rodados	0	0	0	0	100	100	0	0	0	0	0	0
Art. y Rep. Electrónicos	0	0	0	0	18	18	15	15	22	22	16	16
Agregado Com. Minorista	-9	-10	6	6	-14	-15	2	12	18	13	11	10

RESULTADOS DICIEMBRE	SITUACION GENERAL				TEND. DE VENTAS				PERSP. CORTO PLAZO				NIVELES DE STOCK			
	BUENA	NORM	MALA	Saldo	ALENT	NORM	DESAL	Saldo	BUEN	NORM	MALA	Saldo	ELEVA	NORM	BAJO	Saldo
Alimentos y Bebidas	41	57	2	38	1	98	0	1	9	51	47	-46	5	94	9	4
Indument., Calzados y Sedas	16	76	7	9	14	37	47	-33	21	54	24	-2	42	52	5	37
Artículos para el hogar	37	59	3	34	85	7	7	78	42	56	1	41	67	27	4	63
Papelería, librería, artic. ofic.	26	50	23	2	52	0	47	5	26	50	23	2	52	47	0	52
Farmacias y Perfumerías	0	75	24	-24	0	75	24	-24	0	62	37	-37	51	48	0	51
Materiales Const.-Pinturerías	8	91	0	8	14	75	10	3	5	58	35	-29	7	92	0	7
Vehículos	9	50	41	-32	18	0	81	-63	33	48	18	14	24	57	18	6
Repuestos	0	89	10	-10	14	60	25	-11	19	62	18	0	0	74	25	-25
Cámaras y Cubiertas	29	50	21	8	26	31	42	-15	53	43	0	53	26	56	16	9
Rodados	25	50	25	0	0	100	0	0	0	100	0	0	50	50	0	50
Artículos y Rep. electrónicos	19	41	38	-19	39	20	40	-1	19	38	42	-22	15	46	37	-21
Varios	19	50	31	-12	27	12	60	-32	7	69	24	-17	27	72	0	27

Alimentos y Bebidas

Incertidumbre causada por la inminente radicación de hipermercados

Materiales de construcción

Repercusiones positivas de la extensión en los créditos

Cámaras y cubiertas

Repunte en ventas asociado al acondicionamiento de vehículos propio del período estival

Farmacias

Demoras en la efectivización de los pagos de las obras sociales

Papelería y librería

Positivo impacto en ventas derivado de las compras y presentaciones de fin de año

Artículos electrónicos

Situación diferencial según el tamaño de las firmas pertenecientes al subsector

Vehículos

Exceso de personal generado por a las mermas en las ventas

- Fuerte caída en los depósitos en pesos por segundo mes consecutivo, totalizando durante el mismo una baja del 26% acumulado
- Leve tendencia ascendente en préstamos en un marco de tasas activas en descenso y creciente participación de los adelantos en cuenta corriente
- Aumenta la proporción de las operaciones en moneda extranjera tanto en depósitos como en créditos

Panorama general

Como balance de 1996 el sistema financiero nacional muestra signos de crecimiento en los niveles de depósitos y préstamos producto de la recuperación económica a dos años del efecto tequila. Durante el año los agregados bimonetarios mas amplios aumentaron en un 20% y se espera para 1997 un crecimiento del 9%. La superación del proceso recesivo parece afianzarse tanto por lo reflejado por los indicadores de producción como por las expectativas y pronósticos generales de consultoras privadas nacionales e internacionales. Estas últimas auguran tasas de crecimiento promedio del producto de entre 3,5/5,5% para 1997. Con tasas de crecimiento mensuales del 1% promedio para los créditos y

algo superior a esa cifra para los depósitos durante el año, el balance resulta positivo para el sector y refleja el restablecimiento de la confianza general en el sistema financiero.

En este marco de crecimiento de los volúmenes de las operaciones bancarias, aun surgen características que revelan puntos débiles del sistema financiero argentino. Entre ellas es posible destacar un alto nivel de circulante de la economía en relación al stock total de monedas. La tenencia de billetes por parte del público se mantiene muy alta con respecto a los estándares internacionales. Los agentes económicos en nuestro país se manejan cotidianamente con grandes cantidades de efectivo.

Esto, al parecer, no sugeriría una mayor preferencia por uso de dinero en efectivo por parte de los mismos, sino mas bien un insuficiente grado de desarrollo de la tecnología bancaria. En

Aumenta la participación de los adelantos en cuenta corriente

las países con mayor nivel de desarrollo no es común portar grandes cantidades de billetes, dado que esta situación convertiría a los ciudadanos en potenciales víctimas de delitos. Por otra parte este dinero no es registrado

en el sistema bancario por lo que resta información sobre su origen y utilización.

Estimaciones realizadas sugieren que en el país, comparando el último mes de 1996 con el mismo período de 1994, la demanda de billetes aumentó por encima del producto un 8,1%. Son diversas las explicaciones que surgen de este comportamiento. Se habla de un aumento de la economía en negro, en la cual las transacciones se realizan básicamente en efectivo, y de un cierre de cuentas bancarias de empresas y empleados autónomos, los cuales pasaron a trabajar directamente con disponibilidades inmediatas de efectivo ("caja chica"). Otra explicación sugiere tener en cuenta que el afianzamiento de la estabilidad ha hecho disminuir la velocidad de circulación del dinero tanto por las bajas tasas de inflación, que mantienen el poder adquisitivo de la moneda, como por las menores tasas pasivas ofrecidas durante el mismo período. Otro indicador es el aumento del monto mínimo para abrir un plazo fijo en las diversas entidades. Por último el efecto tequila

produjo un aumento de la desconfianza en el sistema financiero que hizo retraer la oferta de fondos por parte de los depositantes.

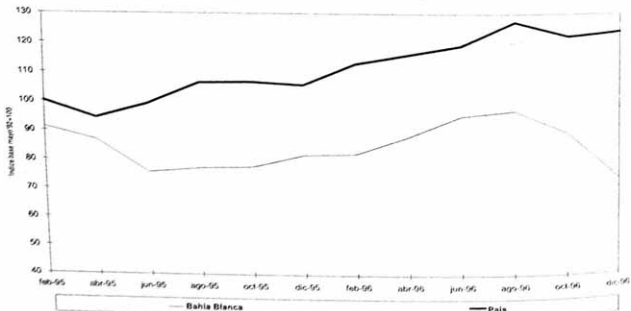
Es por ello que los bancos han estado desarrollando cada vez mas instrumentos financieros sustitutivos directos de los billetes como por ejemplo las tarjetas de débito y redes de cajeros automáticos. De las primeras sólo existen en nuestro país por ahora dos líneas en funcionamiento si bien se espera expandir la operatoria en el futuro. La falta de oferta de instrumentos financieros parecería mitigarse en cierto modo con la iniciativa del Banco Central de obligar al pago de los salarios mediante el uso de cajeros automáticos. Otra medida de similar efecto es la posibilidad de cambiar el plazo fijo de un banco sin necesidad de concurrir al mismo para efectuar la operación. El aumento del proceso de bancarización permitiría a grandes sectores de la población acceder al sistema financiero por primera vez, con lo que los montos de circulante tenderían a disminuir como parte de la

oferta monetaria total.

Panorama local

En último cuatrimestre se observa un punto de inflexión en la evolución de los depósitos interrumpiéndose la sostenida tasa de crecimiento exhibida desde principios de año. El nivel de depósitos de diciembre resulta inferior al observado en agosto tanto a nivel país como local. En este último ámbito la retracción fue en operaciones en pesos y dólares resultando particularmente intenso en el primer segmento. Estas variaciones determinan un mayor grado de dolarización de las colocaciones en bancos locales. La situación podría responder a diversos factores entre los que cabe mencionar: una caída en la oferta de depósitos asociada a factores estacionales (mayor liquidez por gastos de esparcimiento y turismo, compras de fin de año), o podría reflejar un cambio de cartera de activos en moneda nacional hacia los de moneda extranjera debido a diferencias leves entre los rendimientos de las operatorias o por razones de seguridad ante posibles impre-

Evolución de los depósitos en pesos



vistos durante las vacaciones.

La baja de los depósitos alcanzó el -8,3% en la ciudad mientras que en el país aumento un 1%. La categorización por moneda indica una retracción del -18% en las operaciones en pesos y del -3,5% en moneda extranjera en plaza local.

Se acentúa el rasgo distintivo de la plaza local en relación al sistema bancario global consistente en una mayor dolarización de los fondos depositados. La sensible baja de los depósitos en pesos condujo a un aumento de la participación relativa de las operaciones en moneda extranjera, correspondiendo a ello un mayor grado de dolarización de las colocaciones. También, dentro de este esquema de cambio estacional disminuyó bruscamente en diez puntos porcentuales la participación de las operaciones a plazo producto de los mayores requerimientos de liquidez.

La fuerte retracción en el crecimiento de los depósitos en pesos detiene el crecimiento experimentado por éste desde mayo del presente año,

dentro de un marco de mejores expectativas generales con respecto a la finalización del proceso recesivo del año 1995.

El comportamiento de la plaza local no se muestra congruente con el del sistema bancario general. El nivel de depósitos totales a nivel nacional prosigue su marcada tendencia positiva con un incremento del 1%, manteniendo durante todo el año una tasa promedio aproximado de 1,2% mensual, con un porcentaje de dolarización de los depósitos del 54%.

Al mes de diciembre, el cuadro de situación de los depósitos es el siguiente:

■ abrupto corte de la tendencia positiva iniciada en febrero, con una fuerte incidencia del comportamiento de los depósitos en pesos.

■ mayor dinámica en las colocaciones en dólares y en operaciones a la vista.

■ la participación de los depósitos en dólares asciende al 71%.

■ los plazos fijos absorben el 61% de los depósitos

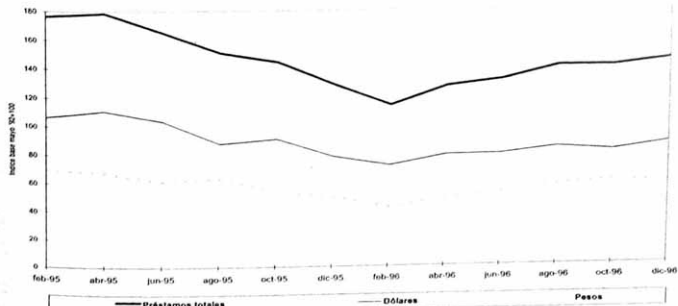
Evolución del crédito

La expansión del stock de préstamos en diciembre en la ciudad acompañó en su signo positivo al nivel nacional, aunque este último mantenga mayor dinamismo en su comportamiento.

Los préstamos, tanto a nivel local como nacional y luego de la leve retracción del mes de octubre, muestran un comportamiento más dinámico impulsado por las operaciones en dólares. Los créditos nominados en moneda extranjera incrementaron su participación en uno y dos puntos porcentuales en Bahía Blanca y en el país respectivamente.

La fuerte caída de los colocaciones en la plaza bahiense y, en segundo término, el aumento señalado de las operaciones de préstamos, determinan una llamativa alza en el coeficiente préstamos/depositos de 7 puntos porcentuales. A nivel nacional el coeficiente muestra un signo similar aunque menos dinámico. Las causas, sin embargo, varían sustancialmente y corresponden a una tasa de crecimiento

Evolución del crédito



Síntesis de los resultados para el bimestre noviembre-diciembre de 1996

DEPOSITOS

		Noviembre	Diciembre
Variac. de los depósitos	Local	2,2 %	-8,3 %
	País	1,4 %	1,0 %
Composición *	% segmento dólar local	67 %	71 %
	% segmento dólar país	54 %	54 %
	% plazo fijo local	71,2 %	61 %

PRESTAMOS

		Noviembre	Diciembre
Variac. de los créditos	Local	-0,3 %	3 %
	País	-0,5 %	3 %
Composición *	% segmento dólar local	58 %	59 %
	% segmento dólar país	60 %	62 %
	% adelantos c/c	18,1 %	26 %
Coef. Prést./Depósitos	Local	51 %	58 %
	País	121 %	123 %

*Participación del monto en c/ operatoria sobre el total (plazo s/ depósitos totales y adelantos s/ préstamos totales).

TASAS ACTIVAS

	Noviembre	Diciembre
Operaciones en pesos		
Adelantos cuenta corriente	3,6 %	3,7 %
Operaciones documentadas	2,4 %	2,4 %
Operaciones en US\$		
Adelantos en cuenta corriente	2 %	1,9 %
Operaciones documentadas	1,6 %	1,5 %

TASAS PASIVAS

	Noviembre	Diciembre
Operaciones en pesos		
A la vista	0,3 %	0,3 %
Plazo fijo	0,6 %	0,7 %
Operaciones en US\$		
A la vista	0,2 %	0,2 %
Plazo fijo	0,5 %	0,5 %
Spread	1,8 %	1,7 %

de los créditos superior a la de los depósitos. La participación de las operaciones moneda extranjera en el total de préstamos locales, continúa siendo elevada con un porcentaje del 59%, un punto superior al relevamiento de octubre.

A nivel nacional, el porcentaje de dolarización también se muestra creciente a un 62% con dos puntos porcentuales por encima del muestreo anterior.

En cuanto al tipo de operatoria, se puede observar durante el bimestre noviembre-diciembre un incremento en la participación de los adelantos en cuenta corriente del 8% alcanzando un 26% de participación en las operaciones totales.

Tasas de Interés

Las tasas activas y pasivas muestran un comportamiento relativamente estable con tendencia decreciente como el evidenciado a lo largo del año. Durante el bimestre octubre-noviembre las tasas activas en dólares mostraron un comportamiento homogéneo al disminuir en una décima de punto porcentual las correspondientes a adelantos en cuenta corriente (de 2 a 1,9% mensual) y operaciones documentadas (de 1,6 a 1,5%). Las operaciones en pesos sólo mostraron un leve incremento en los adelantos en cuenta corriente.

Al mes de diciembre, las tasas promedio sobre préstamos en pesos se acercan al 29% y para operaciones en dólares se ubican en torno al 17,4% anual. En este último caso, debe destacarse una reducción de 1 punto promedio con respecto a octubre.

En materia de depósitos, los rendimientos ofrecidos a ahorristas locales en colocaciones a plazo fijo ascienden al 8,6% anual en moneda local y al 5,9% anual en moneda extranjera.

- Mejoraron los indicadores de actividad, fundamentalmente los asociados a la locación de inmuebles.
- La extensión de los créditos y la reducción de las tasas de interés han aumentado la demanda de unidades terminadas nuevas y han potenciado las actividades de construcción.
- Se prevén mejoras en los precios de los inmuebles.

La evolución del sector inmobiliario para el bimestre noviembre-diciembre no experimentó cambios sustanciales con respecto a la tendencia observada en meses anteriores. Sin embargo se produjeron algunas mejoras en los indicadores correspondientes a las operaciones de compra-venta, fundamentalmente en la actividad locativa.

Si bien hay bajas tanto en operaciones de locación como de compra-venta, no son significativas al compararlas con valores precedentes, evidenciando una situación estable con oscilaciones normales.

Efectuando un análisis desagregado de los rubros que integran las distintas operaciones, es posible identificar comportamientos diferenciados que responden a factores concre-

tos. Con referencia a las actividades de compra-venta, la mejora relativa más destacable corresponde a la categoría Lotes para Chalets y Casas. Esto sin duda obedece a la extensión de los créditos y a la ampliación de los plazos, hechos que posibilitan el repunte de la construcción. De todos modos es evidente que es necesaria la correcta evaluación de los proyectos y la concreción de estudios racionales tendientes a analizar costos, riesgos y financiamiento, para que los emprendimientos logren reactivar en forma sostenida al sector.

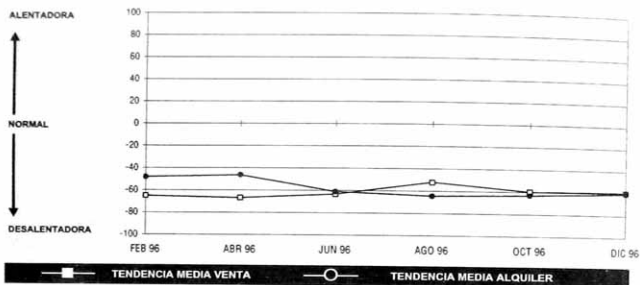
En segunda instancia puede destacarse el repunte del rubro de Pisos-Departamentos de 3-4 dormitorios, que logró en este bimestre el mejor indicador del año. Las restantes mejo-

ras corresponden a las categorías Lotes para Horizontales y Locales y Casas y Chalets, que luego de la pronunciada caída experimentada en septiembre-octubre recuperaron posiciones

Existen comportamientos diferenciados en los distintos rubros

aunque no lograron ubicarse en los niveles precedentes, a la vez que las operaciones se cerraron a valores menores. El resto de los grupos vinculados a la compra-venta no evidenció modificaciones sustantivas en su

TENDENCIA DE LA DEMANDA



TENDENCIA DE LA DEMANDA (Agosto 1996)

VENTA

CATEGORIA	A	N	D	S	TENDENCIA
Chalets y Casas	0	53	47	-47	↓ desalentadora
Pisos-Dptos 3 a 4 d	0	10	90	-90	↓↓ muy desalentadora
Dptos 2 d. inc/dep	10	33	57	-47	↓ desalentadora
Deptos 1 d. y func.	10	50	40	-30	↘ regular
Locales	0	35	65	-65	↓ desalentadora
Cocheras	0	40	60	-60	↓ desalentadora
Depósitos	0	20	80	-80	↓↓ muy desalentadora
Lotes p/Chalt-Casas	0	68	32	-32	↘ regular
Lotes p/Horiz y Loc	0	15	85	-85	↓↓ muy desalentadora

ALQUILER

CATEGORIA	A	N	D	S	TENDENCIA
Chalets y Casas	0	70	30	-30	↘ regular
Pisos-Dptos 3 a 4 d	0	30	70	-70	↓↓ desalentadora
Dptos 2 d. inc/dep	0	13	87	-87	↓↓ muy desalentadora
Deptos 1 d. y func.	10	46	44	-34	↘ regular
Locales	10	25	65	-55	↓ desalentadora
Cocheras	0	30	70	-70	↓ desalentadora
Depósitos	0	5	95	-95	↓↓ muy desalentadora

ritmo de actividad, aunque es posible percibir un leve acentuamiento de la tendencia desalentadora.

Con respecto a los alquileres, se observaron signos positivos más contundentes de acuerdo a las expectativas para la época del año. Tal es el caso de los Departamentos de dos dormitorios que experimentaron la mejora más importante del sector. En relación a los Departamentos de un dormitorio y Funcionales, si bien su locación se mantuvo estable, cabe esperar un repunte muy próximo debido a la demanda estudiantil que empezará a efectivizarse en los próximos meses cuando se cierren los correspondientes contratos de alquiler. Los demás rubros que evidenciaron mejoras considerables fueron Chalets y Casas y Depósitos. En tanto la baja más destacada del bimestre correspondió a las Cocheras, manteniéndose estables las demás categorías relevadas. Pese a las mejoras evidenciadas por las actividades locativas en esta oportunidad, es claro que el mercado de los alquileres presenta en general un claro deterioro con respecto al de la compra-venta. Los propietarios de los inmuebles ofrecidos en alquiler deben asumir una actitud de riesgo en la elección de su co-contratante, invertir en su propiedad para mantenerla en línea de competencia constante, flexibilizar sus condiciones para lograr el cierre de la operación y ajustarse a una rentabilidad magra.

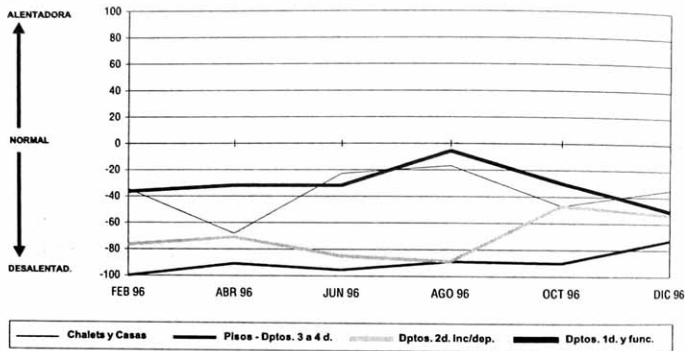
Las consultas a los agentes inmobiliarios se han incrementado en este bimestre esencialmente en lo referente a inmuebles buscados por el sector estudiantil y a locales céntricos. Las contraofertas con respecto a los precios de cierre de la operación son muy frecuentes y en la actualidad se sitúan en el orden del 10%.

Las operaciones inmobiliarias son financiadas en mayor grado por los bancos (41.25%) y por los propietarios (27.5%) y en menor medida, por inversores (7.5%). Al respecto es im-

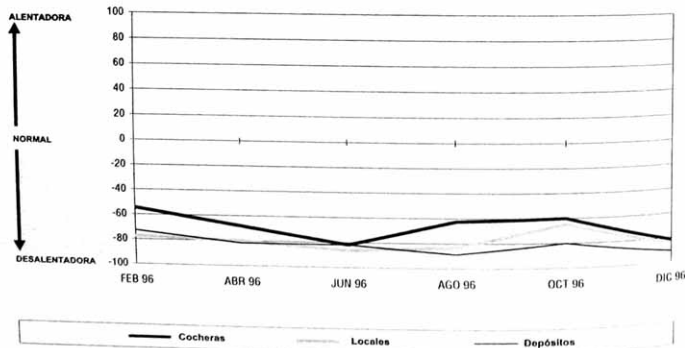
portante mencionar los anuncios del Banco Hipotecario, que está analizando la ampliación hasta veinte años del plazo de los créditos en pesos para la vivienda que toma el público a través de la red de bancos minoristas. Adicionalmente se proyecta la reducción en un punto de la tasa de interés. La demanda global de los préstamos para la vivienda se triplicó en los últimos meses, hecho que además se traduce en el agotamiento del stock de viviendas nuevas terminadas. Si este comportamiento se afirmara como consecuencia del las nuevas condiciones, podría comenzar a pensarse en una reactivación más definida y sostenida de las operaciones inmobiliarias. Para tal propósito, complementariamente, la efectiva implementación y difusión del mecanismo de leasing, sobre el cual aún prevalecen indefiniciones y falta de información, sería de suma importancia.

Con respecto a los valores de los inmuebles, se percibe desde hace tiempo una estabilidad de los mismos asociada al estancamiento del sector. Sin embargo, si las mejoras en las condiciones de acceso crediticio se efectivizaran, podría pensarse en un despeque del mercado inmobiliario, que, según los agentes vinculados al mismo acarrearía aumentos de entre el 10 y el 30% en los precios de los inmuebles, de acuerdo a la categoría considerada. ■

TENDENCIA DE VENTAS - I -



TENDENCIA DE VENTAS - II -



TENDENCIA DE VENTAS - III -

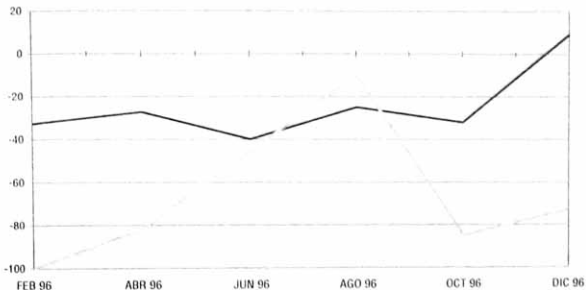
ALENTADORA



NORMAL



DESALENTADORA



Lotes para Horizontales y Locales

Lotes para Chalets y Casas

TENDENCIA DE ALQUILERES - I -

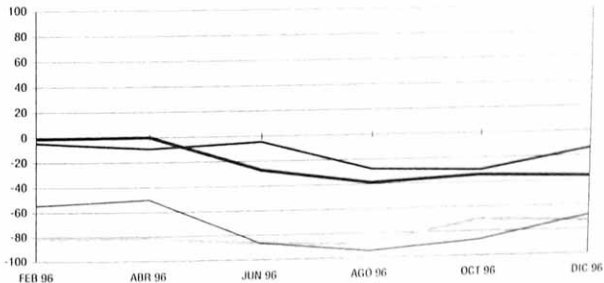
ALENTADORA



NORMAL



DESALENT.



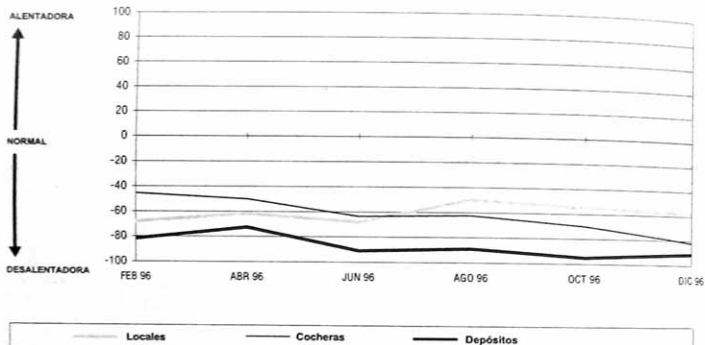
Chalets y Casas

Pisos - Dptos. 3 a 4 d.

Dptos. 2d inc/dep.

Dptos. 1d. y func.

TENDENCIA DE ALQUILERES - II -



Índice de Precios al Consumidor

Nivel General, 0,3%

El nivel general de precios para la ciudad del mes de septiembre de 1996 dio por resultado un 0,3% de aumento con respecto a igual medición del mes de agosto. Comparado con septiembre de 1995, el nivel disminuyó un 0,8%. El resultado de este mes fue impulsado por el alza en Alimentos y bebidas. Influyentes rubros definieron el movimiento de los precios durante el pasado mes. Durante la última semana se observó, a su vez, una fuerte disminución en los precios de los hoteles y excursiones.

Alimentos y bebidas, 1,1%

El rubro Alimentos y bebidas mostró un alza muy fuerte durante la primera semana que produjo el sesgo final positivo del índice de precios en el nivel general. Las posteriores re-

tracciones de la segunda a la última semana no pudieron compensar la suba inicial. Los principales causantes de estas variaciones fueron subas de quesos untables, el pollo y las verduras con fluctuaciones del 3 al 11%. Cambios de precios dentro del mismo rango se registraron en café, dulces, leche en polvo, aceite puro, frutas frescas, en el caso de las bajas y fiambres (jamón cocido) en el de las alzas. Las menos numerosas pero más influyentes alzas determinaron el resultado final del índice de Alimentos y bebidas.

Indumentaria, -0,4%

La indumentaria reflejó una leve alza en la primera semana para mostrar, durante el resto del mes, un comportamiento más estable. Las bajas en

los precios de finales del mes de agosto producto de temprana liquidaciones de stock por la presencia de una errática temporada invernal ayudaron a mantener el precio promedio del mes de septiembre levemente inferior

**El rubro Alimentos
y Bebidas produjo
un sesgo positivo en
el nivel general**

al del mes pasado. Ya en los últimos días del período se anuncian las primeras tendencias de un nuevo cambio estacional por lo que se esperan varia-

ciones de este origen para el mes de octubre.

Vivienda, -0,3%

El capítulo referido a Vivienda registró una pequeña variación en la primera semana en el precio de materiales de construcción, pero en la última se presentó una leve baja del precio del alquiler de algunos departamentos que forman parte de la mues-

tra recabada periódicamente, lo que determinó la incidencia negativa final.

Equipamiento y funcionam. del hogar, -0,2%

Este capítulo mostró pequeñas bajas durante la última semana en electrodomésticos y artefactos del hogar, así como toallas (tercera semana) y elementos de limpieza descartables

(primera y última semana). Se registraron alzas en los detergentes concentrados. El predominio de bajas determinó el resultado final del índice.

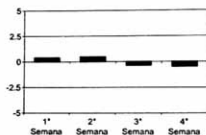
Salud, 0,1%

Las alzas evidenciadas durante la segunda semana del mes pasado junto a una muy leve registrada durante la tercera de este mes determinaron el resultado levemente positivo del ru-

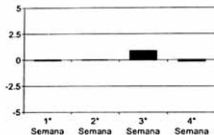
ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR: DICIEMBRE 1996

En porcentaje

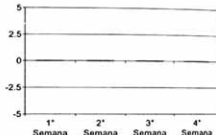
Alimentos y bebidas



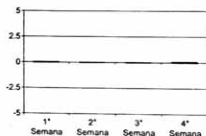
Indumentaria



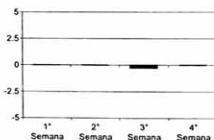
Vivienda



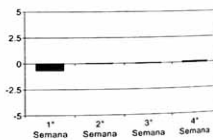
Equip. y func. del hogar



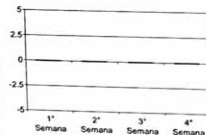
Salud



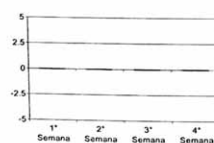
Transporte y comunicaciones



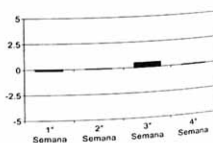
Esparcimiento



Educación



Bienes y serv. varios



bro Salud.

Transporte y comunicaciones, 0,2%

Durante septiembre se registraron cambios de modelos de vehículos que produjeron alzas durante la segunda semana y bajas en la última.

Esto se debe a que algunas series de automóviles de producción nacional se dejaron de fabricar y hubo cambios hacia el modelo alternativo más parecido en precio y calidad. Por el lado de los combustibles y lubricantes

estos últimos registraron bajas significativas en un marca, lo que indujo al resultado negativo de la primera semana.

A partir de allí se extendió el aumento de combustibles, primero del gasoil (que ya había aumentado tímidamente en un centavo en la última semana del mes pasado) y siguió, a partir de la tercera semana del mes cuando se confirmó la aprobación del paquete fiscal por parte del Parlamento, con aumentos en las naftas, tanto

super como común.

Esparcimiento, -0,7%

El sector de esparcimiento observó variaciones negativas durante el mes por fuertes bajas en la última semana en el precio de los hoteles de regiones turísticas.

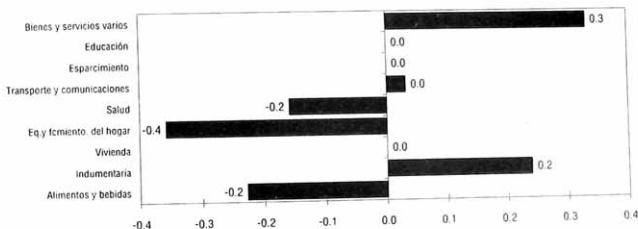
Educación, 0,1%

Educación registró variación en el transcurso del mes en el precio de algunos útiles

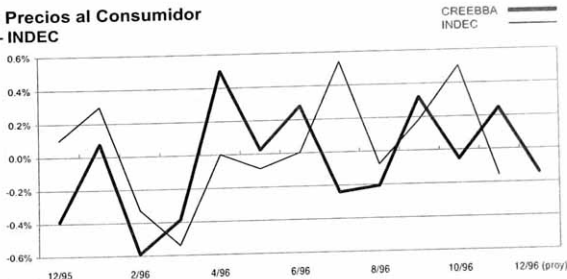
Bienes y servicios varios, -0,5%

Composición del índice por capítulos para diciembre de 1996

Nivel General Julio de 1996: -0,2%



Indices de Precios al Consumidor **CREEBBA - INDEC**



Registraron variaciones, como todos los meses, los artículos de tocador (shampoos y cremas de enjuague), en la primera, tercera y última semana. Las bajas, más significativas, determinaron el resultado del mes.

Proyecciones para el mes de octubre

El mes de octubre muestra duran-

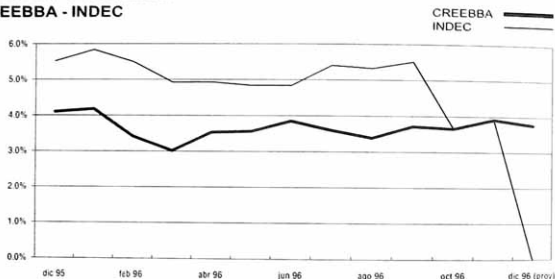
te la primera semana una fuerte alza producto del traslado a todos los combustibles de la modificación impositiva aprobada por el Parlamento Nacional. La suba registrada osciló alrededor del 12% en la ciudad.

La segunda semana, por su parte, compensó en cierta medida la suba de los precios de la primera con sensibles bajas en Alimentos y bebidas,

guiadas principalmente por verduras (cerca del 10%) y frutas (cerca del 9%).

Ya se registran en la proyección las variaciones esperadas en Indumentaria por el cambio de temporada por lo que se anticipa relativa estabilidad en el nivel general para el fin del mes. ■

Índices de Precios al Consumidor Acumulado CREEBBA - INDEC



INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BAHIA BLANCA

Capítulos, Grupos y Subgrupos

En porcentaje por semana

	NOVIEMBRE 1996				DICIEMBRE 1996	
	Primera	Segunda	Tercera	Cuarta	Primera	Segunda
1. ALIMENTOS Y BEBIDAS	0.39	0.47	-0.36	-0.48	0.43	-0.35
<i>Cereales y Derivados</i>	<i>0.37</i>	<i>0.02</i>	<i>-0.31</i>	<i>-0.18</i>	<i>1.78</i>	<i>-0.52</i>
Pan Fresco	0.00	0.00	0.00	0.00	7.19	0.00
Pan Envasado	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-2.83
Facturas	0.00	0.00	0.00	-2.60	0.00	0.00
Galletitas dulces	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Galletitas saladas	1.03	-0.61	-1.78	0.32	-0.66	-1.37
Productos de pastelería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.02
Arroz	1.11	1.06	2.97	0.63	0.58	0.00
Harinas de trigo	0.00	-0.96	-3.73	-0.28	-2.21	-5.96
Fideos secos	-0.90	0.71	-0.82	0.00	0.00	-1.18
Pastas frescas	2.47	0.00	-0.61	0.00	0.00	-0.43
Masas precocidas y tapas	1.51	0.00	0.00	0.00	-1.67	0.00
<i>Carnes</i>	<i>0.08</i>	<i>-0.12</i>	<i>-0.08</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.33</i>	<i>-0.20</i>
Carne vacuna fresca (cortes delanteros)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.66
Carne vacuna fresca (cortes traseros)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Carne de ave fresca	0.61	-1.26	-0.95	0.00	-1.53	0.63
Pescados y mariscos frescos	0.00	0.45	0.00	0.00	0.00	-0.45
Fiambres	0.00	0.54	0.56	0.00	0.00	-0.55
Embutidos, cons. y prep. de carne	0.00	0.00	0.00	0.00	-1.79	0.00
Conservas y preparados de pescado	0.00	0.00	0.63	0.00	0.00	0.00
<i>Aceites y Grasas</i>	<i>0.24</i>	<i>3.10</i>	<i>1.48</i>	<i>-4.44</i>	<i>-0.65</i>	<i>1.11</i>
Aceite mezcla	0.00	4.62	2.36	-6.00	-0.98	1.31
Aceite puro	1.20	0.55	-0.57	-2.40	0.00	1.19
Margarina y otras grasas	0.00	-0.62	0.00	0.75	0.00	0.00
<i>Leche, productos lácteos y huevos</i>	<i>0.06</i>	<i>0.04</i>	<i>-0.28</i>	<i>-0.23</i>	<i>0.13</i>	<i>-0.13</i>
Leche fresca	0.00	0.00	0.00	-0.47	0.00	-0.51
Leche en polvo	5.72	1.63	0.00	0.00	0.00	0.00
Quesos blandos y untables	0.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Quesos semiduros	0.00	0.00	-3.99	4.16	-1.28	0.00
Quesos duros	0.12	0.00	3.44	-3.33	3.44	-3.33
Manteca y crema	0.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Yoghurt y postres lácteos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Huevos	-0.79	0.00	-0.98	-1.37	0.00	1.56
<i>Frutas</i>	<i>5.87</i>	<i>0.76</i>	<i>5.69</i>	<i>-4.97</i>	<i>-2.90</i>	<i>-1.38</i>
Frutas Frescas	6.23	0.85	6.00	-5.50	-3.22	-1.40
Frutas secas y en conserva	2.78	0.00	2.84	0.00	0.00	-1.18
<i>Verduras, tubérc. y legumbres frescas</i>	<i>-0.02</i>	<i>6.92</i>	<i>-7.47</i>	<i>0.03</i>	<i>8.11</i>	<i>-2.36</i>
Verduras, tubérc y legumbres frescas	-0.03	8.80	-9.82	0.03	9.83	-2.81
Verduras, tubérc y legum en conserva	0.00	-2.39	5.51	0.00	0.00	0.00
<i>Azúcar, dulces y cacao</i>	<i>0.00</i>	<i>-1.44</i>	<i>0.41</i>	<i>1.35</i>	<i>-0.09</i>	<i>0.91</i>
Azúcar	0.00	0.00	-0.40	-1.17	0.00	2.71
Dulces	0.00	-6.40	2.58	8.12	0.00	0.00
Golosinas	0.00	-0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
Cacao y sus derivados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.42	0.00
<i>Infusiones</i>	<i>-1.09</i>	<i>-0.83</i>	<i>-0.70</i>	<i>0.13</i>	<i>-2.41</i>	<i>-0.03</i>
Café	-2.70	-0.96	-0.88	0.00	-2.77	-0.58
Té	0.00	0.00	-1.52	1.39	-0.53	3.29
Yerba mate	2.33	-0.83	0.00	0.00	-2.27	0.00
<i>Condimentos</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>-1.90</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.26</i>

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BAHIA BLANCA

Capítulos, Grupos y Subgrupos En porcentaje por semana	NOVIEMBRE 1996				DICIEMBRE 1996	
	1-Semana	2-Semana	3-Semana	4-Semana	1-Semana	2-Semana
Sal y especias	0.00	0.00	-2.45	0.00	0.00	0.00
Aerezos	0.00	0.00	-1.33	0.00	0.00	0.51
<i>Alimentos semipreparados</i>	<i>1.05</i>	<i>-1.20</i>	<i>0.62</i>	<i>0.00</i>	<i>1.13</i>	<i>0.00</i>
Caldos y sopas concentradas	-1.01	0.00	1.22	0.00	0.00	0.00
Polvos para postres	3.26	-2.43	0.00	0.00	2.33	0.00
<i>Alim. preparados y listos p/ consumir</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.77</i>	<i>0.00</i>
Comidas preparadas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Empanadas y pizzas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Helados	0.00	0.00	0.00	0.00	-4.46	0.00
<i>Bebidas no alcohólicas</i>	<i>-0.04</i>	<i>0.00</i>	<i>-1.50</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Gaseosas	-0.09	0.00	-3.34	0.00	0.00	0.00
Jugos y refrescos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Soda y agua mineral	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Bebidas alcohólicas</i>	<i>0.19</i>	<i>-0.63</i>	<i>0.35</i>	<i>-0.75</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.38</i>
Vino	0.23	-0.73	0.40	-0.87	0.00	0.00
Cerveza	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-2.78
<i>Alimentos consumidos fuera del hogar</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Refrigerio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Almuerzo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2. INDUMENTARIA	-0.06	0.00	0.86	-0.14	0.00	0.00
<i>Ropa Interior</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Ropa interior para hombre	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ropa interior para mujer	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Ropa Exterior</i>	<i>-0.10</i>	<i>0.00</i>	<i>1.58</i>	<i>-0.25</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Ropa exterior para hombre	-0.73	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ropa exterior para mujer	0.64	0.00	3.44	-0.53	0.00	0.00
<i>Calzado</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Calzado para hombre	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Calzado para mujer	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Calzado deportivo p/ hombre y mujer	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Telas, hilados y artículos de mercería</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Telas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Artículos para vestir</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Artículos de marroquinería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artículos de joyería y relojería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Servicios para la indumentaria</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Confección y reparación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3. VIVIENDA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Alquiler</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Alquiler de la vivienda	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Reparac. y mantenimiento de la vivienda</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Materiales y mano de obra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Electr. serv sanitarios, gas y otros</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Electricidad	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Serv sanit, gas y otros combust.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4. EQUIP. Y FUNC. del HOGAR	0.03	-0.01	0.00	0.07	-0.44	0.00
<i>Muebles y accesorios</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Muebles y accesorios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Artefactos domésticos</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>-1.27</i>	<i>0.00</i>

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BAHIA BLANCA

Capítulos, Grupos y Subgrupos En porcentaje por semana	NOVIEMBRE 1996				DICIEMBRE 1996	
	1-Semana	2-Semana	3-Semana	4-Semana	1-Semana	2-Semana
Electrodomésticos	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.74	0.00
Artefactos a gas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aparatos de radio y TV	0.00	0.00	0.00	0.00	-2.42	0.00
Textiles y accesorios para la decoración	0.00	0.00	-1.58	0.00	0.00	0.00
Blanco y mantelería	0.00	0.00	-2.12	0.00	0.00	0.00
Cortinas, alfombras y accesorios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Menaje	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Batería de cocina y cubiertos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cristalería y loza	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artículos para limpieza y mantenimiento	0.15	-0.05	0.69	0.31	-1.29	0.00
Jabones de limpieza	0.53	0.00	0.78	0.00	0.00	0.00
Detergentes y desinfectantes	0.00	-0.14	1.23	0.82	-3.40	0.00
Artículos descartables	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utensilios de limpieza	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios para el hogar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicio doméstico y otros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Limpieza de ropa	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Elementos para iluminación y ferretería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artículos de ferretería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Elementos para iluminación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5. SALUD	0.00	0.00	-0.27	0.00	0.00	0.00
Prod. farmacéut. y accesorios terapéut.	0.00	0.00	-0.42	0.00	0.00	0.00
Medicamentos	0.00	0.00	-0.44	0.00	0.00	0.00
Elementos para primeros auxilios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios para la salud	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Médicos y odontólogos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios prepagos y auxiliares	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6. TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	-0.63	0.00	0.00	0.05	0.00	0.00
Transporte público de pasajeros	-1.84	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Omnibus de corta distancia	0.00	-1.84	0.00	0.00	0.00	0.00
Vehículos de transporte personal	-0.61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Automóviles	-0.61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Func. y manten. de los vehículos	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	0.00
Combustible y lubricantes	0.00	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00
Cubiertas, repuestos y reparaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Seguro, estac y otros servicios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Comunicaciones	0.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Teléfono	0.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
7. ESPARCIMIENTO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Entretencimientos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Juegos, juguetes y rodados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Libros, diarios y revistas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Diarios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Revistas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Turismo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Hotel y excursiones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios de esparcimiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cines y teatros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Clubes y espectáculos deportivos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BAHIA BLANCA

Capítulos, Grupos y Subgrupos En porcentaje por semana	NOVIEMBRE 1996				DICIEMBRE 1996	
	1-Semana	2-Semana	3-Semana	4-Semana	1-Semana	2-Semana
8. EDUCACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Servicios educativos</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Educación formal	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros servicios educativos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Textos y útiles escolares</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Útiles escolares	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
9. BIENES Y SERVICIOS VARIOS	-0.11	0.00	0.44	0.00	0.00	-0.01
<i>Tabaco</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>1.84</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Tabaco	0.00	0.00	1.84	0.00	0.00	0.00
<i>Art p/a higiene y el cuidado personal</i>	<i>-0.25</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.54</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.03</i>
Artículos de tocador	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.04
Artículos de tocador descartables	-0.84	0.00	-1.85	0.00	0.00	0.00
<i>Servicios para el cuidado personal</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Serv. de peluquería y p/el cuid. personal	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BAHIA BLANCA

Nivel General

Noviembre 1993=100

	Índice	Variación mensual	Variación anual*
Diciembre 1995	103.80	-0.4%	1.1%
Enero 1996	104.03	0.2%	0.5%
Febrero 1996	103.28	-0.7%	-0.6%
Marzo 1996	102.87	-0.4%	-0.2%
Abril 1996	103.28	0.5%	-0.9%
Mayo 1996	103.42	0.1%	-1.1%
Junio 1996	103.70	0.3%	-0.7%
Julio 1996	103.45	-0.2%	-1.2%
Agosto 1996	103.23	-0.2%	-1.0%
Septiembre 1996	103.56	0.3%	-0.8%
Octubre 1996	103.51	-0.1%	-0.9%
Noviembre 1996	103.76	0.2%	-0.2%
Diciembre 1996 (Proyectado)	103.62	-0.1%	0.0%
Variación durante 1996:	-0.1%		

(*) La variación anual representa la variación acumulada durante los últimos doce meses.

Indicadores sobre la situación económica general del país

Panorama macroeconómico

En líneas generales, 1996 fue un año signado por una lenta recuperación económica, después de la fuerte caída del producto del 4,4% en 1995. De este modo, se comienza a recuperar la tendencia de crecimiento anterior a la recesión causada por el efecto tequila. Hacia fines de año se verifica el quinto trimestre consecutivo de aumentos en el nivel de actividad (comparado contra el mismo trimestre del año anterior), de modo que la pregunta ya no es si se ha salido de la recesión, sino por cuanto tiempo más se va a sostener la actual recuperación. Sin embargo, existe una clara diferencia entre el comportamiento de las principales variables macroeconómicas y la percepción de los agentes económicos, tal vez en parte explicada por las tensiones políticas que afectan al gobierno. De todos modos, la incertidumbre política que rodeó los cambios de gabinete, entre los que se destaca el cambio del equipo económico, no afectó la marcha de la economía, ni tampoco implicó modificaciones importantes en los lineamientos básicos del Plan Convertibilidad.

Este año también contó con condiciones financieras internacionales muy favorables, las que al parecer no van a cambiar sustancialmente en el corto plazo. El hecho de contar con abundante financiamiento del exterior permitió al gobierno postergar ciertos ajustes aún pendientes. El problema fiscal estuvo presente durante todo 1996, con un gasto público inflexible a la baja y una recaudación altamente

dependiente del nivel de actividad económica doméstica. El déficit fiscal con recursos de capital (privatizaciones más préstamos asociados a la moratoria previsional) superaría los 4.500 millones durante el corriente año. A esto se suma el problema no resuelto de la evasión impositiva, aunque se están instrumentando medidas tendientes a controlarla. Entre ellas se destaca el proyecto de ley de clausuras, la que contempla el cierre clausura de las empresas que no emitan facturas por sus ventas y multas a los consumidores que no exhiban comprobantes de sus compras.

En materia de comercio exterior, se incrementó el monto de transacciones tanto en concepto de importaciones como de exportaciones. El resultado nuevamente es deficitario por un mayor crecimiento de las importacio-

nes con respecto al de las exportaciones, hecho asociado a la recuperación económica.

La experiencia del fuerte crecimiento del período 1991-94 y la posterior recesión de 1995 deja dos lecciones de política económica claras: la necesidad de que el gobierno realice políticas contracíclicas y la conveniencia de acelerar las reformas pendientes. Con respecto al primer punto, se debe recuperar el ahorro público, sustituyendo políticas expansivas por un comportamiento austero, que aproveche la fase ascendente del ciclo para reducir el déficit del sector público. En relación a las reformas pendientes, resta aún concluir con la reforma del estado y lograr una mayor eficiencia de su funcionamiento. Por otra parte, la necesidad de ganar nuevos mercados en el exterior pone de manifiesto

Producto bruto interno y sus componentes 1991-1996 (*)

En miles de pesos, a precios de 1986

AÑO	PBI	CONSUMO	INVERSION	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1991	10,180	6,399	1,621	1,121	960
1992	11,229	9,519	2,184	1,145	1,599
1993	11,931	10,062	2,511	1,172	1,813
1994	12,948	10,754	3,057	1,358	2,221
1995	12,355	10,093	2,560	1,667	1,964
1996	12,744	10,426	2,733	1,779	2,193

(*) Para los años 1993, 1994 y 1995 los datos corresponden a estimaciones oficiales, y en 1996 a estimaciones de CARTECO.

Fuente: Carta Económica en base a datos oficiales

Variación anual del Producto bruto interno y sus componentes 1991-1996 (*)

AÑO	PBI	CONSUMO	INVERSION	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1991	11%	14%	32%	-5%	76%
1992	10%	13%	33%	2%	67%
1993	6%	6%	16%	2%	13%
1994	9%	7%	22%	16%	23%
1995	-5%	-6%	-16%	23%	-12%
1996	3%	3%	7%	7%	12%

(*) Para los años 1993, 1994 y 1995 los datos corresponden a estimaciones oficiales, y en 1996 a estimaciones de CARTECO.

Fuente: Carta Económica en base a datos oficiales

la exigencia de una mayor competitividad interna, para lo cual se debe acelerar el proyecto de reforma laboral, de modo de reducir el costo laboral. En este sentido apunta el decreto de reforma laboral, el que faculta al Ministerio de Trabajo a derogar los convenios colectivos de aquellos sindicatos que no cumplan con ciertas pautas fijadas por el gobierno. Otra medida que contempla el decreto es autorizar la negociación por empresa y concederle a las pequeñas y medianas empresas la posibilidad de conformar representación gremial, así como la ratificación de la desregulación de las obras sociales.

Perspectivas

La economía argentina experimentaría un crecimiento del producto del orden del 4% en 1997, un valor moderado si se lo compara con el crecimiento del período 1991-94, pero alentador en relación a la recesión de 1995. La economía parece recuperar el sendero de crecimiento sostenido, aunque a una tasa difícilmente superior al 4%-5% anual. Esto permitiría que hacia mediados de 1997 el producto llegue al nivel máximo de fines de 1994. A su vez, el actual crecimiento del PBI muestra una diferencia im-

portante con respecto al crecimiento de la primera etapa del Plan Convertibilidad: motor actual del crecimiento no es el consumo interno, sino la inversión y las exportaciones. Por tanto, de sostener este patrón, la economía estará en condiciones de mantener este proceso en el largo plazo.

Las condiciones externas son un factor de riesgo importante y los efectos negativos de una eventual situación adversa (suba de tasas internacionales, devaluación en Brasil) pueden ser en parte contrarrestados fundamentalmente mediante el aumento en la tasa de ahorro interna.

Por otra parte, 1997 será un año en que el sector público nuevamente tendrá déficit y por el proceso electoral planteará dificultades para contener el nivel de gasto de acuerdo a las metas establecidas en el presupuesto.

De acuerdo a las previsiones oficiales se prevé por primera vez en los últimos años un cierre de cuentas para 1997 con déficit que, incluyendo ingreso por privatizaciones, asciende a 3.147 millones de pesos (casi el 1% del PBI). ■

SU ALTERNATIVA DE INVERSION...

Por su

MERCADO DE CAPITALES

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

y su

TRIBUNAL DE ARBITRAJE PERMANENTE

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

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

LA MEJOR OPCION.

**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**



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



Fundación Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca