

EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA NACIONAL DURANTE LOS PRIMEROS MESES DE 2004¹

La Argentina está atravesando una etapa de recuperación en la que los diferentes indicadores económicos dan cuenta de un camino hacia un nuevo equilibrio macroeconómico. Este equilibrio será sostenible cuando se hayan cumplido algunos procesos que están en marcha, como el fortalecimiento del sistema de crédito, la reestructuración de la deuda pública y privada, el establecimiento de un marco jurídico previsible, el fortalecimiento de las instituciones, la mejora del empleo y de los ingresos, las reformas del sistema tributario, la mayor eficiencia en el gasto público y el rediseño del sistema de seguridad social, entre otros.

Tras el aumento de 8,8% del **producto interno bruto** (PIB) en 2003 (\$256.023M a precios constantes de 1993) que consolidó la tendencia creciente iniciada en el segundo trimestre de 2002 y constituyó el mayor salto registrado en el país a lo largo de 10 años, el primer trimestre de 2004 concluyó con un nuevo aumento interanual de 11,2%². Esto fue posible por la recomposición del consumo y la inversión (Gráfico 1).

La aceleración del crecimiento del PIB en los últimos siete trimestres -secuencia que no se producía desde 1997- se contuvo en el primer período de 2004, dado que la tasa de incremento se situó en un valor levemente por debajo de la correspondiente al último trimestre de 2003. En el segundo trimestre, se habría desacelerado

nuevamente la tasa de crecimiento del PIB, como consecuencia de postergaciones en el consumo y la inversión, entre otros factores por los vencimientos de impuestos en mayo y junio. También habría influido en esta evolución reciente -aunque en menor medida- la expectativa de una crisis energética, que determinó una mayor formación de *stock* de las empresas industriales durante el primer trimestre por temor a no poder cumplir con la demanda en el segundo.

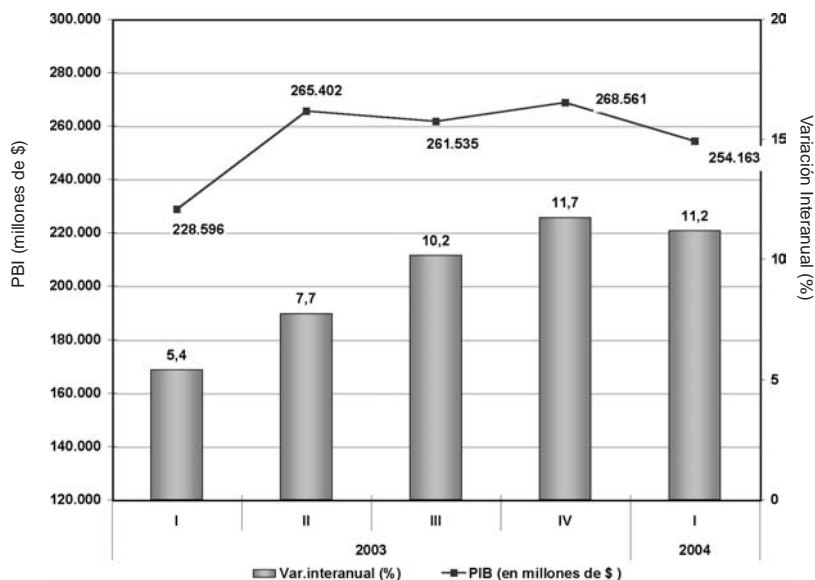
En lo que respecta a las perspectivas de crecimiento del PIB para todo el año 2004, el Ministerio de Economía estima un aumento de 6%, un cálculo moderado frente al de algunas consultoras privadas que elevan el guarismo a 7% y el BCRA que lo extienden a 8%.

¹ Dada la diversidad y amplitud de las fuentes de información consultadas y de los indicadores propios, la cantidad de meses analizados de 2004 difiere de sector en sector de acuerdo con la disponibilidad de estadísticas al momento de cierre de esta publicación. Se dio privilegio a la presentación más actualizada en cada caso; por tal motivo, a veces, se explica la evolución hasta el final del primer semestre del año, en tanto que otras, sólo hasta mayo o junio.

² Datos provisorios del INDEC.

GRÁFICO 1

PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO. EN MILLONES DE PESOS CONSTANTES DE 1993 Y VARIACIÓN INTERANUAL (%). ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC.

En el primer trimestre de 2004, la producción de bienes aumentó 15,8%, en tanto que la de los sectores productores de servicios lo hicieron en 6,7%. Mientras en la década de los noventa, la evolución de los sectores productores de servicios era la que mayormente determinaba el crecimiento del producto, desde la devaluación, la influencia principal la tienen los sectores productores de bienes, especialmente de transables³, por el cambio de precios relativos.

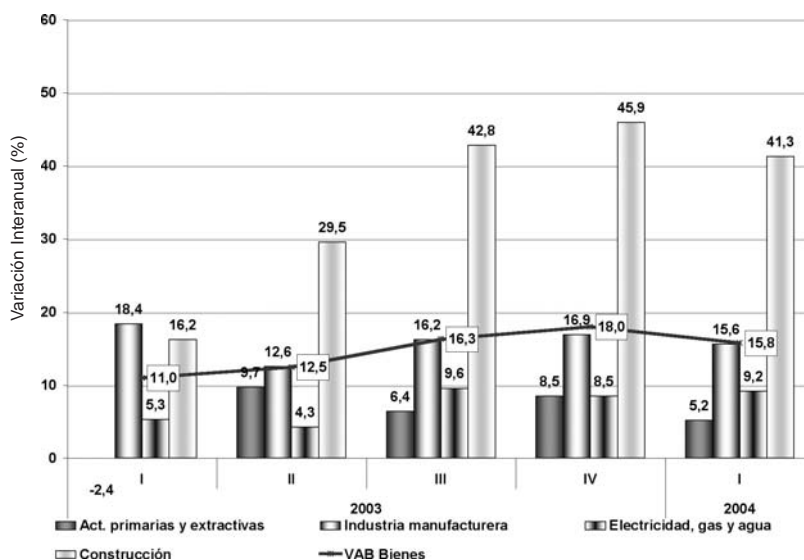
De hecho, los bienes explicaron la mitad del incremento del valor agregado en el primer trimestre del año, mientras que los servicios determinaron el 44% de la suba (con comportamientos diferenciados en un análisis más desagregado). El resto correspondió a servicios de intermediación financiera medidos indirectamente que recaen sobre actividades productivas no financieras.

Dentro de la producción de bienes, los aumentos más importantes se verificaron en el sector de construcción (41,3%) y en el de industria manufacturera (15,6%). Al interior de esta última, se destacan aquellas ramas que son mano de obra intensivas, dado el abaratamiento relativo del salario real, contrastando con las que tuvieron mejor desempeño durante la Convertibilidad, capital intensivas. Dada la alta participación de la industria manufacturera en el total, ésta fue el motor del incremento en la producción de bienes, contribuyendo con más de la mitad del aumento del grupo (Gráfico 2).

³ Dentro del conjunto de bienes y servicios clasificados como transables se encuentran aquellos rubros relacionados con las actividades agropecuaria, ictícola, minera y con la producción de bienes industriales transables.

GRÁFICO 2

VALOR AGREGADO BRUTO DE LOS SECTORES PRODUCTORES DE BIENES. VARIACIÓN INTERANUAL (%). ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004



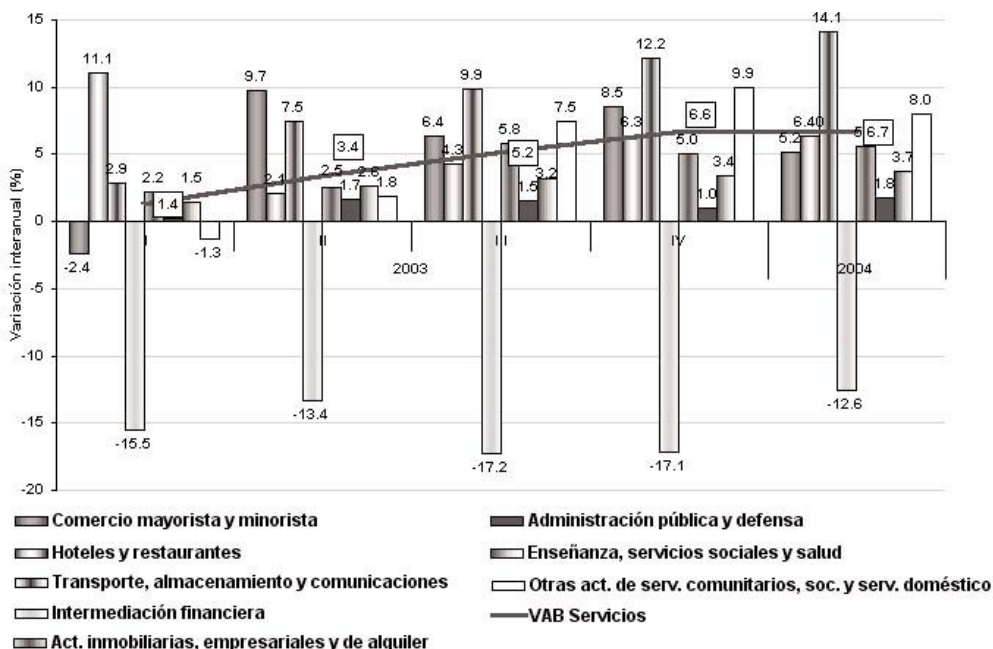
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC.

Entre los sectores de servicios, *Comercio y Reparaciones, Transporte, almacenamiento y comunicaciones y Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* son las que mayor incremento registraron en la comparación interanual (14,8%, 14,1% y 5,6%

respectivamente), y al mismo tiempo, las que mayor contribución al aumento de los servicios tuvieron. Cabe recordar que las dos primeras habían sido las más castigadas tras la devaluación (Gráfico 3).

GRÁFICO 3

VALOR AGREGADO BRUTO DE LOS SECTORES PRODUCTORES DE SERVICIOS. VARIACIÓN INTERANUAL (%). ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC.

Por su parte, la **oferta global** aumentó interanualmente 14,3% en el primer trimestre de 2004, producto del incremento ya explicado de 11,2% en el PIB y de 57% en las importaciones de bienes y servicios reales. Cabe destacar que la contribución de las importaciones al aumento de la oferta global fue de 27,3% en el período, para satisfacer la demanda de bienes de capital y, en menor medida, de consumo.

Los datos del Estimador Mensual Industrial (EMI)⁴ elaborado por el INDEC para el primer semestre de 2004 dan cuenta de una prolongación de la tendencia positiva que se había registrado en los guarismos correspondientes a 2003. Así, el acumulado de los primeros seis meses del presente año arroja una suba de 12,2% con relación al mismo período del año anterior. Si bien esta magnitud representa una desaceleración con

relación a las más vigorosas tasas de crecimiento verificadas en 2003 (año en que se acumuló un alza de 16,2%), se entiende que este desempeño resulta lógico, dado que las comparaciones de los últimos meses se realizan, precisamente, contra períodos de mayor actividad que 2002. No obstante y como ya se adelantó en informes anteriores, la falta de inversión en ciertos segmentos de la industria obstaculiza la expansión de la actividad industrial, lo que naturalmente se refleja en el indicador. Cabe destacar que la producción manufacturera acumula 33% de crecimiento entre el primer trimestre de 2002 y mayo de 2004, equivalente a una tasa anual de aumento de 13,5%, aproximadamente.

Entre los rubros del EMI de mayor crecimiento en la primera mitad de 2004, se destacan la

⁴ El Estimador Mensual Industrial (EMI) mide el desempeño del sector manufacturero sobre la base de información proporcionada por 83 empresas líderes, cámaras empresarias y organismos públicos que informan sobre 100 productos e insumos representativos.

Fabricación de vehículos automotores (50,9%), las actividades de *Edición e impresión* (33,9%) y la elaboración de *Productos minerales no metálicos*⁵ (23,4%). Cabe destacar que, mientras en 2003 la industria automotriz había acumulado una moderada recuperación interanual (8,7%), los otros dos rubros mencionados ya venían mostrando un importante dinamismo, al crecer en ambos casos a tasas superiores al 20% con relación al deprimido 2002. Con referencia al uso de la capacidad instalada, se observa en el promedio de los primeros seis meses de 2004 que algunas ramas como la de editoriales e imprentas han alcanzado un importante nivel de utilización de su capacidad productiva (73,2%), lo que deja poco remanente ocioso ante posibles incrementos de la demanda de sus productos. En cambio, tanto la fabricación de automóviles como la de productos minerales no metálicos registran las menores proporciones entre todos los rubros (29,5% y 49,6%, respectivamente). De ello se desprende que ambos sectores cuentan en la actualidad con un amplio margen para continuar expandiendo su producción en los meses venideros y, por ende, arrastrando al EMI "hacia arriba" en los mismos períodos.

Del resto de los segmentos, hubo otros tres que también evidenciaron alzas interanuales superiores a la verificada en el conjunto de la industria; estos fueron *Industria metalmeccánica excluida automotriz* (16,6%), *Caucho y plástico* (13,6%) y *Sustancias y productos químicos* (12,6%). El primero de estos rubros fue, después de *Textiles y confecciones*, el que había mostrado la mejor dinámica en 2003 (56,5% de suba con relación a 2002), año en que también evidenció un sustancial aumento en el uso de su capacidad instalada⁶. Este buen desempeño fue motorizado principalmente por el proceso *posdevaluatorio* de sustitución de importaciones, particularmente ostensible en sectores como la fabricación de

maquinaria agrícola, donde también convergieron factores externos como la suba en los precios internacionales de los granos. Por su parte, las industrias química y de caucho y plástico habían mostrado en 2003 aumentos interanuales mucho más cercanos al del promedio industrial (15,6% y 13,9%, respectivamente), por lo que es claro que su crecimiento resulta más moderado y paulatino. No obstante, resulta necesario destacar que, con relación a los guarismos de 1997 (año base), estos dos segmentos se encuentran en una situación mucho más favorable que el bloque metalmeccánico⁷; algo semejante ocurre con la evolución diferenciada entre la industria automotriz (actualmente, la que más lejos se encuentra de los niveles de producción alcanzados siete años atrás, trabajando apenas por encima de la mitad de lo fabricado en aquel entonces) y las actividades de edición e impresión y elaboración de productos minerales no metálicos (ambas por debajo, pero cerca, de los niveles alcanzados en 1997). En otras palabras, los segmentos que más crecieron en 2003 y la primera mitad de 2004 son los que más habían perdido terreno en los cinco años previos, por lo que necesitan sostener las actuales tasas de crecimiento para poder alcanzar los guarismos del período anterior a la recesión finalizada en la segunda mitad de 2002.

Finalmente, aparecen los rubros que tuvieron un crecimiento leve o por debajo del registrado en el agregado industrial y los que, a diferencia de la amplia mayoría restante, arrojaron caídas, siempre en la comparación entre el primer semestre de 2004 y el mismo período del año anterior. Los primeros fueron *Papel y cartón* (9,5%), *Productos textiles* (4,7%) y *Refinación del petróleo* (0,9%); en tanto, los descensos se registraron en *Productos del tabaco* (-4,9%) e *Industrias metálicas básicas*⁸ (-1,4%).

⁵ En este concepto se incluyen tres subsegmentos: vidrio, cemento y otros materiales para la construcción.

⁶ Mientras en 2002 el promedio de uso de capacidad instalada industrial de este segmento fue de 36%, en 2003 la media se ubicó en torno a 55%. Asimismo, en el primer semestre de 2004 se elevó aún más, alcanzando un nivel cercano al 60%.

⁷ Entre 1997 y el primer semestre de 2004, la fabricación de sustancias y productos químicos se elevó fuertemente (28,5%), mientras que la elaboración de caucho y plástico arrojó una moderada caída (-4%) y la industria metalmeccánica sufrió un considerable derrape (-27,2%).

⁸ El segmento *Industrias metálicas básicas* comprende la producción de acero crudo y aluminio primario.

La evolución de la industria textil es semejante a la de la actividad metalmeccánica: deprimida *performance* durante la recesión, notable recuperación en 2002 y 2003 y desaceleración en la primera mitad del presente año. No obstante, una sustancial diferencia entre ambos rubros se detecta en el uso de la capacidad instalada: si bien ambos segmentos incrementaron fuertemente el uso de su potencial productivo tras la salida de la convertibilidad, el hecho de que la actividad textil sea más trabajo-intensiva redundó en un uso mayor de la capacidad instalada (78,2% *vis à vis* el 59,7% registrado en el sector metalmeccánico). Vale la pena mencionar que entre el primer trimestre de 2002 y mayo de 2004, se registró un aumento de producción de 152% en la industria textil y de 155% en la metalmeccánica, de acuerdo al EMI⁹.

Por su parte, las *industrias metálicas básicas* representan el ejemplo más notable entre las actividades que se encuentran cerca del límite de su capacidad productiva. Durante el primer semestre del presente año, este rubro alcanzó un nivel promedio de capacidad utilizada de 91,7%, con lo cual superó al resto de los rubros. Así, al comparar con un 2003 en que el uso de la capacidad alcanzaba niveles similares, se desprende la imposibilidad de crecimiento del sector y el estancamiento en los niveles actuales de producción de no mediar en el futuro inversiones tendientes a la ampliación del equipamiento de las plantas.

Mención aparte merece la elaboración de *Productos alimenticios y bebidas*, por ser el rubro de mayor incidencia dentro del Estimador, siendo su participación de 24,4% en el total del mismo¹⁰. En el primer semestre de 2004, se observa un incremento interanual de 8,1% en el índice del sector. En la desagregación en subsectores, se distingue con claridad un grupo de productos cuya elaboración se incrementó en forma notable y otro con variaciones positivas de menor envergadura.

Los primeros fueron las carnes rojas (23,5%), carnes blancas (23,9%) y lácteos (19,4%), mientras que los segundos resultaron ser bebidas (6,2%), aceites y subproductos (5,3%) y yerba mate elaborada (3,4%). Como única excepción a la tónica positiva generalizada aparece la fabricación de harina de trigo, que registró una baja de 2,1%. El sustancial incremento en las exportaciones fue lo que posibilitó que los tres primeros subsegmentos mencionados se despegaran favorablemente de la evolución relativa del resto¹¹ (Gráfico 4).

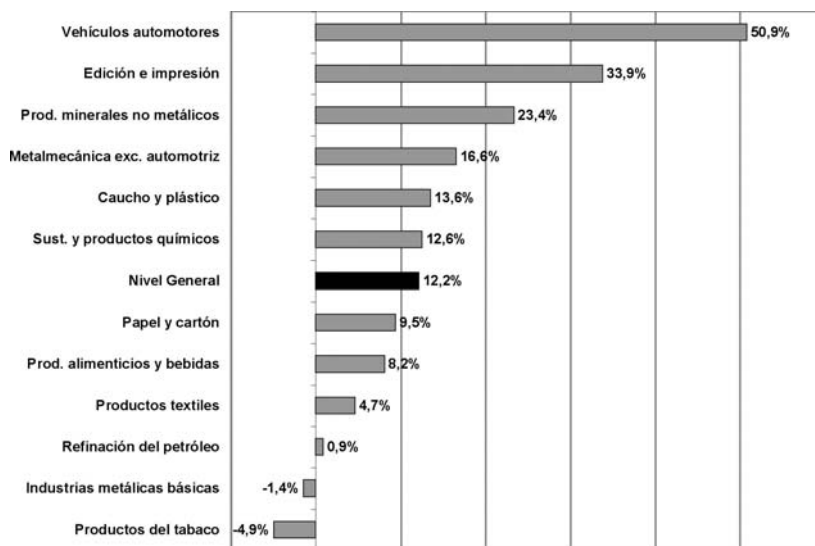
⁹ Estos datos tienen estacionalidad. Cabe agregar que de acuerdo con la misma fuente, entre mayo de 2002 y mayo de 2004, el aumento en la producción en la industria textil fue de 121,6% y en la metalmeccánica de 94%.

¹⁰ La última estructura de ponderaciones del Estimador Mensual Industrial data del año 1997.

¹¹ Si bien la fabricación de aceites también resultó ser un ejemplo de incremento de las exportaciones con relación a 2003, es menester destacar que dicho año fue récord histórico de producción para la industria aceitera nacional, por lo que la magnitud de suba se ve amortiguada por esta circunstancia.

GRÁFICO 4

ESTIMADOR MENSUAL INDUSTRIAL (EMI) POR RAMA DE ACTIVIDAD. VARIACIÓN INTERANUAL (%). ARGENTINA. SEMESTRE I DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC.

De acuerdo a los últimos datos disponibles de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) para el ámbito nacional, el Índice de Volumen Físico de Producción (IVF) evidenció en el primer trimestre de 2004 un aumento de 16,9% con respecto al mismo período de 2003. Esta tónica positiva se generalizó a todas las ramas componentes¹² del entramado industrial, con la única excepción de *Elaboración de productos de tabaco*, donde se verificó una caída de 30,4%, seguramente vinculada al fuerte incremento del precio de los cigarrillos por la aplicación de impuestos más elevados que gravan el consumo. Del resto de las variaciones, las subas más marcadas se visualizaron en *Fabricación de equipos de radio, televisión y comunicaciones* (103,2%) -rama que aún se encuentra produciendo por debajo de la mitad del volumen promedio registrado en 1997-, *Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.* (50,2%) y *Fabricación de maquinaria y aparatos electrónicos, motores, equipos y suministros*

eléctricos (33%). La primera de estas ramas también había sido la de mejor desempeño relativo en 2003, al incrementar su volumen físico 84,8% con relación a 2002. Las otras grandes subas del año último fueron las registradas en *Fabricación de productos textiles* (56,2%) y *Fabricación de muebles y colchones e industrias manufactureras n.c.p.* (52,8%); en ambos segmentos, las variaciones positivas del primer trimestre de 2004 fueron sensiblemente más moderadas y cercanas a la del agregado industrial.

El Índice de Obreros Ocupados (IOO), de la EIM, refleja un importante repunte en el nivel de empleo del sector. Así, en el primer trimestre de 2004 se evidenció una cantidad de asalariados 9,9% mayor a la verificada en el mismo período de 2003 y 4,4% superior a la observada en el último trimestre de 2003. Aquí, las alzas trimestrales más vigorosas se produjeron en la

¹² Aquí, las ramas de actividad se consideran a dos dígitos de la ClaNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas).

fabricación de productos de tabaco y, en menor medida, en la fabricación de productos de metal (excepto maquinaria y equipo) y en la elaboración de alimentos y bebidas. Cabe destacar que el incremento del IOO para todo el país fue más acentuado que en la Ciudad de Buenos Aires.

En tanto, las horas trabajadas por el personal asalariado también mostraron una evolución fuertemente positiva en la comparación interanual del primer trimestre de 2004: el Índice de Horas Trabajadas (IHT) de la industria nacional, que surge también de la EIM, se elevó 14,6%, lo que indica también en este caso un crecimiento más acentuado que el registrado en la Ciudad. Esta suba fue empujada (entre otras) por las notables alzas registradas en las ramas ligadas a la industria metalmeccánica y de maquinaria y equipos; en ese sentido, las dinámicas más favorables se verificaron en la *fabricación de equipos de radio, televisión y comunicaciones, maquinaria y equipo n.c.p.*, y de *vehículos automotores, remolques y autopartes*. Por último, cabe destacar que, al igual que en el caso del IOO, no se observó en el IHT ninguna variación negativa en la desagregación por ramas de actividad.

Finalmente, el Índice de Salario por Obrero (ISO) del la EIM, del primer trimestre de 2004 también arrojó una marcada recuperación (nominal), que se tradujo en un ascenso interanual de 32,9% y en un alza de 6,2% con relación al trimestre anterior. Los segmentos donde más fuertemente se percibió el alza trimestral fueron *Fabricación de equipo de transporte n.c.p.*, *Fabricación de sustancias y productos químicos* y *Fabricación de coque, productos del petróleo y combustible nuclear*. De esta manera y tomando como base al último trimestre de 2001, se aprecia que por primera vez desde la salida de la convertibilidad el ISO alcanzó una marca superior al IPC, lo que indica que, con relación al período previo a la devaluación, el salario medio por obrero creció

aún más que los precios minoristas¹³. Cabe destacar que el incremento no se debe exclusivamente a aumentos de salario nominal, sino también a la importante variación positiva en las horas trabajadas que se explicó más arriba.

Los datos presentados de Cuentas Nacionales que arrojan un fuerte crecimiento de la construcción, se completan con el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC). El mismo, que muestra la evolución del sector tomando como referencia la demanda de insumos requeridos en la construcción, se incrementó 25,2% en los primeros cinco meses de 2004. En particular, durante el primer trimestre, el crecimiento fue aún mayor, de 33%¹⁴. Este incremento coloca a la producción en un nivel superior al de comienzos de 2001. Las subas en los despachos de insumos considerados en el indicador fueron generalizadas, destacándose las alcanzadas por el asfalto, el hierro redondo para hormigón, el cemento, los pisos y revestimientos cerámicos y la pintura para construcción (algunos de estos materiales son para obras públicas y otros para privadas). Esta información se completa con el importante aumento de 33,5% en los permisos de edificación para obras privadas, registrados por el INDEC en 42 municipios representativos del país, que en 2003 ya habían aumentado 62,2%¹⁵.

Las obras que mayor dinamismo dieron al sector en los primeros cinco meses son aquellas de viviendas localizadas en zonas de alto poder adquisitivo de la Ciudad de Buenos Aires, barrios cerrados y grandes centros urbanos del interior del país. En este último caso, producto del *boom* que muestran las actividades agropecuarias con salida exportadora.

En 2003, la estabilidad del tipo de cambio, la menor rentabilidad de otras alternativas de inversión (financieras), los menores costos de construcción en dólares y el simultáneo

¹³ Esto no anula las sucesivas y fuertes pérdidas sufridas por el salario real desde la devaluación hasta la primera variación positiva.

¹⁴ La medición corresponde a la serie desestacionalizada, es decir libre de efectos de la estacionalidad y de la composición del calendario (días de actividad). La evolución positiva del primer trimestre se corrobora con los datos de Cuentas Nacionales que indican un aumento de 37% para el sector, uno de los motores del crecimiento de la inversión bruta interna fija en el período (véase más adelante).

¹⁵ Cabe aclarar que a partir del mes de mayo de 2003, se registró un inusual número de presentaciones para permisos de edificación para obras privadas que realizaron los profesionales de la Ciudad de Buenos Aires, anticipándose al cambio en el Código de Edificación. Esta situación se vio incrementada en junio, por lo que se prevé una nueva caída en el futuro cercano.

sostenimiento en el precio de los inmuebles determinaron que la construcción de obras residenciales y de oficinas se convirtiera en una opción de inversión rentable y relativamente menos riesgosa. Los inversores que ingresaron al mercado atraídos por estas cuestiones, impulsaron los precios de las propiedades hacia arriba durante 2003, pero ya se habría alcanzado un techo dado por el agotamiento de los recursos liberados del "corralito" y la satisfacción de la demanda de compradores que buscaban hacer "negocio" en los años previos. En la actualidad, la escasez de acceso al crédito para los demandantes "usuarios", cuya compra depende de sus sueldos en pesos, estaría limitando la tasa de expansión. Esta circunstancia, estaría presionando la demanda de inmuebles para alquilar.

No obstante, las perspectivas para el sector de la construcción en los próximos meses son alentadoras. Este pronóstico está fundado en el incremento de la demanda de algunos insumos característicos de las primeras etapas de obra (cemento, hormigón armado, hierro redondo para hormigón, etc.), el aumento de la superficie autorizada por los permisos de edificación, las buenas perspectivas manifestadas por los empresarios del sector y los anuncios de nuevas licitaciones de obras públicas.

En lo que respecta a los componentes de la **demanda agregada**, el primer trimestre de 2004 mantuvo el crecimiento (14,3%) en base al consumo interno y la inversión, como ocurriera en el año 2003, especialmente desde el segundo trimestre¹⁶.

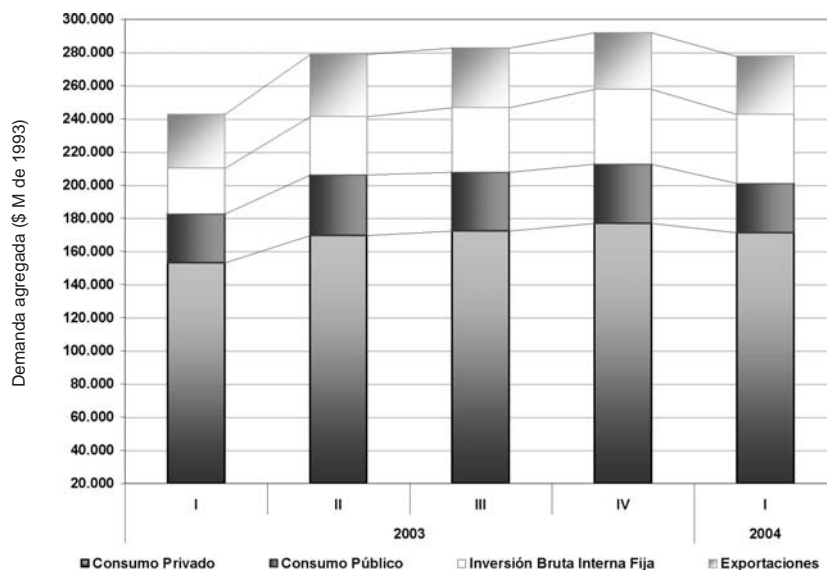
La tasa de incremento del consumo privado en el primer trimestre de 2004 (11,7%), prácticamente marca una constancia en el ritmo de aumento respecto del trimestre anterior, deteniendo la fuerte aceleración del último año. Entre tanto, el consumo público tuvo una variación positiva de 1,4%.

La evolución del **consumo privado** muestra una expansión en simultáneo con la actividad comercial. En el primer trimestre de 2004, ambos conservaron la buena *performance* que caracterizó su desempeño durante el pasado año, de acuerdo a la información provisoria brindada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. En tal sentido, se observa que el consumo privado doméstico alcanzó un crecimiento interanual de 11,7% respecto a igual período del año anterior, verificándose, al igual que en los últimos tres trimestres, una variación levemente mayor de este indicador *vis à vis* el total del Producto (11,2%), lo que denota el rol dinamizador que está adquiriendo el consumo como uno de los principales impulsores del crecimiento. Entre los factores explicativos de esta expansión se encuentran la recuperación de los niveles de empleo y salarios, la confianza de los consumidores (menor incertidumbre sobre su situación de ingresos futura) y el volumen del crédito para consumo volcado al sector privado (Gráfico 5).

¹⁶ Esto contrasta con lo que ocurriera en 2002, inmediatamente después de la devaluación, cuando la caída de la actividad global estuvo en parte contrarrestada por el alto dinamismo de las exportaciones netas, evitando una caída mayor.

GRÁFICO 5

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR COMPONENTES DE LA DEMANDA. EN MILLONES DE PESOS DE 1993. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004



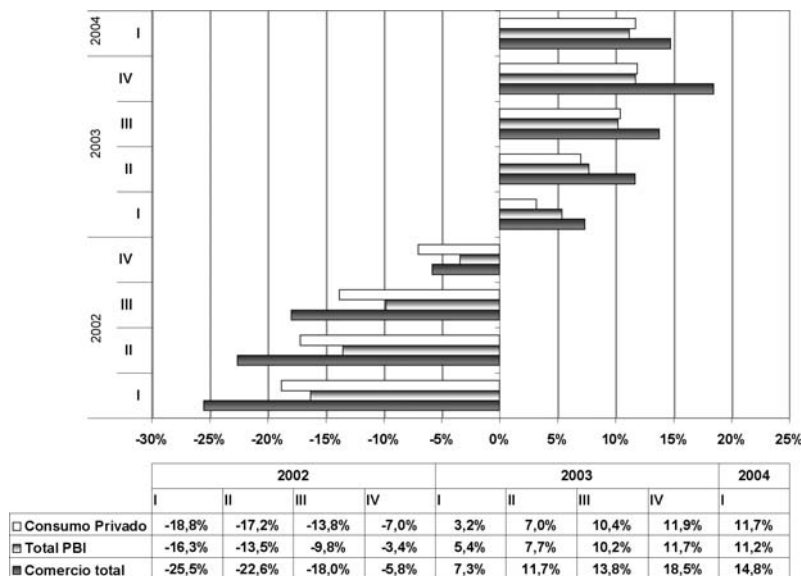
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC.

El valor agregado de la **actividad comercial** acompañó la tendencia creciente del consumo al registrar un incremento de 14,8% en el primer trimestre de este año respecto a igual período del año anterior. Cabe señalar, no obstante, que si

bien esta recuperación ha sido importante, el nivel actual todavía se ubica 2,4% por debajo del alcanzado en el primer trimestre de 2001, siendo asimismo 18,5% inferior al máximo nivel para este período, registrado en 1998 (Gráfico 6).

GRÁFICO 6

PRODUCTO INTERNO BRUTO, CONSUMO PRIVADO Y VALOR AGREGADO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL. VARIACIÓN INTERANUAL (%). ARGENTINA. TRIMESTRE I 2002-TRIMESTRE I 2004



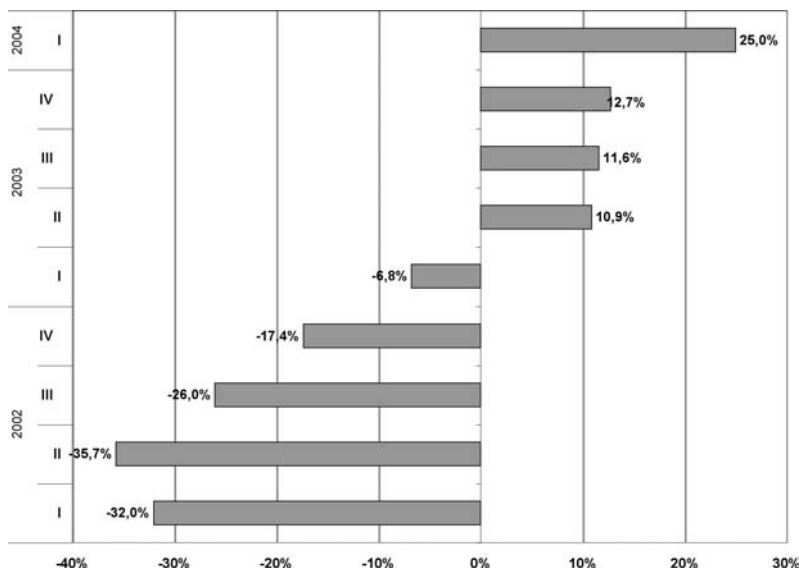
Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, Ministerio de Economía de la Nación.

El incremento en el consumo privado y en la actividad comercial también puede corroborarse, aunque de manera indirecta, a través de lo sucedido con dos variables que se vinculan estrechamente con él: la recaudación impositiva y el nivel de importaciones. En este sentido, el Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) recaudado por la Dirección General Impositiva (DGI) en el acumulado de los primeros cuatro meses de 2004

acusó un incremento interanual superior al 21% en valores constantes. La evolución trimestral de este impuesto permite observar una aceleración de la recuperación, puesto que en el primer trimestre de este año la recaudación del IVA alcanzó su máxima expansión interanual trimestral (25%), guarismo que más que triplica la evolución interanual alcanzada por este impuesto en el pasado año (6,8%) (Gráfico 7).

GRÁFICO 7

RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AGREGADO. VARIACIÓN INTERANUAL (%). ARGENTINA. TRIMESTRE I 2002-TRIMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la AFIP.

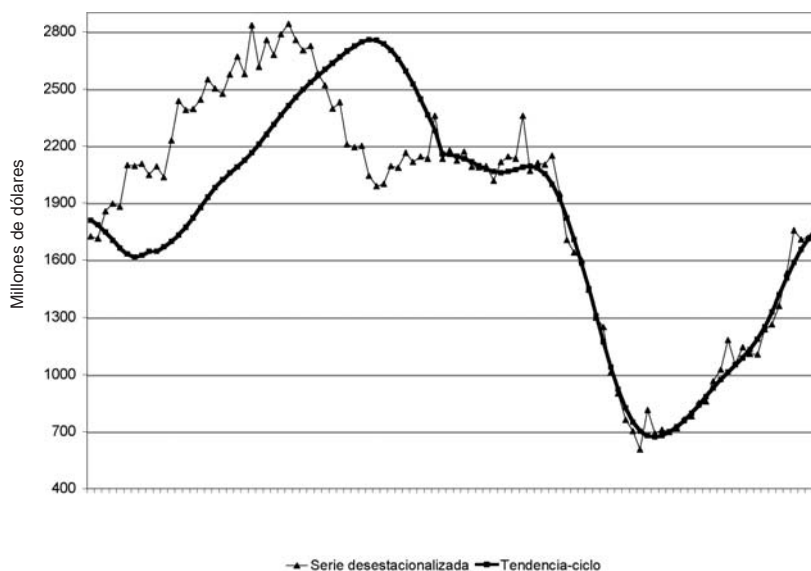
Por su parte, el significativo crecimiento de las **importaciones** en general (73,5%) y el de los bienes de consumo en particular (70,1%) en el acumulado del primer cuatrimestre confirma la recuperación del consumo doméstico. En este sentido, se observa que el volumen de lo importado ya recuperó los niveles previos a los de la devaluación y se ubica en montos cercanos a los de mediados de 2001.

La apertura según rubros permite observar que los bienes de consumo importados que lideran esta recuperación son los durables (160%) y los semidurables (102,5%), mientras que los vehículos

automotores y los bienes de capital también observaron un espectacular salto (290,7% y 165,5% respectivamente). En cambio, los bienes de consumo no durables, así como los alimentos y bebidas básicas y elaboradas para el hogar, observaron una suba más moderada (42,2%, 30% y 58,1%, respectivamente). Esto refleja, por un lado, una recuperación segmentada del consumo (que se muestra con mayor fuerza en aquellos rubros más onerosos y que sufrieron las mayores caídas desde el 2002), y, por el otro, el impacto del proceso de sustitución de importaciones que se viene produciendo en determinados bienes (Gráfico 8).

GRÁFICO 8

IMPORTACIONES EN MILLONES DE DÓLARES. SERIE DESESTACIONALIZADA Y TENDENCIA-CICLO. ARGENTINA. ENERO 1996-ABRIL 2004



Fuente: Intercambio del Comercio Argentino, INDEC.

Así las cosas, si bien los distintos indicadores que dan cuenta de la actividad comercial permiten corroborar su continua recuperación, resulta también evidente que la misma se produce con diferente intensidad de acuerdo al tipo de bien y formato comercial del que se trate.

En este sentido, mientras las ventas del primer trimestre en valores constantes de los centros de compras ubicados en el Gran Buenos Aires, de electrodomésticos y artículos para el hogar y de automóviles 0 km. en todo el país, observaron incrementos del 26,3%, 100% y 156,7% respectivamente, las ventas de productos masivos en supermercados (en particular las alimenticias)

solo lograron un modesto incremento en relación a los volúmenes comercializados en igual período del año anterior (6,2%), pese al incremento continuo del número de sucursales (Cuadro 1).

Así, esta reacción tardía de las ventas en supermercados, cuya *performance* mensual recién exhibió una tenue recuperación a partir de julio de 2003, estaría indicando, por un lado, el menor crecimiento de las ventas de consumo masivo *vis à vis* la recuperación evidenciada en otros rubros ligados al consumo de los sectores de mayor poder adquisitivo, y, por el otro, la menor participación de estas cadenas en la distribución minorista.

CUADRO 1**INDICADORES SELECCIONADOS DE LA EVOLUCIÓN DEL CONSUMO Y DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL. VARIACIÓN INTERANUAL (%). ARGENTINA. TRIMESTRE I 2004-TRIMESTRE I 2003**

INDICADOR	VARIACIÓN INTERANUAL TRIMESTRE I DE 2004 (%)
Producto Bruto Interno	11,2
Consumo Privado Domestico	11,7
Actividad Comercial	14,8
Recaudación IVA - DGI	25,0
Importaciones (serie desest.)	81,7
Importaciones Bienes consumo	83,2
Centros de Compras GBA	26,3
Electrodomésticos y Art. Hogar Total País	100,1
Automóviles 0 km.	156,7
Supermercados	6,2

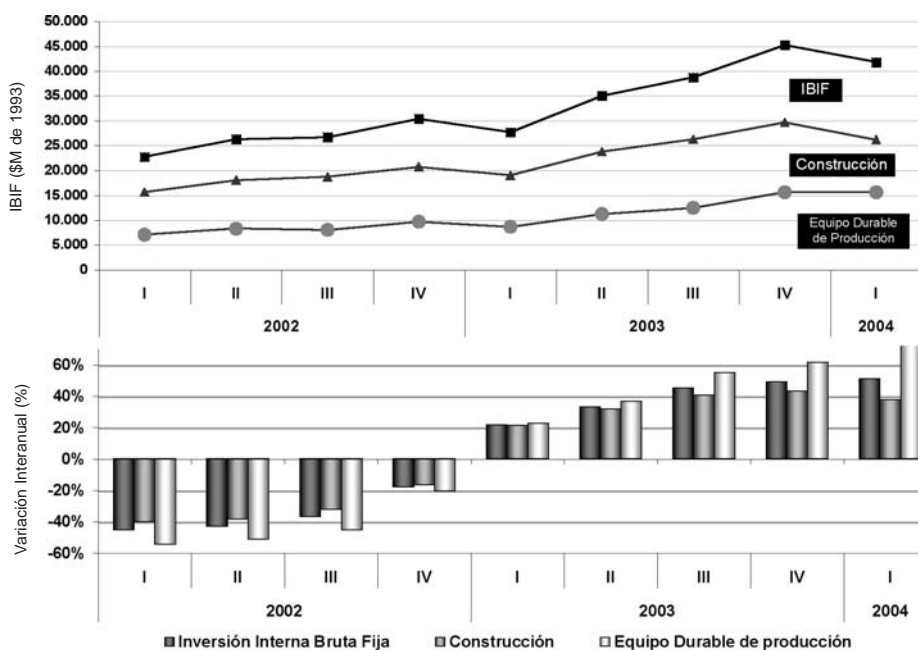
Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, AFIP, Intercambio del Comercio Argentino, Encuestas de Centros de Compras, Electrodomésticos y Supermercados del INDEC y ACARA.

Por su parte, durante el primer trimestre de 2004, la **inversión bruta fija (IBIF)** creció 51%. Este incremento se explica casi en partes iguales por el aumento en la construcción y en el equipo durable de producción. La inversión en construcciones - que significó casi el 63% del total de la IBIF-, tuvo un incremento interanual de 37,7%, en tanto que la correspondiente a equipo durable de producción -que significó 37% de la IBIF- registró un crecimiento de 80,3%. Cabe destacar que el equipo durable de producción fue importado en un 52% (especialmente por la compra de maquinaria agrícola, material de transporte y equipos de computación), observándose casi una triplicación en el nivel del primer trimestre de 2004, en tanto que el crecimiento de los productos nacionales fue

de 29,3% en el mismo período. De esta manera, el equipo durable de producción tuvo una tendencia creciente desde el primer trimestre de 2003, acompañando la mejora en la actividad manufacturera y agrícola, y contribuyó al incremento de la inversión general, con una aceleración en la tasa de aumento desde el tercer trimestre de 2003. Esto resulta alentador hacia el futuro porque permitiría reducir las restricciones de la capacidad instalada que en algunas ramas empieza a resultar inquietante, como se explicó. No obstante, el nivel de inversión está todavía por debajo del registrado en el año 2001, ya que la suba creciente no logró compensar la abrupta caída de 2002 (Gráfico 9).

GRÁFICO 9

INVERSIÓN BRUTA INTERNA FIJA (IBIF) Y SUS COMPONENTES. EN MILLONES DE PESOS DE 1993 Y VARIACIÓN INTERNANUAL (%). ARGENTINA. TRIMESTRE I 2002-TRIMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a datos del INDEC.

En lo que respecta al sector externo, en el transcurso de los cinco primeros meses de 2004, el nivel de ventas de productos argentinos se fue incrementando paulatinamente, con un pico en el mes de mayo de U\$S 3.300M. Las exportaciones aumentaron 16% en el período, favorecidas más por el crecimiento de los precios de los *commodities* que de las cantidades vendidas y por la recuperación económica de Brasil.

Durante los primeros cinco meses de 2004, la creciente actividad exportadora se ligó tanto a la elevada demanda mundial por Manufacturas de origen agropecuario (MOA) (U\$S 4.900M) - impulsada por las exportaciones de *Residuos y desperdicios de la Industria alimenticia* y *Grasas y aceites* (conjuntamente sumaron el 64% del total del rubro)-, como así también por el mejor desempeño exportador del rubro *Manufacturas de*

origen industrial (MOI) (U\$S 3.400M), debido a la importante demanda internacional de *Productos químicos y conexos*, *Material de transporte terrestre* y *Metales comunes y sus manufacturas*, los cuales acumularon más de 58% del conjunto. Los principales destinos de las exportaciones argentinas fueron la Unión Europea (20%) y el MERCOSUR (18%).

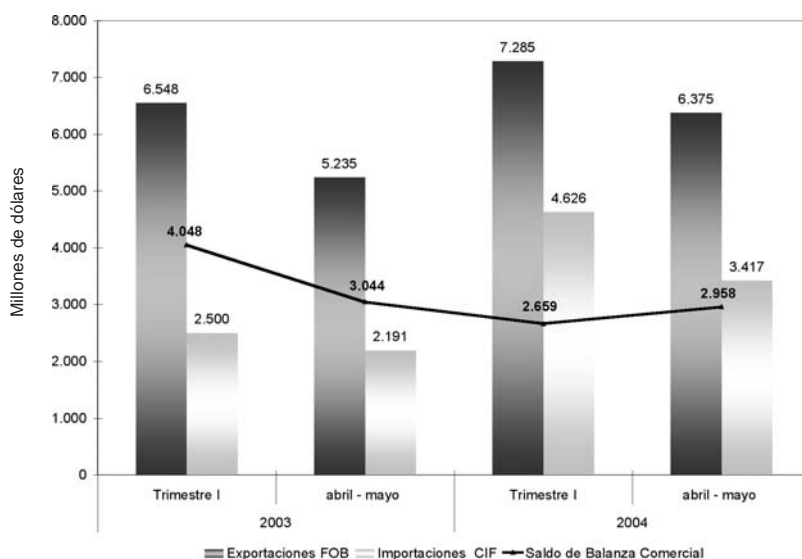
No obstante el importante aumento en las exportaciones, fueron las importaciones, ligadas al ciclo económico, las que presentaron el mayor dinamismo en el intercambio comercial argentino, con un crecimiento interanual de 74% en los primeros cinco meses y un monto superior a los U\$S 8.000M. La aceleración de la demanda argentina por bienes extranjeros se debió, principalmente, al crecimiento de la economía local, como se explicó anteriormente.

Paralelamente a la mejora de la inversión bruta interna fija y, en menor medida del consumo doméstico, se observó una mayor demanda interna por bienes de capital y de consumo extranjeros, que aceleró el nivel de las importaciones en la primera parte del año 2004. Cerca de 36% de las importaciones totales provinieron del MERCOSUR, con predominio de Brasil.

Así, si bien en el acumulado de los primeros cinco meses del año 2004, el saldo de balanza comercial arrojó un alto superávit (cercano a U\$S 1.600M), ésta manifestó una caída interanual superior a 20%, por el importante crecimiento de las importaciones. De esta manera, se concluye que las exportaciones netas han contribuido negativamente a la recuperación del producto en la primera parte de este año. Se espera que el superávit de cuenta corriente se ubique en 3% del PIB a fines de 2004 (Gráfico 10).

GRÁFICO 10

BALANZA COMERCIAL. EN MILLONES DE DÓLARES. ENERO A MAYO 2003-ENERO A MAYO 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC.

Con respecto al balance de pagos correspondiente al primer trimestre de 2004, los datos provisionarios de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC muestran superávits de U\$S 374M, U\$S 774M y U\$S 3M para la cuenta corriente, la cuenta financiera y la cuenta capital, respectivamente.

El saldo positivo de la cuenta corriente resultó 82% inferior al registrado en el mismo período del año 2003, debido principalmente al mencionado

incremento en la demanda de bienes importados y, en menor medida, al egreso de utilidades y dividendos devengados, ambos factores motivados por el mayor nivel de actividad económica. La cuenta capital, por su parte, manifestó un leve resultado positivo dada la menor presencia en el país de inversiones externas.

Por su parte, el superávit financiero que se

alcanzó en el primer trimestre de 2004 contrasta con la fuerte salida neta de capitales experimentada en igual período del año anterior. Este hecho se debió a la menor conformación de activos externos por parte del sector privado no financiero y a los menores pagos de capital a organismos internacionales por parte del sector público no financiero y el BCRA.

Por otra parte, el aumento en la demanda repercutió sobre los **precios**. Pero, contrario a las expectativas que se generaron en 2003, éstos crecieron en los primeros meses del año 2004 a tasas bajas, lo que permitió que aún con cierta apreciación de la moneda nacional, se conservaran ganancias de competitividad dadas por la devaluación.

Durante los primeros seis meses de 2004, la inflación mayorista interna fue de 4%, el doble que la registrada para todo el año 2003. En el último trimestre, la suba de precios mayoristas fue de 7,5%, marcando una aceleración en el aumento. En esta evolución influyeron el crecimiento en los costos de energía y los ajustes de salarios y de contratos de servicios cuyas tarifas habían quedado rezagadas.

En lo que respecta a los precios minoristas, el traslado fue menor que el observado en los mayoristas (3,3% en el semestre, equivalente a casi 7% anualizado), y, también, especialmente fuerte en el segundo trimestre del año (2,2% entre marzo y junio). El aumento de precios en los

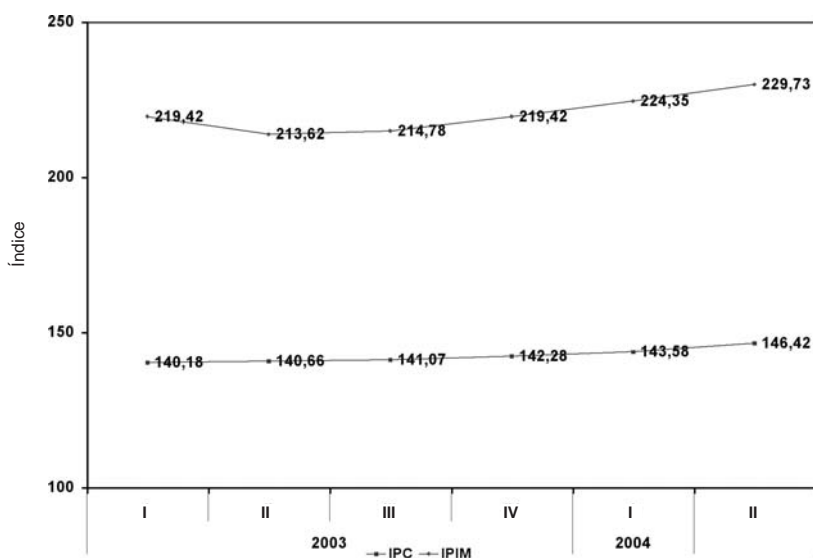
bienes no transables -que son mayoría en el índice de precios al consumidor- se debió básicamente al aumento en la absorción doméstica y en menor medida, a la recomposición del margen de comercialización minorista (Gráfico 11).

El incremento moderado de precios, se asocia a un mercado de consumidores segmentado, con capacidad limitada para convalidar los aumentos. Una parte de los consumidores incrementó su demanda efectiva, pero coexiste con otra que sigue marginada, sumida en la pobreza y por lo tanto con un consumo acotado. Más allá de cierta expansión en el crédito durante los primeros meses de 2004, el acceso sesgado a una fracción de los demandantes actúa reforzando la distinción.

Dado que la estructura de precios de 2003 no se considera estable -todavía quedan por concretarse una serie de ajustes macroeconómicos y de productividad-, la suba de precios en el primer semestre del año no resulta sorprendente. Esto fue previsto en el Presupuesto Nacional 2004, esperándose aumentos en salarios y precios en el momento de renovación de algunos contratos, especialmente en ramas específicas de actividad donde hay poca capacidad ociosa o donde existen aumentos de costos que hasta el momento habían sido absorbidos por los proveedores (ejemplo, tarifas de servicios públicos).

GRÁFICO 11

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC) - GBA (BASE 1999-100) E ÍNDICE DE PRECIOS INTERNOS AL POR MAYOR (IPIM) ARGENTINA (BASE 1993=100). PROMEDIO POR TRIMESTRE. AÑOS 2003 Y 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a datos de INDEC.

De acuerdo con la evolución del Indicador Sintético de **Servicios Públicos** -que se vincula con el crecimiento del consumo a nivel nacional y el incremento de la actividad económica-, en los primeros cinco meses del año continuó la tendencia ascendente iniciada en mayo de 2002 y que registrara picos en agosto y octubre últimos. El incremento de la serie desestacionalizada asciende a 18,8%, tanto para el acumulado de los primeros cinco meses del año como para el primer trimestre.

Respecto de diciembre de 2003, hubo aumentos en los indicadores de todos los servicios públicos (electricidad, gas y agua, transporte de pasajeros, transporte de carga, peajes en rutas, servicio telefónico), con el mayor crecimiento en telefonía, motorizado por el aumento en la cantidad de líneas y en las llamadas realizadas desde aparatos celulares móviles.

La comparación interanual, también muestra incrementos para todos los servicios públicos y se

repite los mayores aumentos en telefonía. Dentro del servicio telefónico, dinamizaron las llamadas realizadas en teléfonos celulares (58,2%), determinadas por la extensión de la cantidad de líneas que casi alcanza la red de telefonía fija (29,3%). Otras series cuyo aumento superó el promedio fueron la de llamadas de salida internacionales (21,1%) y las de transporte de pasajeros en aeronavegación internacional (19,1%) y de cabotaje (19%). Este ranking contrasta con los servicios que habían mostrado mayor dinamismo en 2003 que fueron transporte ferroviario interurbano y cargas aéreas internacionales y ferroviarias, que también registraron aumentos.

En los primeros meses de 2004, la inminencia de una crisis de **energía** formó parte de las preocupaciones prioritarias del Gobierno, pero con el correr del tiempo, la incertidumbre sobre la escasez de energía se disipó. El temor de las empresas a una insuficiencia de recursos energéticos para llevar adelante su actividad

industrial, determinó que los planes de producción se modificaran. De esta manera, muchas firmas decidieron concentrar la producción en el primer trimestre para conformar cierto nivel de *stocks*, lo que explica parte de la caída intertrimestral en los indicadores del segundo trimestre del año. El Gobierno Nacional impulsó entre abril y mayo diversas medidas adicionales para enfrentar la problemática. En primer lugar, se implementó el Programa de Uso Racional de la Energía (PURE), un sistema de premios y castigos a clientes residenciales y comerciales de energía eléctrica y gas, cuyo objetivo es el de restringir su consumo para asegurar una mayor disponibilidad para la producción industrial. Por otro lado, se dispusieron retenciones de 20% a las exportaciones de gas natural, buscando achicar la disparidad del tratamiento frente al resto de los hidrocarburos (a los cuales ya se aplicaban retenciones), y conseguir recursos adicionales para financiar el déficit de infraestructura del sector energético. También, en el intento de paliar la crisis se dispuso un recorte de las exportaciones a Chile¹⁷ y la importación de gas boliviano y fuel oil venezolano. Se presentó asimismo un "Plan Energético Nacional", cuyos aspectos más destacados fueron la creación de una empresa estatal de energía (ENARSA), el aumento de las retenciones al petróleo crudo (de 20% a 25%), al GLP (de 5% a 20%) y al Gasoil (de 5% a 10%), y la aplicación de 5% de retenciones a la nafta.

Dentro de las últimas medidas, en agosto se implementó un aumento adicional a las retenciones para la exportación de hidrocarburos, que se suma al 25% establecido con anterioridad. El agregado variará entre el 3 y el 20%, según se mueva el precio internacional más allá de U\$S32. Con la publicación de la resolución 537 en el Boletín Oficial, el Gobierno busca frenar los precios de las naftas como respuesta al fuerte aumento del valor internacional del crudo. Cabe destacar que esta medida fue anunciada luego de que las cuatro principales compañías petroleras del país, *Shell*, *Esso*, *Petrobrás* y *Repsol YPF*, aumentaran

los precios de sus combustibles, rompiendo así un acuerdo implícito con el Gobierno.

Por su parte, el **turismo** continuó posicionándose como uno de los sectores generadores de ingresos más importantes para el país. Cada vez son más diversos los orígenes de los visitantes, especialmente de los internacionales, atraídos por las bellezas naturales y la variedad de actividades para hacer al aire libre y en zonas urbanas. La difusión de los paisajes y de las propuestas turísticas a través de los medios internacionales, las recomendaciones de los diferentes destinos nacionales por quienes ya visitaron el país, la repetición de las visitas y la recuperación del segmento de turismo de negocios, actúan a favor de esta tendencia.

Después de un año 2003 en el que el sector de las **industrias culturales** se recuperó de la profunda crisis en la que estaba sumido, los primeros seis meses de 2004 continuaron la tendencia ascendente, con indicadores muy alentadores en todos los subsectores analizados.

La recuperación en el consumo -sobre todo de los niveles socioeconómicos medios y altos que son los que mayor propensión a demandar este tipo de bienes y servicios tienen- y el mantenimiento de la cotización del dólar en valores que permiten colocar bienes culturales en el extranjero, exportar servicios y hacer ventas a los turistas que arriban al país, contribuyeron al crecimiento de la mayoría de las variables analizadas del sector.

Las variables correspondientes a las industrias del libro y de la música tuvieron incrementos interanuales importantes, con récords de producción en el primer caso durante los primeros meses del año. En materia de cantidad de filmes estrenados comercialmente, hubo un aumento respecto del año anterior, provocado por un importantísimo crecimiento en las producciones nacionales y uno más moderado en la cantidad de películas norteamericanas. En la producción de

¹⁷ Las exportaciones de gas comenzaron en 1997, con un aumento sostenido por la marcada diferencia entre el valor interno (congelado desde fines de 2001) y el precio internacional en dólares

cortos comerciales, se registró un fuerte ascenso con destino al mercado interno, pero hubo mermas para el extranjero, por lo que el saldo fue negativo. No obstante, la cantidad de puestos de trabajo ocupados por técnicos continuó creciendo, lo que resulta muy positivo.

El aumento en la producción de libros, se suma al crecimiento del año 2003, que partió de una base especialmente deprimida y que determinó que la cantidad promedio de ejemplares por título se convirtiera entonces en la más baja de los últimos diez años (2.654 ejemplares por título). Durante los primeros seis meses de 2004, se editaron 8.285 títulos, que a una tirada media de 3.195 ejemplares por título, equivalen a 26.460.000 ejemplares producidos. Respecto del año anterior, hubo un incremento de 32% en la cantidad de títulos editados y de 52% en las tiradas.

En la primera mitad de 2003, las editoriales asumieron una estrategia menos conservadora que en los últimos tiempos, apostando a una mayor oferta de novedades con tiradas mayores. De esta manera, se llegó a mediados de 2004 a una participación promedio de las novedades de 91%. En los primeros meses del año, se registraron récords de producción, tanto en títulos, como en ejemplares y tirada media. Un dato relevante es que la cantidad de títulos, incluso al compararse con la de los primeros seis meses de 2001 -antes de la crisis del sector- resulta 25,3% mayor. No obstante, la cantidad de ejemplares y la tirada media resultaron aún más bajas que en dicho período.

También en el caso del subsector de la música se observaron incrementos significativos en los indicadores disponibles elaborados por CAPIF. Las ventas crecieron en unidades y en importes, también como consecuencia de cierta recuperación en los ingresos de la población, como del fortalecimiento en la cadena minorista del sector que involucra un reposicionamiento de la firma más importante del mercado y un aumento en la

cantidad de locales de pequeñas cadenas durante el año 2003.

En los primeros seis meses de 2004 se registró un aumento de 23% en las unidades vendidas y de 28% en los importes. Los precios, tuvieron un incremento de 4%, sobretodo por un crecimiento en los precios de los CDs vendidos, cuya participación en el total de ventas de audio aumentó.

Más allá del aumento en la oferta de películas nacionales (alcanzó 24%), el porcentaje de entradas vendidas para ver cine argentino fue más baja que el promedio para el año 2003 (aproximadamente 7%), aunque se espera que la brecha entre oferta y demanda se achique hacia finales de año, tras el estreno de algunos filmes de cuidada producción. Esta distorsión entre el aumento de la oferta y la asistencia de público llevó a que el INCAA reglamentara recientemente la cuota de pantalla para filmes nacionales. Por otra parte, de acuerdo con información de *Nielsen EDI Argentina* y *Dis-Service*, la cantidad de espectadores que asistieron a las alrededor de 930 salas de todo el país durante el primer semestre de 2004 también aumentó significativamente, 46% (22.260.000 personas).

En lo que respecta al **sistema financiero**, prosigue el proceso de recomposición del sector, con signos alentadores en las principales variables. De hecho, durante los meses de mayo y junio, las entidades financieras registraron resultados positivos en sus estados contables, aunque muchas de las privadas no lograron aún revertir las pérdidas acumuladas desde el inicio del año. Entre los factores que contribuyeron a esta mejor *performance* de las entidades financieras, se destaca la recomposición de la función de intermediación mediante la expansión del crédito, sumada a los efectos de la depreciación del peso sobre los resultados contables (por la revaluación de activos y pasivos en moneda extranjera).

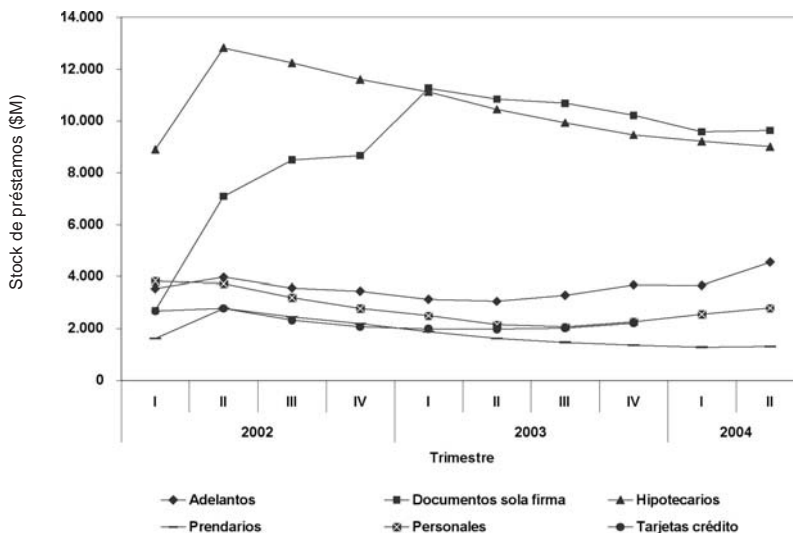
En el contexto de aumento en la oferta y demanda agregadas y de existencia de recursos financieros ociosos, la intermediación bancaria tuvo cierto impulso en el primer semestre del año. En efecto, la recuperación del crédito al sector privado en pesos, que viene creciendo en forma continua desde del mes de marzo, constituyó el hecho más destacado del período. Esta mayor utilización de los fondos bancarios por parte de las firmas se trató de financiamiento de corto plazo y fue causado por las necesidades transitorias de liquidez (cumplimiento de las obligaciones fiscales), más que dirigido a financiar inversiones de mayor plazo. En los primeros seis meses de 2004, el incremento interanual en los adelantos en cuenta corriente ascendió a \$2.243M, en tanto que el correspondiente a los documentos a sola firma, descontados y comprados lo hizo mucho más moderadamente, en \$165M.

En cuanto a las líneas asociadas al consumo, que habían iniciado la recuperación del crédito privado en el último trimestre del año pasado, también acompañaron la expansión de los préstamos a empresas, aunque en menor medida. De hecho, en el primer semestre de 2004, los préstamos financiados con tarjeta de crédito aumentaron interanualmente en \$949M, mientras que los préstamos personales lo hicieron en \$703M.

En contraste con la evolución de los préstamos comerciales y personales, los créditos con garantía real (hipotecarios y prendarios) siguieron registrando caídas interanuales. Sin embargo, resulta destacable la recuperación de los créditos prendarios en el segundo trimestre del año, pero fue de poca significación y no evitó que el saldo del semestre fuera negativo (caída de \$3.118M respecto de igual período de 2003). Con relación a los créditos hipotecarios, la existencia de algunas tasas inferiores a las vigentes durante la Convertibilidad, no fue suficiente para detener el prolongado descenso en el período, que se explica por la pérdida de poder adquisitivo de los salarios y la brecha respecto de la evolución de los precios en dólares de los inmuebles (la caída en los primeros seis meses fue de \$827M). En los últimos meses, alrededor de una decena de bancos lanzó nuevas líneas de créditos hipotecarios con tasas más atractivas. Las mismas están dirigidas a sectores de altos ingresos, que buscan mudarse a inmuebles de mayor superficie o construir una casa en un *country* o barrio privado. Esto se ve favorecido por el escaso rendimiento de inversiones como plazos fijos, los altos precios de los alquileres (por exceso de demanda) y la estabilidad del dólar (Gráfico 12).

GRÁFICO 12

STOCK DE PRÉSTAMOS EN EFECTIVO AL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO EN MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA, SEGÚN LÍNEA DE CRÉDITO. EN MILLONES DE PESOS. PROMEDIO TRIMESTRAL DE SALDOS DIARIOS. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2002-TRIMESTRE II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a datos de BCRA.

En lo que respecta a otras variables financieras, resulta importante subrayar la caída continua en las tasas de interés activas. Los descensos más pronunciados correspondieron a las líneas de consumo y a los créditos comerciales de corto plazo, en sintonía con los segmentos que resultaron más dinámicos del crédito. De hecho, mientras que las tasas para adelantos de cuenta corriente y para tarjetas de crédito se redujeron en algo más de 65% y 49% respectivamente, las tasas correspondientes a los préstamos con garantía real mostraron bajas del orden de 26% y 28%, respectivamente.

En cuanto a las tasas pasivas, luego de las alzas registradas en el mes de mayo, éstas volvieron a mostrar una tendencia decreciente, aunque a valores ligeramente más elevados que en los meses previos. La mayor demanda de liquidez por parte de las firmas, asociada a la concentración de

vencimientos impositivos provocó una redistribución de los recursos financieros a favor de la banca pública, presionando el alza transitoria en las tasas para las diferentes líneas de los depósitos y contribuyendo a la segmentación de las tasas pasivas.

Desde el mes de mayo, el BCRA participa en el mercado de pases (asistencia financiera a entidades con problemas de iliquidez transitoria), con los que se incrementó casi cinco veces el volumen negociado. El desarrollo de este mercado resulta de vital importancia para el establecimiento de una tasa de interés de referencia de corto plazo que reduzca la volatilidad en el mercado y actúe como un instrumento para ejecutar de forma más eficiente la política monetaria.

Por otra parte, el crecimiento de los depósitos totales del sistema bancario fue mayormente atribuible a las colocaciones provenientes del sector público, en tanto depositario del superávit fiscal, dado que las imposiciones del sector privado en pesos tuvieron un leve incremento interanual de 6,8% a junio de 2004.

En vistas del actual proceso de reconstrucción del tejido productivo nacional y local, uno de los mayores desafíos que involucra al sector financiero comprende el de encarar la mejora efectiva de las condiciones de acceso al crédito, orientando el excedente de recursos disponibles especialmente hacia el financiamiento de las inversiones productivas necesarias para sustentar el crecimiento económico en el mediano y largo plazo. Para ello, será clave la configuración que alcance el sistema financiero en el proceso de reestructuración. Por una parte, se está sucediendo un mejor posicionamiento de la banca de capital nacional, que adquirió algunos de los bancos extranjeros que se retiraron del país, y por otra, la banca pública está tomando un rol protagónico en la normalización del sistema financiero. Sumado a ello, en lo que va del año, las entidades financieras públicas han tenido un significativo crecimiento de su participación en la masa total de depósitos bancarios, en tanto custodios del superávit fiscal. Estos cambios en la composición de los actores del sistema financiero, con mayor presencia de la banca nacional y pública, podrían tornar más factible su estrechamiento con el sistema productivo local, que en la actualidad es aún débil.

Hacia la segunda mitad del año, se espera que las presiones de precios por el lado de la oferta se distiendan, por una desaceleración en el aumento de los precios regulados y de los costos mayoristas. No obstante, de acuerdo con el Informe de Inflación del BCRA, el vigor de la demanda interna seguirá favoreciendo la recomposición de los márgenes minoristas, mientras que los aumentos postergados de precios regulados impactarán en los índices de inflación

del año que viene. De acuerdo con la misma fuente, en diciembre la inflación minorista habría alcanzado entre 7% y 11%.

Los riesgos inflacionarios se asocian a los ajustes de precios rezagados y a una demanda que presiona frente a una oferta que da ciertos signos de limitación, al menos en algunos sectores. Estos riesgos se ven amplificados por la evolución de los precios internacionales de algunos productos primarios y la posibilidad de colocar bienes argentinos en el exterior (carne) que se encarecerían en el mercado interno. Asimismo, las expectativas inflacionarias podrían jugar un rol importante, tomando en consideración la capacidad de las firmas de remarcar precios. En la actualidad, se observa cierta resistencia a hacer contratos de largo plazo en precios nominales.

La recuperación del crecimiento, la mejora en las cuentas del Estado y en las expectativas fortalecieron la demanda de pesos, estabilizando el mercado de cambios. En el primer semestre de 2004, la cotización del dólar cayó 3,3% respecto del mismo período del año anterior e incluso se produjo una mejora notable en el valor del dólar en el mercado de futuros. El BCRA monetizó a través de intervenciones estables en el mercado de cambios y de esta manera acumuló reservas internacionales que acumularon un *stock* cercano a U\$S18.000M. En agosto, el precio del dólar perforó la barrera de los \$3 debido a una menor liquidación de divisas que la prevista por parte de los exportadores, una mayor demanda por parte de las firmas que giran dividendos al exterior y simultáneas compras por parte del Banco Central. Se considera que la autoridad monetaria es la que continuará incidiendo a futuro en el precio del dólar.

En cuanto a la **recaudación de impuestos**, ésta sigue creciendo fuertemente, con *récores* registrados en mayo y junio. Esto es producto de una mejora en la recaudación del IVA, un mayor nivel de actividad económica y mejoras en el cumplimiento tributario.

El mencionado aumento en la recaudación tributaria revirtió el signo negativo del déficit fiscal desde el segundo trimestre de 2002. En lo que va de 2004, se mantuvo la tendencia a la mejora de las cuentas del sector público nacional: mientras en el primer trimestre el resultado primario del sector público no financiero alcanzó \$4.000M, en el segundo casi duplicó ese nivel, con \$7.900M.

En el acumulado de los primeros seis meses de 2004, la recaudación tributaria fue superior a \$49.000M, lo que significa un incremento de 43,5% respecto de igual período del año anterior. Como se anticipara, hubo una fuerte concentración de vencimientos en los meses de mayo y junio (45%), especialmente los correspondientes a moratoria de IVA y Ganancias, los dos conceptos más significativos dentro del conjunto de impuestos y contribuciones nacionales. Por ese motivo, se registraron *récores* absolutos de ingresos tributarios los dos últimos meses del segundo trimestre. Esta *performance* de recaudación le permitió al gobierno sobrecumplir en los primeros siete meses del año, la meta de superávit fiscal comprometida con el FMI para todo 2004.

En el primer semestre, la recaudación de IVA fue equivalente a 30% del total y tuvo un incremento de 58% en el período. Por su parte el Impuesto a las Ganancias, que significó 26,3%, tuvo un crecimiento interanual aún superior, de 73%.

En el marco de la recuperación de la actividad económica, los principales **indicadores laborales** difundidos por el INDEC en junio, dan cuenta de una mejora en la situación ocupacional en los principales aglomerados urbanos del país. La mayor utilización del factor trabajo se produjo en virtud lo mano de obra intensivos que son los sectores que más se expandieron a partir de la devaluación, en particular, las industrias textil y metalmeccánica y la construcción, como se viera antes.

En tal sentido, puede apreciarse que, con relación a la situación del primer trimestre de 2003, la tasa de desempleo se redujo 29,4%, al caer de 20,4% a 14,4%, lo que en términos absolutos da cuenta de la existencia de 1.521.000 desocupados, 621.000 menos que un año atrás. Cabe señalar que esta disminución de la desocupación se produjo en el contexto de una leve retracción de la tasa de actividad, esto es, de la proporción de personas que trabajan o buscan trabajo de manera activa. En tal sentido, esta tasa se ubicó, en el primer trimestre de 2004, en 45,4%, 0,2 puntos porcentuales por debajo de la registrada en igual período del año anterior (45,6%) y por debajo también de los sucesivos registros de 2003. Así, el número de los activos en el total de aglomerados urbanos relevados por el INDEC alcanzó, en el primer trimestre de 2004, las 10.563.000 personas.

Estos niveles de actividad y ocupación, no obstante, surgen de considerar como ocupados a los beneficiarios de los Planes de Empleo (en particular, el Plan de Jefas y Jefes de Hogar Desocupados -PJJHD-) que realizan una contraprestación laboral. En función de la incidencia de este Plan sobre los indicadores laborales es que el INDEC publica el recálculo de las tasas básicas en base a dos hipótesis. Bajo la primera (que considera como desocupados a los ocupados cuya ocupación principal proviene de un PJJHD y que además buscan activamente trabajo) la tasa de desocupación treparía al 17,4% (en lugar de 14,4%), en tanto que bajo la segunda (que considera como desocupados a todos los ocupados cuya ocupación principal proviene de un PJJHD y no buscan activamente trabajo) se ubicaría en 19,5%. Así, el recálculo de esta tasa bajo estas hipótesis implicaría que en el total de los 28 aglomerados urbanos relevados por el INDEC el número de los desocupados ascendería a 1.838.000 o 2.060.000 personas, respectivamente (y no 1.521.000 como arroja la tasa actual).

Más allá de este hecho que incide sobre los niveles de desocupación, actividad y empleo, y en menor medida sobre su dinámica en el corto plazo ya que en el último año el número de beneficiarios no varió significativamente¹⁸, es para destacar el incremento de la tasa de empleo, es decir del número de personas ocupadas sobre el total, aún sin considerar los planes sociales. En tal sentido este indicador, que refleja el crecimiento de los puestos de trabajo generados en el último año, da cuenta de un incremento de 7,2%, al ubicarse, en el primer trimestre de 2004, en 38,9%. Esto significa que, para entonces, el número de personas ocupadas ascendía a 9.041.000, de las cuales 535.000 tenían como principal ocupación un plan laboral¹⁹. De este modo, el total de las personas que consiguieron ocupación en el último año se habría incrementado en más de 700.000. La mayor demanda de puestos de trabajo se verificó en las regiones GBA, Noreste, Cuyo y Pampeana, en virtud del dinamismo que exhiben a partir de la devaluación del peso argentino las economías regionales, las zonas fronterizas y la actividad industrial.

Por último, la evolución de la subocupación en el último año también da cuenta de la mayor intensidad de utilización de la mano de obra. En este sentido, a diferencia de lo ocurrido en la última recuperación de la actividad económica producida entre 1996 y 1998, cuando la expansión de la ocupación fue acompañada por un incremento de la subocupación, en la actual fase de recuperación los niveles de subocupación se encuentran en retroceso. En este sentido se observa que mientras en el primer trimestre de 2003, la subocupación afectaba a 17,7% de la población económicamente activa (1.852.000 personas), en el primer trimestre de este año cayó a 15,7%, esto es cerca de 200.000 subocupados menos (1.654.000 personas). Así las cosas, el saldo neto entre los puestos de trabajo creados y destruidos en el período arroja una caída de la proporción y la cantidad de personas subocupadas, lo que da cuenta de un incremento de la cantidad de horas trabajadas por ocupado, más allá del

incremento de la cantidad de trabajadores antes comentado.

En el último año no sólo se ha interrumpido el proceso de destrucción neta de puestos de trabajo, sino que se produjo una fuerte creación de empleos, lo que repercutió en una disminución del desempleo y la subocupación. Así, en términos comparativos, la situación ocupacional en el primer trimestre de 2004 se exhibe como claramente más favorable que la evidenciada a principios de 2003. A esto debe agregarse la mejora en los salarios reales, como lo manifiesta el ISO para la actividad industrial.

Si bien lo anterior es cierto, no puede dejar de señalarse un segundo aspecto menos auspicioso: los actuales niveles de desocupación y subocupación continúan reflejando las enormes dificultades que enfrenta una proporción significativa de los ciudadanos dispuestos a participar de la actividad económica para insertarse laboralmente de manera satisfactoria. La existencia de más de 1.521.000 desocupados (o 2.060.000 si no se considera como ocupados a los que se desempeñan en planes de empleo), y 1.654.000 subocupados de manera involuntaria, determina que aproximadamente 3.175.000 personas encuentran dificultades para conseguir un empleo de tiempo completo. Este número involucra a más de 30% de la población económicamente activa, es decir 1 de cada 3 personas dispuestas a trabajar.

Este hecho, sumado a factores tales como la mayor evolución de los precios (en especial los alimentarios) *vis à vis* los salarios, el techo impuesto por el alto nivel de informalidad a los aumentos salariales decretados por el gobierno, y la presumible baja productividad de los puestos de trabajo generados en el período hacen suponer que la situación en términos de ingresos, de una proporción significativa de los hogares, sigue siendo crítica. De allí que la situación social de los hogares, en los principales aglomerados relevados por la EPH, todavía arroje importantes niveles de

¹⁸ Según las cifras del Ministerio de Trabajo de la Nación el promedio mensual de los beneficiarios del PJJHD en todo el país, entre el primer trimestre de 2004 e igual período del año anterior, se retrajo un 6,9%.

¹⁹ Este total resulta 16,9% inferior al total ocupado en planes de empleo en igual período del año anterior (644.000 personas).

pobreza (36,5%) e indigencia (15,1%), más allá de que la tendencia creciente se haya detenido y los niveles hayan comenzado a retroceder. Hacia el futuro, las mejoras en los indicadores económicos, deberán proyectarse a variables sociales tales como la generación de empleo, la disminución de la pobreza y la distribución del ingreso.

En la actualidad, el gobierno y el Consejo del Salario -integrado por empresarios y sindicalistas- estudian un aumento en el salario mínimo (hoy es de \$350), a través de un incremento de \$50 a los salarios de convenio que son no remunerativos y de un adicional de \$50 que podrían o no integrar la base para el cálculo de aportes y contribuciones. El gobierno pretende que la suba rija desde septiembre para apuntalar el consumo y excluye a los empleados públicos provinciales, para no influir en el manejo de los presupuestos de los distritos. Esta medida favorece a los empleados que menos

ganan pero algunos advierten que podría desincentivar la toma de nuevo personal declarado por parte de las empresas. Además, podría impactar en toda la escala salarial, ya que los convenios colectivos establecen relaciones entre el salario más bajo del sector y la del resto de los trabajadores que se rigen por estos, en la búsqueda de mantener criterios de equidad entre las diferentes categorías.

El principal factor de riesgo interno para la economía nacional es el resultado del proceso de reestructuración de la deuda pública, dado que el tema de la escasez de energía se ha disipado (incluso para los próximos años, para los que se definió llevar adelante obras de infraestructura). En el contexto internacional, preocupa la evolución de los precios de los *commodities* exportados y de las tasas de interés, el ritmo de recuperación de Brasil y el precio del petróleo.

EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN LOS PRIMEROS MESES DE 2004

En el contexto de recuperación económica general a nivel nacional, prácticamente todos los indicadores analizados de los diferentes sectores económicos de la Ciudad muestran signos de progreso. Incluso, en algunos casos, se recuperaron los niveles anteriores a la crisis de convertibilidad.

CUADRO 1**INDICADORES DE ACTIVIDAD DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. VARIACIONES INTERANUALES DE 2003, DEL TRIMESTRE I DE 2004 Y DEL ACUMULADO HASTA EL ÚLTIMO DATO DISPONIBLE (%)**

INDICADOR	VARIACIÓN INTERANUAL			
	2003	TRIMESTRE I 2004	ÚLTIMO DATO DISPONIBLE DE 2004	ACUMULADO
Ventas por producción propia de la industria				
manufacturera a valores constantes (EIM)	17,9%	22,6%	Abril	19,8%
Cantidad de personal asalariado (EIM)	5,5%	3,1% ¹	Abril	3,8%
Masa de salarios brutos a valores corrientes (EIM)	22,9%	12,6% ¹	Abril	3,5%
Construcción-Superficie Permisada	331,4%	111,4%	Junio	-34,2%
Superficie permisada para actividades económicas	101,3%	110,3%	Junio	-8,5%
Superficie permisada para actividades residenciales	421,5%	111,6%	Junio	-37,3%
Cantidad de escrituras traslativas de dominio	1,5%	-4,2%	Mayo	-5,6%
Ventas en supermercados (a precios constantes)	-9,8%	-0,1%	Abril	0,5%
Ventas en centros de compras (a precios constantes)	16,2%	21,4%	Abril	23,2%
Ocupación de locales comerciales (31 ejes)	4,9% ²	4,3%	Junio	3,7%
Ocupación de locales comerciales temáticos	4,8% ²	4,2%	Junio	2,8%
Ventas de automóviles	16,5%	36,8%	Junio	32,4%
Préstamos bancarios*	-14,6%	-16,1%		
Depósitos bancarios*	16,4%	24,9%		
Pasajeros transportados en subterráneos	2,9%	11,0%	Mayo	5,2%
Pasajeros transportados en transporte público automotor	23,3%	17,5%	Mayo	12,2%
Pasajeros transportados en servicio ferroviario urbano	6,3%	13,2%	Mayo	7,9%
Circulación vehicular en autopistas de la Ciudad	12,5%	32,7%	Mayo	23,2%
Circulación vehicular en vías de acceso a la Ciudad	10,4%	13,2%	Mayo	12,6%
Consumo de energía eléctrica (Kw)	2,4%	3,8%	Junio	6,1%
Consumo de gas natural (m ³)	13,8%	61,0%	Mayo	55,9%
Ingreso de turistas por puntos de entrada a la Ciudad	55,0%	91,7%	Junio	62,0%
Extranjeros	77,9%	68,4%	Junio	39,0%
Argentinos	39,3%	112,9%	Junio	83,5%
Tasa de ocupación promedio hoteles 1 a 5 estrellas y <i>aparts</i>	sd	27,4%	Abril	22,1%
Tarifa promedio hoteles 1 a 5 estrellas y <i>aparts</i>	sd	17,1%	abril	23,5%
Índice de competitividad del peso argentino multilateral	-5,6%	6,6%	Junio	-2,8% ³
Espectadores en salas de cine de centros comerciales	27,2%	23,4%	Abril	30,2%
Comerciales filmados	sd	-10,6%	Junio	-5,1%
para argentina	sd	-14,9%	Junio	5,5%
para extranjero	sd	-6,9%	Junio	-15,8%
Puestos de trabajo de técnicos ocupados en publicidad	sd	33,7%	Junio	41,3%
Tasa de actividad	3,4% ⁴	2,9%	Marzo	2,9%
Tasa de empleo	10,2% ⁴	9,7%	Marzo	9,7%
Tasa de desocupación	-30,1% ⁴	-30,5%	Marzo	-30,5%
Tasa de subocupación	-14,8% ⁴	13,9%	Marzo	13,9%
Recaudación total (valores corrientes)	33,3%	29,3%	Junio	29,3%
Impuesto sobre Ingresos Brutos	32,9%	24,5%	Junio	26,5%
Alumbrado, Barrido y Limpieza (valores corrientes)	22,1%	26,0%	Junio	19,3%

1 Se trata de la comparación con el último trimestre de 2003

2 La variación acumulada en este caso es desde febrero de 2003, que es el primer dato disponible

3 Ganancia de competitividad entre diciembre de 2003 y junio de 2004

4 Corresponde a la variación interanual de mayo de la encuesta puntual

* Corresponde a entidades de la Ciudad de Buenos Aires

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de: DGEyC, Secretaría de Hacienda y Finanzas, CGBA; Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación de Recursos Humanos; INDEC; Concesionarios de Automóviles de la República Argentina; Enargas; una de las compañías distribuidoras de energía eléctrica de la Ciudad; y relevamientos propios.

La estabilidad relativa del tipo de cambio, un bajo nivel de inflación y cierta recuperación del empleo y de los salarios fueron factores importantes a la hora de explicar el crecimiento en algunas variables como el consumo y la inversión. Estos signos alentadores y la recomposición del sistema financiero mejoraron las expectativas de los agentes.

Los sectores que tuvieron la mejor *performance* en los primeros meses de 2004, fueron la industria manufacturera, la construcción, el turismo, la actividad en los centros de compra y principales arterias comerciales, las industrias culturales y los servicios públicos¹.

Las oportunidades abiertas después del colapso de la convertibilidad por la mejora en los términos de intercambio, se concentraron especialmente en aquellas ramas de actividad vinculadas a la exportación de *commodities* y productos manufacturados y a la producción de bienes industriales sustitutos de importaciones. La estructura productiva de la Ciudad de Buenos Aires que se consolidó en la década del noventa, en la que los servicios financieros llegaron a significar casi el 20% del valor agregado generado, la dejaron lejos de la posibilidad de aprovechar inmediatamente después de la devaluación las ventajas del tipo de cambio para la comercialización de bienes al exterior. De esta manera, la estrepitosa caída del sector financiero en la crisis y la falta de una trayectoria exportadora a nivel local derivaron en una caída fuerte del producto en 2002 (mayor a la ocurrida a nivel nacional) y sólo una recuperación moderada en 2003. Los sectores industriales productores de bienes sustitutos de importaciones en la Ciudad tardaron en reaccionar y recién a principios de 2003 los indicadores globales de producción y ventas comenzaron a tener un crecimiento sostenido.

Durante la primera parte de este año, la actividad industrial porteña continuó con los buenos resultados que la habían caracterizado en los doce

meses de 2003. Si bien el despegue *posdevaluatorio* no fue tan vigoroso como en el ámbito nacional, es evidente que las variables que indican la evolución del entramado manufacturero local consolidaron en los primeros meses de 2004 las tendencias alcistas del año pasado. De cualquier forma, se vislumbra que en el corto plazo podrían aparecer obstáculos de no mediar nuevas inversiones en ciertos sectores donde la tasa de utilización de la capacidad instalada es alta. Si a esto se suma la latente crisis energética y los conflictos aún no resueltos en materia arancelaria para ciertos productos industriales, se concluye que, en un horizonte no muy lejano, el crecimiento industrial quedaría sujeto a condicionamientos susceptibles de provocar una desaceleración.

La Encuesta Industrial Mensual (EIM) del INDEC muestra una evolución interanual de la **producción manufacturera** más expansiva en el ámbito de la Ciudad que a nivel nacional. En el primer trimestre de 2004, frente al incremento interanual del volumen físico de producción nacional de 16,9%, el indicador en la Ciudad se elevó 26,3%, luego del crecimiento acumulado de 18,7% en 2003 que también había sido algo superior al del país (17,6%). Como se indicó antes, esto contrasta con el desempeño de esta variable posterior más inmediato a la devaluación, que había sido comparativamente mejor en la industria nacional que en la de la Ciudad. Así, mientras la primera comenzó a evidenciar señales positivas desde el segundo trimestre de 2002, para luego ascender sostenidamente en 2003, la industria local tuvo un desempeño oscilatorio hasta el segundo trimestre del año último y recién a partir de dicho período registró un marcado repunte. En términos interanuales, mientras en el último trimestre de 2002 se verificaba por primera vez una variación positiva a nivel nacional (3,5%), en la Ciudad de Buenos Aires, el indicador todavía estaba en descenso (-7,9%).

Al igual que en el ámbito nacional, la recuperación del primer trimestre de 2004 en la industria

¹ Dada la diversidad y amplitud de las fuentes de información consultadas y de los indicadores propios, la cantidad de meses analizados de 2004 difiere de sector en sector de acuerdo con la disponibilidad de estadísticas al momento de cierre de esta publicación. Se dio privilegio a la presentación más actualizada en cada caso; por tal motivo, a veces, se explica la evolución hasta el final del primer semestre del año, en tanto que otras, sólo hasta abril o mayo.

porteña no se percibió en todas las ramas con la misma intensidad. Entre los segmentos de mejor evolución relativa del volumen físico, se ubicaron *Medicamentos de uso humano* y *Productos metálicos, maquinarias y equipos*. De todos modos, mientras el primero aún no alcanzó niveles de ventas superiores a los de 2001, el caso de la industria metálica y de maquinarias surge como uno de los sectores de mejor desempeño en su facturación luego de la devaluación de principios de 2002. En tanto, *Textiles y confecciones* se convirtió en el único segmento que arrojó una variación contractiva en su volumen producido con relación al primer trimestre del año pasado, luego de haber atravesado junto con la industria metálica y de maquinaria una auspiciosa *performance* en 2003.

Con relación a los asalariados industriales, se verifica que, en términos generales, las empresas de la Ciudad incrementaron sus dotaciones de personal "en blanco" durante el primer trimestre de 2004, aunque con menor intensidad que a nivel nacional. En ese sentido, las variaciones positivas fueron de 7,2% con relación al mismo trimestre del año 2003 y de 3,1% con respecto al trimestre anterior, frente a 9,9% y 4,4% respectivamente para la Nación. En la desagregación de esta última comparación, los segmentos donde se verificaron mayores recuperaciones relativas de cantidades de puestos de trabajo fueron *Papel e imprenta* (7,7% intertrimestral) y *Textiles y confecciones* (4,5%), ligadas al aumento de la producción de bienes que antes de la devaluación se importaban (por ejemplo, impresión de libros que antes se hacía en alta proporción en España, Colombia o México o fabricación de prendas de vestir). El resto de los rubros también arrojó alzas, siendo la de menor magnitud la registrada en *Alimentos, bebidas y tabaco* (0,1%), donde el nivel de empleo se mantuvo virtualmente estable con relación al trimestre anterior.

En tanto, las horas trabajadas por el personal asalariado también han mostrado una evolución

fuertemente positiva en la comparación interanual del primer trimestre de 2004, pero inferior a la de la nación en conjunto: la suba en los establecimientos fabriles de la Ciudad fue de 11,8%, frente a 14,6% a nivel nacional. El segmento más dinámico resultó ser *Textiles y confecciones* (27,3%), mientras que *Alimentos, bebidas y tabaco* fue el único que sufrió una caída en concordancia con la disminución de puestos de trabajo (5,3%). *Papel e imprenta*, que como se dijo, había sido el de mayor crecimiento en el empleo, se ubicó en el tercer lugar en este caso.

En línea con la tónica positiva de estas variables, la masa de salarios brutos a valores corrientes de las fábricas de la Ciudad verificó, en el primer trimestre de 2004, alzas de 31,3% con relación al mismo período del año 2003 y de 12,6% en comparación con el trimestre anterior. Estas variaciones fueron de una magnitud claramente superior a las verificadas por el Índice de Precios al Consumidor (IPC) en ambos períodos (2,4% y 0,9%, respectivamente), por lo que la masa salarial real también se elevó en esos lapsos. Los segmentos donde se verificaron las mayores alzas con relación al trimestre anterior fueron *Productos metálicos, maquinaria y equipos* y *Papel e imprenta*²; el resto de los rubros tuvo incrementos de magnitud inferior al del conjunto de la industria.

La **construcción** ha sido el sector que más dinamismo manifestó en el ámbito local en el primer trimestre de 2004, en consonancia con su buen desempeño a nivel nacional. En efecto, en dicho período la superficie permitida para obras en la Ciudad tuvo un aumento interanual de 111,4%, asociada fundamentalmente a la construcción de obras nuevas (87% del total). No obstante, si se toma la evolución del primer semestre de 2004 en su conjunto, puede observarse que la superficie permitida tuvo una merma de 34,2%, asociada al desempeño negativo en el segundo trimestre de 2004. Sin embargo, cabe advertir que la caída del segundo semestre no se debe a una desaceleración de la

² En ambos casos (aunque más notoriamente en la industria gráfica), contribuyó fuertemente a este incremento el alza simultánea de la cantidad de personal asalariado y horas trabajadas, ya que la masa salarial se define como la suma total de los salarios pagados a los trabajadores y no como el salario promedio percibido por cada obrero (el cual sí se calcula en la Encuesta Industrial Mensual para el ámbito nacional).

inversión prevista en el sector de la construcción, sino a que la comparación interanual se efectúa contra un período en el cual hubo una presentación masiva y atípica de permisos de construcción, anticipándolas a las nuevas exigencias del Código de Edificación. Las mismas tienen por objetivo mejorar la accesibilidad de las personas con discapacidades físicas, lo que acarrea costos adicionales en la construcción de propiedades residenciales multivivienda.

La superficie permitida para uso no residencial representó en el primer semestre de 2004 solamente el 15% de la superficie permitida total, porcentaje similar al alcanzado durante el año 2003, pero mucho menor a la de 2001 y 2002, cuando era de 28,1% y 40,8% respectivamente. Dicha retracción en la superficie permitida para uso no residencial respondería especialmente al poco dinamismo en la construcción de viviendas de los dos últimos años de recesión, que dejaba una porción más importante a la construcción no residencial en el total.

Por otro lado, la superficie permitida para uso residencial correspondió principalmente a multiviviendas (es decir, a edificios de propiedad horizontal), las cuales representaron el 93% de la superficie residencial permitida. Continúa así la recuperación de este tipo de construcción iniciada en 2003, alcanzado las proporciones que se apreciaban en la década del '90. En el primer trimestre de 2004, aumentó la superficie permitida de multiviviendas en 132,9%. Sin embargo, al igual que lo sucedido con la superficie permitida total, y por los mismos motivos, hubo una merma en la superficie correspondiente a multiviviendas en el segundo trimestre, de 61,2%.

Por último, la distribución por barrios de la superficie permitida residencial en el primer semestre de 2004 muestra la alta concentración territorial de las construcciones de este tipo dentro de la Ciudad, siendo las zonas norte y oeste las más beneficiadas.

El principal indicador que permite apreciar las transacciones efectuadas en el **mercado inmobiliario** local lo constituye el número de escrituras traslativas de dominio, relevadas por el Registro de la Propiedad Inmueble. En los primeros cinco meses de 2004, se registró un leve retroceso interanual en dicho indicador (5,6%), explicado en buena medida por agotamiento de los recursos liberados del "corralito" y la satisfacción ya concretada de quienes contaban con ahorros en dólares en la devaluación y podían sacar ventaja de la baja de precio de las propiedades medidas en divisa. En la actualidad, la escasez de acceso al crédito para quienes buscan propiedades, en su mayoría para habitarlas, y cuya compra depende de sus sueldos en pesos, estaría limitando la tasa de expansión. Esta circunstancia, sería una de las que estarían presionando al alza de los precios de los inmuebles de alquiler.

Por otra parte, se advierte una franca recuperación de las escrituras hipotecarias, con un incremento interanual entre enero y mayo de 2004 de 67,5%. Así, se logró superar la contracción de las escrituras hipotecarias de 2002 y 2003, producto de la interrupción del financiamiento bancario para este tipo de operatoria.

En lo que se refiere al precio del suelo en la ciudad de Buenos Aires, en marzo de 2003 se observó un aumento interanual de 47,6% en los precios en dólares de los terrenos ofertados (U\$S 434 por m²). Incluso respecto de diciembre de 2003 se registró incremento, en este caso de 11,8%. Este aumento intertrimestral es producto de la incorporación a la oferta de lotes de mayor valor (por su ubicación), más que por un aumento en el precio del suelo.

Cabe recordar que la mayor caída en el precio de los terrenos había ocurrido en junio de 2002, cuando el valor del suelo se ubicó en U\$S213 por m², en coincidencia con el momento en que la cotización de la divisa se acercó a los \$4. No obstante, a partir de entonces, se registró una

importante recuperación de los precios en dólares, en virtud de la baja en la cotización de la divisa y la revitalización de la actividad inmobiliaria. Respecto de ese momento, el incremento de los precios en dólares por m² asciende a 103%.

La mayor concentración de superficie ofrecida en marzo de 2004 se localizó en los barrios de Barracas, Nueva Pompeya, Villa Pueyrredón, Parque Chacabuco y Balvanera, que sumaron en conjunto 28,8% del total.

En el norte de la Ciudad se registró el mayor incremento interanual del precio en dólares por metro cuadrado (59,5%) como consecuencia de una revalorización del área y de la concentración de la demanda. Por su parte, en las zonas Sur y Oeste el incremento interanual fue levemente inferior al registrado para el total de la Ciudad (32,7% y 39,9% respectivamente), en tanto que en el centro de la Ciudad, el valor promedio aumentó a un ritmo de 17,2% interanual.

Un dato para destacar es que en marzo de 2004 se observó una heterogeneidad menor que en relevamientos anteriores entre los valores de lotes en barrios próximos. Asimismo, en el norte y en el centro geográfico los valores promedio tuvieron un incremento respecto a su entorno, producto fundamentalmente de la valorización positiva de algunas áreas residenciales, para construcción de viviendas multifamiliares.

Con respecto al precio de alquiler de los locales comerciales en la Ciudad de Buenos Aires, en junio de 2004 se registró una variación interanual positiva de 27,8%. Este aumento continúa la tendencia positiva iniciada en diciembre de 2003. La variabilidad observada en los precios de alquiler de los locales ofertados indica que la cotización de los mismos depende del tamaño total -siendo más caro el metro cuadrado en los locales de menor dimensión- y de la localización geográfica. En este sentido, los locales con valor por metro cuadrado más alto se ubicaron en la zona Centro de la Ciudad, donde también se

registraron los mayores incrementos interanuales de precio. En contraste, la zona Sur registró los menores precios y la Oeste, la menor variación interanual positiva de la Ciudad. Se advierte que la mayor variación interanual en el precio de los locales de alquiler ocurrió en la zona Centro de la Ciudad (99,3%), seguida de la zona Norte (76,4%) y la zona Sur (54%).

En lo que respecta a la **actividad comercial** en la Ciudad de Buenos Aires, los diferentes indicadores analizados también dan cuenta de una recuperación sostenida, producto de cierta mejora en los ingresos -asimismo de la percepción de ingreso permanente a mediano plazo- y del aumento del consumo en general. Tuvo un rol fundamental sobre los segmentos de ingresos medios y altos el impacto de la expansión del crédito, especialmente a través de tarjetas de crédito y préstamos personales, en un contexto en el que las expectativas mejoraron y se dejó de postergar ciertos consumos. Se agregó a estos fenómenos el impacto del turismo, que se convirtió en una muy destacada clientela de los *shopping centers* de la Ciudad. En los primeros meses de 2004, se verificaron incrementos interanuales moderados en la facturación de los supermercados y muy significativos en los centros de compras, así como también en las estadísticas referidas a la ocupación de locales comerciales, a la venta de automóviles y a la de electrodomésticos.

De acuerdo con un relevamiento propio en 31 de los principales **ejes comerciales** de la Ciudad, la tasa de ocupación en junio rozó el 94%, lo que significa un máximo histórico. Cabe recordar que en el peor momento de la crisis *posdevaluación*, esta tasa rondaba el 86%, lo que dicho de otro modo, significaba una tasa de vacancia de 14%.

El área sur de la Ciudad sigue siendo la que muestra mayor tasa de vacancia (8% en junio), en tanto que el norte presenta la menor (menos de 3%). En la actualidad, uno de cada cuatro locales relevados corresponde al rubro *Prendas de vestir y textiles*, mientras que *Venta de muebles y*

artículos para el hogar le sigue en frecuencia, con algo más del 8% y un leve crecimiento en su participación en el último año.

De acuerdo con información del INDEC, las ventas de los **supermercados** aumentaron 3,7% en los primeros cuatro meses de 2004, en comparación con igual período del año anterior, que traducidas a términos constantes significan niveles prácticamente iguales a los de un año atrás. La desaceleración de la caída de la facturación en valores constantes había comenzado en el cuarto trimestre de 2002, y confluye en esta tasa prácticamente nula³. En abril de 2004, último mes disponible, la variación fue levemente positiva (2%), lo que sumado a la información anterior se traduce perspectivas algo más alentadoras para los próximos meses.

Los rubros que experimentaron la mayor expansión interanual de la venta en supermercados durante los primeros cuatro meses del año, fueron *Indumentaria, calzado y textiles para el hogar* (48%) y *Electrónicos, electrodomésticos y artículos para el hogar* (31,5%). En el extremo opuesto se ubicó *Alimentos y bebidas*, con una caída de 1,9%.

En el primer cuatrimestre, el aumento de las ventas de supermercados se produjo con un crecimiento paralelo en la cantidad de bocas de expendio (7,2%), las que mantuvieron su superficie promedio. Esta expansión en la cantidad de sucursales también es parte de un proceso que data del último trimestre de 2002 y contrasta con la evolución en el Conurbano bonaerense, donde se verificaron varios cierres. Esta diferencia se explica por legislaciones asimétricas en dos territorios continuos, que determina la expansión focalizada en uno de ellos.

Más allá de la leve recuperación en las ventas y el crecimiento en la cantidad de bocas de expendio, los supermercados están sufriendo desde hace tiempo una retracción frente al avance cada vez mayor de formas alternativas de comercialización

de productos masivos, tales como autoservicios y mayoristas, sobre todo en algunos rubros. Este es un fenómeno usual en los países en desarrollo, sobretodo después de una crisis como la que atravesó Argentina; tiene su origen en los altos costos de transporte involucrados en las compras en grandes comercios, injustificados para adquisiciones pequeñas, las que devienen más frecuentes forzadas por la situación de deterioro de los ingresos. Esto explica, al menos parcialmente, la mayor recuperación de las ventas de supermercados en rubros como *Indumentaria, calzado y textiles para el hogar* y *Electrónicos, electrodomésticos* y *Artículos para el hogar* que en *Alimentos y bebidas*, lo que determina modificaciones en las participaciones de los rubros mencionados.

Asimismo, se observa una continua tendencia a la pérdida de participación de las ventas locales de los supermercados en el total nacional. En el acumulado de los primeros cuatro meses del año el guarismo fue cercano a 20%, más de 3 puntos porcentuales menos que en igual período de 1997. Esta contracción se explica por una mayor recuperación de las ventas en el interior del país, producto del crecimiento *posdevaluatorio* de algunas economías regionales que actúan fortaleciendo el consumo, así como por la mayor expansión de locales de las principales cadenas hacia el interior y la menor competencia de formatos de venta alternativos en las provincias.

Por su parte, los indicadores correspondientes a la actividad comercial en **centros de compras** de la Ciudad de Buenos Aires siguen la buena trayectoria iniciada a finales de 2002, cuando el turismo motorizaba su recuperación. En la actualidad, el consumo interno también juega un papel importante como consecuencia de una mejora en las expectativas y en las posibilidades de financiar las compras en cuotas mediante el uso de tarjeta de crédito o préstamos personales.

Según datos del INDEC, los centros de compras ubicados en la Ciudad de Buenos Aires, tuvieron

³ Cabe recordar que el rubro supermercados fue el único que siguió cayendo en 2003, a pesar del fuerte incremento del consumo privado.

una excelente *performance* en los primeros cuatro meses de 2004, con un crecimiento de 30,4% en las ventas (equivalente a 23,2% en términos constantes), que se viene acelerando desde el tercer trimestre de 2003. Acompañando esta expansión, la cantidad de locales activos (2,8%) y la superficie promedio por local (4,3%), también se elevaron.

En la desagregación por rubros, se observa que en el caso de las ventas en *shopping centers*, todos experimentaron crecimiento en el primer cuatrimestre. El que más creció, fue *Electrónicos, electrodomésticos y computación* (67%), en tanto que los que tuvieron el aumento menor fueron *Diversión y esparcimiento* y *Ropa y accesorios deportivos*, que de todas maneras fueron altos (21,3%). Otros rubros en fuerte expansión fueron *Perfumería y farmacia* (42,8%) y *Librería y papelería* (36,7%). De esta evolución reciente, se produjo un cambio en la participación relativa por rubro, que significó la reducción de aquellos de mayor incidencia: *Indumentaria, calzado y marroquinería* y *Patio de comida, alimentos y kiosco*.

La Encuesta de **Electrodomésticos y Artículos** para el hogar, elaborada por el INDEC, en base a información de comercios especializados, indica que en el primer trimestre de 2004 se concretaron en la Ciudad de Buenos Aires ventas 68,4% superiores a las del mismo período del año anterior (a valores constantes). Esto sostiene la recuperación iniciada en el segundo trimestre de 2003 que, de todas maneras, es más moderada que en el interior del país, donde el volumen de ventas prácticamente se duplicó en los primeros tres meses de 2004.

La venta de **automóviles** registrada en la Ciudad de Buenos Aires, superó las 93.500 operaciones durante los primeros seis meses de 2004, un tercio de ellas correspondiente a vehículos 0 Km (ACARA). Este nivel de venta, ya supera en más de 10% al correspondiente a igual período de 2001, en un contexto de expansión a nivel

nacional. En términos interanuales, hubo un aumento de 32,4% en la venta total de vehículos (ACARA, CCA y RNPA), en el que repercutió especialmente el mayor consumo de los segmentos de alto poder adquisitivo, la recuperación de los planes de ahorro y de otras formas de financiamiento y el aumento en la variedad de modelos de baja gama importados desde Brasil. En particular, la venta de automóviles 0 Km. fue la que más creció en los primeros seis meses del año (127,5%), frente a un aumento de 10,3% en la de usados, que no había caído tan dramáticamente como la primera durante la recesión. No obstante, cabe destacar que estos crecimientos, son inferiores a los ocurridos a escala nacional.

Los indicadores de la **actividad financiera** en la Ciudad suministrados por el BCRA, si bien acompañaron la evolución de la economía real, tuvieron un dinamismo menos pronunciado, sobretodo en los primeros meses de 2004. Esto era previsible, tomando en consideración el colapso del sector hacia finales de 2001 y la profundización de la crisis en 2002, que llevó los indicadores de valor agregado y de empleo a niveles extremadamente bajos⁴.

Pese al achicamiento del sector en su conjunto desde el colapso desencadenado a finales de 2001, aún se evidencia una significativa participación de la Ciudad en la actividad financiera nacional. En efecto, el valor agregado por estas actividades representaba el 78% del total nacional para este sector, de acuerdo al último dato disponible (2002) provisto por la DGEyC del GCBA. Asimismo, luego de la provincia de Buenos Aires, el distrito porteño concentra la mayor cantidad de casas matrices (63) y filiales (868) del sistema financiero, a mayo de 2004.

En el mismo sentido, siendo el eje del sistema financiero la actividad bancaria, las entidades localizadas en la Ciudad, centralizan más de la mitad de los depósitos totales del sistema y una cifra superior al 70% del total de los préstamos.

⁴ La concentración geográfica de las actividades financieras en la Ciudad, así como el crecimiento de las mismas ocurrido a lo largo de la década pasada, explican el mayor impacto de la crisis económica y financiera de finales de 2001 en la retracción del PBG local que a nivel nacional. También explican, entre otros factores, la caída más pronunciada en la economía porteña que a nivel nacional. Cabe recordar que durante la década del 90, se acentuó la concentración de la actividad financiera nacional en la Ciudad de Buenos Aires, en un contexto de expansión de los servicios en general.

Dado que la evolución de los depósitos en el distrito ha tenido un crecimiento a ritmo similar al del total nacional, su participación se mantuvo prácticamente inalterada respecto del mismo período del año anterior; en cambio, como el *stock* de préstamos aumentó en forma más lenta que en el resto del país, la participación de la Ciudad en el conjunto nacional se retrajo interanualmente casi 4 puntos porcentuales.

Durante el primer trimestre, hubo aumentos en la masa de préstamos en efectivo para las ramas de *Actividad primaria* (121,3%), *Industria Manufacturera* (12,3%) y *Comercio* (9,2%), en tanto que se verificaron retracciones en *Electricidad, gas y agua* (47,3%) y *Construcción* (25,2%). De estas evoluciones diferenciadas y de los niveles previos, resulta que la distribución de los préstamos en el primer trimestre de 2004 dio preeminencia a los servicios (76%), conforme a la estructura productiva de la Ciudad. Le siguieron en participación, aunque con una porción muy inferior, los créditos a la industria manufacturera (10%).

En otro orden de cosas, la cantidad de pasajeros que utilizaron **transporte público** también dio signos positivos en los primeros meses del año, lo cual resulta de interés porque se trata de un indicador fuertemente correlacionado con la situación económica general. En momentos de fuerte retracción de la economía, el número de personas que utilizan los servicios públicos tiende a caer, como se verifica en las estadísticas de 2002 y parte de 2003; simétricamente, cuando las variables macroeconómicas mejoran, se observa una repercusión positiva en el transporte, como ocurre en la actualidad.

De acuerdo con información del INDEC, durante los primeros cinco meses de 2004, la cantidad de pasajeros transportados en los servicios públicos urbanos e interurbanos aumentó interanualmente 10,2%, por un crecimiento simultáneo en ferrocarriles y subterráneos. En ambos casos hubo, desde 2002, cinco trimestres consecutivos

con disminución de la cantidad de pasajeros y la recuperación posterior, aunque sostenida, no alcanzó para lograr los volúmenes de principios de 2001. En los primeros cinco meses de 2004, los ferrocarriles transportaron 13,8% menos pasajeros que en los mismos meses de 2001, mientras que el subte trasladó 4,9% menos.

Las personas transportadas en líneas de colectivos aumentaron 12,2% en los primeros cinco meses de 2004, un crecimiento que continúa la recuperación iniciada en el último período de 2002. El crecimiento más significativo se observó en el grupo 3 (líneas que realizan recorridos de media distancia partiendo de la Ciudad de Buenos Aires), de mal desempeño en 2002 y de mejor *performance* en 2003, pero fue significativo también en el resto de los grupos. A diferencia de lo ocurrido con los ferrocarriles y los subtes, el incremento sostenido en la cantidad de pasajeros desde finales de 2002 logró colocar el nivel 9,4% por encima del primer trimestre de 2001.

En las líneas de subterráneos, donde la recuperación se inició más tarde que en los otros medios de transporte, se verifica, en lo que va del año, la continuidad y profundización del aumento de pasajeros en todas las líneas, que se había iniciado en la segunda mitad de 2003. El incremento fue de 5,2% en los primeros cinco meses de 2004, pero hay que tomar en cuenta que el período base para la comparación había registrado una variación interanual negativa. El mayor incremento en el período se observó en la línea B (11,5%), influido por la inauguración de dos nuevas estaciones en 2003, convirtiéndose de esta manera en la única línea que en 2004 transportó más pasajeros que en 2001. En contraste, la línea E fue la única con retroceso interanual (7,4%).

Por su parte, en el acumulado de los cinco primeros meses del año, el ferrocarril transportó casi 8% más pasajeros que en igual período del año anterior. Con excepción de la línea San Martín, se verificaron incrementos interanuales en

todos los casos. La mejor *performance* correspondió al ferrocarril Belgrano Norte y al Urquiza, con 14,2% y 12,2% de aumento interanual, respectivamente. Estos incrementos se realzan al considerar que se producen sobre períodos de comparación con crecimiento y, en el caso del ferrocarril Urquiza, al tomar en cuenta que fue la línea que tuvo el mejor desempeño en 2002 y 2003. En cambio, en el caso del ferrocarril San Martín, se observa persistencia de la retracción en el caudal de pasajeros.

Otro indicador de interés que se relaciona con la situación económica general es el de la **circulación de vehículos** por las distintas redes de acceso y autopistas de la Ciudad, estimada por el INDEC. En períodos de baja actividad, este indicador tiende a disminuir; por un lado, por la sustitución del uso del automóvil propio por el transporte público y, por otro, por la caída general en los viajes realizados. El año 2002 había sido de fuerte reducción en la cantidad de vehículos que transitan las autopistas de acceso y del interior de la Ciudad, con una recuperación importante en 2003 que continúa en los primeros cinco meses de 2004 (14,7%). Los mayores aumentos, se verificaron en la circulación en autopistas del interior de la Ciudad (23,2%), y fueron acompañados por las correspondientes a autopistas de acceso (13,7% de crecimiento en colectivos y camiones livianos y 11,9% en autos). En términos absolutos, la cantidad de vehículos en los primeros cinco meses de 2004 superó levemente en todas las categorías al registrado en los mismos meses de 2001, previos a la devaluación (3,4%).

Las variaciones positivas en el transporte público y en la circulación en autopistas de la Ciudad, no manifiestan la verdadera situación del debate. El retiro de la concesión al ferrocarril San Martín de manos de la administración de *Transportes Metropolitanos* se encuentra en plena discusión, tras el quite de la administración de la autopista Illia, que se hizo efectivo a fines del año pasado. Por otro lado, el aumento del precio de los

combustibles incorpora otras aristas al conflicto en el transporte automotor público y privado. En particular, comenzaron a hacerse notorias las advertencias de las uniones empresarias del transporte automotor sobre la falta de acceso al crédito, que obstaculiza la renovación del parque móvil y amenaza con desatender la demanda.

En los primeros meses de 2004 se registró un repunte significativo tanto del consumo de **energía eléctrica** como de **gas** en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. En el semestre, se acumuló un incremento interanual de 6,1% en el consumo de electricidad⁵, continuando la tendencia a la recuperación iniciada en 2003. Los sectores que tuvieron mayor dinamismo fueron los pequeños y medianos usuarios comerciales e industriales, que en el transcurso de 2004 crecieron interanualmente por encima de la media (entre 11% y 12%) como producto de la recuperación de estos sectores económicos. Por su parte, las mayores demandas se asocian a los usuarios residenciales (41% del consumo total), cuya demanda creció 3,4%.

En lo referente al consumo de gas natural, entre enero y mayo de 2004 se registró una suba interanual también significativa en el volumen del fluido entregado en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires (55,9%). El desempeño agregado es explicado, en lo sustantivo, por el incremento en el gas despachado a las centrales eléctricas (104,2%) y a los usuarios industriales (89,8%). Estos patrones de desenvolvimiento se vinculan con la recuperación económica, especialmente con la recuperación de las actividades productivas, puesto que el consumo residencial presenta una baja elasticidad en virtud de ser un servicio de primera necesidad.

En el primer semestre de 2004 continuó la tendencia al crecimiento en la llegada de **turistas** a la Ciudad de Buenos Aires, que a partir de mediados de 2002 se había convertido en uno de los motores de la economía local. La cantidad de turistas totales -e internacionales en particular-

⁵ En base a datos de una de las dos distribuidoras de energía eléctrica de la Ciudad de Buenos Aires.

instaló un nuevo récord en el la primera mitad del presente año, más allá de que las tasas de crecimiento interanuales se estén desacelerando como parte de un proceso previsible en el que los sucesivos períodos de comparación mejoran. De acuerdo con estadísticas elaboradas por el CEDEM en base a transporte de personas en el Aeropuerto Internacional de Ezeiza, el Aeroparque Metropolitano, la Terminal de Ómnibus de Retiro y el Puerto de Buenos Aires, en los primeros seis meses ingresaron 3.350.000 turistas, de los cuales 1.400.000 son residentes en el extranjero.

Este fenómeno alude a la consolidación de la Ciudad de Buenos Aires como destino turístico, especialmente para mercados extranjeros, en el marco de un reposicionamiento de la Argentina en el mundo como lugar para visitar. Lo anterior significa la incorporación de la Ciudad como una opción válida para los viajeros al momento de elegir un destino, posible por la diversidad de la oferta de bienes y servicios de interés para el turista y favorecida por el tipo de cambio. En la consolidación del *destino Buenos Aires*, las campañas en el exterior tuvieron fuerte impacto, sobretodo para despertar interés por el lugar ya sea para pasar las vacaciones, hacer negocios o concretar encuentros con familiares y amigos. La disponibilidad de cada vez más vuelos que conectan Buenos Aires con los diferentes mercados nacionales e internacionales es lo que finalmente posibilitó este incremento en la primera mitad de 2004.

El aumento interanual en la cantidad total de turistas fue de 62% y, haciendo foco en los residentes en el extranjero, se ubicó en 39%. El mayor impulso del turismo local ocurrió en el primer trimestre, con la confluencia de visitantes nacionales y extranjeros durante el receso estival (el crecimiento interanual fue cercano a 90%). En el segundo trimestre, la tasa de aumento del turismo interno se redujo drásticamente a 37,2%.

De acuerdo con información de la Guía Argentina de Tráfico Aéreo, en 2002, los vuelos a la Ciudad de Buenos Aires se habían retraído

significativamente, por un lado por la reducción mundial después de los atentados de 2001 y por otro, por los incrementos de los costos operativos de los vuelos tras la devaluación. Pero a lo largo del año 2003, la situación se fue revirtiendo y se verificó una expansión de la oferta en paralelo al aumento de la demanda, que continúa hasta la actualidad. El año pasado, tres compañías aéreas internacionales se unieron a la oferta local y muchas otras empresas aumentaron su frecuencia de vuelos y destinos nacionales conectados.

En el primer mes del año, varias compañías ya tenían una alta tasa de ocupación de plazas para todo el trimestre, incluso después de cierta expansión en las frecuencias semanales de vuelos internacionales (26% entre marzo de 2003 y marzo de 2004) y en el número total de vuelos de cabotaje (14% en el mismo período).

En el segundo trimestre de 2004, los países limítrofes fueron los que tuvieron más conexiones aéreas con Argentina, especialmente Brasil (33% de los vuelos semanales), Chile (17,4%) y Uruguay (15%). Por su parte, Estados Unidos fue el principal destino fuera de la región (6%), con la mayor expansión en la comparación interanual.

El aumento en los flujos de turistas ingresados desde el extranjero y desde el interior del país se vio reflejado también en las estadísticas correspondientes a ocupación hotelera, elaboradas por la DGEyC. En los primeros cuatro meses del año, la tasa de ocupación promedio mensual para habitaciones de establecimientos de 1 a 5 estrellas y *aparts* fue de 59%, que implica un importante incremento en la comparación interanual.

Las tasas de ocupación promedio más elevadas, correspondieron a los hoteles de mayor categoría (67,8% en 4 estrellas, 66,7% en 5 estrellas y 65,1% en *aparts*), mientras que en el otro extremo se ubicaron los de menor rango (47,2% para los hoteles de 2 estrellas). El mayor incremento interanual (44,9%) se verificó en los hoteles de 1 estrella.

Las tarifas de estos establecimientos turísticos variaron entre \$44 y \$294 para una habitación doble estándar, lo que involucró aumentos interanuales desde 9% para los hoteles de 2 estrellas, hasta 32% para los de 1 estrella. Vale la pena destacar que las tarifas cobradas por los establecimientos de 3 estrellas o más fueron las que más aumentaron, al menos desde inicios de 2002, lo que no se relaciona con la evolución del dólar sino con el crecimiento de la demanda, en un contexto en el que la inversión en nuevos establecimientos para alojamiento turístico en la Ciudad es poco significativa.

En el nuevo impulso al turismo receptivo, influyó la situación de cambios internacionales. Al comparar la situación en junio de 2004 con la de igual período de 2003, hubo una depreciación real de la moneda doméstica con respecto a todas las divisas correspondientes a los principales orígenes del turismo en la Ciudad (Chile, Estados Unidos, países de la Eurozona y Reino Unido), excepto el real brasileño y el peso uruguayo. Esto significa que hubo una ganancia generalizada de competitividad real argentina (5%) respecto de los principales orígenes del turismo, que actuó acelerando el ritmo de crecimiento de algunos flujos. Los orígenes del turismo que mayores ventajas ganaron en sus compras fueron el inglés y el chileno, seguidos de los países de la Eurozona. En cambio, la ventaja del poder adquisitivo del dólar fue la más reducida. En relación con la situación previa a la devaluación, la libra inglesa es la moneda que sigue conservando la mayor apreciación real entre las de los principales orígenes de los visitantes a la Ciudad, presentando en junio de 2004 un poder adquisitivo en la Argentina casi dos veces y medio superior al de diciembre de 2001.

Por su parte, las **industrias culturales** en la Ciudad tuvieron una *performance* muy positiva durante el primer semestre de 2004. Si bien no se dispone de información cuantitativa desagregada a nivel de la Ciudad para los subsectores del libro

y de la música, se sabe que este distrito traccionó al alza de los principales indicadores (muchos de ellos, récords históricos en el período), dada la fuerte concentración local de la oferta y de la demanda, y dentro de esta última, de los turistas.

En el subsector del **cine**, el dato de asistentes a salas de *shopping centres* de la Ciudad suministrado por el INDEC, y representativo de alrededor del 40% del total para el distrito, muestra un significativo incremento interanual para el acumulado de los primeros cuatro meses de 2004 (30%), aunque menor que en el Conurbano bonaerense. Esta expansión se produce en concordancia con el crecimiento a nivel nacional.

De acuerdo con un relevamiento propio, en los primeros seis meses de 2004 se estrenaron 104 películas (4 más que en igual período de 2003), de las cuales 25 corresponden a producciones argentinas, 11 más que en el primer semestre de 2003. Si bien la cantidad de entradas para cine nacional está lejos de implicar la proporción de los últimos años, se espera que en la segunda parte de 2004 la *performance* de los nuevos estrenos (por ejemplo, *Patoruzito*, que al cierre de esta edición ya había convocado más espectadores que *Shrek*) permita ganar participación. Mientras tanto, la brecha entre la oferta de cine nacional y el consumo por parte del público se acentúa. Las recientes medidas de reglamentación de la cuota de pantalla y de media de continuidad actuarían corrigiéndola, dada la gran cantidad de películas locales que permanecen sólo una o dos semanas en cartel.

De acuerdo con información de SICA, durante los primeros seis meses de 2004 también se verificó un incremento en la filmación de **comerciales** para el mercado interno (5,5%), aunque hubo una retracción en el número para el exterior (15,8%). Cabe destacar que, a pesar de dicha reducción, hubo un aumento importante en la cantidad de puestos de trabajo ocupados por técnicos (41%).

Al compás de la recuperación de la actividad económica y el impacto que ésta generó sobre su aparato productivo, comercial y de servicios, la **situación ocupacional** de la Ciudad de Buenos Aires exhibió también una importante mejoría.

En este sentido, la tasa de desocupación en el distrito porteño observó, entre el primer trimestre de este año e igual período del año anterior, una caída de 30,5%, ubicándose en 12,1%. De este modo, el número de desocupados en la Ciudad de Buenos Aires se redujo en más de 74.000, siendo actualmente cercano a los 183.000.

Cabe señalar que esta caída en el desempleo se produjo en simultáneo con una expansión de la tasa de actividad (2,9%), esto es, de la predisposición de los residentes en la Ciudad a participar de la actividad económica. De este modo, los datos del último trimestre de 2003 dan cuenta de una tasa de actividad que alcanza el 52,8%, lo que descarta la explicación de una menor tasa de desempleo por "efecto desaliento". Por el contrario, la Ciudad refleja un nivel elevado de participación de su población residente en la actividad económica, que se traduce, en términos numéricos, en una población económicamente activa superior a 1.513.000 personas.

Dicho comportamiento podría estar influenciado por las mejores perspectivas en términos de ocupación que reflejan los últimos datos disponibles. En este sentido, la tasa de empleo - que mide la relación entre la cantidad de personas ocupadas y el total- da cuenta de un incremento interanual superior a los cuatro puntos porcentuales, que la ubicó, en el primer trimestre de este año, en 46,5%. De este modo, si bien no se dispone de datos que permitan observar lo sucedido con el total de puestos generados en el distrito⁶, la información disponible hasta la fecha indica que en el último año cerca de 113.000 porteños han encontrado ocupación, con lo que el número de los ocupados de la Ciudad asciende a 1.330.000.

Cabe señalar, no obstante, que una proporción significativa de los residentes en esta Ciudad se encuentra subocupada, esto es, desempeñando una tarea con carga horaria inferior a las 35 horas semanales de manera involuntaria. En esta situación se encuentra el 12,3% de los ocupados, lo que representa cerca de 186.000 personas. Esta situación, grave en sí (por la precariedad de las condiciones y los ingresos asociados a los puestos de estas características: *changas*, trabajos temporales, en muchos casos no registrados, etc.), se torna aún más preocupante al analizar su tendencia en el último año. En tal sentido, la tasa actual se ubica 13,9% por encima de la registrada en el primer trimestre de 2003 (10,8%). De este modo, lo que se evidencia es que el aumento de la ocupación de los residentes en esta Ciudad se explica parcialmente por este incremento de la subocupación.

En función de estos datos, puede concluirse que la situación ocupacional de los residentes en la Ciudad de Buenos Aires, al igual que la de la mayoría de los habitantes del país, si bien exhibe muestras que indican un panorama más alentador, todavía es preocupante. Con 183.000 desocupados y una cantidad similar de subocupados, en esta Ciudad al menos una de cada cuatro personas activas todavía no logra insertarse satisfactoriamente en un empleo de tiempo completo.

En lo que atañe al **panorama fiscal**, en los primeros seis meses de 2004 la recaudación tributaria de la Ciudad de Buenos Aires, tuvo un nuevo aumento interanual de 29,9% (\$2.030M). Considerando un crecimiento de los precios cercano a 4%, se deduce que incluso en términos reales hubo un significativo incremento, producto del aumento en la actividad económica y del mayor cumplimiento de los contribuyentes. Cabe recordar que en 2003 ya se había verificado una suba interanual importante en la recaudación, de 24%.

⁶ Dado que la Ciudad de Buenos Aires genera una cantidad de puestos de trabajo superior a los ocupados por sus residentes la obtención de este dato requiere de la identificación de la localización de los puestos de trabajo de los residentes de la Ciudad y del Conurbano Bonaerense.

El aumento en la recaudación fue generalizada para todos los conceptos. El mayor incremento interanual se verificó en Moratoria y gravámenes varios (117%), seguido de Contribución por publicidad (43,7%), Ingresos Brutos (26,5%), Alumbrado, Barrido y Limpieza (19,3%) y Patentes y vehículos (18,2%).

En términos de contribución al aumento de la recaudación durante los primeros seis meses de 2004, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos fue el que más lo hizo con 59,8%, seguido de los ingresos por moratoria y facilidades con 21,7%; por su parte, Alumbrado, Barrido y Limpieza contribuyó con 12,2% y Radicación Vehicular con 6%.

El plan de regularización de deudas anteriores a junio de 2003 para contribuyentes morosos, presentado por el Gobierno de la Ciudad en octubre de 2003, redundó en un aumento interanual muy importante de la recaudación por concepto de Moratoria y gravámenes varios (134,5%), que representó casi 11% de la recaudación en el semestre (\$185.000.000)⁷. La moratoria involucra planes de facilidades en cuotas y/o condonaciones de intereses y punitivos parciales, de acuerdo con el momento de la adhesión.

⁷ Si bien Moratoria, facilidades y gravámenes varios incluye el Impuesto a los sellos y otros impuestos, la mayor parte corresponde a Moratoria.

A. ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PRODUCTIVA

A.I. INDUSTRIA MANUFACTURERA

En la presente sección se analizan los datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) para el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. Esta encuesta es llevada a cabo en forma conjunta por la Dirección General de Estadística y Censos (DGEyC) del Gobierno de la Ciudad y el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Los últimos datos disponibles se refieren al mes de abril de 2004, por lo que se procederá a realizar el análisis de los datos del primer trimestre de dicho año, con constante referencia a las tendencias observadas en 2003. Posteriormente, se comentará brevemente lo acaecido en abril de 2004 con relación a lo ocurrido en el mismo mes de 2003.

Los guarismos del primer trimestre dan cuenta de una clara prolongación de la tendencia ascendente que había sido observada en la actividad industrial durante el transcurso del año pasado. Así, en los primeros meses del presente año, la producción local continuó consolidando su recuperación con alzas siempre superiores al 20%, lo que equivale a variaciones de magnitud semejante a las subas verificadas en los dos últimos trimestres del año 2003.

En primer término, cabe resaltar que el volumen físico de producción mostró en los tres primeros meses de 2004 una suba acumulada de 26,3% con relación al mismo período de 2003. En tanto, las ventas por producción propia¹ se elevaron 22,6% en el mismo lapso. Entre los segmentos involucrados, se destaca la marcada recuperación verificada en *Productos metálicos, maquinarias y equipos*, que verificó aumentos interanuales de 34,9% en su volumen físico producido y de 33,8%

en sus ventas, magnitudes que resultan ser claramente superiores a las alzas promedio antes mencionadas. Esta rama también se había erigido en 2003 como la de mayor dinamismo, mostrando incrementos de 27% en el volumen físico y de 46,9% en las ventas con relación a 2002.

Otros segmentos de desempeño relativamente exitoso fueron *Productos químicos excepto medicamentos de uso humano* y *Alimentos, bebidas y tabaco*. El primero de ellos continuó evidenciando acentuadas señales de recuperación (como había comenzado a mostrar en los últimos meses de 2003), al registrar subas de 26,3% y de 26,8% en volumen de producción y ventas, respectivamente. Por su parte, la industria alimenticia registró variaciones semejantes, al elevarse 26,1% y 25,9% los mismos indicadores. Más allá de este buen desempeño interanual, es necesario destacar que esta última rama es la única que aún no ha mostrado en ninguno de los dos indicadores niveles superiores a los del último trimestre de 2001 (período base). De esta forma, ha sido el segmento de la industria porteña que ha quedado más rezagado en el proceso de recuperación de la actividad industrial que se inició entre fines de 2002 y principios de 2003.

Por otro lado, aparecen dos ramas en las que la comparación interanual del primer trimestre de 2004 arroja resultados marcadamente disímiles entre el comportamiento de las ventas y el del volumen producido. La primera de ellas es *Medicamentos de uso humano*, que tuvo la curiosa particularidad de haber registrado el aumento interanual más elevado de volumen físico (47,4%)

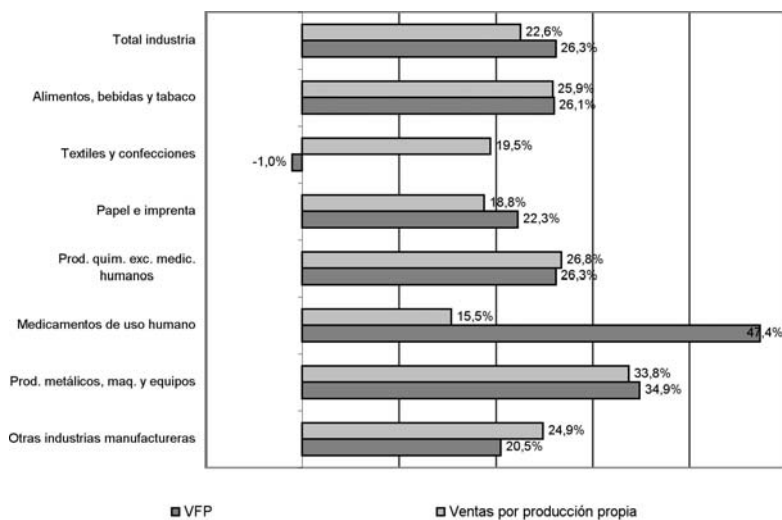
¹ Siempre que se hable de Ventas por producción propia, se tratará a esta variable a valores constantes.

y, al mismo tiempo, el alza más moderada de ventas (15,5%) entre los distintos segmentos. Es de destacar aquí que (al igual que en la industria alimenticia) en la industria farmacéutica aún no se han verificado niveles de ventas superiores a los del trimestre base (cuarto trimestre de 2001), aunque el volumen físico sí ha superado los guarismos correspondientes a aquel período. En tanto, el caso de *Textiles y confecciones* surge como el único en el que el volumen físico producido se redujo (-1%) con relación al primer trimestre de 2003, aunque paralelamente las ventas se hayan incrementado 19,5% en el mismo período². Estos datos muestran que, a diferencia de lo ocurrido en 2003, el sector textil-confeccionista dejó de ubicarse entre los segmentos de mayor dinamismo dentro del entramado manufacturero de la Ciudad. No obstante ello, se destaca que en los primeros meses de 2004 la rama ha continuado arrojando sostenidos aumentos en sus niveles de ventas, por lo que continúa entre las de mayor despegue con relación a los meses previos a la salida de la Convertibilidad.

Por último, completan el panorama industrial de la Ciudad los segmentos *Papel e imprenta*, donde se verificaron incrementos interanuales de 22,3% en volumen y de 18,8% en ventas, y *Otras industrias manufactureras*, donde las subas fueron de 20,5% y 24,9%, respectivamente. En particular, en la rama gráfica (una de las de mayor importancia dentro del producto industrial de la Ciudad) se observa que las tasas de crecimiento resultan ser inferiores a las del conjunto de la industria, a diferencia de lo ocurrido en 2003, donde las variaciones con respecto a 2002 fueron semejantes (en el caso de las ventas) o superiores (en el caso del volumen físico) a las del agregado productivo local. Cabe mencionar asimismo que durante los últimos meses esta rama habría sido impulsada, entre otras causas, por el incremento en la cantidad de libros editados, como se observa en la sección referida a industrias culturales de esta misma publicación (Gráfico A-I-1).

GRÁFICO A-I-1

INDUSTRIA MANUFACTURERA. VOLUMEN FÍSICO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS POR PRODUCCIÓN PROPIA DEL TOTAL DE LA INDUSTRIA Y SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL (%). BASE TRIMESTRE IV 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC).

² Es evidente que el mercado contraste en las variaciones de estas variables se traduce en un fuerte incremento en los stocks de las empresas en el caso de la industria farmacéutica, al tiempo que en el bloque textil-confeccionista ocurre exactamente lo contrario.

La evolución de la cantidad de personal asalariado evidencia, en el primer trimestre de 2004, incrementos de 3,1% con relación al trimestre anterior³ y de 7,2% con respecto al mismo período de 2003.

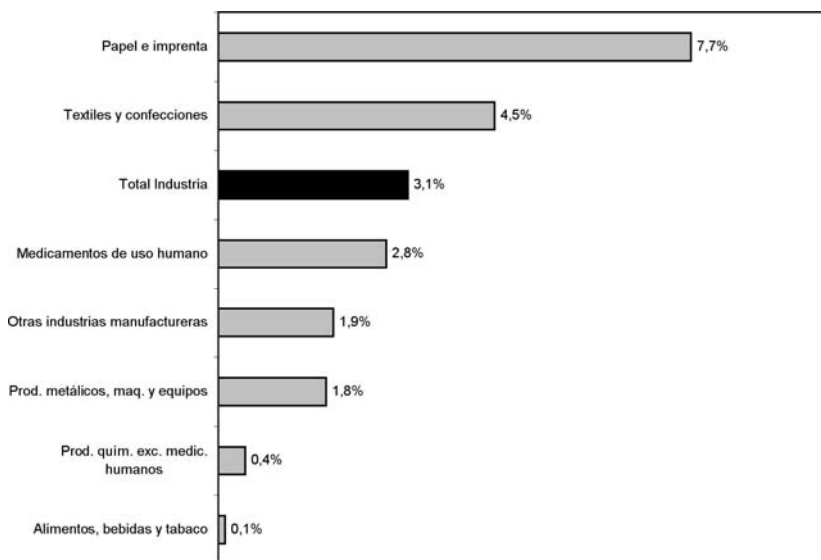
En la comparación con el trimestre inmediato anterior, los segmentos que acumularon aumentos más vigorosos en sus plantillas de personal fueron *Papel e imprenta* (7,7%) y *Textiles y confecciones* (4,5%), únicos además que manifestaron subas mayores a las del conjunto del entramado industrial. El resto de las variaciones también fueron positivas: entre ellas, la más elevada fue la del rubro *Medicamentos de uso humano* (2,8%), mientras que la más leve fue la verificada en *Alimentos, bebidas y tabaco* (0,1%).

De este modo, se desprende que, de las ramas más dinámicas en términos de generación de empleos a lo largo de 2003, la única que aún continúa demandando personal en forma significativa es la textil-confeccionista. Esta rama

tiene la particularidad de ser trabajo-intensiva, por lo que el crecimiento de la actividad iniciado a fines de 2002 ha provocado una clara necesidad en los empresarios de contratar a nuevos trabajadores. Así, el segmento logró ser el de mayor crecimiento acumulado, no sólo en la comparación entre 2003 y 2002 (16,1%) sino también entre el primer trimestre de 2004 y el último trimestre de 2001 (11,9%). Por su parte, los otros dos segmentos de alta incorporación de personal en 2003, que habían sido Productos químicos excepto medicamentos de uso humano (13,7%) y Productos metálicos, maquinarias y equipos (7,9%), no tuvieron en el primer trimestre de 2004 incrementos de personal por encima del agregado manufacturero. Más allá de esta evidente desaceleración, sería prematuro aseverar que se está agotando el fenómeno de generación de empleo en estos sectores, ya que, de continuar incrementándose la actividad de los mismos, no se puede descartar la posibilidad de un nuevo crecimiento en las plantillas de las empresas (Gráfico A-I-2).

GRÁFICO A-I-2

INDUSTRIA MANUFACTURERA. CANTIDAD DE PERSONAL ASALARIADO DEL TOTAL DE LA INDUSTRIA Y SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. TASAS DE VARIACIÓN ACUMULADAS. BASE TRIMESTRE IV 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE IV 2003-TRIMESTRE I 2004



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC).

³ Al igual que como se procederá en el caso de la masa de salarios brutos a valores corrientes, la exposición de las variaciones con respecto al trimestre inmediatamente anterior posee aquí una utilidad específica, justificada en la relativa falta de estacionalidad que poseen estas variables con respecto al resto. Por ello, cobra sentido también tomar en este punto a la variación acumulada interanual como la resultante de la comparación entre el primer trimestre de 2004 y el último (y no mismo) trimestre de 2003, con lo que queda en claro que esta variación *acumulada* es la que indica como evolucionó la variable a lo largo del año.

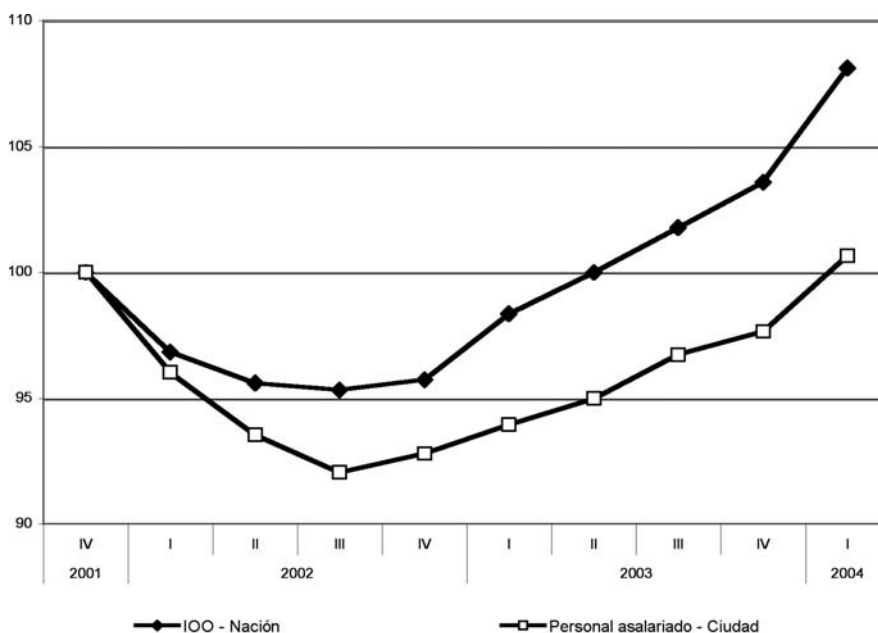
Cabe hacer mención a lo ocurrido con el empleo industrial a nivel nacional. El Índice de Obreros Ocupados (IOO) de la EIM también refleja un repunte en el nivel de empleo del sector para el total del país. Así, en el primer trimestre de 2004 se evidenció una cantidad de asalariados 4,4% superior a la del trimestre anterior y 9,9% mayor a la observada en el mismo período de 2003. Estos datos prolongan la tendencia positiva verificada el año pasado, en el cual el índice acumuló un alza de 8,2% con relación a 2002. Esta variación interanual había sido la primera positiva luego de la tendencia ininterrumpidamente contractiva que se había venido registrando en la cantidad de obreros industriales desde 1997. Así las cosas y en paralelo a la recesión económica que se extendió hasta la segunda mitad de 2002, el empleo del sector manufacturero nacional se vio reducido

fuertemente (-20,6%) entre 1997 y el primer trimestre de 2004.

Con todo, y como ya se destacó en la edición anterior de esta publicación, la trayectoria post-devaluación del *stock* de puestos de trabajo industriales a nivel nacional resultó ser más alentadora que la verificada en el ámbito de la Ciudad. Partiendo de un piso de 2002 menos deprimido que en el ámbito porteño y a partir de la reactivación experimentada en 2003, el empleo industrial nacional pudo iniciar una senda expansiva más pronunciada que la constatada para la Ciudad. Así, como resultado se observa que mientras el IOO volvió a alcanzar su marca de fines de 2001 en el segundo trimestre de 2003, la industria porteña sólo pudo superar esa barrera tres trimestres después (Gráfico A-I-3).

GRÁFICO A-I-3

INDUSTRIA MANUFACTURERA. PERSONAL ASALARIADO E ÍNDICE DE OBREROS OCUPADOS (IOO). BASE TRIMESTRE IV 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES Y ARGENTINA. TRIMESTRE IV 200-TRIMESTRE I 2004



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC).

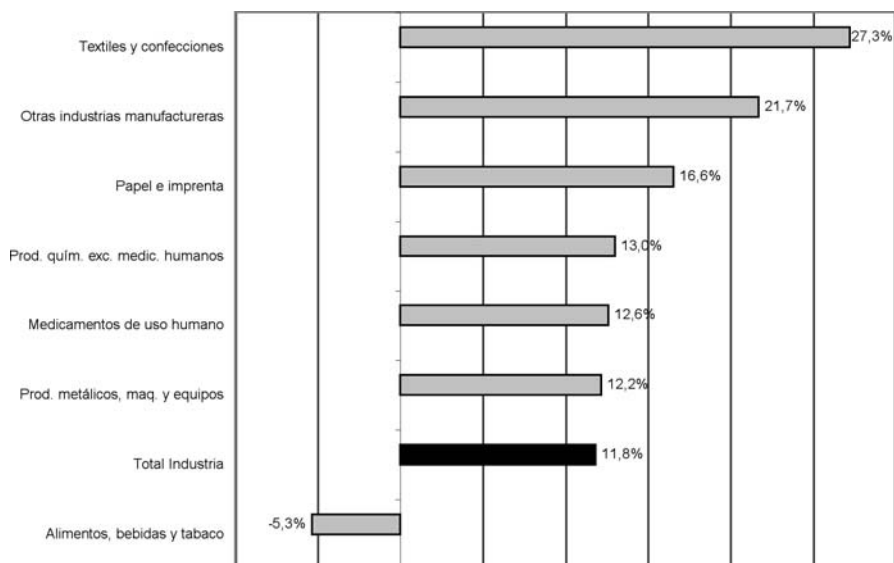
Con relación a las horas trabajadas por el personal asalariado en la Ciudad, se destaca que, en el primer trimestre del presente año, el índice fue 11,8% superior al registrado en el mismo período del año anterior. La magnitud de esta suba fue incluso superior a la acumulada por esta variable en 2003, cuando la cantidad de horas se elevó 7,7% con respecto a 2002.

de mayores aumentos en la cantidad de horas fueron *Textiles y confecciones* (27,3%), *Otras industrias manufactureras* (21,7%) y *Papel e imprenta* (16,6%). De todos modos, esta variable también se incrementó en el resto de los rubros (en todos los casos, por encima del agregado industrial), con la única excepción de *Alimentos, bebidas y tabaco*, donde se percibió una aislada baja de 5,3% (Gráfico A-I-4).

En la comparación interanual para el primer trimestre de 2004, se observa que los segmentos

GRÁFICO A-I-4

INDUSTRIA MANUFACTURERA. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES DE LA CANTIDAD DE HORAS TRABAJADAS POR EL PERSONAL ASALARIADO DEL TOTAL DE LA INDUSTRIA Y SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. BASE IV TRIMESTRE 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. PRIMEROS NUEVE MESES DE 2002-PRIMEROS NUEVE MESES DE 2003



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC).

Cabe realizar en este punto un análisis conjunto entre las evoluciones de la cantidad de personal y la cantidad de horas trabajadas⁴. Tomando como referencia la comparación del primer trimestre de 2004 contra el mismo período del año anterior para ambas variables, se observa en todos los

segmentos que las tasas de variación positivas de las horas trabajadas son de mayor magnitud a las registradas en la cantidad de personal. Como única excepción aparece *Alimentos, bebidas y tabaco*, donde las bajas en la cantidad de horas trabajadas y personal asalariado fueron de 5,3%

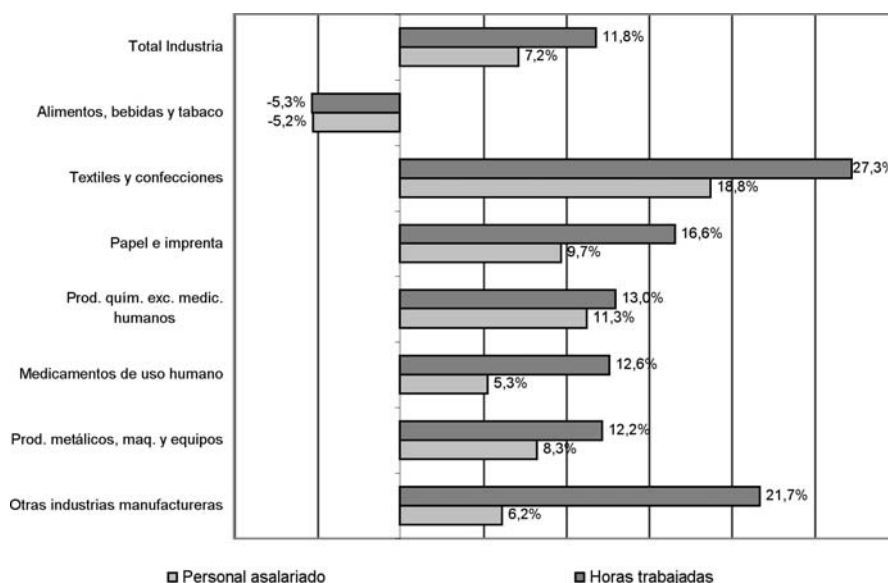
⁴ La variable Horas trabajadas por el personal asalariado se define como la cantidad total de horas trabajadas por el personal y no como la jornada laboral promedio por obrero, por lo que se requiere llevar a cabo la presente comparación para poder visualizar si las variaciones en la cantidad de horas se traducen en variaciones en la jornada promedio, o bien se basan en meros cambios en las plantillas de trabajadores.

y 5,2%, respectivamente. De esta forma, se puede aseverar que, tanto en el resto de los segmentos como en el agregado industrial, los mayores niveles de actividad continúan viéndose

acompañados no sólo de aumentos en el personal de las empresas, sino también de una extensión en la jornada media de los trabajadores (Gráfico A-I-5).

GRÁFICO A-I-5

INDUSTRIA MANUFACTURERA. CANTIDAD DE PERSONAL ASALARIADO Y DE HORAS TRABAJADAS POR EL PERSONAL ASALARIADO. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES. BASE TRIMESTRE IV 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 2004



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC).

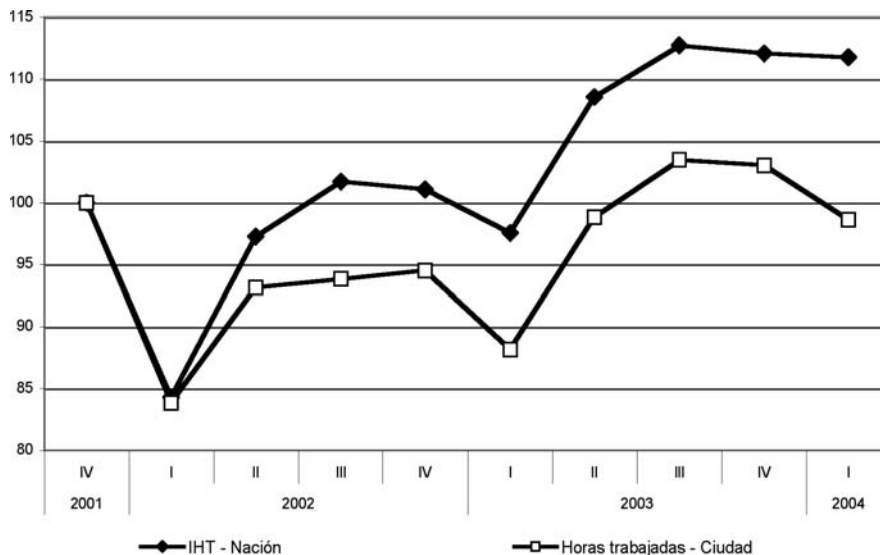
Por su parte, el Índice de Horas Trabajadas (IHT) de la EIM para la industria nacional arrojó, en el primer trimestre de 2004, una variación interanual de 14,6%, magnitud que supera a la verificada a nivel local. Asimismo, al igual que como sucedió en la industria porteña, las horas trabajadas en las fábricas nacionales se incrementaron en aquel período incluso más que durante 2003, año en que se verificó una suba de 12,1% con relación a 2002. Como resultado, se observa que entre 1997 y 2003 la caída en el IHT resultó ser de 29,6%. Esta magnitud supera a la de la baja en el IOO mencionada más arriba para el período 1997-2004 (-20,6%). De ello se desprende que, en los últimos siete años, la reacción empresaria ante la crisis ha sido no sólo

el despido de una importante proporción de trabajadores, sino también la reducción de la jornada media de los que permanecieron en sus puestos de trabajo. Este efecto conjunto es exactamente el inverso al que se comentó en el párrafo anterior al analizar lo ocurrido durante la recuperación industrial que tuvo lugar el año último.

Dada la evolución comparada de horas trabajadas en la actividad manufacturera porteña y nacional, la recuperación resultó ser claramente más vigorosa en la totalidad del país que en los establecimientos de la Ciudad, al igual que como se había expuesto en el caso de la cantidad de personal asalariado (Gráfico A-I-6).

GRÁFICO A-I-6

INDUSTRIA MANUFACTURERA. HORAS TRABAJADAS POR EL PERSONAL ASALARIADO E ÍNDICE DE HORAS TRABAJADAS (IHT). BASE TRIMESTRE IV 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES Y ARGENTINA. TRIMESTRE IV 2001-TRIMESTRE I 2004



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC).

En el caso de la masa de salarios brutos a valores corrientes⁵, se observa, en el primer trimestre de 2004, un alza de 31,3% con relación al mismo período de 2003. Así, este indicador acumuló una suba de 12,6% en el primer trimestre de 2004 con relación al último trimestre del año anterior⁶.

Tomando como base esta última comparación, se verifica que las mayores alzas se registraron en

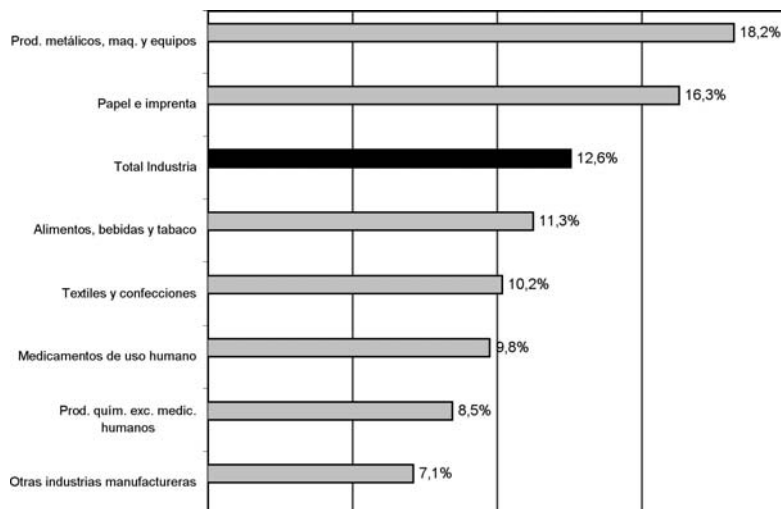
Productos metálicos, maquinarias y equipos (18,2%) y *Papel e imprenta* (16,3%). El resto de los segmentos mostró, en todos los casos, alzas más moderadas que las del agregado industrial; entre ellas, la más vigorosa se registró en *Alimentos, bebidas y tabaco* (11,3%), mientras que la más modesta fue la observada en *Otras industrias manufactureras* (7,1%) (Gráfico A-I-7).

⁵ La masa de salarios brutos a valores corrientes implica las retribuciones devengadas al personal asalariado declarado para el mes de referencia, correspondientes a salarios por horas normales y horas extras, otros pagos habituales y vacaciones. No se incluye el saldo anual complementario ni otros pagos no habituales.

⁶ Si bien esta variación positiva puede estar inflada por el efecto del pago de las vacaciones (que en la mayoría de los casos se liquidan en los primeros meses del año), debe tenerse en cuenta que esto no afecta en forma considerable a la comparación con el último trimestre de 2003, ya que las variables que explican fundamentalmente los cambios en la masa salarial son la cantidad de personal asalariado y las modificaciones en los salarios nominales. Además, el mismo hecho de que los obreros tengan sus vacaciones en el primer trimestre del año anula en este período la posibilidad de que trabajen horas extras, con lo cual se compensa en parte el efecto vacaciones. De todos modos, cabe destacar que la comparación con el mismo trimestre del año anterior arroja una tendencia semejante a las variaciones expuestas, esto es, aumentos de mayor magnitud en la masa salarial vis à vis la cantidad de personal asalariado.

GRÁFICO A-I-7

INDUSTRIA MANUFACTURERA. TASAS DE VARIACIÓN ACUMULADAS DE LA MASA DE SALARIOS BRUTOS A VALORES CORRIENTES DEL TOTAL DE LA INDUSTRIA Y SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE IV DE 2003-TRIMESTRE III DE 2003. BASE IV TRIMESTRE DE 2001=100



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC).

En la comparación entre las evoluciones del personal asalariado y de la masa de salarios brutos a valores corrientes para el primer trimestre de 2004, se observa que en la totalidad de los segmentos las magnitudes de suba de la masa salarial fueron marcadamente superiores a las tasas de crecimiento del personal. Esto indicaría que los salarios nominales promedio habrían aumentado en este período. Como, por otro lado, estas diferencias en los niveles de suba fueron en todos los casos claramente superiores al nivel de alza del Índice de Precios al Consumidor (IPC) para el mismo período⁷, se

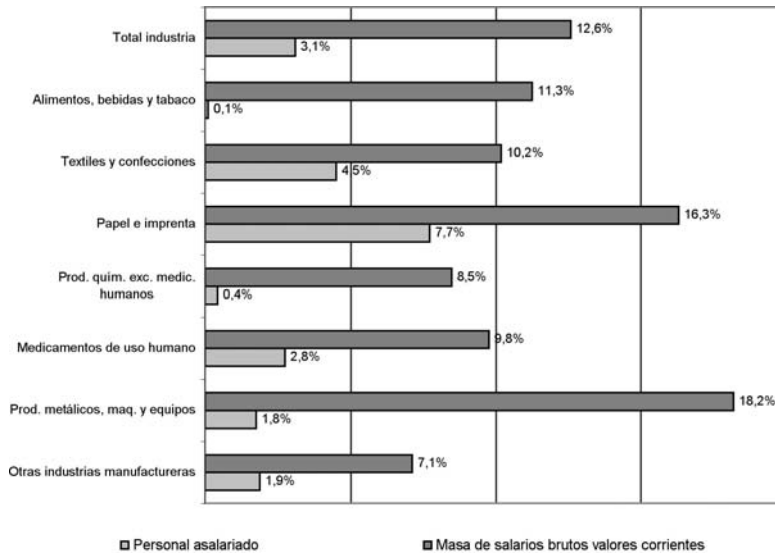
desprende por tanto que los trabajadores de estas ramas han percibido una recuperación en sus salarios reales, que ha morigerado sólo en parte la fuerte baja de los mismos que había tenido lugar en 2002.

Por último, resulta interesante destacar que las mayores brechas entre las tasas de crecimiento de la masa salarial y del personal se verifican en los segmentos donde también se registraron dos de las mayores subas de producción e ingresos, es decir, la industria metálica, de maquinaria y equipos y la industria alimenticia (Gráfico A-I-8).

⁷ Entre marzo de 2004 y diciembre de 2003, el IPC para la Ciudad y Gran Buenos Aires se elevó 1,1%, mientras que en el ámbito exclusivo de la Ciudad este índice registró una suba de 1,3%.

GRÁFICO A-I-8

INDUSTRIA MANUFACTURERA. CANTIDAD DE PERSONAL ASALARIADO Y MASA DE SALARIOS BRUTOS A VALORES CORRIENTES. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES. BASE TRIMESTRE IV 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE IV 2003-TRIMESTRE I 2004



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC).

Los datos analizados para el primer trimestre de 2004 dan cuenta de una clara prolongación de la recuperación visualizada en los distintos indicadores de la actividad industrial porteña durante el año 2003. En particular, la industria metálica, de maquinaria y equipos continúa siendo la de mejor dinámica relativa. A diferencia de 2003, año en que la expansión de este segmento había estado acompañada por la también fuerte recuperación en *Textiles y confecciones*, en los primeros meses de 2004 aparecen otros sectores (como las industrias química y alimenticia) contribuyendo al incremento general de la producción local.

En tanto, la comparación entre las evoluciones de la industria porteña y nacional continúa mostrando que las distintas variables analizadas han tenido un mejor comportamiento

postdevaluatorio en el país que en la Ciudad. Esto se visualizó tanto en el volumen físico de producción y la masa salarial como en los casos del personal asalariado y las horas trabajadas por los mismos.

Finalmente, cabe resaltar que los últimos datos disponibles de la EIM, referidos a abril de 2004, continuaron marcando variaciones mayoritariamente positivas en el ámbito de la Ciudad. Mientras las ventas por producción propia se elevaron 11,4% con respecto a abril de 2003, el personal asalariado, las horas trabajadas y los salarios brutos subieron 7%, 7,8% y 29,4%, respectivamente, en el mismo período. En tanto, con relación a marzo de 2004, el personal se incrementó 0,2%, mientras que la masa de salarios brutos a valores corrientes mostró una baja de 1,1%.

En particular, se destacaron en abril las recuperaciones interanuales visualizadas en las ventas de *Otras industrias manufactureras* (43,2%), *Textiles y confecciones* (21%) y *Productos metálicos, maquinarias y equipos* (19,9%). De esta manera, se observa que, al tiempo que este último segmento continúa consolidando una trayectoria expansiva sostenida, el bloque textil-confeccionista volvió a evidenciar tasas de crecimiento de ventas superiores a las visualizadas para el agregado industrial, como había ocurrido en el acumulado de los doce meses del año pasado.

De esta manera, se desprende que los últimos resultados arrojados por la Encuesta continúan evidenciando una perspectiva alentadora. No obstante, es necesario destacar que, en el corto plazo, podrían surgir distintos factores que condicionen la buena evolución de la actividad industrial; entre ellos, se encuentran la crisis energética, los conflictos en torno a las políticas arancelarias y la falta de inversión en ciertas ramas.

A.II. CONSTRUCCIÓN

En la presente sección se analiza el desempeño de la actividad de la construcción en la Ciudad de Buenos Aires. A este fin, se estudia la evolución de la cantidad de permisos y de superficie permitida para construcción¹. Es importante recalcar que los permisos de edificación privada revelan las expectativas futuras de inversión en el sector. La obligatoriedad del trámite y el carácter oneroso del mismo lo convierte en la expresión de una intención cierta. De esta manera, la cantidad de permisos de construcción y la superficie correspondiente constituyen un importante indicador de la futura actividad de la construcción y la oferta de nuevas unidades inmobiliarias en la Ciudad de Buenos Aires. Asimismo, la desagregación del índice según el destino de las construcciones aporta elementos para evaluar el desempeño económico de los sectores productivos que realizan inversiones en infraestructura edilicia. En esta línea, se examina la evolución de los finales de obra declarados ante la Dirección de Fiscalización, Obras y Catastro del gobierno porteño. Por otra parte, los finales de obra permiten advertir el tipo de construcción ya concluida, su localización y evolución, lo que otorga otro elemento para el estudio de la construcción en la Ciudad. Además, en este informe se hace una breve referencia a la situación nacional de la actividad de la construcción, para lo cual se utiliza por un lado, el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (INDEC), que constituye una guía de la evolución de la actividad efectiva de este sector

y, por otro, la evolución de los préstamos hipotecarios.

ACTIVIDAD EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

La actividad de la construcción fue una de las más castigadas durante la recesión económica nacional. La construcción, que explica gran parte de la inversión bruta interna fija, es procíclica y más volátil que otros componentes de la demanda agregada. En 2002, la situación del sector había empeorado respecto de los años anteriores, registrándose los valores más bajos en la serie de permisos; pero en 2003, se advirtieron claros signos de reactivación, con un aumento interanual de 331,4% en la superficie permitida y 25,1% más en comparación con 2001. De los datos que se presentan más adelante se desprende que en el primer semestre de 2004 continuó esta recuperación.

Durante los primeros seis meses de 2004 se registraron 837 permisos de construcción y 602.851 m² de superficie permitida, lo que implicó una tasa de variación interanual de -7,1% y -34,2%, respectivamente. Estas variaciones son resultado de comportamientos muy diferentes entre el primer y el segundo trimestre del año; en efecto, mientras que durante los primeros tres meses la cantidad de permisos y la superficie permitida mostraron aumentos de 46,8% y

¹ El indicador de la superficie a construir autorizada se elabora a partir de los permisos de edificación que otorga la Dirección General de Fiscalización y Catastro del Gobierno de la Ciudad y procesa la Dirección General de Estadística y Censos.

111,4%, en el segundo trimestre las evoluciones para los mismos indicadores fueron negativas en 31,9% y 58,2%, respectivamente. Cabe advertir que la caída del segundo semestre no se debe a una desaceleración de la inversión prevista en el sector de la construcción; en verdad, las tasas negativas surgen de la comparación contra un período - el segundo trimestre de 2003 - en que hubo una presentación masiva y atípica de solicitud de permisos, debido a los cambios aplicados en el Código de Edificación para mejorar la accesibilidad de las personas con discapacidades físicas. Las presentaciones se concentraron en esos meses con el objetivo de eludir la nueva normativa, ya que los cambios acarrearán costos adicionales en la construcción de las propiedades residenciales multivivienda.

Es importante destacar, que tanto la cantidad de permisos como la superficie permitida en el segundo trimestre de 2004, fueron superiores a los de los últimos tres trimestres y notablemente mayores a los del año 2002. Estos datos verifican que la caída interanual del segundo trimestre se

debe al mencionado efecto comparación contra los excepcionales datos del año anterior, y no a una pérdida de dinamismo de la construcción (Cuadro A-II-1).

Como se mencionó en ediciones anteriores, la reactivación de la construcción se fundamenta en los bajos costos relativos de los materiales y de la mano de obra *vis à vis* los precios de las propiedades (el incremento nominal en pesos de los costos fue sustancialmente inferior al del precio de las propiedades). Esto se nota especialmente en los barrios de mayor valor del suelo en los que, como se verá más adelante, se están concentrando los permisos de construcción y la superficie permitida. El emprendimiento de obras de construcción, se vio beneficiado por la falta de alternativas para la colocación de ahorros, ya que las tasas de interés de los plazos fijos son negativas en términos reales, el dólar y el euro se han estabilizado en pesos (o disminuido su cotización) y, luego del *default*, creció la aversión del público a adquirir bonos públicos.

CUADRO A-II-1

CONSTRUCCIONES NUEVAS, AMPLIACIONES Y TOTAL. PERMISOS Y SUPERFICIE CUBIERTA. EN VALORES ABSOLUTOS Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 1998-2004

PERÍODO	TOTAL			CONSTRUCCIONES NUEVAS			AMPLIACIONES					
	PERMISOS	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE CUBIERTA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PERMISOS	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE CUBIERTA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PERMISOS	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE CUBIERTA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)
1998	2.727	2,8	2.236.126	3,8	1.534	6,8	1.992.179	17,0	1.193	-1,8	243.947	-45,9
1999	2.290	-16,0	1.736.821	-22,3	1.270	-17,2	1.525.659	-23,4	1.020	-14,5	211.162	-13,4
2000	2.106	-8,0	1.636.295	-5,8	1.128	-11,2	1.381.962	-9,4	978	-4,1	254.333	20,4
2001	1.307	-37,9	1.027.069	-37,2	666	-41	776.276	-43,8	641	-34,5	250.793	-1,4
Trimestre I	441	-15,4	337.901	-21,3	222	-22,4	250.762	-28,1	219	-6,8	87.139	8,0
Trimestre II	359	-28,9	365.559	2,9	183	-35,6	267.077	-17,7	176	-20,4	98.482	220,3
Trimestre III	288	-45,6	195.778	-59,7	149	-49,5	156.786	-62,3	139	-40,6	38.992	-44,4
Trimestre IV	219	-60,3	127.831	-65	112	-57,4	101.651	-65,3	107	-62,8	26.180	-64
2002	690	-47,2	297.867	-71	354	-46,8	237.365	-69,4	336	-47,6	60.502	-75,9
Trimestre I	113	-74,4	41.750	-87,6	55	-75,2	32.796	-86,9	58	-73,5	8.954	-89,7
Trimestre II	139	-61,3	59.411	-83,7	63	-65,6	43.453	-83,7	76	-56,8	15.958	-83,8
Trimestre III	198	-31,3	69.583	-64,5	103	-30,9	52.967	-66,2	95	-31,7	16.616	-57,4
Trimestre IV	240	9,6	127.123	-0,6	133	18,8	108.149	6,4	107	0	18.974	-27,5
2003	1.509	118,7	1.284.977	-42,5	982	177,4	1.119.432	371,6	527	56,8	165.545	173,6
Trimestre I	284	151,3	129.857	211	168	205,5	108.281	230,2	116	100	21.576	141,0
Trimestre II	617	343,9	785.967	1222,9	463	634,9	711.264	1536,9	154	102,6	74.703	368,1
Trimestre III	274	38,4	121.381	74,4	149	44,7	91.246	72,3	125	31,6	30.135	81,4
Trimestre IV	334	39,2	247.772	93,8	202	51,9	208.641	92,9	132	23,4	39.131	106,2
2004												
Trimestre I	417	46,8	274.515	111,4	278	65,5	246.155	127,3	139	19,8	28.360	31,4
Trimestre II	420	-31,9	328.336	-58,2	274	-40,8	278.755	-60,8	146	-5,2	49.581	-33,6
Acumulado	837	-7,1	602.851	-34,2	552	-12,5	524.910	-36,0	285	5,6	77.941	-19,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DGEyC, GCBA.

En el primer semestre de 2004, 87% de los metros permitidos correspondieron a obras nuevas, mientras que el 13% restante se debió a ampliaciones de edificaciones existentes, observándose proporciones similares a las acontecidas en 2003. Estas participaciones relativas se ubican dentro de los parámetros de la década del noventa y difieren mucho de lo ocurrido en los años 2001 y 2002, cuando aumentó extraordinariamente la proporción de ampliaciones respecto a las obras nuevas por la gran crisis que inhibió el desarrollo de nuevos proyectos².

Con relación al destino de las construcciones, en la comparación interanual del primer semestre, se observó una importante caída interanual de la superficie permitida para uso residencial (37,3%), que se explica por el mencionado

cambio en el código de edificación porteño, que impactó negativamente en la segunda mitad del semestre: mientras en el primer trimestre hubo un aumento de 111,6%, en el segundo se verificó una merma de 59,5%. También se registró una caída del 8,5% en el acumulado de los primeros seis meses en la superficie permitida para uso no residencial, cuyo signo estuvo determinado en este caso por la merma del segundo trimestre de 2004 (32,8%), ya que en el primero se registró un aumento de 110,3% (Cuadro A-II-2).

Cabe destacar asimismo que en el primer semestre de 2004 la superficie permitida para uso no residencial representó solamente 15% del total, porcentaje similar al del año 2003, pero muy inferior al de 2001 y 2002 (40,8% y 28,1% respectivamente).

² En 2002 el porcentaje de ampliaciones se ubicaba en el 20%, mientras que en 2001 se situaba en 24%.

CUADRO A-II-2

CONSTRUCCIÓN. SUPERFICIE PERMISADA RESIDENCIAL Y NO RESIDENCIAL (CONSTRUCCIONES NUEVAS Y AMPLIACIONES). EN VALORES ABSOLUTOS, VARIACIÓN INTERANUAL Y PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 1998-2004

PERÍODO	RESIDENCIAL			NO RESIDENCIAL		
	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL (%)	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL (%)
1998	1.490.546	6,4	66,7	745.580	-1,1	33,3
1999	1.197.500	-19,7	68,9	539.321	-27,7	31,1
2000	1.186.118	-1,0	72,5	450.177	-16,5	27,5
2001	608.392	-48,7	59,2	418.677	-7,0	40,8
2002	214.041	-64,8	71,9	83.826	-80,0	28,1
Trimestre I	27.513	-89,2	65,9	14.237	-83,0	34,1
Trimestre II	34.869	-79,2	58,7	24.542	-87,6	41,3
Trimestre III	57.189	-50,0	82,2	12.394	-84,8	17,8
Trimestre IV	94.470	31,4	74,3	32.653	-41,6	25,7
2003	1.116.248	421,5	86,9	168.730	101,3	13,1
Trimestre I	105.858	284,8	81,5	24.000	68,6	18,5
Trimestre II	710.877	1938,7	90,4	75.090	206,0	9,6
Trimestre III	84.806	48,3	69,9	36.575	195,1	30,1
Trimestre IV	213.757	126,3	86,2	34.362	5,2	13,8
2004						
Trimestre I	224.041	111,6	81,6	50.474	110,3	18,4
Trimestre II	288.163	-59,5	87,8	40.173	-32,8	12,2
Acumulado	512.204	-37,3	85,0	90.647	-8,5	15,0

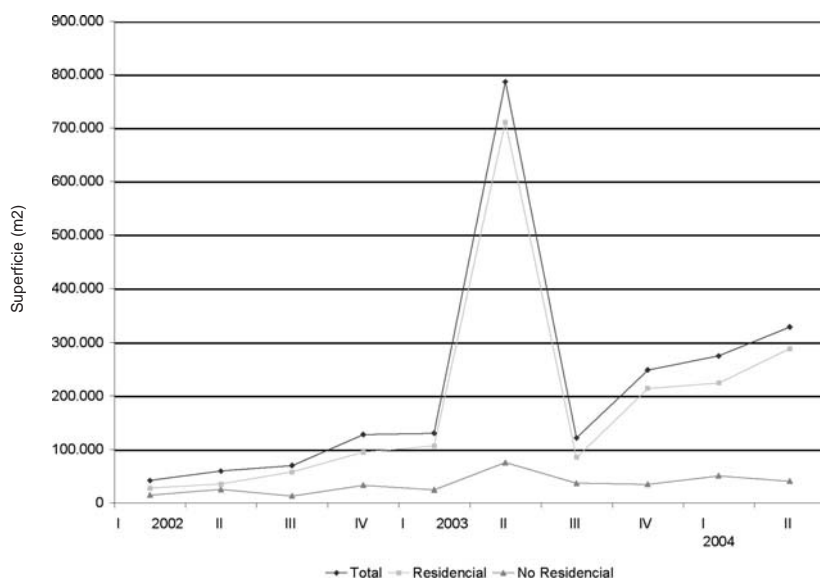
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DGEyC, GCBA.

Por otro lado, las mayores subas se observaron en los permisos residenciales, que tuvieron un aumento de 539% con respecto a igual semestre

de 2003; los permisos no residenciales registraron una suba de 337% (Gráfico A-II-1).

GRÁFICO A-II-1

CONSTRUCCIÓN. SUPERFICIE PERMISADA POR USO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2002-2004



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DGEyC, GCBA.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LOS PERMISOS DE OBRA

Al analizar la distribución por zonas de la superficie permitida, en el primer semestre de 2004, se observa que la zona Oeste (26 barrios) acumuló la mitad del área permitida, seguida por la zona Norte (7 barrios) que concentró 42,7%. Por su parte, en el Sur (10 barrios) el porcentaje de la superficie sobre el total fue muy inferior (5,5%) y la zona Centro (4 barrios) fue la de menor peso (1,9%) (Cuadro A-II-3).

El 61,1% de la superficie permitida en el primer semestre de 2004 la explicaron 7 barrios, lo que da cuenta de la fuerte concentración geográfica de

los permisos, incluso mayor a la registrada en los años 2002 y 2003. Estos barrios, en los que tienen una fuerte presencia sectores de clase media y media-alta y en los cuales se registró una mayor recuperación del precio de las propiedades en dólares, generan expectativas de mayor rentabilidad de la inversión para los constructores. Los principales son: Palermo (24%), Caballito (9%), Villa Urquiza (7,6%), Almagro (6,0%), Nuñez (5,3%), Belgrano (4,7%) y Recoleta (4,5%). En cambio, cabe destacar que Puerto Madero -que había explicado una parte considerable de la superficie permitida a finales de la década del noventa y de 7,8% en 2003- en el primer semestre de 2004 no tuvo nueva superficie permitida.

CUADRO A-II-2**CONSTRUCCIÓN. SUPERFICIE PERMISADA NUEVA POR ZONA. EN VALOR ABSOLUTO Y PORCENTAJE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 1998-2004**

AÑO	CENTRO		NORTE		OESTE		SUR	
	M ²	%	M ²	%	M ²	%	M ²	%
1998	311.981	15,2	542.694	26,5	984.876	48,1	209.753	10,2
1999	160.815	10,2	522.465	33,1	687.692	43,6	207.824	13,2
2000	263.144	18,2	470.318	32,5	513.329	35,4	202.169	14,0
2001	34.009	4,9	258.318	37,0	301.052	43,2	103.882	14,9
2002	30.241	12,0	74.490	29,5	104.188	41,3	43.617	17,3
2003	105.966	9,5	396.210	35,7	482.096	43,4	126.483	11,4
2004								
Trimestre I	8.022	3,3	100.455	40,9	123.575	50,3	13.563	5,5
Trimestre II	1.955	0,7	123.311	44,2	138.418	49,7	15.071	5,4
Acumulado	9.977	1,9	223.766	42,7	261.993	50,0	28.634	5,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección General de estadísticas y Censos. GCBA.

FINALES DE OBRA

Desde el año 2002, se dispone de información sobre declaraciones de finales de obra en la Ciudad³. En este sentido, los datos suministrados por la Dirección de Fiscalización, Obras y Catastros dan cuenta de la terminación de 122 obras en el segundo trimestre de 2004, 20% más que en igual período de 2003. Sin embargo, en la superficie finalizada, se aprecia una variación negativa de 38%, producto de la ejecución de

obras de menor tamaño que en 2003, tanto residenciales como no residenciales (18,3% y 61,1% respectivamente) (Cuadro A-II-4).

En lo que respecta al tipo de obra finalizada, en el segundo trimestre de 2004, 77% de los permisos correspondió a construcciones residenciales, mientras que el 23% restante se trató de obras no residenciales (productivas). Los guarismos anteriores cambian a 71% y 29% cuando se trata de las participaciones relativas en la superficie.

³ Este trámite advierte el final de la obra ante el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires en la Secretaría de Planeamiento Urbano, aunque su finalización real pueda no coincidir con esa fecha, ya que es habitual que las presentaciones se demoren.

CUADRO A-II-4

CONSTRUCCIÓN. FINALES DE OBRA RESIDENCIALES, NO RESIDENCIALES Y TOTAL. CANTIDAD Y SUPERFICIE CUBIERTA. EN VALORES ABSOLUTOS Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2002-2004

PERÍODO	TOTAL			RESIDENCIALES			NO RESIDENCIALES					
	PERMISOS	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE CUBIERTA (m ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PERMISOS	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE CUBIERTA (m ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PERMISOS	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE CUBIERTA (m ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)
2002	435		488.538		351		384.990		84		103.548	
Trimestre I	84		102.685		63		72.046		21		30.639	
Trimestre II	98		82.112		84		60.357		14		21.755	
Trimestre III	122		125.019		89		89.500		33		35.519	
Trimestre IV	131		178.722		115		163.088		16		15.634	
2003	376	-13,6	845.337	73,0	286	-18,5	547.752	42,3	90	7,1	297.585	187,4
Trimestre I	43	-48,8	147.810	43,9	28	-55,6	47.885	-33,5	15	-28,6	99.925	226,1
Trimestre II	101	3,1	159.072	93,7	75	-10,7	84.980	40,8	26	85,7	74.092	240,6
Trimestre III	114	-6,6	261.292	109,0	93	4,5	217.348	142,8	21	-36,4	43.944	23,7
Trimestre IV	118	-9,9	277.163	55,1	90	-21,7	197.539	21,1	28	75,0	79.624	409,3
2004												
Trimestre I												
Enero	33		65.197		24		46.652		9		18.545	
Febrero	35		26.287		26		20.080		9		6.207	
Marzo	sd		sd		sd		sd		sd		sd	
Trimestre II	122	20,8	98.281	-38,2	94	25,3	69.401	-18,3	24	-7,7	28.818	-61,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DGEyC, GCBA.

En el segundo trimestre, la distribución territorial de los finales de obra muestra que 39% de la superficie total se concentró en la zona Norte, 37,8% en la zona Oeste, 19,1% en la zona Centro y 4,1% en la zona Sur. Sin embargo, en cada una varían considerablemente las participaciones relativas de los finales residenciales y no residenciales: en el área central prácticamente

todos los finales de obras fueron no residenciales, mientras que en la zona Norte y Oeste prevalecieron los finales residenciales (92,4% contra 7,6% en el Norte, y 86,4% contra 13,6% en el Oeste). En el Sur se advierte mayor equilibrio entre finales residenciales y productivos en el período (54,4% residenciales y 45,6% no residenciales) (Cuadro A-II-5).

CUADRO A-II-5**CONSTRUCCIÓN. FINALES DE OBRA POR ZONA. EN VALOR ABSOLUTO Y PORCENTAJE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE II DE 2004**

ZONA	M ²			%		
	TOTALES	RESIDENCIALES	NO RESIDENCIALES	TOTALES	RESIDENCIALES	NO RESIDENCIALES
Centro	16.665	0	16.665	19,1	0	65,6
Norte	34.123	31.535	2.588	39	50,9	10,2
Oeste	33.036	28.528	4.508	37,8	46	17,8
Sur	3.586	1.950	1.636	4,1	3,1	6,4
Total	87.410	62.013	25.397	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DFOYC, GCBA.

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

La evolución de los préstamos hipotecarios otorgados al sector privado⁴, muestra una recuperación de la tendencia negativa de los años

2002 y 2003, particularmente en los préstamos hipotecarios en moneda extranjera, los cuales, en el primer semestre de 2004, tuvieron un incremento de 15,7% con respecto a igual período del año anterior. (Cuadro A-II-6)

CUADRO A-II-6**PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS AL SECTOR PRIVADO EN MONEDA LOCAL Y EXTRANJERA. PROMEDIO DEL STOCK TRIMESTRAL. EN VALOR ABSOLUTO (MILLONES DE PESOS) Y VARIACIÓN INTERANUAL. ARGENTINA. AÑOS 2002-2004**

PERÍODO	PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS EN MONEDA EXTRANJERA		PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS EN MONEDA LOCAL	
	PROMEDIO (\$M)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PROMEDIO (\$M)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)
2002				
Trimestre I	8.901	149,3	6.810	-49,5
Trimestre II	12.775	275,1	1.157	-91,4
Trimestre III	12.135	261,5	320	-97,6
Trimestre IV	11.485	255,4	71	-99,5
2003				
Trimestre I	11.026	23,9	27	-99,6
Trimestre II	10.372	-18,8	24	-97,9
Trimestre III	9.970	-17,8	14	-95,5
Trimestre IV	9.408	-18,1	17	-75,9
2004				
Trimestre I	9.132	-17,2	29	5,6
Trimestre II	8.916	-14	30	26,9

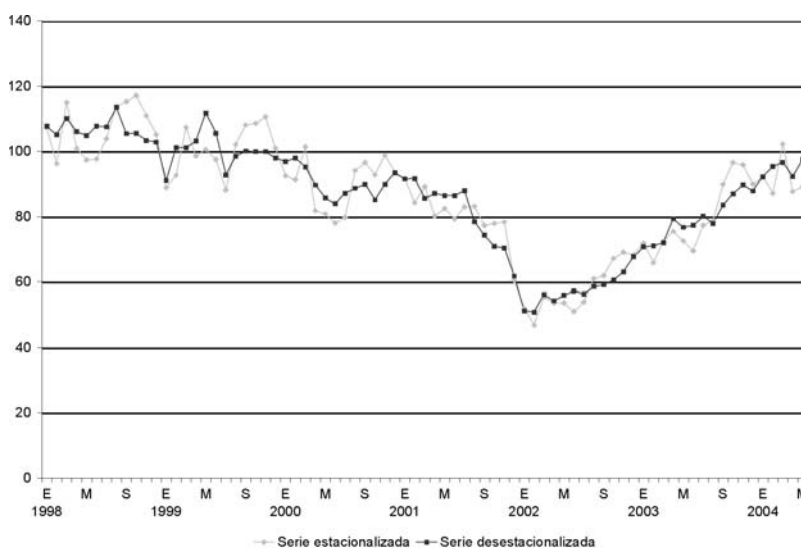
⁴ El stock promedio de préstamos del sistema financiero en cada período incorpora los otorgados en períodos anteriores, las cancelaciones y los nuevos préstamos. Este indicador sirve como aproximación de la evolución de los préstamos hipotecarios, aunque sería más conveniente utilizar el flujo otorgado en cada mes, porque puede suceder que el stock permanezca constante por una cancelación de préstamos anteriores de igual magnitud al nuevo flujo, aún cuando esta última sea importante. Además, puede ocurrir que el stock se incremente porque aumente la morosidad. Asimismo, se advierte que la información sobre préstamos hipotecarios presentada corresponde al total de la economía, mientras que la superficie permitida se refiere a la Ciudad de Buenos Aires.

Por otra parte, el Indicador Sintético de la Construcción (ISAC)⁵, que indaga sobre el nivel de la actividad del sector, se incrementó 25,2% en los primeros cinco meses de 2004. Este aumento colocó a la producción del sector en un nivel mayor al de comienzos de 2001. Las subas en la

demanda de insumos fueron generalizadas, destacándose las de asfalto, hierro redondo para hormigón, cemento, pisos y revestimientos cerámicos, y pintura para construcción (Gráfico A-II-2).

GRÁFICO A-II-2

CONSTRUCCIÓN. INDICADOR SINTÉTICO DE CONSTRUCCIÓN (ISAC). ARGENTINA. AÑOS 1998-2004. BASE 1997=100



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC.

USO RESIDENCIAL EN LA CIUDAD

Para analizar las construcciones residenciales, los permisos se dividen en multiviviendas y univiviendas. Las primeras se refieren a la construcción de edificios de propiedad horizontal, mientras que las univiviendas son construcciones sobre parcelas propias. En el primer semestre de 2004, la superficie permitida para uso residencial correspondió principalmente a multiviviendas, que representó 93% de la superficie residencial permitida total. Cabe recordar que en la década de los noventa, las construcciones de multivivienda en torre habían sido el motor principal de esta actividad en la Ciudad de Buenos

Aires; sin embargo, su participación en el total de superficie permitida disminuyó en 2002, representando 80,6%. Tras la recuperación de 2003, el guarismo en el primer semestre de 2004 se ubicó en un nivel cercano al de la década pasada. Así en los primeros seis meses de 2004 las multiviviendas explicaron 93% de la superficie permitida en el segmento residencial. En la comparación interanual, la superficie se registró una merma de 39% en el período, con un desarrollo diferenciado por trimestres: mientras en el primero se registró un aumento de 132,9%, en el segundo hubo una disminución de 61,2% (Cuadro A-II-7).

⁵ El ISAC -elaborado por el INDEC- refleja la evolución del sector de la Construcción a nivel nacional, considerando la demanda de insumos por cuatro tipos de obras según los requerimientos técnicos: edificios (vivienda y otros destinos), construcción vial, construcciones petroleras y otras obras de infraestructura. A cada bloque puede atribuirse una función de producción que relaciona los requerimientos de insumos con el producto de la obra. Los insumos considerados son asfalto, caños de acero sin costura, cemento Portland, hierro redondo para hormigón, ladrillos huecos, pisos y revestimientos cerámicos, pinturas para la construcción y vidrio plano.

CUADRO A-II-7

CONSTRUCCIÓN. USO RESIDENCIAL POR TIPO DE OBRA. SUPERFICIE PERMISADA TOTAL (CONSTRUCCIONES NUEVAS Y AMPLIACIONES). EN VALOR ABSOLUTO Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 1998-2004

PERÍODO	UNIVIVIENDA			MULTIVIVIENDA		
	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL RESIDENCIAL (%)	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL RESIDENCIAL (%)
1998	104.362	5,0	7,0	1.386.184	6,5	93,0
1999	80.528	-22,8	6,7	1.116.972	-19,4	93,3
2000	78.473	-2,6	6,6	1.107.645	-0,8	93,4
2001	56.814	-27,6	9,3	551.578	-50,2	90,7
2002	41.430	-27,1	19,4	172.614	-55,5	80,6
Trimestre I	6.134	-70,8	22,3	21.379	-90,8	77,7
Trimestre II	5.945	-54,8	17,0	28.924	-81,3	83,0
Trimestre III	12.705	-1,1	22,2	44.484	-56,2	77,8
Trimestre IV	16.646	70,2	17,6	77.827	25,3	82,4
2003	50.829	22,7	5,7	847.216	390,8	94,3
Trimestre I	16.460	168,3	15,5	89.398	318,2	84,5
Trimestre II	18.749	215,4	2,6	692.128	2292,9	97,4
Trimestre III	15.620	22,9	19,2	65.690	47,7	80,8
Trimestre IV	19.233	15,5	9,0	195.474	151,2	91,0
2004						
Trimestre I	15.852	-3,7	7,1	208.189	132,9	92,9
Trimestre II	19.891	6,1	6,9	268.272	-61,2	93,1
Acumulado	35.743	1,5	7,0	476.461	-39,0	93,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DGEyC, GCBA.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LOS PERMISOS RESIDENCIALES

En el primer semestre de 2004, en la zona Oeste se registraron 61,1% de los permisos totales, en tanto que en la zona Norte 26,3%. Por su parte, el Sur tuvo una participación en el total de 11,8%, mientras que el área central representó apenas 0,9% entre los permisos para obras residenciales.

En cuanto a la distribución de la superficie residencial por zonas, en el primer semestre de

2004, la zona Oeste concentró 47,8%, seguida de cerca por la zona Norte, con 47%. El área central significó 0,9% de las obras residenciales, mientras que el Sur tuvo una participación en el total de 4,3% (Cuadro A-II-8).

Cabe destacar que, durante el período de crisis del sector, los mayores descensos se observaron en las zonas Norte y Oeste: mientras en la primera la baja interanual en 2002 alcanzó 73,2%, en la segunda el retroceso fue de 58%.

CUADRO A-II-8

CONSTRUCCIÓN. USO RESIDENCIAL. SUPERFICIE PERMISADA PARA OBRAS NUEVAS POR ZONA. EN VALOR ABSOLUTO Y PORCENTAJE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 1998-2004

AÑO	CENTRO		NORTE		OESTE		SUR	
	M ²	%	M ²	%	M ²	%	M ²	%
1998	12.345	0,9	454.564	32,4	812.642	57,7	126.385	9,0
1999	125.300	11,4	397.064	36,1	462.836	42,2	117.845	10,6
2000	142.095	12,8	387.890	34,7	438.236	39,2	147.989	13,3
2001	7.149	1,4	229.500	45,3	192.828	37,9	76.588	15,3
2002	0	0,0	61.592	34,3	80.939	45,3	36.689	20,5
2003	94.444	9,3	371.068	36,9	433.050	43,1	108.283	10,5
2004								
Trimestre I	4.292	2,1	99.551	47,7	94.301	45,2	10.693	5,1
Trimestre II	0	0,0	117.907	46,4	126.974	50,0	8.996	3,5
Acumulado	4.292	0,9	217.458	47,0	221.275	47,8	19.689	4,3

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DGEyC, GCBA.

En cuanto a la distribución barrial de los permisos para viviendas durante el primer semestre de 2004, ésta fue similar a la evidenciada para la superficie permisada total, con predominio de construcciones residenciales en los barrios de Palermo, Villa Urquiza, Caballito, Almagro, Nuñez y Recoleta.

FINALES DE OBRA RESIDENCIALES

En el segundo trimestre de 2004, de los 94 finales de obras residenciales declarados 94% constituyeron multiviviendas, con un total de 65.289 m² de superficie y una dimensión promedio por obra finalizada de 870,5 m². Entre tanto, las 19 univiviendas finalizadas en dicho período tuvieron un tamaño promedio de 216,5 m² (Cuadro A-II-9).

CUADRO A-II-9

CONSTRUCCIÓN. USO RESIDENCIAL POR TIPO DE OBRA. FINALES DE OBRA TOTALES (CONSTRUCCIONES NUEVAS Y AMPLIACIONES). SUPERFICIE PERMISADA. EN VALOR ABSOLUTO, VARIACIÓN INTERANUAL Y PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL RESIDENCIAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2002-2004

PERÍODO	UNIVIVIENDA			MULTIVIVIENDA		
	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL RESIDENCIAL (%)	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL RESIDENCIAL (%)
2002	64.968		16,9	320.022		83,1
Trimestre I	7.426		10,3	64.620		89,7
Trimestre II	12.353		20,5	48.004		79,5
Trimestre III	18.753		21,0	70.747		79,0
Trimestre IV	26.437		16,2	136.651		83,8
2003	28.543	-56,1	6,9	387.762	21,2	93,1
Trimestre I	4.140	-44,2	8,6	43.745	-32,3	91,4
Trimestre II	11.483	-7,0	13,5	73.498	53,1	86,5
Trimestre III	8.077	-56,9	3,7	209.271	195,8	96,3
Trimestre IV	4.844	-81,7	7,3	61.248	-55,2	92,7
2004						
Trimestre I						
Enero	2.165		4,6	44.487		95,4
Febrero	940		4,7	19.140		95,3
Marzo	sd	sd	sd	sd	sd	sd
Trimestre II	4.113	-64,2	5,9	65.289	-11,2	94,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Fiscalización, Obras y Catastros, Secretaría de Gobierno y Control Comunal, GCBA.

USO NO RESIDENCIAL EN LA CIUDAD

En el primer semestre de 2004, la participación de las construcciones destinadas a la actividad productiva en el total no residencial (medida sobre la superficie) disminuyó 54% respecto de igual período del año anterior. Comercio representó 53,9% de la superficie permitida no residencial, mientras que *Administración y Bancos* participó con 7,8%, cuando en los últimos años este último ocupaba un tercio de la superficie permitida no residencial.

Los cambios en la distribución son producto de las variaciones ocurridas en la superficie permitida por sector. *Administración y Bancos* tuvo una

disminución de 25,8% respecto del primer semestre de 2003, mientras que Comercio aumentó 21,9%. Sin embargo el mayor crecimiento se produjo en *Educación y Salud* que aumentó 171,7%, pasando a representar 12,5% de la superficie permitida no residencial. *Hotel y Alojamiento*, que había incrementado su participación en 2002 (30,5% de los permisos), volvió a perder terreno, como ocurriera en 2003, reduciendo su porción a 6,2% de la superficie permitida no residencial. Sin embargo cabe destacar en este caso, que debido a la falta de una reglamentación que los identifique, los *hostels, bed & breakfast* y otros alojamientos alternativos que han experimentado un fuerte dinamismo desde el año 2002, no son registrados como hoteles (Cuadro A-II-10).

CUADRO A-II-10
CONSTRUCCIÓN. USO NO RESIDENCIAL POR SECTOR. SUPERFICIE PERMISADA TOTAL (CONSTRUCCIONES NUEVAS Y AMPLIACIONES). VALOR ABSOLUTO Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 1998-2004

PERÍODO	INDUSTRIA		ADMINISTR. Y BANCOS		COMERCIO		EDUCACIÓN Y SALUD		HOTEL Y ALOJAMIENTO		OTROS DESTINOS	
	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	SUPERFICIE PERMISADA (M ²)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)
2003	13.487	385,1	19.501	180,6	74.731	223,5	5.852	-42,7	15.003	-41,4	35.134	131,4
Trimestre I	6.985	7.575,8	3.242	1,8	8.735	127,4	505	-81,8	1.356	20,9	3.177	-1,2
Trimestre II	4.170	409,8	7.086	1.117,5	34.415	395,5	3.977	309,2	11.354	7,2	14.088	204,3
Trimestre III	1.850	174,5	5.121	127,9	12.942	152,0	406	4,9	535	-63,4	15.460	521,4
Trimestre IV	482	-59,7	4.052	332,9	18.639	159,7	964	-84,1	1.758	-85,8	2.409	-50,3
2004												
Trimestre I	3.375	-51,7	4.302	32,7	28.732	228,9	7.962	1.476,6	5.612	313,9	7.423	133,6
Trimestre II	1760	-57,8	3.357	-52,6	23.858	-30,7	4.216	6,0	433	-96,2	6.549	-53,5
Acumulado	5.135	-54,0	7.659	-25,8	52.590	21,9	12.178	171,7	6.045	-52,4	13.972	-19,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DGEYC, GCBA.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LOS PERMISOS NO RESIDENCIALES

Al analizar la evolución de los permisos de obra no residenciales por zona, se observa que la mayor proporción correspondió al Oeste (66%), seguida

por el Sur (14,5%) y el Norte (10,2%). En contraste, la menor proporción de permisos no residenciales se localizaron en el área Central (9,2%), donde ya se había producido una baja considerable en 2003 (61,9%) (Cuadro A-II-11).

CUADRO A-II-11

CONSTRUCCIÓN. USO NO RESIDENCIAL. SUPERFICIE PERMISADA PARA OBRAS NUEVAS POR ZONA. EN VALOR ABSOLUTO Y PORCENTAJE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 1998-2004

AÑO	CENTRO		NORTE		OESTE		SUR	
	M ²	%	M ²	%	M ²	%	M ²	%
1998	299.636	46,6	88.130	13,7	172.234	26,8	83.368	13,0
1999	35.515	7,4	125.401	26,4	224.856	47,2	89.979	19,0
2000	121.049	36,4	82.428	24,8	75.093	22,6	54.180	16,2
2001	26.860	14,1	28.818	14,9	108.224	56,4	27.294	14,4
2002	30.241	41,2	12.898	17,5	23.249	31,7	6.928	9,6
2003	11.522	11,1	25.142	24,2	49.046	47,2	18.200	17,4
2004								
Trimestre I	3.730	10,1	904	2,5	29.274	79,6	2.870	7,8
Trimestre II	1.955	7,9	5.404	21,7	11.444	46,0	6.075	24,4
Acumulado	5.685	9,2	6.308	10,2	40.718	66,0	8.945	14,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DGEyC, GCBA.

Se observa una distribución geográfica distinta entre los permisos residenciales y no residenciales, lógicamente por un uso diferenciado del territorio para vivienda y actividades económicas. En el primer semestre de 2004, el barrio de Floresta representó 16,1% de los permisos no residenciales, Caballito 12%, Balvanera 8,3%, Flores 7,6% y Parque Patricios 5,1%. Estos cuatro barrios significaron 44% de este tipo de permisos, lo que muestra una mayor dispersión territorial que en los permisos residenciales. En el Sur, la mayor cantidad de permisos no residenciales se concentró en los barrios de Parque Patricios (5,1%), Mataderos (3,1%), Nueva Pompeya (2,1%) y Villa Soldati (1,8%). En estos barrios la concreción de obras industriales permitió aumentar la participación del sur en los permisos no residenciales de la Ciudad.

FINALES DE OBRA NO RESIDENCIALES

En el segundo trimestre de 2004, 24 construcciones no residenciales fueron dadas de alta, conformando 28.819 m² de superficie. El 53,4% correspondió a *Comercios*, 34,2% a *Garajes y Estaciones de servicio* y 8,6% a *Administración y Bancos*, que sumaron 96,2% de los finales de obra registrados en el período. En lo que respecta a *Industria, Transporte y Depósito*, la superficie promedio fue de 70m², muy inferior al promedio general (1.201 m²); lo mismo sucedió con *Educación Salud y Servicios Sociales*, con una superficie promedio por obra finalizada de 508 m² (Cuadro A-II-12).

CUADRO A-II-12
CONSTRUCCIÓN. Uso No RESIDENCIAL. FINALES DE OBRAS POR CATEGORÍA. CIUDAD DE BUENOS AIRES.
TRIMESTRE II DE 2004

CATEGORÍA	CANTIDAD DE OBRAS	SUPERFICIE DECLARADA (M²)	SUPERFICIE PROMEDIO POR OBRA FINALIZADA (M²)	PARTICIPACIÓN DE LA SUPERFICIE DECLARADA (%)
Administración y banco	3	2.492	831	8,6
Garajes y estaciones de servicios	6	9.842	1.640	34,2
Comercios	11	15.400	1.400	53,4
Educación, salud y servicios sociales	2	1.015	508	3,5
Hoteles y alojamiento	0	0	0	0,0
Industria, transporte y depósito	1	70	70	0,2
Sin especificar	1	0		0,0
Total	24	28.819	1.201	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Dirección de Fiscalización, Obras y Catastros, Secretaría de Gobierno y Control Comunal, GCBA.

A.III. MERCADO INMOBILIARIO

El principal indicador que permite apreciar las transacciones efectuadas en el mercado inmobiliario local lo constituye el número de escrituras traslativas de dominio relevadas por el Registro de la Propiedad Inmueble. Pese a la importante actividad de los primeros cinco meses de 2004, se registró un pequeño descenso de dicho indicador (5,6%) en relación con igual período de 2003. Esta merma se debió en gran parte al agotamiento de la alternativa para la colocación de ahorros que se abrió paso desde el fin de la Convertibilidad, a partir de la cual gran parte de la población de ingresos altos y medios se volcó a adquirir propiedades a precios más bajos en dólares.

En lo que respecta a la evolución de las escrituras hipotecarias, se advierte una clara recuperación de la misma, con un incremento interanual del acumulado entre enero y mayo de 2004 de 67,5%. Así, se logró superar la contracción de las escrituras hipotecarias de 2002 y 2003, producto de la interrupción del financiamiento bancario para este tipo de operatoria, que había quedado reducida a su mínima expresión (Cuadro A-III-1).

CUADRO A-III-1**MERCADO INMOBILIARIO. ESCRITURAS ANOTADAS EN EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD INMUEBLE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 1998-2004**

PERÍODO	CANTIDAD DE ESCRITURAS TRASLATIVAS DE DOMINIO	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	CANTIDAD DE ESCRITURAS HIPOTECADAS	VARIACIÓN INTERANUAL (%)
1998	107.184	--	27.202	
1999	93.821	-12,5	24.176	
2000	90.535	-3,5	23.628	
2001	79.760	-11,9	20.352	
2002	82.662	3,6	3.265	-84,0
Trimestre I	13.448	-36,6	1.255	-78,4
Trimestre II	28.063	34,7	615	-88,5
Trimestre III	19.835	-1,6	658	-86,9
Trimestre IV	21.316	21,5	737	-82,4
2003	83.915	1,5	2.776	-15,0
Trimestre I	18.678	28,0	532	-57,6
Trimestre II	21.233	-32,2	772	25,5
Trimestre III	22.400	11,5	875	33,0
Trimestre IV	21.604	1,3	597	-19,0
2004				
Trimestre I	17.899	-4,2	964	81,2
Abril	6.308	-4,5	312	63,4
Mayo	6.873	-10,2	389	43,5
Acumulado	31.080	-5,6	1.665	67,5

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del Registro de la Propiedad Inmueble

EL PRECIO DEL SUELO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

En el relevamiento efectuado en el mes de marzo se contabilizaron 1.013 terrenos ubicados en distintos puntos de la Ciudad de entre 70 m² y 25.000 m² de extensión. El precio promedio del m² en el período fue de U\$434, con un mínimo de U\$43 por m² y un máximo de U\$3.785 por m². Estos 1.013 terrenos sumaron 543.045 m² de suelo urbano, 74% más que en diciembre de 2003.

En marzo, la variación interanual del precio del m² en dólares presentó una recuperación de 47,6%, que se eleva a 103% si se compara con el registro más bajo de la serie (junio de 2002). Asimismo, se verificó un incremento intertrimestral en dólares de 11,8% (Cuadro A-III-2).

CUADRO A-III-2

TERRENOS. PRECIO PROMEDIO POR M² EN PESOS Y EN DÓLARES. VALOR ABSOLUTO, VARIACIÓN INTERTRIMESTRAL Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004

	PRECIO DEL SUELO			PRECIO DEL SUELO			PRECIO PROMEDIO DEL DÓLAR		
	\$	VARIACIÓN INTER-TRIMESTRAL (%)	VARIACIÓN INTER-ANUAL (%)	U\$s	VARIACIÓN INTER-TRIMESTRAL (%)	VARIACIÓN INTER-ANUAL (%)	\$	VARIACIÓN INTER-TRIMESTRAL (%)	VARIACIÓN INTER-ANUAL (%)
2001									
Diciembre	555			555			1,0		
2002									
Marzo	652	17,5		272	-51,0		2,5	153,0	
Junio	809	24,1		213	-21,7		3,7	47,8	
Septiembre	897	10,9		242	13,6		3,7	-1,6	
Diciembre	969	8,0	74,6	274	13,2	-50,6	3,5	-4,1	253,0
2003									
Marzo	933	-3,7	43,1	294	7,3	8,1	3,1	-12,0	22,7
Junio	927	-0,6	14,6	330	12,1	54,7	2,8	-9,5	-24,9
Septiembre	1.015	9,5	13,2	342	3,8	41,3	3,0	5,7	-19,3
Diciembre	1.153	13,6	19,0	388	13,5	41,6	3,0	-	-15,9
2004									
Marzo	1.269	10,1	36,0	434	11,8	47,6	2,9	-1,3	-5,6

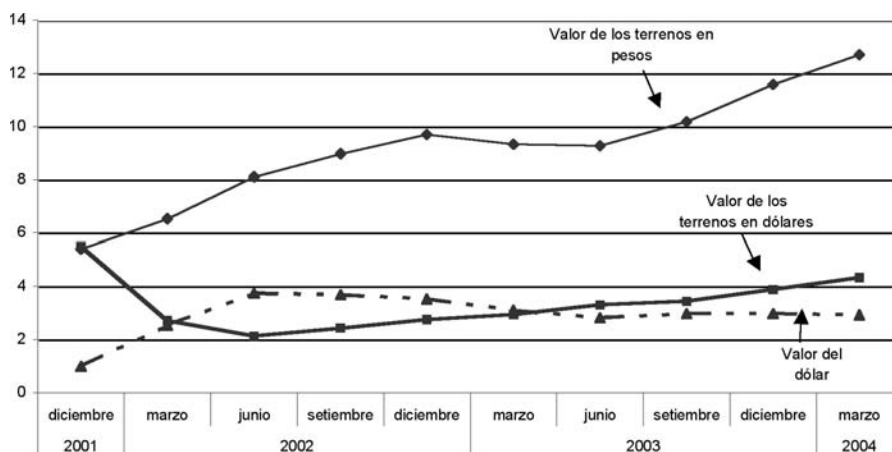
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Cabe recordar que la mayor caída en el precio de los terrenos había ocurrido en junio de 2002, cuando el valor del suelo se ubicó en U\$S213 por m², en coincidencia con el momento en que la cotización de la divisa se acercó a los \$4. No obstante, a partir de entonces, se registró una

importante recuperación de los precios en dólares, en virtud, por un lado, de la baja en la cotización de la divisa y, por otro, de la valorización de la compra de terrenos como alternativa a la colocación de ahorros (Gráfico A-III-1).

GRÁFICO A-III-1

TERRENOS. PRECIO PROMEDIO POR M² EN PESOS Y EN DÓLARES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En los 41 lotes que permanecieron ofertados al menos entre diciembre de 2001 y marzo de 2004, los valores promedio por m² en dólares a marzo de 2004 ascendieron interanualmente 34,8%, es decir aumentaron menos que el promedio de lotes ofrecidos en toda la Ciudad. Sin embargo, por tratarse de terrenos que estuvieron en oferta desde diciembre de 2001, puede considerarse un crecimiento significativo. De esta evolución se deduce que sus propietarios los conservan como reserva de valor, condicionando la venta efectiva al precio que tenían antes de la devaluación (Cuadro A-III-3).

En forma análoga, al comparar aquellos terrenos que se ofertaban tanto en marzo de 2003 como en marzo de 2004 se observa que el precio del m² en dólares tuvo una variación menor a la del conjunto de lotes analizados (9,5%), lo que confirma para el corto plazo que el reacondamamiento de los valores de oferta es menor en aquellos terrenos que siguen en venta que el correspondiente a los que se incorporaron recientemente en el mercado y que presionan a la suba del promedio general.

CUADRO A-III-3

TERRENOS (PANEL). PRECIO PROMEDIO POR M² EN DÓLARES. VALOR ABSOLUTO, VARIACIÓN INTERANUAL Y VARIACIÓN INTERTRIMESTRAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004

	PRECIO DEL SUELO		
	U\$S	VARIACIÓN INTERANUAL (%)	VARIACIÓN INTERTRIMESTRAL (%)
2001			
Diciembre	506		
2002			
Diciembre	293	-42,1	
2003			
Marzo	282		
Diciembre	347	18,4	
2004			
Marzo	380	34,8	9,5

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable. GCBA.

Además, se registraron 364 terrenos que fueron ofertados tanto en diciembre de 2003 como en marzo de 2004. El precio promedio en diciembre era de U\$S361, y en marzo de este año de U\$S364, registrándose un aumento de apenas 0,8%. Esto indica que el precio del suelo por m² se mantuvo constante, más allá del aumento registrado en el valor promedio que se incrementó por la incorporación de lotes ubicados en áreas bien valorizadas de la Ciudad.

En lo que respecta al precio del suelo a partir de las dimensiones del terreno, en marzo se observó una estructura similar a la de relevamientos anteriores. Las diferencias de precios se achican a medida que aumenta el tamaño. Los mayores valores se registraron en los lotes de menores dimensiones (entre 50 y 200 m²) donde el promedio alcanza U\$S529 el m²; en tanto que los menores valores los presentaron los lotes de más de 1.000 m², cuyo promedio se ubicó en U\$S392 el m², cercano al valor medio de los lotes de entre 750 m² y 1.000 m² (Cuadro A-III-4).

CUADRO A-III-4**TERRENOS. LOTES OFRECIDOS POR DIMENSIÓN. CANTIDAD, PRECIO POR M² EN DÓLARES (PROMEDIO, MÍNIMO Y MÁXIMO). CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004**

M ² OFRECIDOS	CANTIDAD DE OFERTAS	PRECIO EN U\$S		
		PROMEDIO	MÁXIMO	MÍNIMO
50-200	207	529	3.828	133
200-500	575	413	3.611	50
500-750	114	410	2.643	43
750-1.000	48	394	2.072	52
Más de 1.000	69	392	1.494	72
Total	1.013	434	3.828	43

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En cuanto a la variación interanual del precio por m² en dólares en las distintas zonas de la Ciudad, en el norte se registró el mayor incremento (59,5%) como consecuencia de una revalorización del área y de la concentración de la demanda. Por su parte, en las zonas Sur y Oeste el incremento interanual fue levemente inferior al registrado para el total de la Ciudad, alcanzando 32,7% y 39,9% respectivamente. Por último, en el centro de la Ciudad el valor promedio aumentó a un ritmo de 17,2% interanual¹.

En la zona Oeste, el precio por metro cuadrado tuvo un escaso incremento entre diciembre de 2003 y marzo de 2004, con alta heterogeneidad por barrio (1,3%); la mayor variación positiva se registró en el barrio de Almagro (59,2%). Entre tanto, en la zona Sur, la variación intertrimestral en marzo presentó un aumento de 14% (Cuadro A-III-5).

Al analizar la evolución intertrimestral en marzo de 2004, se observa que la mayor variación positiva correspondió a la zona central (41,6%). Por su parte, la zona Norte mostró un incremento de menor magnitud (16,4%), pero superior al promedio de la Ciudad. Esta área continúa siendo visualizada por los potenciales inversores como atractiva para la construcción de viviendas multifamiliares dirigidas a los sectores de la población de poder adquisitivo medio, medio-alto y alto. El hecho que la variación intertrimestral no sea más pronunciada obedece a que esta zona mantiene un ascenso sostenido en sus precios desde principios de 2002 y las diferencias a corto plazo son menos notorias.

¹ Cabe advertir que en la zona Centro la dispersión en el precio de los lotes es mayor y las escasas ofertas dificultan la comparación.

CUADRO A-III-5

TERRENOS. PRECIO PROMEDIO POR M² EN DÓLARES. VALORES ABSOLUTOS, VARIACIÓN INTERTRIMESTRAL Y VARIACIÓN INTERANUAL. BARRIOS SELECCIONADOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004

PERÍODO	2001	2002		2003					VARIACIÓN TRIMESTRAL (%)	VARIACIÓN ANUAL (%)
	DICIEMBRE	SEPTIEMBRE	DICIEMBRE	MARZO	JUNIO	SEPTIEMBRE	DICIEMBRE	MARZO		
Total	550	242	274	296	330	343	388	434	11,9	46,6
Zona Centro	1.322	457	763	622	513	966	515	729	41,6	17,2
Zona Norte	927	406	440	515	630	582	706	822	16,4	59,5
Belgrano	947	430	504	519	713	552	856	981	14,6	88,9
Palermo	1.127	517	647	684	652	794	806	955	18,5	39,6
Recoleta	1.479	722	618	922	1.017	1.240	1.447	1.627	12,4	76,5
Zona Oeste	525	225	257	272	289	380	375	380	1,3	39,9
Villa Crespo	567	179	226	309	289	364	316	397	25,8	28,5
Almagro	616	263	296	289	292	299	387	616	59,2	113,1
Caballito	828	326	401	367	475	472	523	550	5,1	50,0
Zona Sur	382	176	160	202	203	210	235	268	14,0	32,7
La Boca	277	134	111	147	170	149	162	158	-2,2	7,8
Mataderos	272	134	109	136	164	169	187	190	1,5	39,7

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Asimismo, al apreciar la distribución territorial del precio del suelo entre marzo de 2003 y marzo de 2004, se observa que no hubo variaciones significativas en el patrón territorial de la Ciudad de Buenos Aires; los mayores valores corresponden a la zona central y los precios son más elevados en el norte que en el sur, con una "isla" de valoración positiva en los barrios del centro geográfico de la Ciudad (Flores, Parque Chacabuco y Caballito).

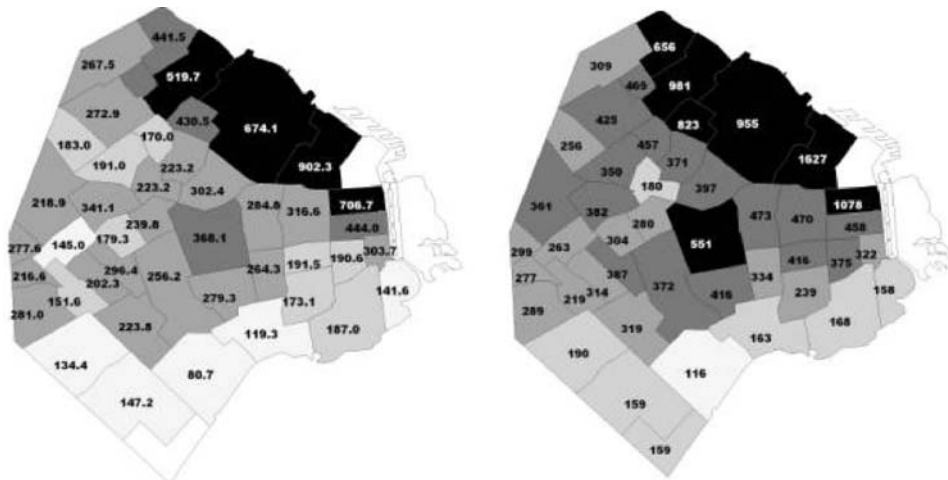
En virtud de un reajuste en los precios de los terrenos, en marzo de 2004 se observó una heterogeneidad menor en los valores de barrios próximos que en relevamientos anteriores. Asimismo, en el norte y en el centro geográfico los valores promedio tuvieron un incremento respecto a su entorno, producto fundamentalmente de la valoración positiva de algunas áreas residenciales, para construcción de viviendas multifamiliares (Mapa A-III-1).

MAPA A-III-1

TERRENOS. PRECIO PROMEDIO POR M² EN DÓLARES POR BARRIO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2003 Y MARZO DE 2004

PRECIO PROMEDIO DEL M² EN DÓLARES EN EL MES DE MARZO DE 2003

PRECIO PROMEDIO DEL M² EN DÓLARES EN EL MES DE MARZO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

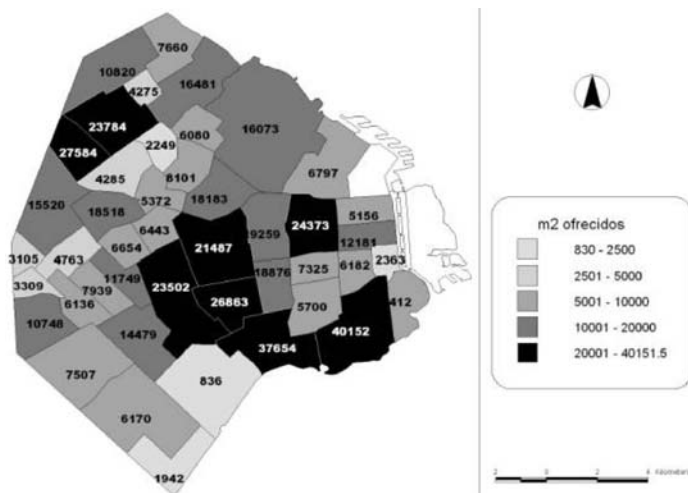
DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA OFERTA DEL SUELO

La mayor concentración de superficie ofrecida en marzo de 2004 se localizó en los barrios de Barracas, Nueva Pompeya, Villa Pueyrredón,

Parque Chacabuco y Balvanera, que sumaron en conjunto 28,8% del total (4 puntos porcentuales más que en diciembre de 2003). La principal oferta de suelo se produjo en Barracas, que representó 7,4% de la oferta de suelo en la Ciudad en marzo de 2004 (Mapa A-III-2).

MAPA A-III-2

TERRENOS. SUPERFICIE OFRECIDA POR BARRIO. EN M². CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004



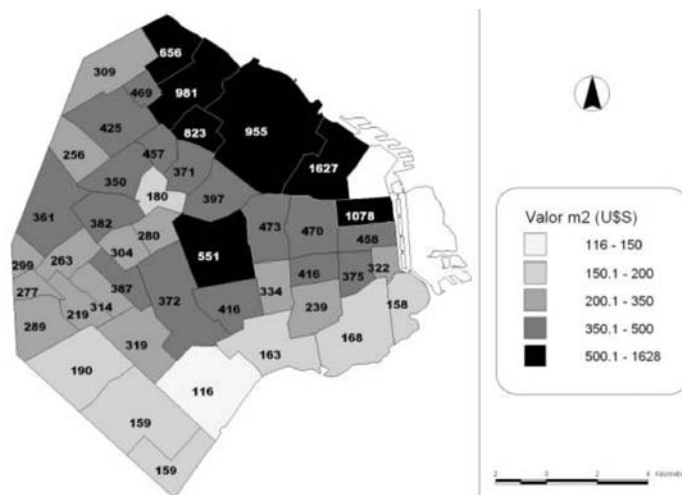
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En lo que se refiere al precio de oferta de terrenos a partir de la distribución territorial de los mismos, los mayores valores se registraron en Recoleta (U\$S1.627 por m²). También en el barrio de San Nicolás (zona Centro) se registraron

precios superiores a la media de la Ciudad (U\$S434 por m²), mientras que en el oeste y sur se registraron valores inferiores a la media (Mapa A-III-3).

MAPA A-III-3

TERRENOS. PRECIO PROMEDIO POR M² EN DÓLARES POR BARRIO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004



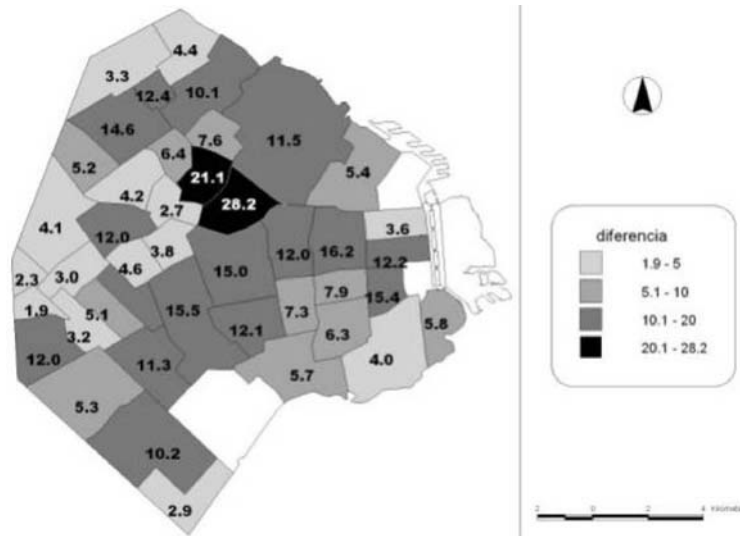
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En el mes de marzo, la mayor diferencia entre el precio en dólares máximo y el mínimo por m² se observó en Villa Crespo y Chacarita, por la presencia simultánea de terrenos aptos para la construcción de edificios en torre y de lotes para viviendas unifamiliares. Con una brecha menor, se registraron amplitudes importantes en los barrios de Balvanera, Caballito y Flores, donde próximos a lotes bien valorizados hay terrenos de menor potencial, con una valorización menor.

Las menores diferencias se verificaron en algunos barrios del oeste de la Ciudad, con características residenciales, prácticamente sin áreas comerciales de escala metropolitana. Los barrios del sur y del centro administrativo de la Ciudad también evidenciaron precios homogéneos (Mapa A-III-4).

MAPA A-III-4

TERRENOS. DIFERENCIA PORCENTUAL ENTRE EL PRECIO MÁXIMO Y EL PRECIO MÍNIMO EN DÓLARES DEL M² POR BARRIO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

PRECIO DEL M² POR EJE GEOGRÁFICO

En el eje norte de la Ciudad, los mayores valores promedio en marzo de 2004 se registraron en Recoleta (U\$S 1.627), seguidos de Palermo (U\$S 965), Belgrano (U\$S981), Colegiales (U\$S 823), Núñez (U\$S656), Coghlan (U\$S469) y Saavedra (U\$S309). Como puede observarse, a excepción del último, en todos los barrios del eje norte los valores promedio superaron a la media de la Ciudad.

En el eje oeste también se apreció un descenso de los precios desde el centro hacia la periferia, aunque se observó una homogeneidad mayor de los valores por barrio. En Caballito se registraron los precios más altos (U\$S550 el m²), en tanto que en Villa Luro, se registró el valor medio más bajo (U\$S219 el m²).

En lo que respecta al eje sur, se apreció un descenso de los precios desde el centro

administrativo hacia los barrios próximos al Riachuelo. Estos barrios tuvieron precios promedio entre U\$S100 y U\$S200 el m², con un mínimo en Villa Soldati (U\$S116 el m²), apenas superados en Barracas (U\$S163 el m²).

Al observar los precios promedio de los barrios linderos al Gran Buenos Aires por la Av. General Paz, se evidencia el descenso del norte hacia al sur, con excepción del barrio residencial de Villa Devoto. A partir de Liniers se aprecia un fuerte descenso del precio hasta llegar al valor mínimo del eje en el barrio de Villa Lugano.

LA INCIDENCIA DEL USO DEL SUELO EN EL PRECIO DE LOS LOTES

Existe correlación entre el uso del suelo (conforme al Código de Planeamiento Urbano) y el valor del mismo. De esta manera, los mayores precios de oferta corresponden a terrenos

incluidos dentro del área comercial (C2), de carácter central con alto grado de consolidación y densificación². Asimismo, a medida que disminuye el grado de intensidad del uso del suelo residencial descienden los valores promedios,

encontrándose una correlación positiva entre la capacidad constructiva y el precio. En el extremo opuesto, se observa que el menor precio corresponde al distrito industrial (Cuadro A-III-6).

CUADRO A-III-6

TERRENOS. LOTES OFRECIDOS. CANTIDAD, SUPERFICIE Y PRECIO POR M² EN DÓLARES (PROMEDIO, MÁXIMO Y MÍNIMO), SEGÚN CÓDIGO DE PLANEAMIENTO URBANO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004

CPU	CANTIDAD DE OFERTAS	PRECIO EN U\$S			
		M ²	PROMEDIO	MÁXIMO	MÍNIMO
C2	30	16.407	857,6	2.643,2	144,3
U20	10	3.384	752,1	1.154,7	322,2
APH1	1	475	715,8	715,8	715,8
U29	1	600	666,7	666,7	666,7
C3 I	95	51.525	573,0	2.519,4	75,6
U23	7	4.485	539,9	901,3	420,6
E1	12	4.218	525,3	2.072,5	166,7
R2a II	198	92.380	467,5	2.250,0	100,0
R1a	8	3.112	446,8	1.470,6	203,2
C3 II	91	55.081	423,8	1.689,2	88,8
R1b I	33	12.529	406,6	778,2	169,7
R2b I	166	64.317	356,0	1.428,6	65,5
U34	2	276	347,8	347,8	347,8
E3	66	34.346	324,8	1.650,2	99,0
U28	2	1.396	315,5	355,3	275,6
RUA	3	425	307,4	361,4	213,8
R2b II	153	82.135	271,2	1.064,8	64,5
E2	24	7.921	263,7	769,2	51,9
C3 I 2	4	1.958	223,8	291,7	162,7
R2b III	25	9.406	212,0	557,8	91,1
U2	1	2.076	192,7	192,7	192,7
RU	1	235	191,5	191,5	191,5
R2bIII 2	3	636	181,4	268,3	50,0
I2	5	1.405	179,5	265,6	131,1
E4	6	3.277	168,6	288,5	55,1
E3 2	7	2.240	151,7	233,3	84,3
R2a II 2	5	2.593	121,6	143,7	96,0
C3 II 2	3	985	119,8	161,3	78,8
U31	2	48.000	98,7	120,0	77,4
I1	4	1.547	93,9	135,9	43,1
U22	1	2.523	88,8	88,8	88,8

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

² Este distrito posee un factor de ocupación del suelo (FOT de 5).

También existe una correlación positiva entre las distintas áreas de uso del suelo y su precio: los mayores valores corresponden al Área de Protección Histórica (U\$S715,8 el m² en marzo de

2004), seguido de las áreas Central (U\$S548,6), Residencial (U\$S414,6), Equipamiento (U\$S314,3) y, finalmente, Industrial (U\$S141,4) (Cuadro A-III-7).

CUADRO A-III-7

TERRENOS. LOTES OFRECIDOS. CANTIDAD, SUPERFICIE Y PRECIO POR M² EN DÓLARES (PROMEDIO, MÁXIMO Y MÍNIMO) SEGÚN EL CÓDIGO DE PLANEAMIENTO URBANO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004

DISTRITOS	CANTIDAD DE OFERTAS	SUPERFICIE		PRECIO		
		M ²	(%)	PROMEDIO	MÁXIMO	MÍNIMO
Área Protección Histórica	1	475	0,1	715,8	715,8	715,8
Área Central	230	139.159	25,6	548,6	2.643,20	75,6
Equipamiento	115	52.002	9,6	314,3	2.072,50	51,9
Industrial	9	2.951	0,5	141,4	265,6	43,1
Residencial	628	285.059	52,5	414,6	3.828,10	50,0
Urbanización especial	30	63.399	11,7	496,2	1.154,70	77,4

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

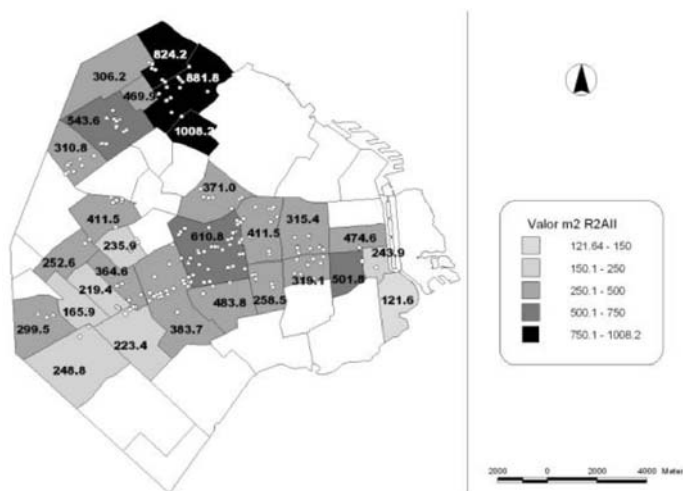
DISTRITO RESIDENCIAL

En lo que respecta al precio promedio de los lotes emplazados en el Distrito R2AII (definido en el Código como zona destinada al uso residencial con alto grado de densificación y consolidación, con un Factor de Ocupación del Terreno igual a 2,5 y una altura máxima permitida de 38 m), se puede

apreciar que en marzo de 2004 los mayores valores correspondieron a los barrios del norte más próximos a la Av. General Paz. En el barrio de Colegiales el precio promedio se situó en U\$S1.008, mientras que en Belgrano y Núñez el precio promedio del m² alcanzó U\$S881 y U\$S824 respectivamente (Mapa A-III-5).

MAPA A-III-5

TERRENOS. PRECIO PROMEDIO POR M² EN DÓLARES EN EL DISTRITO RESIDENCIAL R2AII, POR BARRIO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004



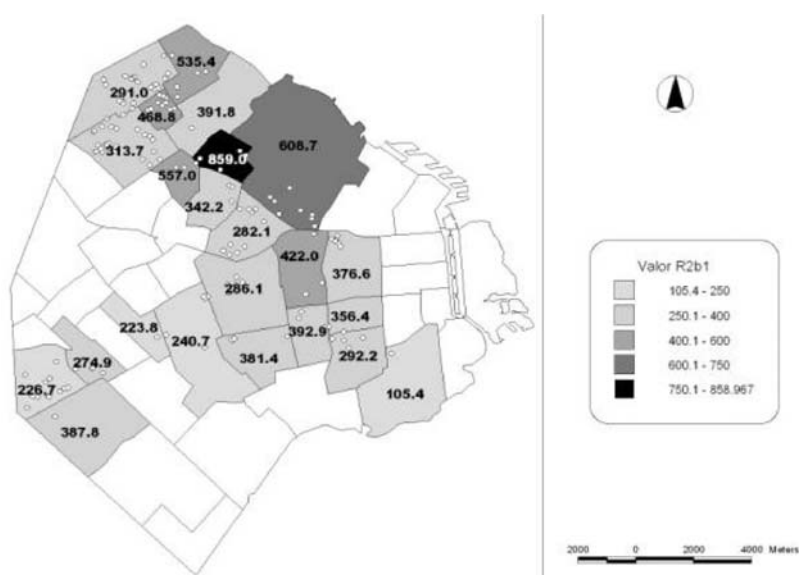
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En lo que atañe al precio promedio de los lotes emplazados en el Distrito R2bI (definidas en el Código como zonas destinadas al uso residencial con menor intensidad de ocupación que en el distrito anterior, con un Factor de Ocupación del Terreno igual a 1,6 y una altura máxima permitida de 13,5 m) se puede apreciar que el mayor valor en marzo de 2004 correspondió al barrio de

Colegiales (U\$S 859 el m²), mientras que en los barrios lindantes a este, el precio promedio estuvo entre U\$S350 y U\$S600 el m². En Núñez y Saavedra el precio promedio fue de U\$S313 y U\$S291 el m² respectivamente y en los barrios del oeste el precio osciló entre un máximo de U\$S 422 el m² en el barrio de Almagro y un mínimo de U\$S226 el m² en Liniers³ (Mapa A-III-6).

MAPA A-III-6

TERRENOS. PRECIO PROMEDIO POR M² EN DÓLARES EN EL DISTRITO RESIDENCIAL R2b1, POR BARRIO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

DISTRITO CENTRAL

El Distrito Central corresponde a áreas destinadas a la localización de equipamiento administrativo, comercial, financiero e institucional a escala urbana, en el más alto nivel de diversidad y densidad y están dotados de las mejores condiciones de accesibilidad en correspondencia con vías de transporte público de pasajeros.

En marzo de 2004, los valores máximos promedio dentro del distrito C3I (permite construcciones entre medianeras de 38 m de altura y otorga un Factor de Ocupación del Terreno igual a 4) correspondieron a los barrios de Colegiales (U\$S 1.239 el m²), Palermo (U\$S1.179 el m²), Villa Crespo (U\$S944 el m²) y Núñez (U\$S876 el m²)⁴.

³ En el Sur, sólo se hallaron lotes en este Distrito en el barrio de Barracas, encontrándose un único lote, con un precio promedio de U\$S105 el m².

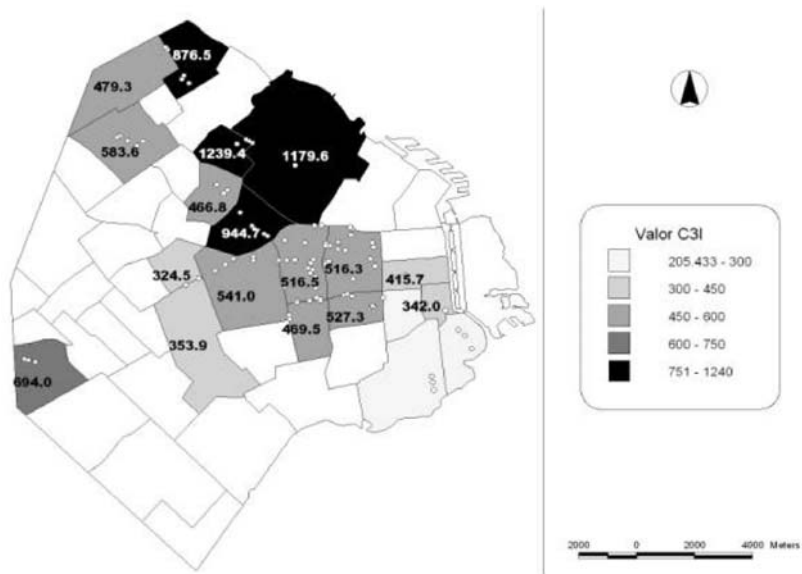
⁴ Si bien en este relevamiento no se encontraron precios de oferta en los barrios de Belgrano, Coghlan y Recoleta, el precio habría sido elevado. Cabe resaltar que por ser uno de los distritos más productivos, la cantidad de lotes disponibles es más bien escasa.

En los barrios del Oeste, el precio promedio rondó U\$500 el m², con un máximo en Liniers, donde el precio promedio se situó en U\$649 el m². En el

Sur, se identificaron terrenos de este distrito en los barrios de La Boca y Barracas (Mapa A-III-7).

MAPA A-III-7

TERRENOS. PRECIO PROMEDIO POR M² EN DÓLARES EN EL DISTRITO CENTRAL C3I, POR BARRIO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

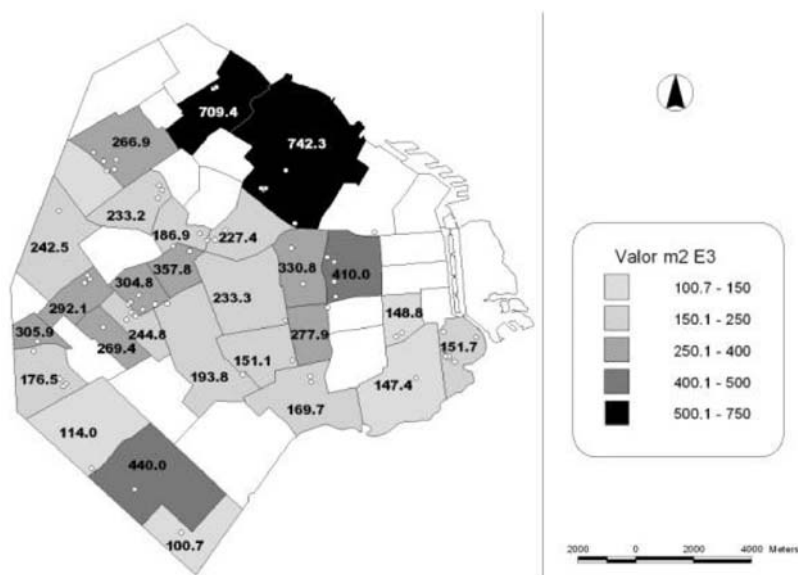
DISTRITO DE EQUIPAMIENTO

El distrito de Equipamiento corresponde a zonas destinadas a servicios y por su característica de actividades permitidas, admiten la coexistencia con el uso residencial (el Factor de Ocupación del Suelo es igual a 2 y la altura máxima permitida es de 17,5 metros).

En los barrios de Palermo y Belgrano, el precio promedio de los lotes de este distrito en marzo de 2004 fue de U\$S 742 el m² y U\$S 709 el m² respectivamente, contabilizando los mayores precios medios de la Ciudad. En el Oeste los precios promedios se situaron entre U\$S 250 y U\$S 400 el m², mientras que en el Sur el precio de oferta se ubicó en el orden de los U\$S 150 el m², con excepción del barrio de Mataderos en donde se registró un solo lote con un valor de U\$S440 el m² (Mapa A-III-8).

MAPA A-III-8

TERRENOS. PRECIO PROMEDIO POR M² EN DÓLARES EN EL DISTRITO DE EQUIPAMIENTO E3, POR BARRIO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

ALQUILER DE LOCALES EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Para el total de locales en alquiler de la Ciudad de Buenos Aires, en junio de 2004, el precio del m² promedio fue de \$18,4, registrándose un valor máximo de \$336 por m².

Al analizar la variación del precio promedio del m², se aprecia un aumento de 6,4% entre los meses

de marzo y junio de 2004. Asimismo, los datos denotan que en junio de 2004 hubo un aumento de 27,8% con respecto al precio promedio del mes de junio del año anterior, verificándose de esta manera la quinta suba intertrimestral consecutiva y la tercera desde diciembre de 2002. Estos aumentos estarían siendo incididos por una mayor demanda, tal como se aprecia en el crecimiento de la tasa de ocupación de locales comerciales (Cuadro A-III-8).

CUADRO A-III-8**LOCALES EN ALQUILER. PRECIO PROMEDIO POR M², VARIACIÓN TRIMESTRAL E INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO DE 2004**

	PRECIO (\$)	VARIACIÓN TRIMESTRAL	VARIACIÓN INTERANUAL (%)
2001			
Diciembre	12,7		
2002			
Marzo	12,9	1,3	
Junio	18,2	41	
Septiembre	15,6	-14,2	
Diciembre	13,3	-26,8	4,6
2003			
Marzo	12,6	-5,3	-2,2
Junio	14,4	14,3	-20,8
Septiembre	14,8	2,7	-5,4
Diciembre	16,3	9,2	18,4
2004			
Marzo	17,3	6,1	37,3
Junio	18,4	6,4	27,8

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

PRECIO DE LOS LOCALES EN ALQUILER SEGÚN DIMENSIÓN

La variación en el precio de los alquileres responde a distintos fenómenos. En primer término, el precio promedio por m² varía según el tamaño del local, siendo más elevado en aquellos de menor

dimensión. Así, en junio de 2004, mientras que en los locales de 4 a 20 m² los valores se ubicaron en torno a \$26,5 el m², en los de más de 500 m² los precios promediaron \$9,5 el m². Estas variaciones se observan tanto en el precio promedio como en los precios máximos y mínimos (Cuadro A-III-9 y Mapa A-III-9).

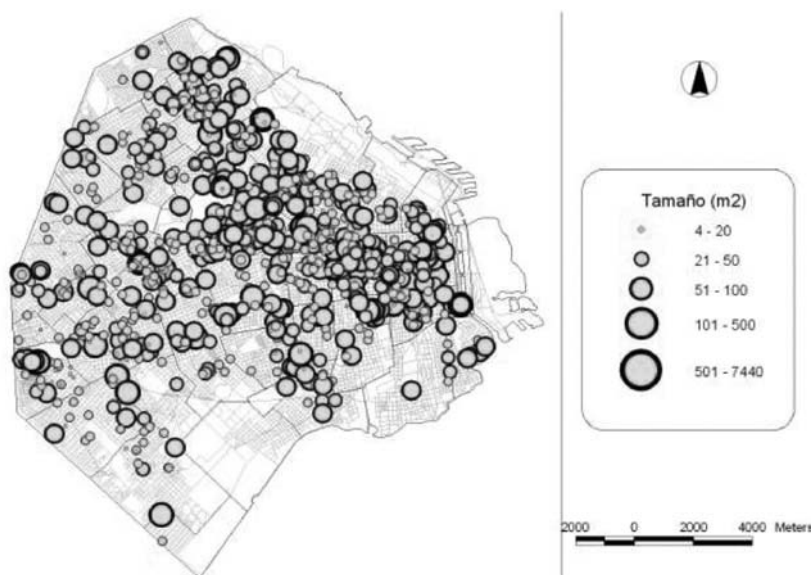
CUADRO A-III-9**LOCALES EN ALQUILER. CANTIDAD DE OFERTAS Y PRECIOS SEGÚN M² OFRECIDOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO DE 2004**

M ² CONSTRUIBLES POR LOTE	CANTIDAD DE OFERTAS	PRECIO M ² PROMEDIO (\$)	PRECIO M ² MÁXIMO (\$)	PRECIO M ² MÍNIMO (\$)
4 - 20	67	26,5	88,9	10,0
21 - 50	354	20,4	190,5	4,9
51 - 100	169	10,7	336,0	3,0
101 - 500	232	14,1	104,9	1,4
501 - 1100	34	9,5	25,4	0,6
Total	856	18,4	336	0,6

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

MAPA A-III-9

LOCALES EN ALQUILER. TAMAÑO DE LOCALES EN M². CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

VARIACIÓN DEL PRECIO DE ALQUILER DE LOCALES SEGÚN DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

Otro de los factores que incide en la variación del precio de alquiler es la localización geográfica del local. Se puede observar que los mayores precios

promedio en junio de 2004 se verificaron en la zona Centro de la Ciudad, donde alcanzaron valores promedio de \$28,9 el m². La zona Sur, en cambio, registró los menores guarismos, que se situaron en \$13,3 el m² (Cuadro A-III-10).

CUADRO A-III-10

LOCALES EN ALQUILER. CANTIDAD DE OFERTAS, PRECIO POR M² PROMEDIO, MÁXIMO Y MÍNIMO, POR ZONA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO DE 2004

ZONA	CANTIDAD DE OFERTAS	PRECIO M ² PROMEDIO (\$)	PRECIO M ² MÁXIMO (\$)	PRECIO M ² MÍNIMO (\$)
Zona Centro	65	28,9	336,0	4,4
Zona Norte	180	28,4	190,5	1,9
Zona Sur	128	13,3	102,3	2,1
Zona Oeste	483	14,6	105,0	0,6

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

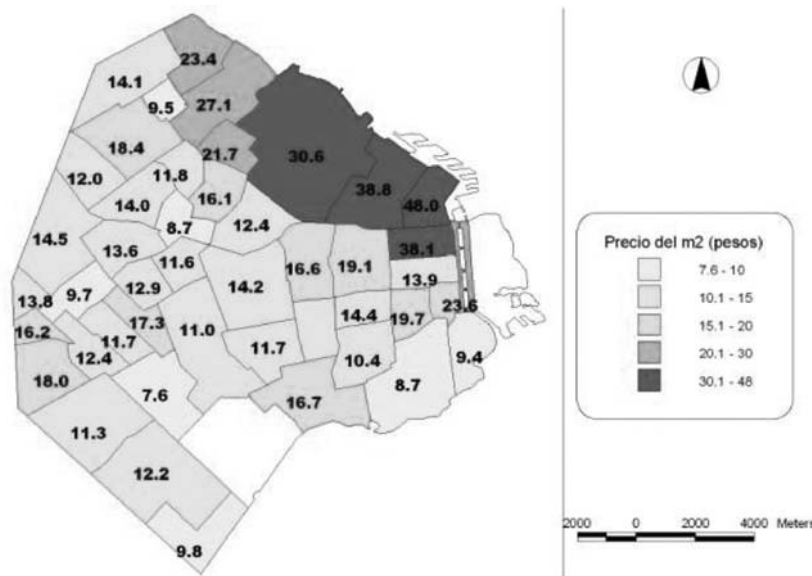
En la zona Norte, los barrios de Recoleta y Palermo mostraron los mayores precios promedio (\$38,8 y \$30,6 respectivamente), mientras que en el Centro los mayores precios de oferta se observaron en Retiro y San Nicolás.

Las zonas con valores promedio más bajos fueron las del extremo Sur y algunos barrios del Oeste

porteño, en donde predomina la actividad comercial de escala barrial. En Parque Avellaneda, Barracas y La Boca los valores promedio se situaron en torno a los \$9 el m². Vélez Sarsfield, Villa Luro, Villa Real y Nueva Pompeya también presentaron precios promedio bajos, manteniéndose en alrededor de \$10 el m² (Mapa A-III-10).

MAPA A-III-10

LOCALES EN ALQUILER. PRECIO PROMEDIO POR M² EN PESOS, POR BARRIO. CIUDAD DE BUENOS. JUNIO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En lo que respecta a la evolución del precio de alquiler por zona de la Ciudad, se advierte que la mayor variación positiva interanual se registró en la zona Centro de la Ciudad (99,3%), donde también se apreció el mayor aumento intertrimestral, producto de la continuación de la revalorización del área luego de la caída de los precios (en dólares) tras la devaluación. En la zona Norte el aumento trimestral fue apenas de 3,3%; sin embargo, el incremento interanual fue del 76,4%, evidenciándose que, en este caso, la recuperación del precio de los alquileres se verificó anticipadamente con respecto a otras áreas de la Ciudad.

En la zona Sur, la variación interanual fue de 54,7%, con un importante incremento en el último trimestre (12,7%); mientras, los menores incrementos (tanto trimestrales como interanuales) se registraron en el Oeste (Cuadro A-III-11). Sin embargo es de destacar la fuerte disparidad de precios ofertados que se observó en esta zona, razón por la cual el precio promedio es menos representativo, lo que dificulta la comparación con otras áreas de la Ciudad.

CUADRO A-III-11

LOCALES EN ALQUILER. PRECIO POR M² PROMEDIO, VARIACIÓN TRIMESTRAL Y VARIACIÓN INTERANUAL POR ZONA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. DICIEMBRE 2001-JUNIO 2004

ZONA	PRECIO POR M ² PROMEDIO (\$)										VARIACIÓN TRIMESTRAL (%)	VARIACIÓN ANUAL (%)
	DIC-01	JUN-02	SEP-02	DIC-02	MAR-03	JUN-03	SEP-03	DIC-03	MAR-04	JUN-04		
Zona Centro	21,4	24,6	16,8	18,4	16,9	14,5	22,6	22,5	23,1	28,9	25,1	99,3
Zona Norte	14,5	22,0	19,7	15,3	12,9	16,1	16,2	29,3	27,5	28,4	3,3	76,4
Zona Oeste	12,3	11,3	14,4	12,0	11,4	10,9	13,1	14,3	14,3	14,6	2,1	33,9
Zona Sur	10,1	11,3	8,5	8,9	9,4	8,6	8,8	9,7	11,8	13,3	12,7	54,7

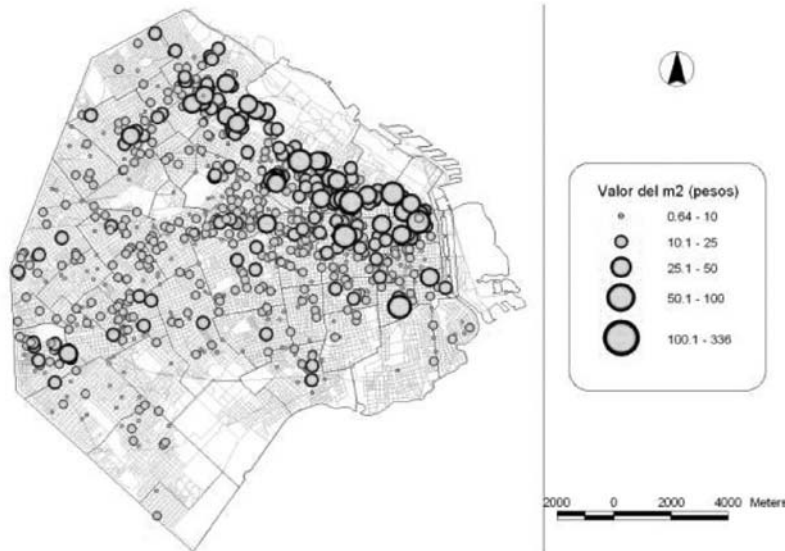
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio

Los valores individuales más elevados correspondieron al centro administrativo y financiero de la Ciudad y a los principales ejes comerciales de la zona norte. Asimismo, se encontraron valores relativamente altos en la zonas comerciales de Villa del Parque, Liniers, Caballito y en el área próxima a la iglesia de Villa

Devoto. Como casos más particulares, se pudo observar un alto valor en un área de Chacarita, que eleva el promedio del barrio. Con precios más modestos también existen algunos enclaves destacables en Nueva Pompeya y Villa Urquiza (Mapa A-III-11).

MAPA A-III-11

LOCALES EN ALQUILER. PRECIO PROMEDIO POR M² EN PESOS, POR BARRIO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

PRECIO DE OFERTA DE LOCALES EN LOS EJES COMERCIALES

Los locales en alquiler sobre ejes comerciales fueron separados de los anteriores a fin de lograr un análisis más particular que permita relacionar las variaciones con las características de los ejes. El relevamiento permitió localizar, en el mes de junio de 2004, 74 ofertas en los ejes comerciales, sumando más de 17.184 m² para alquilar de diferentes tamaños y precios. En el relevamiento de ejes comerciales del mes de junio se detectaron 382 locales cerrados, algunos de los cuales se encontraron sin cartel de alquiler, mientras otros se ofrecían para la venta. Así, en este apartado se analiza el 19,4% de los locales cerrados de los ejes descriptos.

La Av. Rivadavia en Liniers (con 14 locales), Parque Patricios, Constitución y Warnes (con 7 locales cada uno) son los que tuvieron la mayor cantidad de ofertas, mientras que en los ejes Microcentro, Av. Pueyrredón y Villa del Parque se encontró un solo local ofrecido. En tanto, en algunos nodos comerciales no hubo ningún local en alquiler, en gran parte por la fuerte ocupación de locales y por otra parte, porque en muchos de ellos no se encontraron referencias que permitieran averiguar el valor de alquiler ofertado. Tales son los casos de los ejes de Caballito, Mataderos, Alberdi, Flores Sur, Villa Lugano, Montes de Oca, Triunvirato, Recoleta, Corrientes y Callao, Murillo, Flores y Avellaneda.

Las superficies de los locales ofrecidos ejemplifican el tamaño de los mismos en cada eje. Así, los establecimientos de Cabildo, Avellaneda, Cuenca y Flores Sur, son los que presentaron la menor superficie, mientras que los de Liniers, V. Lugano, Corrientes y S. Ortiz y Regimiento de Patricios los que mostraron los tamaños mayores.

El precio promedio por m² más alto se encontró en los locales de Defensa (\$151,5), seguido por los de los ejes de Florida (\$121 el m²), Microcentro (\$112), Libertad (\$104) y Av. Pueyrredón (\$92,6). En el otro extremo, los menores precios se localizaron en la Avenidas Regimiento de Patricios, Warnes y Forest, en donde el precio promedio resultó menor a \$15 (Cuadro A-III-12 y Mapa A-III-12).

CUADRO A-III-12

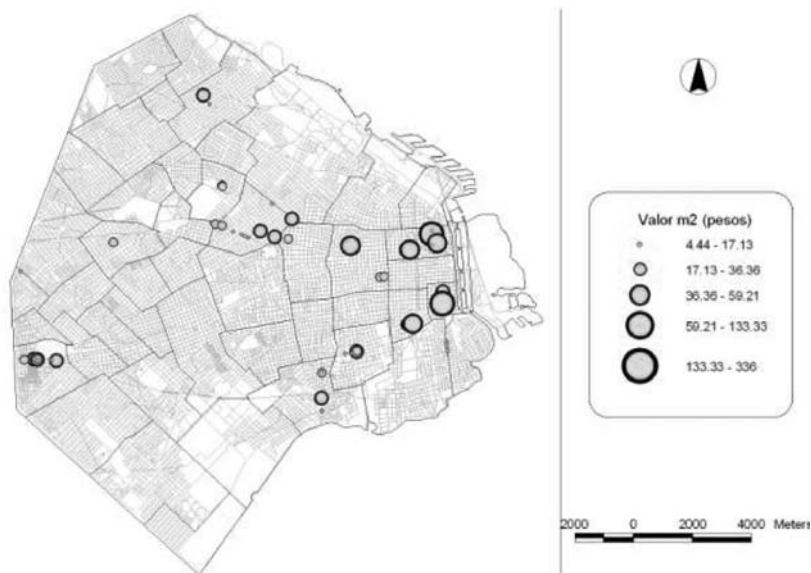
ALQUILER DE LOCALES. CANTIDAD DE OFERTAS, PRECIO POR M² PROMEDIO, MÁXIMO Y MÍNIMO POR EJE COMERCIAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO 2004

EJE	CANTIDAD DE OFERTAS	PRECIO M² PROMEDIO (\$)	PRECIO M² MÁXIMO (\$)	PRECIO M² MÍNIMO (\$)
Defensa	2	151,5	250,0	53,0
Florida	3	121,0	336,0	12,3
Microcentro	1	112,0	112,0	112,0
Libertad	2	104,1	104,1	104,1
Av. Pueyrredón	1	92,6	92,6	92,6
Constitución	7	62,9	133,3	23,8
Av. Corrientes y S. Ortiz	5	29,7	53,6	4,4
Av. Cabildo	2	29,6	51,4	7,8
Av. Córdoba	3	28,4	59,2	10,3
Sáenz	5	27,7	50,0	9,3
Av. Belgrano	2	23,8	25,0	22,5
Parque Patricios	7	21,1	40,9	4,7
Av. Rivadavia (Liniers)	14	20,5	50,0	6,7
Villa del Parque	1	18,8	18,8	18,8
Forest	4	18,5	30,6	6,8
Warnes	7	14,0	23,3	5,0
Regimiento de Patricios	5	12,5	16,7	5,8
Villa Devoto	3	10,7	14,1	6,4
Total	74	36,2	336,0	4,4

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable. GCBA, en base a relevamiento propio.

MAPA A-III-12

LOCALES EN ALQUILER. PRECIO PROMEDIO POR M² EN PESOS, POR EJES COMERCIALES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO DE 2004



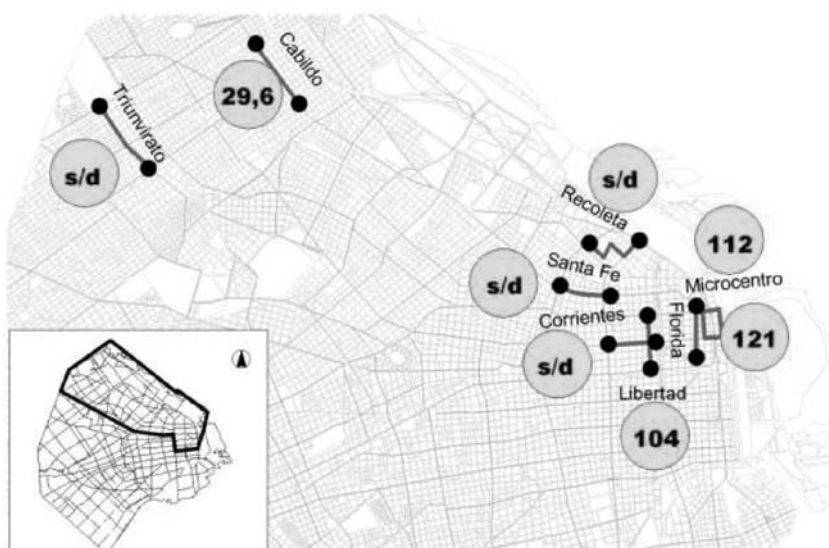
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

La baja tasa de ocupación advierte una alta vacancia, y en éste sentido sugiere un alto grado de disponibilidad para alquilar. La mayor vacancia se presentó en los ejes que tienen los menores precios por m². En efecto, la baja ocupación de Warnes (84,7%) y Regimiento de Patricios (84,0%) coincide con la mayor cantidad de locales

en alquiler, y con los valores más bajos que se registraron. Otros ejes con varios locales ofrecidos fueron Alberdi y de Corrientes y S.Ortiz, con una ocupación levemente superior (93,9% y 93,3% respectivamente), y con precios por m² que se valoran al doble que las anteriores⁵ (Mapas A-III-13, A-III-14 y A-III-15).

MAPA A-III-13

LOCALES EN ALQUILER. PRECIO PROMEDIO POR M² EN PESOS, SEGÚN EJES COMERCIALES DEL CENTRO ADMINISTRATIVO Y DE ZONA NORTE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO DE 2004

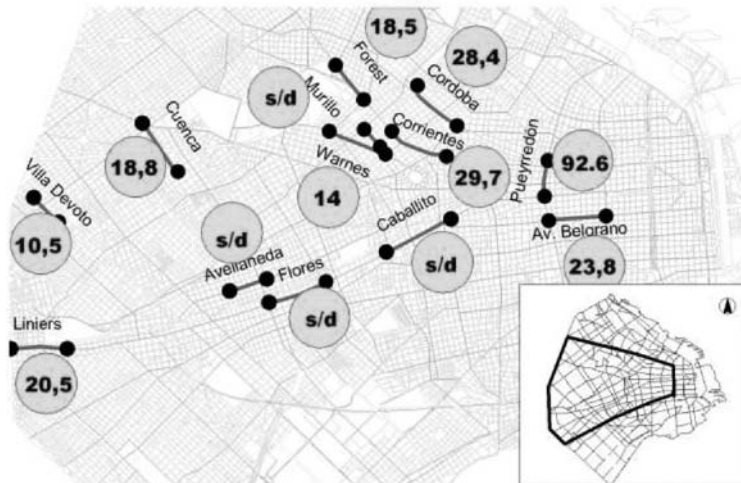


Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

⁵ La incidencia de la tasa de vacancia sobre los precios se puede comprobar comparando los precios en barrios de características socioeconómicas similares.

MAPA A-III-14

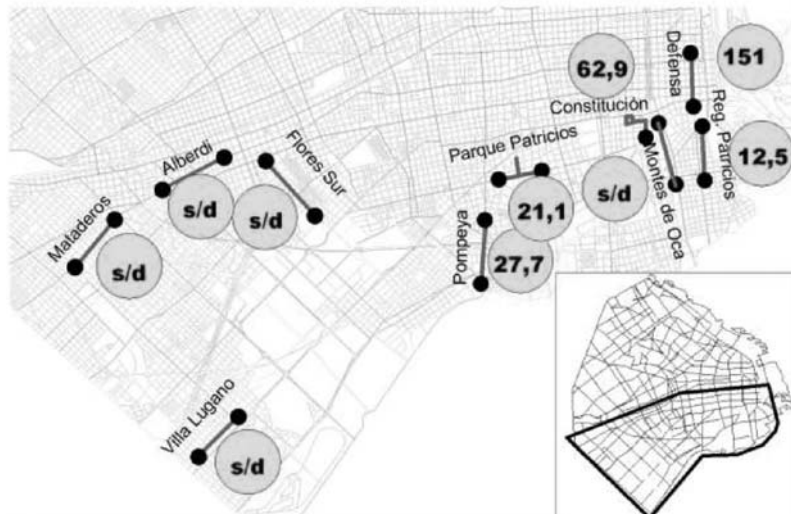
LOCALES EN ALQUILER. PRECIO PROMEDIO POR M² EN PESOS, SEGÚN EJES COMERCIALES DE LA ZONA OESTE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

MAPA A-III-15

PRECIO PROMEDIO POR M² DE LOCALES EN ALQUILER EN EJES COMERCIALES DE LA ZONA SUR. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

A.IV. COMERCIO MINORISTA

En la presente sección se analiza la evolución del comercio minorista en la Ciudad de Buenos Aires. Dicho análisis se elabora en base a la información proveniente de cuatro fuentes diferentes. En primer lugar, se observa el nivel de ocupación de los locales ubicados en los principales ejes comerciales de la Ciudad. Dicho relevamiento permite determinar, adicionalmente, la dinámica territorial que adquiere el desarrollo del comercio en la Ciudad. Seguidamente, se considera la evolución de las ventas de los supermercados, centros de compras (*shopping centers*) y de electrodomésticos y artículos del hogar realizadas por locales ubicados en la Ciudad de Buenos Aires, de acuerdo a relevamientos del INDEC. Con relación a los supermercados, es importante remarcar que el estudio se centra en la información relevada para los formatos de venta con al menos una boca de expendio¹ con superficie mayor a 300 m², que es la única disponible, por lo que no se incorpora al análisis otros tipos de establecimientos comerciales (en general, el formato tradicional y numerosos autoservicios) que tienen una participación significativa en el sector. Sin embargo, la relevancia de los supermercados e hipermercados en la venta de productos de consumo durables y no durables ha tendido a incrementarse notoriamente durante los últimos años, pasando a tener una gran preponderancia dentro del total de ventas, circunstancia que permite inferir ciertos

lineamientos generales respecto al comportamiento del comercio minorista en su conjunto. Finalmente, se considera la evolución de las ventas de vehículos nuevos y usados en el ámbito de la Ciudad a partir de la información suministrada por la Asociación de Concesionarias de la República Argentina (A.C.A.R.A.) y el Registro de la Propiedad Automotor.

LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

TASA DE OCUPACIÓN COMERCIAL

Uno de los indicadores de la actividad comercial disponibles para la Ciudad de Buenos Aires es el de la tasa de ocupación² de los locales emplazados en sus principales arterias comerciales. Este indicador, que da cuenta de las aperturas, cierres y cambios de actividad de los locales por eje, rubro y zona en forma mensual³, permite captar la dinámica territorial de la evolución de la actividad comercial en la Ciudad, lo que resulta un complemento importante de la información brindada por el INDEC referida al comercio minorista en el distrito. En este sentido, este relevamiento del CEDEM permite observar lo sucedido en el último año en 31 de las principales áreas comerciales de esta Ciudad, las que concentran cerca de 6.250 locales.

¹ Según metodología del INDEC de la Encuesta de Supermercados.

² Por tasa de ocupación se entiende el porcentaje de locales ocupados sobre el total de locales comerciales habilitados en un determinado eje comercial.

³ Para más información ver *Informe sobre la actividad comercial. Tasa de ocupación de locales en los principales nodos comerciales de la Ciudad de Buenos Aires*. Junio 2004, CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

CUADRO A-IV-1**TASA Y VARIACIÓN MENSUAL E INTERANUAL DE LA OCUPACIÓN DE LOCALES. 31 EJES COMERCIALES RELEVADOS (%). CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO 2003-JUNIO 2004**

	<u>TASA DE OCUPACIÓN</u>	<u>VARIACIÓN MENSUAL</u>	<u>VARIACIÓN INTERANUAL</u>
2003			
Junio	91,0	0,5	3,8
Julio	91,6	0,7	4,1
Agosto	91,9	1,0	4,4
Septiembre	91,8	0,2	3,7
Octubre	92,5	0,8	3,6
Noviembre	92,9	0,4	3,8
Diciembre	93,4	0,5	2,8
2004			
Enero	93,3	-0,1	2,1
Febrero	92,8	-0,6	4,2
Marzo	93,2	0,4	4,1
Abril	93,4	0,2	3,6
Mayo	93,6	0,2	3,4
Junio	93,9	0,6	3,2

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

De este modo, la tasa de variación interanual de esta tasa refleja un crecimiento de 3,2% en junio, mientras que la variación respecto del mes anterior se ubica en 0,6%, la más alta de los últimos ocho meses.

Por otro lado, en virtud del carácter temático de algunos ejes (que presentan una importante concentración de locales dedicados a la comercialización de un determinado rubro), el relevamiento efectuado permite considerar su evolución particular, al calcular una tasa de

ocupación específica para este conjunto de ejes comerciales. En este sentido, tanto la tasa de ocupación de los ejes temáticos (92,6%) como su evolución interanual (2,4%) se ubica levemente por debajo de la observada en los restantes ejes (Cuadro A-IV-2). Esto se debe a la baja ocupación que evidencian desde el inicio del relevamiento algunos ejes temáticos, en particular Forest, Av. Warnes y el Microcentro, pese al importante dinamismo que evidenció el primero de ellos durante el pasado año (creció del 67,9% al 78,1%).

CUADRO A-IV-2

CANTIDAD DE LOCALES VACÍOS Y TASA DE OCUPACIÓN EN LOS 31 EJES COMERCIALES RELEVADOS, SEGÚN TIPO DE EJE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO 2004

	LOCALES RELEVADOS	LOCALES VACÍOS (JUNIO)	TASA DE OCUPACIÓN (JUNIO 2004)	TASA DE OCUPACIÓN (JUNIO 2003)	VARIACIÓN INTER-MENSUAL DE LA OCUPACIÓN (%)	VARIACIÓN INTERANUAL DE LA OCUPACIÓN (%)
Áreas comerciales temáticas	1.829	135	92,6	7,4	0,2	2,4
Otros ejes	4.413	247	94,4	5,6	0,4	
Total	6.242	382	93,9	6,1	0,3	3,2

Nota: Los ejes temáticos son: Avellaneda (indumentaria), Córdoba (Indumentaria), Murillo (Artículos de cuero), Belgrano (Muebles), Libertad (oro y audio), Alberdi (materiales de la construcción), Defensa (antigüedades), Microcentro (act. Bancaria), Warnes (rep. Automotor), Forest (camperas).

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En tanto que, un análisis territorial de la ocupación comercial arroja que la menor tasa corresponde al Sur de la Ciudad que registró, en junio, una ocupación general de sus ejes principales de 92%. En la zona Centro esta tasa se ubicó también por debajo de la media y alcanzó 93,1%, mientras que en la zona Oeste el nivel de ocupación se ubicó apenas por encima de la media (94,2%). La zona Norte, en cambio, se distancia del resto evidenciando una tasa de 97,4% pese a que su expansión, en el último año, se ha morigerado.

En este sentido, la brecha entre zonas en el último año se vio reducida en virtud de la evolución de la actividad comercial que evidenció cada una de ellas. Así, las zonas más favorecidas, en términos de apertura neta de locales entre junio de 2003 y junio de este año, resultaron ser la Sur (cuya tasa de ocupación creció 3,8%) y la Oeste (3,5%), mientras que el Norte, que históricamente lideró la recuperación, evidenció un crecimiento de 2,5% y el Centro se mantuvo relativamente estable (0,2%) (Cuadro A-IV-3).

CUADRO A-IV-3

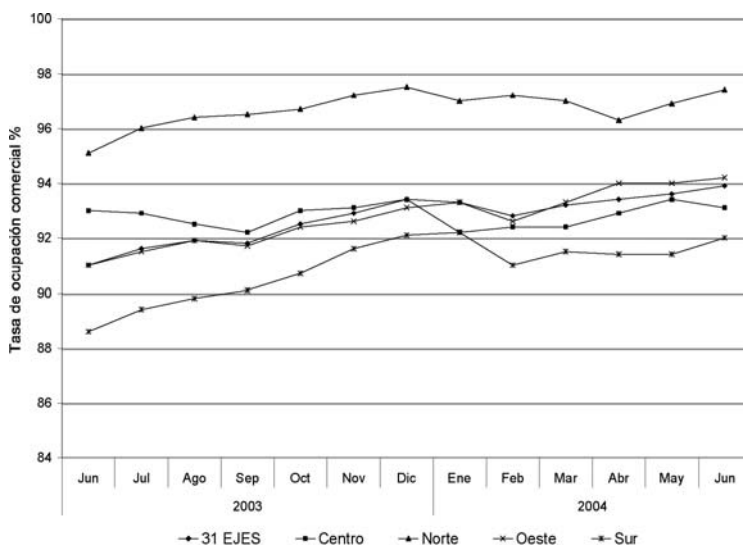
CANTIDAD DE LOCALES VACÍOS EN LOS 31 EJES COMERCIALES RELEVADOS, POR ZONA GEOGRÁFICA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO DE 2004

ZONAS	LOCALES RELEVADOS	LOCALES VACÍOS (JUNIO 2004)	TASA DE OCUPACIÓN (JUNIO 2004)	TASA DE OCUPACIÓN (JUNIO 2003)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)
Norte	858	22	97,4	0,6	2,5
Oeste	2.831	164	94,2	0,2	3,5
Centro	759	52	93,1	-0,3	0,2
Sur	1.795	144	92,0	0,7	3,8
Total	6.242	382	93,9	0,3	3,1

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

GRÁFICO A-IV-2

TASA DE OCUPACIÓN DE LOCALES EN 31 EJES COMERCIALES RELEVADOS POR ZONAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO 2003-JUNIO 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En este sentido, el conjunto de indicadores elaborados en base a la cantidad de aperturas y cierres producidos en cada zona (tasa de natalidad, mortalidad y crecimiento) permite observar el crecimiento que experimentaron los locales de la zona Sur en el tercer y cuarto

trimestre de 2003, y la zona Oeste, en el primer y segundo trimestre de este año, respectivamente. En tanto que, las zonas Norte y Centro aparecen como zonas más consolidadas, con tasas de natalidad y mortalidad en general más bajas (Cuadro A-IV-4).

CUADRO A-IV-4

TASAS DE NATALIDAD, MORTALIDAD Y CRECIMIENTO DE LOS LOCALES COMERCIALES DE LOS 31 EJES RELEVADOS SEGÚN ZONAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE III 2003-TRIMESTRE II DE 2004

PERÍODO	INDICADOR	CENTRO	NORTE	OESTE	SUR	TOTAL
Trim. III 2003	Tasa de natalidad	15,8	20,0	27,2	30,5	25,7
	Tasa de mortalidad	27,6	11,8	20,0	17,5	19,1
	Tasa de crecimiento	-11,8	8,3	7,1	13,0	6,6
Trim. IV 2003	Tasa de natalidad	26,3	24,7	29,7	31,5	29,1
	Tasa de mortalidad	14,5	11,8	17,5	13,5	15,2
	Tasa de crecimiento	11,8	12,9	12,2	18,0	13,9
Trim. I 2004	Tasa de natalidad	15,8	18,6	24,1	19,9	21,1
	Tasa de mortalidad	21,1	21,0	23,4	23,8	22,9
	Tasa de crecimiento	-5,3	-2,3	0,7	-3,9	-1,8
Trim. II 2004	Tasa de natalidad	21,1	23,3	29,0	18,9	24,4
	Tasa de mortalidad	11,9	18,6	20,5	14,5	17,5
	Tasa de crecimiento	9,2	4,7	8,5	4,5	6,9

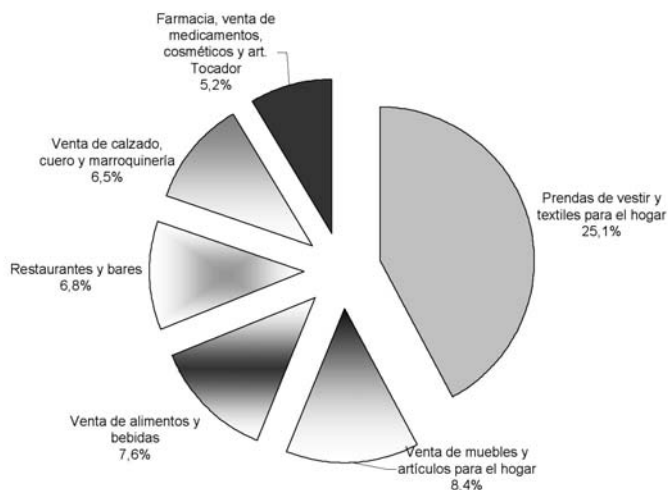
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Finalmente, se observa que la composición porcentual por rubro de los locales ubicados en las principales arterias comerciales de la Ciudad no ha variado sustancialmente en el último año. En este sentido, los rubros que concentran la mayoría de los locales han mantenido su peso relativo, con excepción de Muebles y artículos para el hogar que incrementó su participación, entre julio de

2003 y junio de este año, de 8% a 8,4%. Este aumento se explica en función del alza producida en el número de aperturas de locales de este rubro en el segundo trimestre de 2004, lo que se corresponde con el repunte de las ventas de electrodomésticos y artículos para el hogar que evidencian las series del INDEC que se detallarán más adelante (Gráfico A-IV-3).

GRÁFICO A-IV-3

PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LOS PRINCIPALES RUBROS DE LOS LOCALES DE LOS 31 EJES COMERCIALES RELEVADOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

SUPERFICIE DE CONSTRUCCIÓN PERMISADA PARA FINES COMERCIALES

En sintonía con lo evidenciado por el nivel de ocupación de los principales ejes comerciales de la Ciudad de Buenos Aires se observa un repunte importante en la superficie permitida para construcciones destinadas a la actividad comercial. Este indicador de inversión futura, que anticipa la construcción o ampliación de locales comerciales⁴, ha mostrado una alta sensibilidad a la evolución del ciclo económico y refleja actualmente una importante recuperación (Gráfico A-IV-4).

En este sentido, se observa que la superficie total permitida en el primer semestre de este año alcanzó 52.590 m², lo que da cuenta de un incremento de 21,9% respecto a igual período del año anterior y de 388% respecto de los insignificantes 10.786 m² permitidos en el primer semestre de 2002 (el nivel más bajo de los últimos 14 años).

Así, el actual volumen se ubica por encima del alcanzado en los últimos tres años exhibiendo, desde el año pasado, un cambio de la tendencia decreciente que caracterizó a la serie durante 2001 y 2002. Este nivel, no obstante, se encuentra aún lejos de los alcanzados en los años de mayor crecimiento de la Convertibilidad,

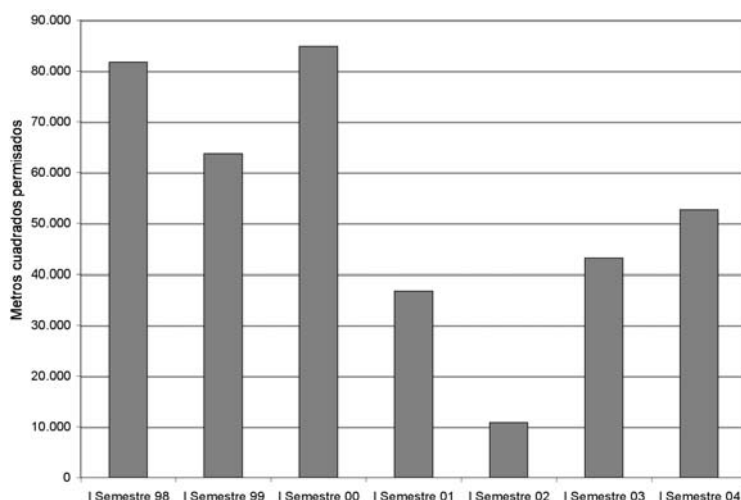
⁴ Dado que la solicitud de estos permisos ante el Gobierno de la Ciudad es un trámite obligatorio y de carácter oneroso la mayoría de los permisos solicitados efectivamente se transforman luego en obras en construcción.

cuando se permitía, en todo el año, más de 200.000 o 300.000 m² sólo para la actividad comercial (años 1993, 1994, 1998 y 1997, respectivamente). Cabe señalar, que en esos años la actividad supermercadista estaba en plena

expansión, mientras que en esta recuperación se destacan los permisos de establecimientos de menor tamaño, lo que puede relacionarse con los altos niveles de ocupación comercial mencionados en el acápite anterior.

GRÁFICO A-IV-4

SUPERFICIE PERMISADA PARA USO COMERCIAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE I 1998-SEMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la DGEyC.

La dinámica territorial de la presentación de permisos y el total de la superficie permitida para el uso comercial en el primer semestre de este año refleja la primacía de los barrios Parque Avellaneda, Floresta, Velez Sarsfield y Villa Luro, que concentraron cerca de 20% de los m² autorizados. Le siguieron en importancia los barrios de Balvanera, Nueva Pompeya, Villa Ortúzar, Chacarita, Villa Crespo, Parque Chas, Paternal, Microcentro, Belgrano, Núñez y Parque Patricios.

SUPERMERCADOS

Las ventas de los Supermercados de la Ciudad de Buenos Aires, en el acumulado a abril de 2004,

alcanzaron un total de \$1.149,2 M. Este volumen representa un nivel prácticamente igual al alcanzado en igual período del año anterior (0,5%) en valores constantes, si bien la facturación de estos centros creció 3,7% en valores corrientes⁵. De este modo, más allá de que aún no pueda hablarse de una tendencia creciente puede advertirse que, por primera vez desde el año 2000, las ventas en valores constantes de estos Supermercados⁶ al menos han dejado de caer.

En este sentido, puede observarse cómo la evolución trimestral de las ventas de los últimos dos años ya anticipaba esta paulatina recuperación. Tras haber sufrido caídas superiores

⁵ Cabe señalar que las series de ventas a valores constantes distan de las publicadas por el INDEC debido a que han sido deflactadas utilizando el Índice de Precios al Consumidor de la Ciudad de Buenos Aires, construido por el INDEC a instancias de la Dirección General de Estadística y Censos del GCBA, en lugar de los utilizados por la Encuesta de Supermercados. La ventaja de la utilización de este Índice de precios radica en que el mismo fue construido teniendo en cuenta los patrones de consumo de los residentes de esta Ciudad, obtenidos a partir de la encuesta de Gasto e Ingresos de los Hogares de la sub-región Ciudad de Buenos Aires, lo que permite un ajuste más cabal del impacto de las variaciones de precios en el poder adquisitivo de la población. Por otro lado, la aparición de este índice permite deflactar las ventas por rubro, a los efectos de estimar las variaciones de las cantidades vendidas por rubro, dato que la Encuesta de Supermercados del INDEC ya no publica en forma desagregada. Para tal deflacción se han utilizado, por un lado, los índices de precios de Alimentos y Bebidas y el de Indumentaria para las categorías respectivas, y el índice de precios para Bienes, para los restantes rubros.

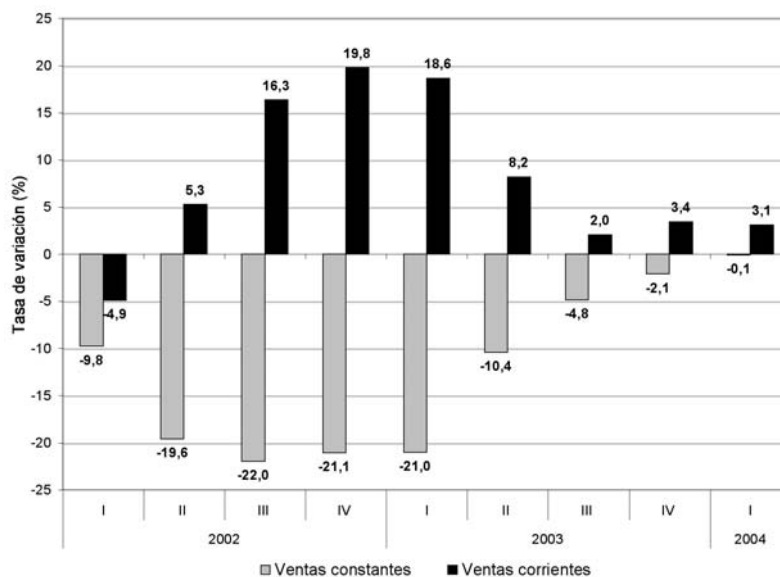
⁶ Cabe recordar que esta serie sólo considera a los supermercados con al menos una boca de expendio mayor a los 300 m² de superficie.

al 20% interanual, las ventas de los Supermercados fueron recuperándose trimestre a trimestre, fundamentalmente a lo largo de 2003, hasta registrar una variación levemente negativa en el primer trimestre de este año (0,1%). Las

ventas del mes de abril, por su parte, alcanzaron un incremento interanual de 2%, lo que determinó el signo de la variación cuatrimestral antes comentada. (Gráfico A-IV-5).

GRÁFICO A-IV-5

SUPERMERCADOS. VENTAS EN VALORES CORRIENTES Y CONSTANTES. TASA DE VARIACIÓN (%). CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2002-2003



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Encuesta de Supermercados del INDEC.

En relación con lo sucedido en el ámbito nacional cabe señalar que la Ciudad continuó perdiendo participación relativa en el total de ventas. Ello es así en virtud del mayor crecimiento de las ventas nacionales (8,4% en valores corrientes) *vis à vis* las de este distrito (3,7%), lo que puede deberse, en parte, al constante proceso de expansión de las principales cadenas hacia el interior del país o a la mayor recuperación de las ventas de los supermercados del interior⁷, donde la presión de otros formatos comerciales (tales como los autoservicios no pertenecientes a las principales cadenas) no fue tan marcada como en la Ciudad⁸ (Cuadro A-IV-5).

En este sentido, puede señalarse que según el Directorio de Empresas de la Dirección de Estadística y Censos del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, el total de supermercados y autoservicios radicados en esta Ciudad asciende a cerca de 1.000, los que superan largamente el número de 331 sucursales pertenecientes a las principales cadenas que son encuestadas por el relevamiento del INDEC. La nueva ola de difusión de los autoservicios y minimercados, en particular a partir de mediados de 2002, queda atestiguada no sólo por la evidencia empírica, sino por el cambio de estrategia de los principales comercializadores mayoristas y las propias cadenas

⁷ En particular, se observa un importante crecimiento del número de bocas de expendio relevadas en Mendoza, Santa Fe y una reversión de la tendencia decreciente de las bocas ubicadas en el interior de la provincia de Buenos Aires.

⁸ Según la consultora ACNielsen, la Ciudad concentraba las _ partes de los 1.121 autoservicios de origen asiático que operaban, a comienzos de 2003 en el Gran Buenos Aires, lo que da cuenta de la fuerte presencia de estos comercios en el distrito.

minoristas que comenzaron a operar en forma mayorista en algunas de sus sucursales. En este sentido, la Ciudad, que tradicionalmente no poseía mayoristas de gran porte, comenzó a recibir inversiones en este rubro, con la llegada de actores como *Vital*, y más recientemente, *Maxiconsumo* y *Jaguar*, los que incluso promocionan en sus pautas publicitarias a sus clientes minoristas. Así, esta alianza entre mayoristas y autoservicios estaría evidenciando un fortalecimiento de esta formato de distribución que compite, obviamente, con los supermercados y *hard-discounts* pertenecientes a las principales cadenas. Por otro lado, en este

marco se observa como algunas de estas cadenas, por ejemplo *Coto* y *Carrefour*, también han incursionado en la venta mayorista, ofreciendo tal modalidad en algunas de sus sucursales.

En definitiva, la incidencia conjunta de estos factores podría estar explicando la pérdida de participación de la Ciudad en el total de las ventas nacionales que, en comparación con la registrada en el año 1997, ha retrocedido 3,1 puntos porcentuales, representando actualmente cerca del 20% del total nacional.

CUADRO A-IV-5

SUPERMERCADOS. CANTIDAD DE BOCAS, SUPERFICIE DEL ÁREA DE VENTAS, VENTAS TOTALES, VENTAS POR METRO CUADRADO Y PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL NACIONAL. EN CANTIDADES Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004

PERÍODO	CANTIDAD DE BOCAS	SUPERFICIE TOTAL (M ²)	VALORES CORRIENTES			VALORES CONSTANTES		
			VENTAS TOTALES CIUDAD	VENTAS MENSUALES POR M ²	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE VENTAS NACIONALES (%)	VENTAS TOTALES CIUDAD	VENTAS MENSUALES POR M ²	
2001		275	329.516	3.003.651	759,6	22,3		
2002		286	335.975	3.306.137	819,6	21,9		
2003		316	333.059	3.550.489	888,9	21,5		
Trimestre I		305	338.125	812.954	801,6	20,6		
Trimestre II		317	330.536	884.221	892,0	22,3		
Trimestre III		318	327.421	891.092	908,0	21,9		
Trimestre IV		323	336.152	962.222	954,0	21,1		
2004								
Trimestre I		328	337.503	837.963	827,3	19,8		
Abril		331	341.441	311.215	911,5	21,2		
Acumulado		329	338.488	1.149.178	848,4	20,1		
Variación interanual					%			
2001		6,6	2,7	-5,3	-7,8	0,3		
2002		4,2	2,0	-8,7	7,9	-1,7	-18,2	-19,8
2003		10,3	-0,9	7,4	8,5	-1,8	-9,8	-9,0
Trimestre I		7,3	1,1	18,6	17,4	-0,4	-21,0	-21,9
Trimestre II		11,3	-1,3	8,2	9,6	-0,9	-10,4	-9,2
Trimestre III		11,6	-2,4	2,0	4,6	-2,8	-4,8	-2,4
Trimestre IV		11,0	-0,9	3,4	4,4	-3,0	-2,1	-1,2
2004								
Trimestre I		7,5	-0,2	3,1	3,2	-3,9	-0,1	0,0
Abril		6,1	0,8	5,3	4,5	-5,5	2,0	1,2
Acumulado		7,2	0,1	3,7	3,6	-4,3	0,5	0,3

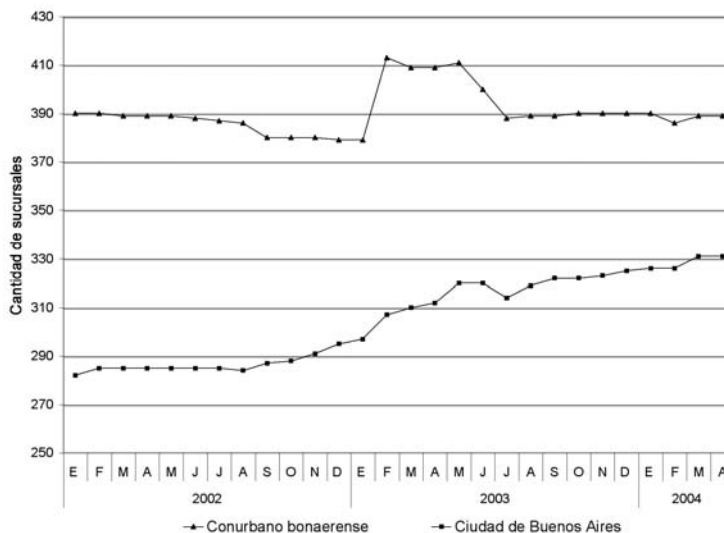
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Encuesta de Supermercados del INDEC.

Cabe señalar, no obstante, que esta incipiente reacción de las ventas en la Ciudad y su consecuente caída en el total nacional de las ventas, se produjo en un contexto de importante crecimiento del número de bocas de expendio (7,2%) en el distrito, mientras que la superficie total dedicada a ventas se mantuvo relativamente estable (0,1%) en virtud del menor tamaño relativo de los locales abiertos. En efecto, en el último año, según la encuesta de supermercados del INDEC, en la Ciudad abrieron 19 supermercados pertenecientes a las principales cadenas relevadas, siendo este distrito el principal receptor de nuevas aperturas del período. Este ritmo de expansión continúa la tendencia iniciada en el último trimestre de 2002, y revierte el proceso de desaceleración de aperturas que caracterizó al sector durante la última fase recesiva del ciclo económico. En este sentido, el número actual de bocas, se ubica en el máximo histórico de 331 sucursales, mientras que la superficie total dedicada a ventas alcanza los 341.441 m².

En este sentido, caben mencionar los pronósticos realizados por el CEDEM⁹ respecto a las consecuencias de tener legislaciones asimétricas en materia de política comercial al interior del AMBA. La Ciudad de Buenos Aires no tiene ninguna regulación respecto a la apertura de supermercados pertenecientes a cadenas o grandes centros de distribución moderna, mientras que la Provincia de Buenos Aires sí¹⁰. Dicha asimetría podría explicar, entre otras causas, la relativa estabilidad del número de sucursales en el Conurbano, en donde en el último año no sólo no se abrieron nuevas bocas sino que se contrajeron las existentes (-20) volviendo al nivel del comienzo de 2002, mientras que en la Ciudad el número de bocas se incrementó en cerca de 50, desde la devaluación hasta la fecha (Gráfico A-IV-6).

GRAFICO A-IV-6

SUPERMERCADOS. CANTIDAD DE SUCURSALES. CIUDAD DE BUENOS AIRES Y CONURBANO BONAERENSE. ENERO 2002-ABRIL 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Encuesta de Supermercados del INDEC.

⁹ Al respecto puede consultarse *Coyuntura Económica* 8 de marzo de 2003 (página 101) y "La Gran Distribución Moderna y la Ciudad de Buenos Aires, estructura, impacto y regulaciones" de diciembre de 2002.

¹⁰ Ley provincial Nro. 12.573 de diciembre de 2000 y sus reglamentaciones posteriores (años 2001 y 2002).

Finalmente, la evolución de las ventas por m² reflejó un comportamiento similar al del total de las ventas en virtud de la ya mencionada estabilidad de la superficie total de comercialización. En este sentido, el promedio de las ventas corrientes por m² en el primer cuatrimestre alcanzó los \$848,4, lo que representa un incremento interanual de 3,6%, en tanto que las ventas en valores constantes observaron un alza de tan sólo 0,3%. No obstante, la evolución de este indicador al menos detuvo su caída en el primer trimestre de este año, evidenciando una variación interanual positiva en el pasado mes de abril.

En síntesis, el primer cuatrimestre de este año registró una estabilidad de las ventas en valores constantes de los Supermercados de la Ciudad, que detuvo la caída que venía evidenciando la serie desde el año 2001. La ligera reacción de las ventas en el actual marco de fuerte recuperación del consumo, por un lado, y la importancia de los esfuerzos volcados en la expansión de locales¹¹ y continuas campañas publicitarias¹² de los Supermercados, por el otro, hace pensar que el proceso de pérdida de participación de estas cadenas en el comercio minorista no ha cesado.

VENTAS POR GRUPOS DE ARTÍCULOS

Las ventas en valores constantes por grupos de artículos en los primeros cuatro meses de 2004 reflejan que los rubros que mostraron mejor desempeño fueron Indumentaria, calzado y textiles para el hogar, Electrónicos y artículos para el hogar y Otros. En este sentido, la recuperación de estos rubros alcanzó 48%, 31,5% y 5,3%, respectivamente, y podría explicarse a partir de los bajos niveles registrados en igual período de 2002, la recuperación del consumo en general, la existencia de una demanda contenida, las expectativas más favorables que mantienen los consumidores y el retorno del financiamiento vía tarjetas de crédito. La dinámica de las ventas trimestrales de estos rubros, a excepción de Otros, continúa la tendencia observada desde mediados de 2003, de forma tal que la participación de éstos en el total de las ventas registradas por los Supermercados denota un retorno a los niveles previos a los de la crisis de fines de 2001 (Cuadro A-IV-6).

¹¹ Cabe señalar que, desde hace uno tiempo, tanto Eki como Día no sólo abren sucursales en forma directa sino que también lo hacen a través de franquicias.

¹² Conteniendo ofertas y/o importantes descuentos por producto, día de compra o medio de pago.

CUADRO A-IV-6**SUPERMERCADOS. VENTAS POR TIPO DE ARTÍCULOS A VALORES CONSTANTES. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES (%). CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2002-2004**

PERÍODO	TOTAL	ALIMENTOS Y BEBIDAS	ARTÍCULOS DE LIMPIEZA Y PERFUMERÍA	INDUMENTARIA, CALZADO Y TEXTILES PARA EL HOGAR	ELECTRÓNICOS Y ARTÍCULOS PARA EL HOGAR	OTROS
2002	-18,2	-12,8	-18,4	-50,5	-26,9	-40,4
Trimestre I	-9,8	-9,4	-7,4	-39,9	-2,0	-11,6
Trimestre II	-19,6	-16,0	-17,7	-60,4	-27,2	-32,9
Trimestre III	-22,0	-16,4	-24,6	-51,6	-46,1	-39,1
Trimestre IV	-21,1	-8,9	-23,9	-48,8	-35,7	-70,3
2003	-9,8	-6,4	-8,8	5,0	11,2	-48,7
Trimestre I	-21,0	-12,9	-21,2	-25,1	-43,0	-60,1
Trimestre II	-10,4	-5,0	-10,6	-9,7	2,6	-55,9
Trimestre III	-4,8	-2,4	-0,8	13,4	79,2	-50,3
Trimestre IV	-2,1	-5,2	0,3	53,2	57,2	-6,1
2004						
Trimestre I	-0,1	-2,1	-0,9	39,6	30,9	1,3
Abril	2,0	-1,4	2,8	78,9	33,2	19,7
Acumulado	0,5	-1,9	0,0	48,0	31,5	5,3

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Encuesta de Supermercados del INDEC.

Los rubros Alimentos y bebidas y Artículos de limpieza y perfumería, en cambio, muestran una evolución interanual que continúa siendo negativa (-1,9%) en el primer caso, y nula, en el segundo. Este comportamiento de los principales rubros de ventas de los Supermercados denota la tenue reacción que evidencian los productos de consumo masivo en virtud del fuerte impacto que tuvo la licuación de ingresos provocada por la inflación post-devaluatoria. Adicionalmente, es factible pensar que estos rubros fueron los más afectados por la pérdida de un segmento del mercado sufrida por los supermercados a manos de los canales de aprovisionamiento tradicionales u otros tipos de comercios de proximidad¹³, por un

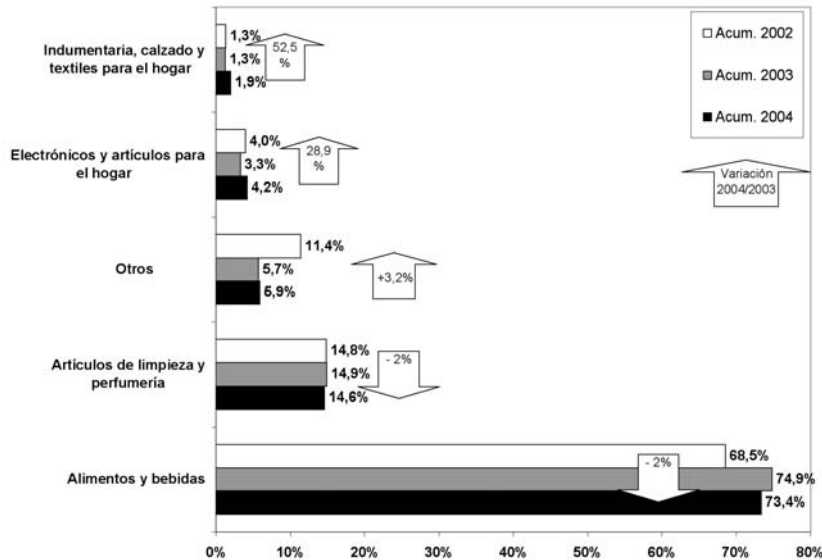
lado, y la tendencia a consumir segundas marcas u otros productos de menores precios, por el otro.

Así, la participación porcentual de estos rubros en el total de las ventas se vio reducida, si bien conservan en forma conjunta el 88% de la facturación, lo que significa 6 puntos porcentuales más que la participación promedio registrada entre 1997-2001. A este resultado contribuyó sin dudas, la drástica caída en el rubro Otros entre 2002 y 2003 (49,8%), que se explica según el INDEC, no sólo por las caídas en las ventas sino por cambios en la clasificación de las mismas que realizan las empresas informantes (Gráfico A-IV-7).

¹³ Los que podrían incluso tener precios menores en algunos segmentos alimenticios, tal como lo demuestran algunos relevamientos realizados por la Dirección de Industria y Comercio del GCBA. También puede mencionarse, a modo de hipótesis, que la notable expansión de las cadenas de farmacias y perfumerías podría estar incidiendo sobre las ventas de los supermercados en el segmento de limpieza y artículos de perfumería. Por último, la restricción presupuestaria de los hogares también favorece la sustitución de las compras de gran tamaño en los supermercados por compras fraccionadas en los establecimientos de escala barrial.

GRÁFICO A-IV-7

SUPERMERCADOS. COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS A VALORES CORRIENTES (%). CIUDAD DE BUENOS AIRES. ACUMULADO ENERO-ABRIL DE 2002, 2003 Y 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Encuesta de Supermercados del INDEC.

De este modo, la evolución de las ventas corrientes del primer cuatrimestre de 2004 refleja el fuerte incremento de la participación de Indumentaria, calzado y textiles para el hogar (52,5%) y de Electrónicos y artículos para el hogar (28,9%), mientras Otros recupera sólo levemente participación porcentual (3,2%) a expensas de la caída de los principales rubros de venta: Alimentos y bebidas y Artículos de limpieza y perfumería.

CENTROS DE COMPRAS

Las ventas totales de los Centros de Compras de la Ciudad de Buenos Aires, en los primeros cuatro meses de 2004, alcanzaron un total de \$396,8 M, lo que representa un incremento de 30,4% y 23,2%, en valores corrientes y constantes, respectivamente. De este modo, las ventas continúan evidenciando la buena *performance* que

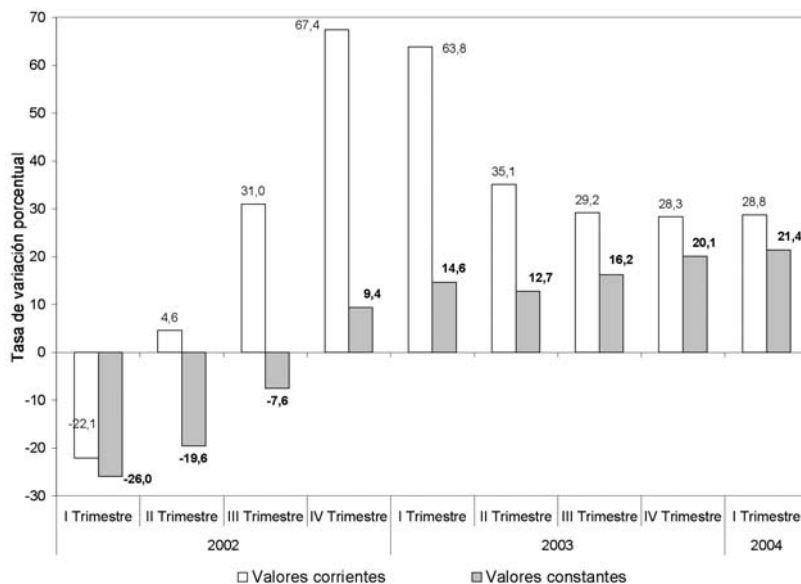
caracterizó a la serie desde fines de 2002, cuando el nuevo escenario generado a partir de la devaluación llevó a un incremento considerable de las ventas a turistas¹⁴ (Gráfico A-IV-8).

Mas allá de la continuidad del impulso de las ventas a los extranjeros, la coyuntura actual reconoce otros factores que mantienen el nivel de las ventas de estos Centros. En este sentido, la normalización de la situación bancaria y las subas del nivel de actividad económica y del empleo permitieron la recuperación de la confianza de los consumidores locales y su gasto efectivo (en particular el ligado a los sectores de mayor poder adquisitivo), que recibió el fomento adicional de la vuelta de ciertas formas de financiamiento de corto plazo como las tarjetas de crédito y para cierto tipo de bienes, los préstamos personales (Cuadro A-IV-8).

¹⁴ En este sentido, los más beneficiados fueron *Galerías Pacífico* y los *Shoppings* pertenecientes a IRSA (*Iatio Bullrich, Alto Palermo, el Abasto de Buenos Aires*, entre otros) los que brindan hasta movilidad desde y hacia sus centros a los turistas extranjeros.

GRÁFICO A-IV-8

CENTROS DE COMPRAS. VENTAS A VALORES CORRIENTES Y CONSTANTES. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL (%).
CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 2002-TRIMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Encuesta de Centros de Compras del INDEC.

Así las cosas, el alto valor de facturación alcanzado en estos Centros, provocó un mayor nivel de actividad, no solo evidenciado en la demanda de productos, sino también en la de locales, los que volvieron a ser atractivos para las firmas. En este sentido, la facturación promedio mensual de los locales emplazados en los *shoppings* de esta Ciudad se ubicó, en el primer cuatrimestre de 2004, en \$90.670, por encima incluso de los \$87.757 mensuales promedio alcanzados en todo 2003, en particular por el nivel alcanzado en el pasado mes de abril.

El número de locales activos de abril (1.105) resultó ser el más alto desde julio de 1999, en tanto que el promedio de los locales funcionando en el primer trimestre denotó una expansión del 3,4%. En este sentido, la evolución del último año (abril 2004/abril 2003) da cuenta de la incorporación de 40 locales. Este incremento se

explica, fundamentalmente, por la evolución de los comercios de artículos varios agrupados en el rubro residual Otros, que aportó 29 locales, y Patio de comidas, alimentos y kioscos, que sumó 19 locales durante 2003. Otros rubros en cambio, sufrieron una retracción en el total de sus locales activos entre abril de 2004 e igual mes del año anterior. Tal es el caso de Indumentaria, calzado y marroquinería (-10 locales) y Amoblamientos, decoración y textiles para el hogar (-8).

El área bruta locativa de los locales activos, por su parte, también evidenció un crecimiento sostenido registrando una superficie promedio que, en el acumulado de los primeros cuatro meses de 2004, superaba en 4,2% la alcanzada en igual período del año anterior. Dicha variación fue levemente superior a la del total de locales activos y representó la incorporación de 6.369 m². De este modo, la superficie total de estos locales se ubicó

cerca de los 146.000 m², un nivel próximo al máximo histórico (147.382 m²) alcanzado en diciembre pasado, lo que demuestra la importante utilización del espacio disponible que exhiben estos Centros, por un lado, y la relativa estabilidad evidenciada por este indicador en los últimos meses, por el otro (Cuadro A-IV-7).

En este sentido, cabe destacar que tímidamente, tras dos años de inactividad, comienzan a advertirse nuevos proyectos de inversión en el

segmento de *Shoppings* o Galerías comerciales. En efecto, tras el anuncio realizado en el mes de abril por los dueños de las *Galerías Pacífico* de levantar un nuevo Centro comercial y complejo cinematográfico en el barrio de Caballito, se conoció recientemente la concreción de un nuevo paseo de compras o "*minishopping*" a inaugurarse en la próxima primavera en el barrio de Palermo Viejo albergando nueve locales comerciales y tres restaurantes.

CUADRO A-IV-7

CENTROS DE COMPRAS. LOCALES ACTIVOS, ÁREA BRUTA LOCATIVA DE LOS LOCALES ACTIVOS, VENTAS TOTALES, VENTAS POR LOCAL Y VENTAS POR M². EN VALORES CORRIENTES Y CONSTANTES. CANTIDAD Y VARIACIÓN INTERANUAL (%). CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004

PERÍODO	LOCALES ACTIVOS	ABL DE LOS LOCALES ACTIVOS	VALORES CORRIENTES			VALORES CONSTANTES		
			VENTAS TOTALES	VENTAS MENSUALES POR LOCAL	VENTAS MENSUALES POR M ²	VENTAS TOTALES	VENTAS MENSUALES POR LOCAL	VENTAS MENSUALES POR M ²
2001	1.052	141.696	702.841	55.585	412,5			
2002	1.056	142.852	840.748	66.331	492,5			
2003	1.081	143.391	1.140.902	87.757	661,0			
Trimestre I	1.053	139.336	216.199	68.432	516,9			
Trimestre II	1.078	143.156	268.208	82.910	624,6			
Trimestre III	1.092	144.896	289.794	88.467	666,9			
Trimestre IV	1.098	146.178	366.701	111.219	835,7			
2004								
Trimestre I	1.089	145.705	278.376	85.161,4	636,7			
Abril	1.105	145.915	118.457	107.200,9	811,8			
Acumulado	1.093	145.758	396.833	90.671,3	680,5			
Variación interanual			(%)					
2001	-2,5	2,2	-17,6	-15,5	-19,4	-16,1	-13,9	-17,9
2002	0,4	0,8	19,9	19,3	19,4	-11,0	-11,4	-11,7
2003	2,3	0,4	35,7	32,3	34,2	16,2	13,4	15,5
Trimestre I	-2,3	-4,3	63,8	67,7	71,1	14,6	17,3	19,7
Trimestre II	2,3	-0,3	35,1	31,8	35,3	12,7	10,1	13,0
Trimestre III	5,4	2,9	29,2	22,4	25,5	16,2	10,1	12,9
Trimestre IV	3,9	3,4	28,3	23,3	23,8	20,1	15,4	15,9
2004								
Trimestre I	3,4	4,6	28,8	24,4	23,2	21,4	16,1	17,3
Abril	2,8	4,3	36,2	32,6	30,6	29,1	23,8	25,6
Acumulado	3,5	4,2	30,4	25,9	25,2	23,2	18,2	18,9

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Encuesta de Centros de Compra del INDEC.

VENTAS POR GRUPOS DE ARTÍCULOS¹⁵

La evolución de las ventas por grupos de artículos en valores corrientes refleja el incremento alcanzado, en el primer cuatrimestre de 2004, por la totalidad de los rubros, merced a la reactivación de las ventas en general y al incremento de los precios minoristas. En este sentido, la intensidad de las variaciones interanuales oscilan entre 21,3%, registrado por los rubros Diversión y esparcimiento y Ropa y accesorios deportivos, y 67% alcanzado por Electrónicos, electrodomésticos, y computación. En este último, al igual que en Amoblamientos, decoración y textiles para el hogar (29,6%), la fuerte retracción de las ventas de los últimos años, en particular a partir de la devaluación, sumado a la recuperación y del crédito coadyuvarían a explicar su importante repunte

actual. En tal sentido, los datos ofrecidos por la Encuesta de Electrodomésticos y Artículos para el hogar que se analizan más adelante, permiten confirmar el buen momento por el que atraviesa este segmento. Por último, entre los rubros más dinámicos, se destacan Otros (45,1%), Perfumería y Farmacia (42,8%) y Librería y papelería (36,7%).

Los restantes rubros observaron dinámicas más moderadas aunque también positivas. Lideran este grupo las ventas de Juguetería (26,9%), seguidas de Indumentaria, calzado y marroquinería (26,7%) y Patio de comidas, alimentos y kioscos (23,2%). Por último, con una variación interanual respecto del primer cuatrimestre de 2003 de 21,3%, se ubican Ropa y accesorios deportivos y Diversión y esparcimiento (Cuadro A-IV-8).

CUADRO A-IV-8

CENTROS DE COMPRAS. VENTAS POR RUBRO. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004

PERÍODO	TOTAL	INDUMENTARIA, CALZADO Y MARROQUINERÍA	ROPA Y ACCESORIOS DEPORTIVOS	AMOBLIAMIENTOS, DECORACIÓN Y TEXTILES PARA EL HOGAR	PATIO DE COMIDAS, ALIMENTOS Y KIOSCOS	ELECTRÓNICOS, ELECTRODOMÉSTICOS Y COMPUTACIÓN	JUGUETERÍA	LIBRERÍA Y PAPELERÍA	DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO	PERFUMERÍA Y FARMACIA	OTROS
2001	-17,8	-15,8	-15,0	-23,3	-16,5	-31,1	-26,9	-20,2	-14,7	3,2	-15,4
2002	19,9	43,0	44,4	2,4	-9,0	-27,4	10,5	38,5	-10,7	32,0	-2,6
Trimestre I	-22,1	-9,4	-10,6	-35,9	-25,9	-56,4	-38,4	-12,0	-36,1	11,9	-20,7
Trimestre II	4,6	23,1	25,9	-14,0	-21,3	-41,9	0,0	16,3	-12,8	21,0	-9,9
Trimestre III	31,0	56,3	68,7	14,7	-3,6	-9,8	21,3	56,1	-1,4	31,4	-2,8
Trimestre IV	67,4	94,1	89,0	62,8	19,4	23,2	47,3	93,7	22,5	53,9	24,9
2003	35,7	38,1	27,8	42,2	24,4	52,0	26,7	48,2	21,4	31,4	24,3
Trimestre I	63,8	85,4	82,0	68,7	32,3	48,2	52,4	90,5	29,8	53,1	12,6
Trimestre II	35,1	38,4	25,9	47,1	25,3	34,8	34,0	50,1	24,5	26,9	17,3
Trimestre III	29,2	31,3	12,0	30,1	19,0	51,2	21,8	45,0	15,7	27,6	24,9
Trimestre IV	28,3	25,5	19,9	35,2	22,8	66,2	18,4	30,7	18,4	27,6	36,8
2004											
Trimestre I	28,8	27,1	13,1	27,7	18,5	63,4	23,3	31,9	13,7	39,8	40,3
Abril	34,3	25,7	42,6	34,9	37,5	77,5	37,6	51,5	47,8	51,3	61,0
Acumulado	30,4	26,7	21,3	29,6	23,2	67,0	26,9	36,7	21,3	42,8	45,1

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC.

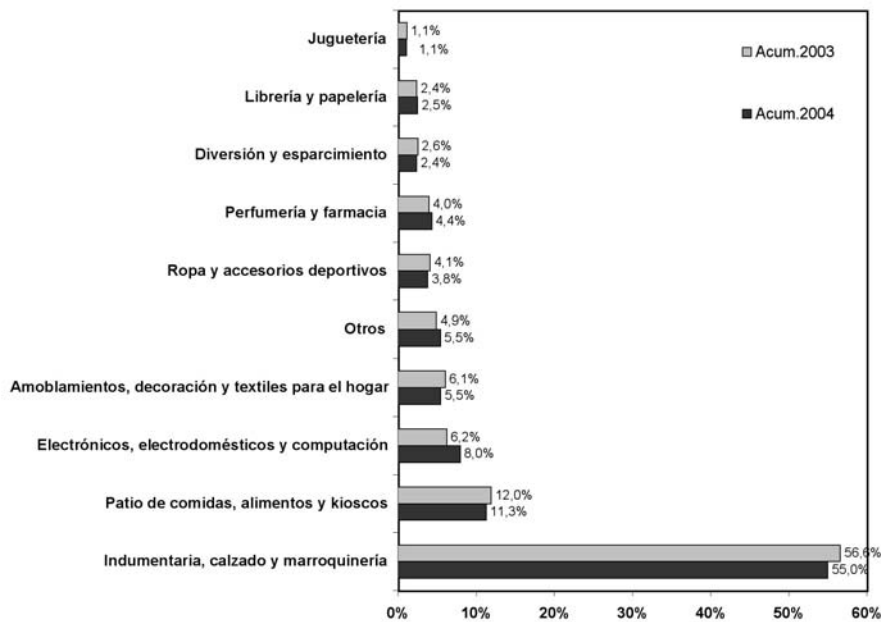
¹⁵ El análisis de esta sección se realiza en valores corrientes dado que el INDEC ha suspendido la publicación de los índices de precios por rubro. Cabe señalar que este análisis se enfrenta con la distorsión provocada por el cambio de los precios relativos, en virtud de que los precios no se incrementaron en igual magnitud. Por este motivo, la comparación de estas variaciones interanuales por rubro no puede obviar esta cuestión.

El resultado neto de estas variaciones arrojó una caída de la participación de los rubros de mayores ventas de estos Centros: Indumentaria, calzado y marroquinería y Patio de Comidas, alimentos y kioscos y un incremento marcado de Electrónicos, electrodomésticos y computación. Por otro lado, se

observaron variaciones más leves que reflejan un crecimiento de los rubros Otros y Perfumería y farmacia, en tanto que los que Amoblamiento, decoración y textiles para el hogar, Ropa y accesorios deportivos y Diversión y esparcimiento sufrieron una pequeña retracción (Cuadro A-IV-9).

GRÁFICO A-IV-9

CENTROS DE COMPRAS. COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LAS VENTAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. ACUMULADO ENERO-ABRIL DE 2003 Y 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo, Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Encuesta de Centros de Compra del INDEC.

VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS Y ARTÍCULOS PARA EL HOGAR

La reciente difusión de la Encuesta de Electrodomésticos y Artículos para el hogar del INDEC permite conocer la evolución del consumo de este tipo de bienes, cuyo comportamiento de la demanda difiere de la de los bienes no durables, en tanto proporcionan un flujo de servicios durante su vida útil y, en general, de un precio elevado en relación a los ingresos. Así, estos bienes resultan más sensibles a las fluctuaciones

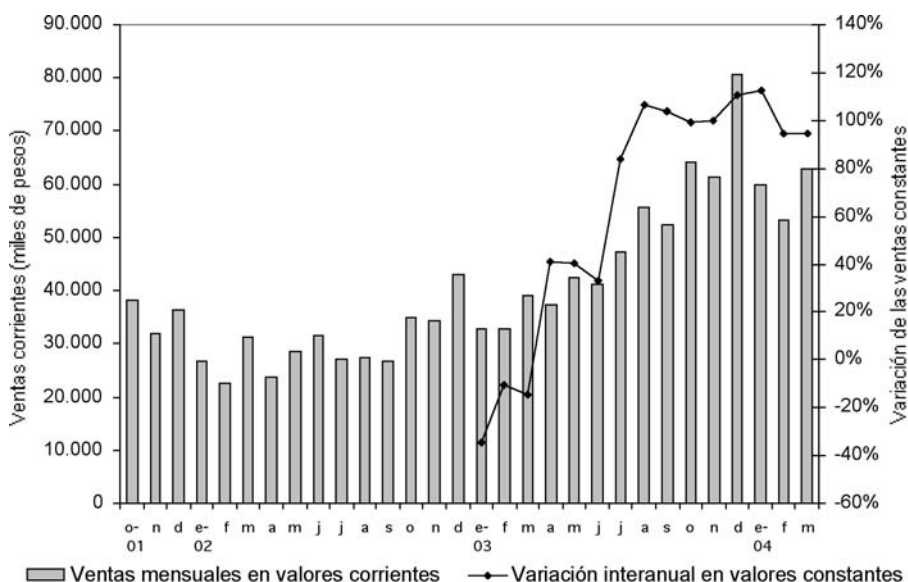
del ciclo económico, en virtud de que su compra es más cuidadosamente analizada y, en muchos casos, dependiente del financiamiento. Específicamente se consigna aquí la información referida a las ventas de electrodomésticos y la cantidad de locales relevados en la Ciudad de Buenos Aires, puesto que el resto de la información de esta encuesta (ventas por tipo de productos, cantidad de ocupados en las firmas relevadas y cantidad de establecimientos por tamaño) no cuenta con aperturas por jurisdicción.

En este sentido, el acumulado de las ventas de electrodomésticos y artículos para el hogar realizadas en la Ciudad de Buenos Aires, en el primer trimestre de 2004, superó los \$176 M. Dicho volumen representa un incremento interanual de las ventas corrientes de 68,4%, en tanto que, si se busca eliminar el efecto de la baja de precios entre estos periodos (que según la propia encuesta alcanzó el 4%), el alza de las ventas alcanza el 74,6%.

De este modo, el comportamiento de las ventas del primer trimestre de este año da cuenta de la continuidad del buen ritmo de recuperación que viene experimentando este rubro de bienes durables desde el segundo trimestre de 2003, tal como fuera observado a partir de las ventas en Supermercados y Centros de Compra (Cuadro A-IV-5, A-IV-8 y Gráfico A-IV-10).

GRÁFICO A-IV-10

VENTAS DE ELECTRODOMÉSTICOS Y ARTÍCULOS PARA EL HOGAR. EN VALORES CORRIENTES Y VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS CONSTANTES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. OCTUBRE 2001-MARZO 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a datos de la Encuesta de Electrodomésticos y artículos para el Hogar del INDEC.

Por su parte, el total de ventas de estos productos a escala nacional denota un crecimiento aún mayor, en tanto los volúmenes vendidos en el primer trimestre de 2004 superaron en un 101,4% el nivel alcanzado en igual período del año anterior. Este menor dinamismo de la Ciudad, que repite el comportamiento que viene

observándose desde abril de 2003, explica su caída en la participación de las ventas totales relevadas por el INDEC, las que actualmente se ubican en el 33,6%, frente al 38,1% o 38,5% alcanzados en 2002 y primer trimestre de 2003, respectivamente.

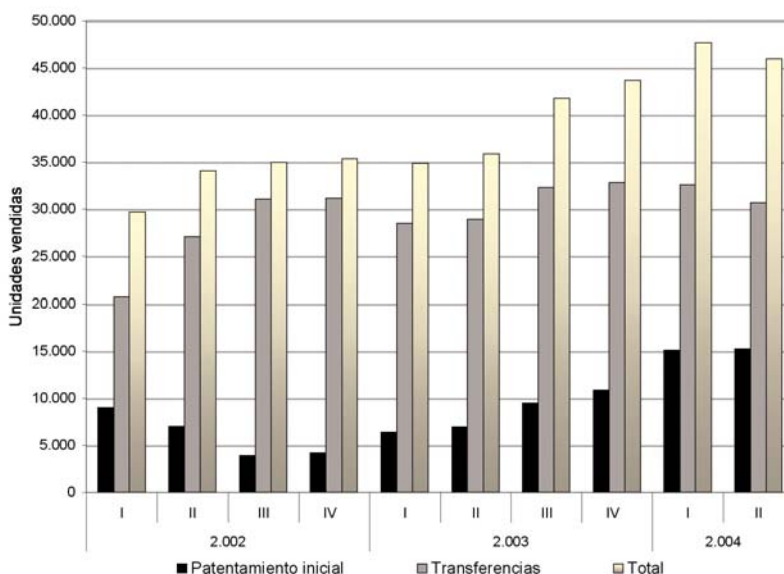
VENTA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES¹⁶

La venta de vehículos 0 km. en la Ciudad de Buenos Aires registró un total de 30.303 unidades, en el acumulado del primer semestre de este año, lo que representa un incremento de 127,5% respecto a igual período del año anterior. De este modo, el fuerte incremento de las ventas evidenciadas en este semestre continúa y acentúa la tendencia creciente evidenciada durante 2003,

observándose que la cantidad de patentamientos de vehículos nuevos en estos seis meses ya se ubica en un nivel cercano al total registrado en todo 2003 (33.600 unidades). Cabe señalar, no obstante, que si bien este repunte ubica a las ventas en el distrito por encima del volumen comercializado en iguales períodos de los últimos tres años, este nivel todavía resulta un 46% inferior al máximo histórico registrado durante estos meses en 1998 (56.245 unidades).

GRÁFICO A-IV-11

PATENTAMIENTO INICIAL DE VEHÍCULOS 0 KM, TRANSFERENCIAS DE DOMINIO Y TOTAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 2002-TRIMESTRE II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo, Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de A.C.A.R.A., CCA y el RNPA.

¹⁶ El sector de la venta de vehículos automotores representa el segundo rubro en importancia de acuerdo a su recaudación impositiva. Medido en términos del valor agregado que genera el conjunto de la actividad comercial vinculado al sector (venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas y venta al por menor de combustibles para vehículos automotores), representa el 12,2% del total del volumen comercial, es decir más de \$1.000M anuales. Adicionalmente, puede afirmarse que desde el punto de vista del conjunto de la actividad económica de una ciudad, la expansión de su parque automotor genera múltiples actividades conexas, no tan sólo comerciales, sino también industriales y de servicios. Mas allá de ello, el análisis y seguimiento de la evolución de esta serie resulta de interés dado que es indicativa de las decisiones de consumo e inversión en bienes durables de considerable valor. Las series utilizadas para este análisis son las referidas a patentamientos iniciales de vehículos 0 Km. y transferencias de dominio de vehículos usados por jurisdicción política, recopiladas por A.C.A.R.A. (Asociación de Concesionarias de Automotores de la República Argentina), en base a datos del Registro Nacional de Propiedad Automotor.

En tanto, la venta de vehículos usados en la Ciudad de Buenos Aires, registró, en el primer semestre de 2004, una evolución más moderada al crecer 10,3% y totalizar 63.280 operaciones de compra-venta registradas. Cabe señalar, no obstante, que la venta de vehículos usados en la Ciudad, a diferencia de la de nuevos, no sufrió una caída tan drástica durante la última fase recesiva (1998-2002)¹⁷. En tal sentido, se observa que el volumen comercializado en 2003 ya superaba en 11,9% la cantidad vendida en 2001 (que, por otro lado, fue muy similar a la 2002) ubicándose sólo 9,7% por debajo del máximo nivel de la década pasada, alcanzado en 1999 (Cuadro A-IV-9).

De este modo, la venta total de vehículos registradas en la Ciudad durante el primer semestre del año superó las 93.500 operaciones, lo que significó un incremento de 32,4% respecto de igual período de 2003 y denota incluso un nivel superior al del primer semestre de 2001 (9,5%). Esta recuperación del mercado se explica por el mayor consumo de los segmentos de alto poder adquisitivo, la recuperación de los planes de ahorro y el financiamiento y la mayor oferta de vehículos de baja gama provenientes de Brasil.

CUADRO A-IV-9

PATENTAMIENTOS INICIALES DE VEHÍCULOS 0 KM. Y TRANSFERENCIAS DE DOMINIO DE USADOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES Y TOTAL NACIONAL. AÑOS 1997-2004

PERÍODO	CIUDAD DE BUENOS AIRES			TOTAL DEL PAÍS		
	PATENTAMIENTO INICIAL	TRANSFERENCIAS	TOTAL	PATENTAMIENTO INICIAL	TRANSFERENCIAS	TOTAL
1997	91.373	133.184	224.557	413.631	779.242	1.192.873
1998	101.961	134.548	236.509	473.754	822.209	1.295.963
1999	88.199	135.590	223.789	395.808	903.753	1.299.561
2000	74.016	131.997	206.013	340.718	787.896	1.128.614
2001	50.380	109.329	159.709	199.819	622.440	822.259
2002	24.038	109.953	133.991	96.951	609.365	706.316
Trimestre I	8.969	20.688	29.657	38.074	110.041	148.115
Trimestre II	6.989	27.063	34.052	27.542	145.245	172.787
Trimestre III	3.917	31.026	34.943	16.626	174.236	190.862
Trimestre IV	4.163	31.176	35.339	14.709	179.843	194.552
2003	33.604	122.480	156.084	143.273	806.965	950.238
Trimestre I	6.376	28.462	34.838	28.671	181.247	209.918
Trimestre II	6.946	28.921	35.867	30.177	189.170	219.347
Trimestre III	9.446	32.301	41.747	42.283	224.644	266.927
Trimestre IV	10.836	32.796	43.632	42.142	211.904	254.046
2004						
Trimestre I	15.078	32.587	47.665	74.769	221.713	296.482
Trimestre II	15.225	30.693	45.918	70.170	216.629	286.799
Acum. 2004	30.303	63.280	93.583	144.939	438.342	583.281

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de A.C.A.R.A., CCA y el RNPA

¹⁷ Esta diferencia entre uno y otro mercado, que llegó a elevar la relación entre usados y nuevos de 1,3 usados por nuevo, registrada en 1998, a 4,6 usados por nuevo en 2002, puede explicarse a partir de varios factores, entre los que se destacan: el alto valor de los autos nuevos, la escasa y cara financiación existente durante esos años, los menores costos de mantenimiento del usado, y la inseguridad, que desalentaba la compra de vehículos nuevos.

La evolución por trimestres no obstante, permite ver una cierta desaceleración del ritmo de la recuperación, básicamente por una caída de la cantidad de operaciones y la variación interanual de la venta de vehículos usados. En este sentido, mientras en el primer trimestre de este año la venta de usados creció al 14,5%, en el segundo lo hizo al 6,1%, registrándose por segundo trimestre consecutivo una variación trimestral negativa. Por su parte, la variación interanual de la venta de vehículos 0 km. también observó una desaceleración de su ritmo de crecimiento trimestral entre el primer y segundo trimestre, aunque en este caso, el total comercializado no sufrió retracciones. Así las cosas, esta desaceleración puede interpretarse en función de que la comparación se realiza contra meses en los que ya comenzaba a percibirse un cambio de la tendencia en este mercado, en particular a partir de mayo y junio de 2003.

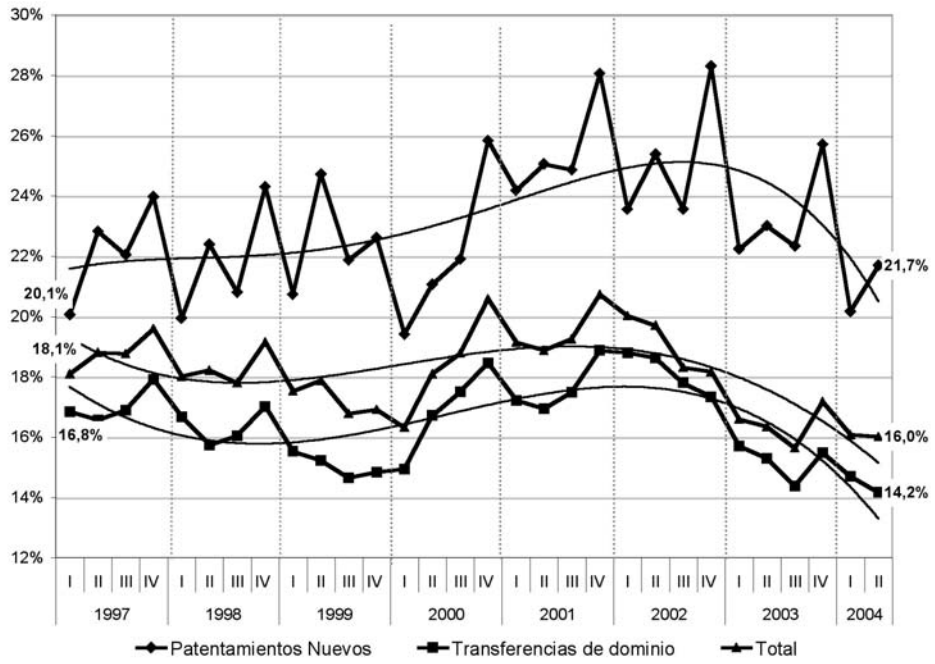
Cabe destacar, sin embargo, que esta recuperación de las ventas en la Ciudad de Buenos Aires, no es más que el reflejo local de lo sucedido a escala nacional. En este sentido, las cifras nacionales dan cuenta de un volumen de ventas de unidades 0 km y usadas que asciende a 144.939 y 438.342, respectivamente, lo que arroja un total de 583.981 operaciones en el primer semestre de este año. De este modo, la recuperación de las ventas nacionales se muestra incluso superior a la registrada en el ámbito capitalino al registrar un incremento de 35,9% en

el total de las transacciones. Dicha variación resulta de crecimientos de 146,3% y 18,3%, en el mercado del nuevo y del usado, respectivamente, los que superan holgadamente los producidos en la Ciudad de Buenos Aires (127,5% y 10,3%). En particular, se observa que el volumen de unidades 0 km. comercializadas en todo el país, en el primer semestre de este año, ya supera el total realizado en todo 2003.

Así, estas variaciones continúan la tendencia, observada en los últimos trimestres, de reducción de la participación de la Ciudad en el total de las ventas nacionales. En tal sentido, se observa que dicha participación de la Ciudad en el total de las transacciones nacionales se ubicó, en el segundo trimestre de 2004, en 16%, frente al 18,9% y 19,7% registrado en igual período de 2001 y 2002 respectivamente, o el 18,8% de inicios de la serie (segundo trimestre 1997). Esta caída se explica en función de sendas caídas de la participación de la Ciudad en el mercado del vehículo nuevo y del usado (Gráfico A-IV-12) en virtud de la mayor recuperación del interior apuntada anteriormente. En síntesis, puede observarse que esta mayor recuperación del interior, que si bien puede deberse a factores vinculados con la nueva coyuntura económica y la recuperación de las economías regionales, tiene como antecedente la mayor contracción de las ventas en ese distrito durante la recesión pasada y los caóticos años 2001 y 2002.

GRÁFICO A-IV-12

VENTAS DE AUTOMÓVILES NUEVOS Y USADOS. PARTICIPACIÓN DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN EL TOTAL NACIONAL. AÑOS 1997-2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de A.C.A.R.A , CCA y RNPA.

A.V. SECTOR FINANCIERO

En función del rol primario de intermediación entre el ahorro y la inversión que tienen las instituciones financieras y la importancia del financiamiento bancario para el crecimiento económico sustentable, en esta sección se presenta un análisis de la evolución de las principales variables financieras durante el primer semestre del año. En línea con el seguimiento que se realiza de este sector en los Informes Mensuales del CEDEM, se hace énfasis en el desempeño del mercado de crédito.

Dada la concentración de las actividades financieras en la Ciudad de Buenos Aires y la disponibilidad de datos actualizados al primer semestre a nivel nacional, el análisis de esta sección se basa en las variables financieras agregadas. La información seleccionada comprende el nivel de las reservas internacionales, los depósitos bancarios, las tasas de interés activas y pasivas y los préstamos en pesos otorgados. Asimismo, se hace una breve referencia a los cambios que se están sucediendo en la estructura del sistema financiero, planteando algunos de los desafíos que se considera deberán enfrentarse en la etapa de reestructuración económica y financiera que se está transitando.

A fines de dimensionar la actividad financiera local, en la segunda parte, se presenta la participación de la Ciudad de Buenos Aires en el total de préstamos y depósitos, y los créditos por actividad económica otorgados por las entidades financiera ubicadas en este distrito. Cabe

mencionar que la información por apertura geográfica está disponible hasta el primer trimestre de 2004, al cierre de esta sección.

SITUACIÓN NACIONAL

Acorde a un escenario de continuidad en la recuperación del nivel de actividad general de la economía, durante el primer semestre del año prosiguió la expansión de la demanda de dinero para transacciones a la par del crecimiento del consumo y la inversión. Esta mayor demanda de dinero fue satisfecha -esencialmente- por emisión primaria, y una leve recomposición del mercado secundario de dinero, a través de la expansión del crédito en forma continua desde el mes de marzo. No obstante, el significativo ingreso de divisas provenientes de las exportaciones, se logró sostener el tipo de cambio y abastecer este crecimiento de la demanda de dinero mediante financiamiento local generado por el mayor nivel de actividad económica.

Las exportaciones realizadas por el sector privado, vinculadas esencialmente a las actividades primarias, siguieron siendo la principal fuente de abastecimiento de la demanda de dinero a través de las intervenciones estables en el mercado cambiario de la autoridad monetaria y el Banco Nación. Las compras de dólares al sector privado exportador permitieron, asimismo, incrementar significativamente las reservas internacionales del BCRA. Con un *stock*

promedio mensual de U\$S 17.249 M a junio de 2004, dicha variable registraba un crecimiento acumulado de 46,1% respecto a diciembre de 2003. Asimismo, la autoridad monetaria instrumentó y profundizó la operatoria de pases, es decir la asistencia financiera entre el BCRA y las entidades financieras ante necesidades de liquidez transitoria. Este mecanismo permite abastecer de dinero al sistema financiero a menores costos que los vigentes en el mercado, con el objetivo último de contar con una tasa de interés de referencia de corto plazo en el futuro.

En términos globales, los principales indicadores financieros tuvieron una evolución positiva durante los primeros seis meses del año, y revistieron el mejor desempeño desde la crisis de finales de 2001. Se hace referencia al mantenimiento de los depósitos bancarios totales, la tendencia decreciente de las tasas activas y pasivas, y la recuperación del crédito en pesos al sector privado, dinamizado por el segmento empresario.

CUADRO A-V-1

VARIABLES FINANCIERAS. PROMEDIO MENSUAL A JUNIO 2004 Y VARIACIONES PORCENTUALES. ARGENTINA. JUNIO 2003-JUNIO 2004

VARIABLES	JUNIO 2004	VARIACIÓN JUN 2004/DIC 2003 (%)	VARIACIÓN JUN 2004/JUN 2003 (%)
Reservas internacionales del BCRA (en millones de U\$S)	17.249	25,0	46,1
Depósitos en pesos del sector privado (en millones de \$)	68.465	0,4	6,8
Tasas pasivas para depósitos en pesos (%):			
Caja de Ahorro	0,7	-16,3	-50,7
Plazo Fijo de 7-59 días	2,5	-27,9	-74,1
Plazo Fijo de 60 días o más	2,9	-32,0	-76,0
Préstamos en pesos al sector privado (en millones de \$)	29.457	9,8	9,7
Tasas activas para préstamos en pesos (%):			
Adelantos en cuenta corriente	15,7	-33,3	-64,7
Comerciales	10,4	-5,7	-44,0
Hipotecarios	12,2	-10,5	-25,7
Prendarios	12,3	-23,7	-28,4
Consumo	26,6	-20,7	-43,7
Tarjeta de crédito	32,1	-8,0	-49,1

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del BCRA.

Los depósitos totales (en pesos y dólares) aumentaron más de \$12.000 M entre diciembre de 2003 y junio de 2004. Dicho aumento es atribuible, pese a registrarse un crecimiento constante de los depósitos en dólares, al fuerte incremento de las colocaciones en pesos del sector público. De hecho, mientras que los depósitos totales del sector privado tuvieron una

variación positiva de sólo 1,5%; los correspondientes al sector público, mostraron un ascenso cercano a 68% (\$10.984 M), en el período mencionado. Este incremento de los depósitos del sector público se explica principalmente por la colocación de los fondos provenientes de la recaudación impositiva. Cabe mencionar, que entre los meses de mayo y junio

se concentraron los vencimientos tributarios correspondientes al impuesto a las ganancias del ejercicio fiscal 2003 y al primer anticipo de este tributo para el año 2004.

En lo que se refiere a los depósitos en pesos del sector privado, con un valor promedio mensual de \$ 68.465 M a junio de 2004 -excluidos los BODEN, experimentaron un leve ascenso de 0,4% respecto al último mes de 2003. Mientras que los depósitos a la vista (cuenta corriente y caja de ahorro) tuvieron un incremento neto de \$4.573 M en el período bajo análisis, las imposiciones a plazo (plazo fijo y depósitos ajustables por CER) mostraron una caída neta de \$ 4.105 M en el mismo lapso. Con la sola excepción del mes de junio, en el cual los plazos fijos volvieron a mostrar una leve variación intermensual positiva respondiendo a las mayores tasas de interés ofrecidas por algunas entidades privadas, en el transcurso del primer semestre del año predominó una tendencia contractiva en estos depósitos, a la par de la caída en la rentabilidad de esta inversión financiera. Al mismo tiempo, se produjo una transferencia desde las colocaciones a plazo hacia las cuentas a la vista.

En cuanto a las tasas de interés pasivas, los valores registrados mostraron un comportamiento sensible a los niveles de liquidez del sistema financiero, con una tendencia preponderante a la baja. En tanto en el mes de diciembre de 2003 la tasa promedio de las colocaciones a plazo fijo se ubicaba en 3,9%, en junio de este año, la misma registraba un promedio mensual de 2,7%. En lo que va del año y hasta el mes de mayo, las tasas de las diferentes colocaciones no mostraron prácticamente cambios, manteniéndose en niveles históricamente bajos. Sin embargo, los mayores requerimientos de liquidez durante el quinto mes del año, presionaron el alza en las tasas interbancarias y algunas pasivas. Asimismo, se evidenció una diferenciación entre los rendimientos pagados por los bancos privados y los bancos públicos derivada de la mayor liquidez

de estos últimos, provenientes del superávit fiscal. Luego de las alzas sufridas en mayo, en el mes siguiente, las tasas volvieron a mostrar un descenso, pero a niveles ligeramente superiores que los registrados en los primeros cuatro meses del año. Finalmente, a junio de 2004 las tasas promedio nominales se ubicaban en 0,7%, 2,5% y 2,9% para los depósitos en caja de ahorro, plazos fijos de 7 a 59 días y de 60 días o más, respectivamente (Cuadro A-V-1).

En lo que se refiere a las tasas de interés activas, mostraron una baja promedio de 17% a junio último respecto a diciembre del año anterior, algunas con registros incluso inferiores a la década pasada, pero aún sosteniendo un significativo margen respecto a las tasas de interés pasivas. Se destaca la baja de 33,3% en la tasa promedio de los adelantos en cuenta corriente durante el lapso considerado. Asimismo, se señala la reducción pronunciada en las tasas cobradas a los créditos prendarios y de consumo de 23,7% y 20,7%, respectivamente en el período bajo análisis (Cuadro A-V-1). Este descenso en el costo de financiamiento de todas las líneas crediticias, respecto a los valores exorbitantes registrados en el año pasado, junto con las nuevas ofertas bancarias con opciones de tasas fijas y en pesos y las promociones para las compras mediante tarjetas de crédito en cuotas fijas en pesos, contribuyeron a la expansión del crédito en lo que va del año.

Sin dudas, el hecho más destacado del mercado financiero está ligado a la recuperación de los préstamos en pesos al sector privado. Efectivamente, esta variable registró un valor promedio mensual de \$29.457 M a junio de 2004, evidenciando un alza de 9,8% con respecto a diciembre de 2003. Este crecimiento constituye la cuarta variación intermensual positiva en lo que va del año y acumula, entre marzo y junio último, un ascenso de \$2.355 M, revirtiendo la tendencia contractiva que venían mostrando en forma casi continua.

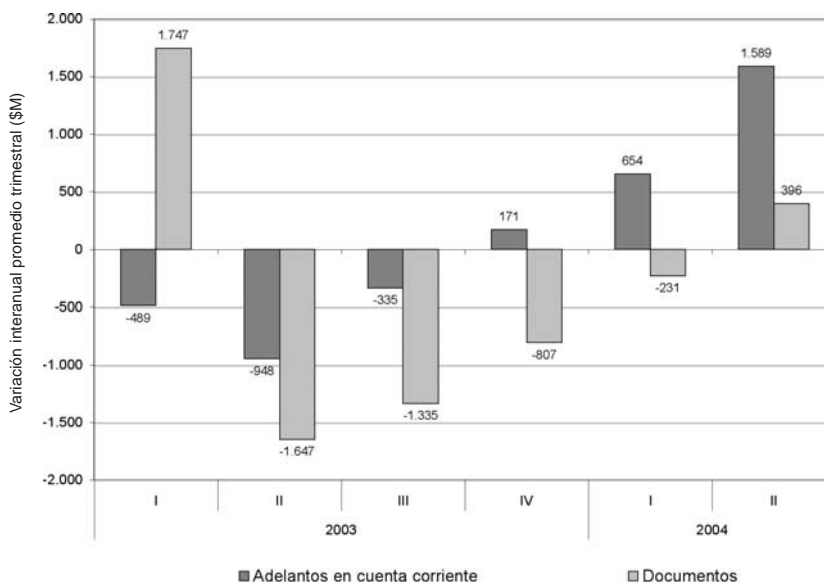
² Como se analiza en el primer artículo de esta publicación.

Si bien las líneas que comenzaron a apuntar el crédito hacia el último trimestre de 2003 estuvieron ligados al consumo (tarjetas de crédito y créditos personales), el repunte de los préstamos acontecido desde marzo fue protagonizado por la demanda del sector empresario. Este tipo de financiamiento estuvo asociado a las líneas de corto plazo (adelantos y créditos documentados) y vinculado con las necesidades de liquidez transitoria de las firmas. Desde el último trimestre de 2003 se registran variaciones interanuales positivas en los

adelantos en cuenta corriente, las cuales alcanzaron un ascenso *récord* de \$1.589 M en el segundo trimestre de 2004 en relación al mismo período del año anterior. Mientras tanto, los documentos (documentos a sola firma, los descontados y los comprados) que venían mostrando una reducción continua, pero menos acentuada a lo largo de los trimestres, tuvieron un incremento positivo de \$396 M, entre abril y junio del presente en relación al mismo período de 2003 (Gráfico A-V-1).

GRÁFICO A-V-1

ADELANTOS EN CUENTA CORRIENTE Y DOCUMENTOS EN PESOS AL SECTOR PRIVADO. VARIACIONES INTERANUALES DE PROMEDIOS TRIMESTRALES EN MILLONES DE PESOS. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE II 2004



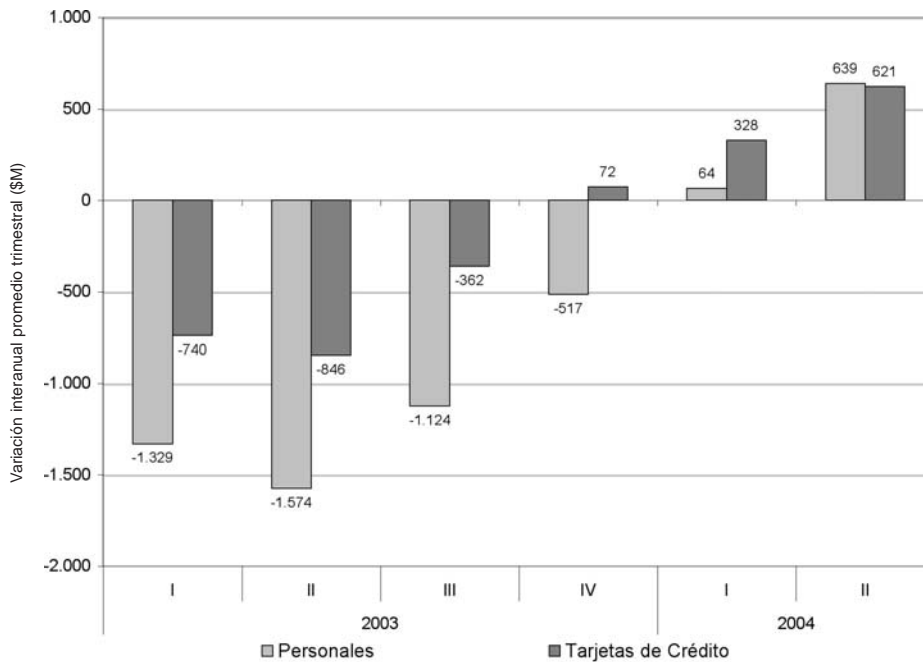
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del BCRA.

El dinamismo del consumo interno - en especial de los estratos medios y altos - las promociones vigentes de las compras con tarjeta de crédito en 6 cuotas fijas sin interés y el descenso en los costos de financiamiento, contribuyeron a alentar la continuidad del crecimiento de los préstamos personales y tarjetas de crédito, los cuales ya venían mostrando una recuperación desde mediados del año pasado. En el primer semestre de 2003 y los seis primeros meses del corriente, los préstamos financiados con tarjeta de crédito se incrementaron en \$ 949 M, en tanto los

préstamos personales lo hicieron - fundamentalmente en el segundo trimestre del año - con una suba de \$703 M. En lo que respecta al costo de financiamiento, la tasa nominal anual de las tarjetas de crédito pasaron de 63,1% a junio de 2003, a un valor promedio de 32,1% a mayo de 2004, último dato disponible al cierre de esta sección. Asimismo, las tasas para créditos personales tuvieron un descenso interanual de 43,7% a junio este año, ubicándose en un promedio de 26,6% a ese mes (Gráfico A-V-2).

GRÁFICO A-V-2

PRÉSTAMOS PERSONALES Y TARJETAS DE CRÉDITO EN PESOS AL SECTOR PRIVADO. VARIACIONES INTERANUALES DE PROMEDIOS TRIMESTRALES EN MILLONES DE PESOS. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del BCRA.

A diferencia de la evolución de los préstamos comerciales y personales, los créditos con garantía real (hipotecarios y prendarios) siguieron registrando variaciones interanuales negativas, pero con una desaceleración en el ritmo de descenso. Se destaca una leve recuperación en los prendarios durante el segundo trimestre de 2004, revirtiendo la tendencia contractiva que estos créditos venían manifestando en forma continua a lo largo del período bajo análisis. Pese a la aparición de distintas alternativas crediticias por parte de los bancos en las líneas hipotecarias desde el segundo trimestre de 2003 y una fuerte campaña publicitaria en el presente, estos préstamos continuaron su prolongado descenso, siendo escaso el número de nuevas operaciones y mayor la cancelación de cuotas de préstamos ya existentes. Aunque algunas tasas resultaron ser inferiores a las vigentes durante los años de Convertibilidad, el descenso de los préstamos hipotecarios se explica por la gran suba que sufrieron los precios de los inmuebles en pesos, como consecuencia de la devaluación,

contrastando con la pérdida de poder adquisitivo que sufrieron los salarios en el mismo período.

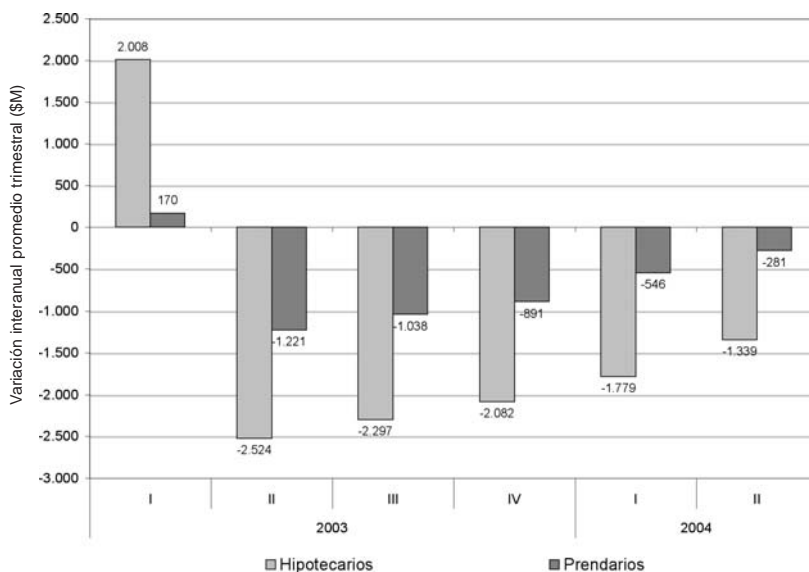
En el primer trimestre del año, los préstamos hipotecarios mostraron una caída de casi \$1.780 M respecto al mismo período de 2003, con una desaceleración en la tasa de descenso que acumuló aproximadamente \$1.340 M entre abril y junio de 2004, en relación a este período del año pasado (Gráfico A-V-3). En cuanto a la tasa promedio de los créditos hipotecarios, en el mes de junio se ubicó en 12,2% frente a un valor promedio de 13,6% que registraba a principios de este año. Este panorama marca un fuerte contraste con el auge del sector de la construcción y las expectativas de inversiones que son captadas a través de los permisos de construcción y la superficie permitida. En cuanto a los préstamos prendarios también se verificó una desaceleración en el ritmo de caída. Efectivamente, en los primeros tres meses del año el *stock* de créditos prendarios mostró una baja de \$546 M con relación al mismo período de 2003, mientras que

en el segundo trimestre, el descenso interanual se ubicó en \$281 M. En este segmento, cabe destacar una incipiente recuperación de 3% entre abril y junio de 2004, alentada por la expansión de las ventas de maquinarias agrícolas e industriales ligadas al crecimiento de estos sectores. En lo que se refiere a las tasas para estas líneas, se

ubicaban en un promedio mensual de 12,3% a junio, acumulando un descenso de 23,7% entre diciembre de 2003 y el sexto mes del año. Teniendo en cuenta que la inflación para el primer semestre del año fue de 3,3%, la baja es aún más significativa en términos reales.

GRÁFICO A-V-3

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS Y PRENDARIOS EN PESOS AL SECTOR PRIVADO. VARIACIONES INTERANUALES DE PROMEDIOS TRIMESTRALES EN MILLONES DE PESOS. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del BCRA.

En síntesis, las líneas asociadas al consumo que iniciaron la recuperación del crédito privado en el último trimestre de 2003, continuaron creciendo durante el primer semestre del año. Sin embargo, fueron las líneas de financiamiento utilizadas por las empresas las que motorizaron el crecimiento de los préstamos desde marzo de 2004. Este crecimiento estuvo -principalmente- apuntalado por las líneas de financiamiento de corto plazo, asociadas a las necesidades de liquidez transitorias que tuvieron las firmas. Si bien corresponde al crédito de mayor costo relativo, los menores requerimientos de información respecto a otras opciones de financiamiento,

contribuyeron a la expansión de estos préstamos a corto plazo. De hecho, si se compara la evolución de la economía real frente a la ligera y tardía recomposición del crédito, sigue quedando en evidencia que la reactivación económica no fue financiada por fondos del circuito bancario. En línea con las perspectivas, cabe mencionar algunos de los resultados obtenidos en un relevamiento propio del CEDEM¹. Del mismo surge que, pese a las expectativas mayormente positivas sobre la evolución general de la economía, los empresarios planean financiar las futuras inversiones mediante reinversión de utilidades, desestimando la utilización de los

¹ Los resultados preliminares de este estudio se presenta la sección de Informes Especiales de esta misma edición.

fondos bancarios como una opción de financiamiento para el mediano y largo plazo. Dicho estudio fue realizado, entre los meses de junio y julio de este año, a una muestra de 100 PyMEs pertenecientes a las ramas productivas que lideraron la recuperación industrial en la Ciudad (Metalúrgicas y Textiles y de Confecciones).

En vistas del actual proceso de reconstrucción del tejido productivo nacional y local, uno de los mayores desafíos que involucra al sector financiero comprenderá el de encarar la mejora efectiva de las condiciones de acceso al crédito, en especial, orientando el excedente de recursos disponibles en el sistema financiero hacia el financiamiento de las inversiones productivas necesarias para sustentar el crecimiento económico en el mediano y largo plazo. Para ello, pese a la aparición de una gran cantidad de ofertas crediticias ampliamente publicitadas por los bancos, no sólo se hace referencia a los costos de financiamiento asociados a las diferentes líneas crediticias, sino también a la necesidad de acortar la brecha existente entre el sector financiero y el sistema productivo local. En esta línea, las entidades financieras deberían reforzar las políticas orientadas a la atención personalizada a las empresas de menor envergadura y complementar los actuales criterios de evaluación de riesgo crediticio con aquellos vinculados con la evolución de la economía real en los diferentes segmentos donde operan las firmas.

En esta línea, será clave la configuración que alcance el sistema financiero en este proceso de reestructuración. De hecho, se asiste a una etapa de achicamiento del sector en términos de producto, valor agregado, cantidad de entidades financieras, sucursales y puestos de trabajo; que contrasta con el despliegue alcanzado por las actividades financieras en la década anterior. En el primer trimestre de 2004, el sector financiero, con un producto bruto de \$9.794 M, mostraba una caída de 12,6% respecto al mismo período del año anterior. También se verificó una menor participación de las actividades financieras en la economía nacional, pasando de representar cerca

del 5% en el primer trimestre de 2003, a 3,8% exactamente un año después, lo que equivale una pérdida de participación en el valor agregado superior a 20%.

En cuanto a la estructura física del sistema financiero, desde la devaluación, 13 bancos extranjeros² se retiraron del mercado nacional. Dentro de este proceso de reestructuración que acarrea un menor número de entidades, cabe mencionar el mayor posicionamiento alcanzado por la banca de capitales nacionales, mediante la absorción de algunos de los bancos extranjeros que cerraron sus operaciones en el país. Al respecto cabe referirse a algunos casos, tales como *Bansud SA*, *Banco Sudameris*, *Banca Nazionale del Lavoro* y, recientemente, el *Banco Hipotecario* el cual presentó una oferta (aún no concretada) para la adquisición del *Lloyds Bank*. Los bancos extranjeros habían basado su estrategia de expansión aduciendo que las casas matrices responderían ante los problemas de liquidez y solvencia, lo cual finalmente no ocurrió cuando se precipitó la crisis a finales de 2001. Asimismo, también se verifica una tendencia contractiva en términos de empleo. En efecto, entre diciembre de 2003 y marzo de 2004, el sistema financiero redujo en casi 23.600 los puestos de trabajo, empleando a 83.149 personas al tercer mes de este año.

Al tiempo de observarse una mayor presencia de la banca de capital nacional, se asiste a una mayor participación de la banca pública en el sistema financiero a través de la mayor participación en la masa total de los depósitos bancarios³, en tanto depositario del superávit fiscal. Cabría plantearse si estos cambios que está experimentando el sector financiero, con una mayor presencia de la banca nacional y pública podrían tornar más factible su estrechamiento con el sistema productivo. Aún no se percibe, pese a la mayor liquidez de estas entidades, un rol diferenciado de los bancos públicos en el mercado crediticio, a pesar a su mejor *performance* y a los mayores niveles de liquidez. Se considera que, la banca pública debería apuntalar el despegue del

² *Suquia, Bisel, Entre Ríos S.A., Heller, Providian, Scotiabank Quilmes, Kookmin Bank, Beal*, entre otros.

³ En abril de 2004, el 47,4% de los depósitos totales estaban en entidades públicas, mientras que esta participación era de 43,9% en diciembre de 2002.

crédito a mediano y largo plazo mediante la mejora efectiva de las condiciones de acceso al crédito, canalizando los fondos excedentes hacia la inversión productiva necesaria - por ejemplo - en vastas ramas de la industria manufacturera, muchas de las cuales están operando al límite de su capacidad instalada.

LA ACTIVIDAD FINANCIERA EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

El sector financiero muestra una elevada concentración geográfica en la Ciudad de Buenos Aires, fuertemente acentuada a lo largo de la década pasada. Esto se verifica tanto en términos de producto, como de valor agregado y así como en la localización de las unidades financieras. De hecho, el valor bruto de producción generado por la actividad financiera local representaba el 78% del valor total del sistema financiero argentino hacia el año 2002, último dato disponible provisto por la Dirección General de Estadística y Censos del GCBA.

Asimismo, luego de la provincia de Buenos Aires, la Ciudad de Buenos Aires alberga la mayor cantidad de entidades bancarias y compañías

financieras, así como de cajeros automáticos de la red bancaria nacional. Al mes de abril de 2004, en este distrito se localizaban el 20% de las filiales (867 unidades) y el 24% de los cajeros automáticos (1.624 unidades) de la totalidad que conforma el sistema en su conjunto.

En virtud de esa configuración del sistema financiero, se registra una significativa participación de la Ciudad en el *stock* de préstamos y depósitos por apertura geográfica. Dicha participación supera el 50% en el total de los depósitos bancarios y trasciende el 70% en el total de préstamos otorgados. Los créditos realizados por las entidades financieras localizadas en este distrito, han tenido un comportamiento similar a la masa crediticia total, por lo que sólo se registró una leve caída de 1 punto porcentual en la participación de la Ciudad entre el primer trimestre de 2004 e igual período del año anterior. En lo que se refiere a los depósitos, el crecimiento del *stock* promedio en la Ciudad de Buenos Aires ha sido menor que en el resto del país, por lo cual se evidencia una caída de 3,8 puntos porcentuales en la participación de este distrito en el total de las colocaciones bancarias (Cuadro A-V-2).

CUADRO A-V-2

PRÉSTAMOS Y DEPÓSITOS TOTALES Y PARTICIPACIÓN DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. SALDOS PROMEDIO AL FINAL DE TRIMESTRE EN MILLONES DE PESOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004

	2003				2004
	I	II	III	IV	I
Préstamos Totales (millones de \$)	65.249,4	64.530,3	55.350,2	54.100,9	55.403,5
Prestamos Ciudad (millones de \$)	48.038,8	47.205,7	40.772,9	39.435,7	40.306,0
Participación Ciudad / Total en Préstamos (%)	73,6	73,2	73,7	72,9	72,7
Depósitos Totales (millones de \$)	73.418,7	83.512,4	88.059,2	92.505,0	98.316,9
Depósitos Ciudad (millones de \$)	41.475,6	45.203,6	46.312,3	49.153,2	51.819,9
Participación Ciudad / Total en Depósitos (%)	56,5	54,1	52,6	53,1	52,7

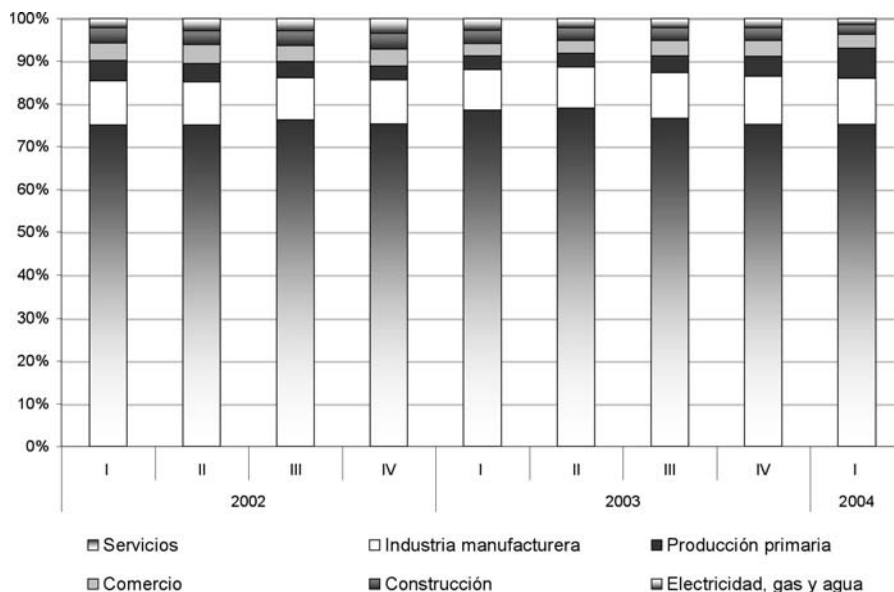
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del BCRA.

En lo que se refiere a la participación de la Ciudad en el total de los préstamos bancarios, cabe considerar algunos de los factores que contribuyen a explicarla. En primer lugar, la propia configuración del sector financiero, con una significativa concentración de casas matrices y centrales en este distrito, genera una oferta crediticia más amplia, en comparación con otras localidades del país. En segundo lugar, muchas entidades financieras ubicadas fuera de la Ciudad deben agregar un *spread* a las tasas activas que cobran asociado a un mayor riesgo crediticio por la localización geográfica de los préstamos. Asimismo, debe considerarse que muchas de las grandes empresas tienen su sede administrativa en este distrito (independientemente de la radicación de la planta productiva).

Si se consideran los datos disponibles por apertura geográfica y por actividad económica, puede observarse una clara concentración de los préstamos dirigidos al sector servicios. Tomando los datos al primer trimestre de 2004, se observa que los sectores productores de servicios, que representan el 49,5% del PBI nacional⁴, concentran el 76% de los préstamos otorgados a las principales actividades económicas (Gráfico A-V-4). En segundo lugar, se ubica la industria manufacturera, con una participación promedio de 10% sobre el total de los créditos a estas actividades, siendo su contribución al producto bruto interno de 16,8%.

GRÁFICO A-V-4

PRÉSTAMOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA⁵. EN PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE PRÉSTAMOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 2002–TRIMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del BCRA.

⁴ Dada la concentración geográfica de los préstamos en esta Ciudad y la baja participación de la actividad primaria en el PBG local, se considera más apropiada la comparación de la evolución de estos préstamos con la estructura económica nacional.

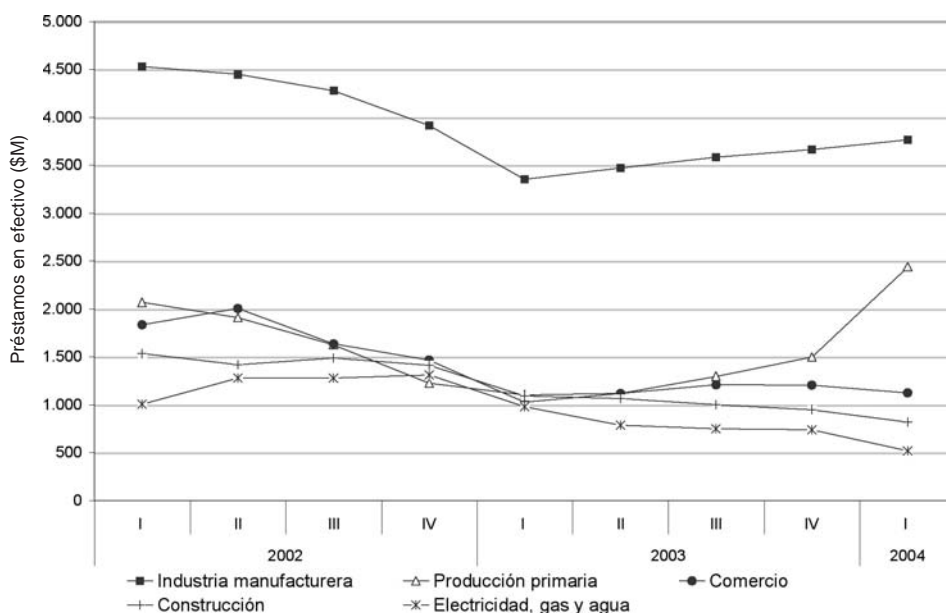
⁵ Corresponde a préstamos otorgados por las entidades financieras localizadas en la Ciudad de Buenos Aires a personas físicas y jurídicas que en "situación normal", es decir sin endeudamiento.

Luego de la industria manufacturera, se ubican las actividades de comercio y producción primaria (alrededor del 4% del total de préstamos en efectivo en el período analizado); *Construcción y Electricidad, gas y agua*, con una participación promedio de 3%. Cabe mencionar que el comercio representaba más del 12% del PBI, la construcción y el sector primario, el 5%, respectivamente, mientras que *Electricidad, gas y agua* el 3%.

En cuanto a la evolución del *stock* de préstamos en efectivo otorgados por entidades de la Ciudad de Buenos Aires por actividad económica (excluidos los servicios), se registra una clara la recuperación de aquellos dirigidos a la industria manufacturera y a las actividades primarias, a partir del primer trimestre de 2003 (Gráfico A-V-5). En cuanto a los créditos orientados al comercio, registraron un leve ascenso, mientras que aquellos otorgados a la construcción y a electricidad, gas y agua descendieron entre los primeros meses de 2004 y el primer trimestre de 2003.

GRÁFICO A-V-5

PRÉSTAMOS EN EFECTIVO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN MILLONES DE PESOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 2002-TRIMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del BCRA.

A su vez, teniendo en cuenta que, el producto generado por la construcción mostró el mayor crecimiento relativo con relación al resto de las actividades económicas entre los primeros tres meses de este año respecto a igual lapso de 2003, mientras que las actividades primarias registraron

una leve variación interanual positiva en dicho período, se concluye que existe una fuerte disparidad entre la asignación del crédito por actividad económica y la evolución de la economía real.

A.VI. TRANSPORTE

Las variaciones interanuales en cuanto a pasajeros transportados por diferentes medios, mostraron desde principios de 2002 una desaceleración de la caída, y a partir de 2003 tuvo variaciones positivas. A partir del cuadro 1, dicha evolución se manifiesta en el progresivo achicamiento de las variaciones negativas trimestre a trimestre, que a partir de 2003 pasan a ser positivas. Así se desprende de la evolución interanual positiva de 18,2% que arrojó la cantidad total de pasajeros transportados en los servicios públicos intraurbanos e interurbanos con respecto al total de 2002. Asimismo, se registró un aumento de 10,9% en la circulación de vehículos por las distintas redes de acceso y autopistas de la Ciudad de Buenos Aires. Si bien las variaciones de 2003 se calculan contra el pobre desempeño de 2002, la cantidad total de pasajeros transportados en 2003 excede el caudal acusado en 2001, ilustrando un incremento general que supera la situación previa a la crisis. Los últimos meses de 2004 de los que se disponen datos (abril y mayo) develan una desaceleración en el ritmo de crecimiento, ante el cual vale advertir que la comparación se realiza con el período de mayor ascenso de 2003.

En el mismo sentido, el primer trimestre de 2004 demostró la continuidad de las variaciones positivas en todos los medios de transporte, superando el ritmo de crecimiento del último trimestre de 2003 (exceptuando el grupo 3 de colectivos, que presenta oscilaciones mucho más importantes dada su baja cantidad de pasajeros). Sin embargo, en la evolución de los meses de abril y mayo comienzan a advertirse diferencias sectoriales (Cuadro A-VI-1). Abril demostró un desempeño con variaciones negativas en los subtes (5,8%) y ferrocarriles (0,5%), y variaciones positivas modestas y desaceleradas en el caso de las líneas de colectivos (3,6%), en parte por la existencia de una semana que tuvo sólo dos días laborables (Semana Santa y 2 de abril que pasó al 5).

CUADRO A-VI-1

TRANSPORTE. EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE PASAJEROS QUE UTILIZARON LOS DISTINTOS MEDIOS DE TRANSPORTE PÚBLICO. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2002-2004

	SUBTE- RRÁNEOS	TRANSPORTE AUTOMOTOR				SERVICIO FERROVIARIO URBANO****	TOTAL
		GRUPO I*	GRUPO II**	GRUPO III***	SUBTOTAL		
2002	-8,1	-5,6	-6,3	-15,4	-6,5	-17,6	-9,8
Trimestre I	-12,0	-16,0	-16,4	-35,1	-17,0	-22,6	-17,8
Trimestre II	-8,3	-10,5	-10,9	-20,1	-11,1	-20,7	-13,3
Trimestre III	-6,7	-1,4	-1,9	-9,2	-2,1	-16,5	-6,7
Trimestre IV	-6,1	5,5	3,7	8,4	3,8	-10,1	-1,3
2003	2,9	15,7	22,7	46,6	23,3	6,3	18,2
Trimestre I	-1,3	14,8	11,6	29,4	12,0	-0,7	6,6
Trimestre II	3,0	18,8	15,7	27,6	16,0	6,8	11,6
Trimestre III	3,1	17,3	13,7	33,4	14,2	7,7	10,9
Trimestre IV	6,1	12,1	10,9	52,2	12,0	10,8	10,8
2004							
Trimestre I	11,0	15,4	16,9	37,3	17,5	13,2	15,5
Abril	-5,8	6,4	3,0	27,3	3,6	-0,5	1,3
Mayo	2,5	6,5	8,3	37,6	8,5	3,2	6,7
Acumulado 2004	5,2	11,3	11,8	35,2	12,2	7,9	10,2

* Líneas de colectivos que cumplen la totalidad de su recorrido en la Ciudad de Buenos Aires.

** Líneas de colectivos que tienen una de las cabeceras en la Ciudad de Buenos Aires y las restantes en alguna localidad del conurbano bonaerense.

*** Líneas de colectivos que realizan recorridos de media distancia partiendo de la Ciudad de Buenos Aires.

**** Comprende el servicio ferroviario prestado en la Ciudad de Buenos Aires y alrededores a través de las líneas Mitre, Sarmiento, General Roca, General Urquiza, General San Martín, Belgrano Norte y Sur.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a INDEC y DGEYC-GCBA.

En los colectivos se observa que la recuperación más significativa estuvo dada en las líneas de media distancia con cabecera en la Ciudad (grupo 3), que había mostrado el peor desempeño en 2002, realizando el aumento registrado en 2003. El primer trimestre de 2004 continuó con una fuerte variación positiva (37,3%) cuya dimensión se magnifica, en tanto en este caso se compara con un momento de alto crecimiento de 2003. Por el contrario, los colectivos con recorrido en el interior de la Ciudad (grupo 1) y los que realizan parte en la Ciudad y parte en el conurbano (grupo 2), tuvieron alzas porcentuales de menor magnitud, pero que continúan acrecentándose hasta el primer trimestre de 2004 (15,4% y 16,9% respectivamente). Los meses de abril y mayo de éste año presentan un menor crecimiento, al compararse contra el mejor trimestre de 2003.

Los medios que sólo trasladan pasajeros en el interior de la Ciudad, como el grupo 1 de colectivos y las líneas de subte, tuvieron diferentes comportamientos desde 2001. Las alzas en los colectivos fueron mayores que en los subtes, haciendo que comparativamente ganen porciones de mercado lentamente (en el primer cuatrimestre de 2004, el grupo 1 representó el 57,4% de los pasajeros transportados por ambos medios, contra el 50,9% que representaba antes de fines de 2001).

La evolución general en la cantidad de pasajeros que optaron por el subte, demuestra que el aumento se inició más tarde que en los otros medios de transporte, con caídas menos pronunciadas en 2002, y variaciones negativas más modestas en 2003 que indican una oscilación

menor. En las cinco líneas de subterráneos se puede observar que las variaciones interanuales se hicieron consecutivas y crecientes entre mediados de 2003 y primer trimestre de 2004. El primer trimestre de 2004 manifiesta la continuidad y profundización del aumento de pasajeros en todas las líneas, sin embargo, cabe aclarar que la comparación interanual se realiza contra un período en el que éste medio de transporte todavía tenía variaciones negativas (-1,3%).

El comportamiento de la línea B demuestra una tendencia alcista incomparable con las otras líneas desde el tercer trimestre de 2003, momento en que se inauguraron dos nuevas estaciones. Esto permite comprender la variación en la cantidad de pasajeros de esta línea de 18,1% en el primer trimestre de 2004, una leve variación negativa (0,8%) en un abril desfavorable para el conjunto de las líneas, y el retorno al crecimiento en mayo (8,1%) que determinaron un aumento de 11,5% en

el acumulado de los primeros cinco meses del año.

Para las líneas A, C, D y E, el primer trimestre de 2004 indica una variación positiva que si bien muestra un incremento en la cantidad absoluta de pasajeros, resulta de una comparación contra un exiguo período del año pasado. En éste sentido, se relativiza el aumento en las líneas C y D, ya que demuestran una variación positiva, frente a variaciones negativas en igual trimestre de 2003. A continuación de las caídas de abril, la cantidad de pasajeros para mayo en éstas líneas, muestra desempeños poco prometedores. Un caso especial lo reviste la línea C, que si bien acompaña la evolución general, al tener combinaciones directas con el resto de las líneas, puede tener variaciones más afectadas por el comportamiento del resto. Por su parte, el premetro presenta el peor desempeño, con variaciones positivas que fueron menguando trimestre a trimestre en 2003, y que en 2004 alcanzan valores negativos (Cuadro A-VI-2).

CUADRO A-VI-2

TRANSPORTE. CANTIDAD DE PASAJEROS QUE UTILIZARON LAS LÍNEAS DE SUBTERRÁNEOS. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2002-2004

PERÍODO	LÍNEA A	LÍNEA B	LÍNEA C	LÍNEA D	LÍNEA E	PREMETRO	TOTAL SUBRE
2002	-10,3	-6,9	-12,8	-4,6	-9,4	-7,5	-8,1
Trimestre I	-12,5	-13,0	-18,1	-5,9	-9,8	-23,4	-12,0
Trimestre II	-9,9	-7,3	-14,0	-4,2	-10,3	-3,6	-8,3
Trimestre III	-9,8	-4,8	-11,5	-3,3	-7,5	-1,3	-6,7
Trimestre IV	-9,4	-3,0	-7,8	-5,1	-10,0	-0,2	-6,1
2003	-0,3	7,6	2,8	1,1	-0,6	5,6	2,9
Trimestre I	-5,5	2,3	-0,9	-1,9	-5,5	12,2	-1,3
Trimestre II	-0,1	6,7	4,0	1,9	-1,0	4,5	3,0
Trimestre III	0,0	8,2	2,3	1,1	0,4	3,6	3,1
Trimestre IV	3,8	12,2	5,5	2,9	3,1	3,2	6,1
2004							
Trimestre I	8,3	18,1	10,0	7,8	7,5	-2,7	11,0
Abril	-7,3	-0,8	-6,4	-8,4	-6,4	-20,6	-5,8
Mayo	0,2	8,1	1,0	0,3	-0,1	-6,9	2,5
Acumulado 2004	2,9	11,5	4,4	2,2	2,6	-7,4	5,2

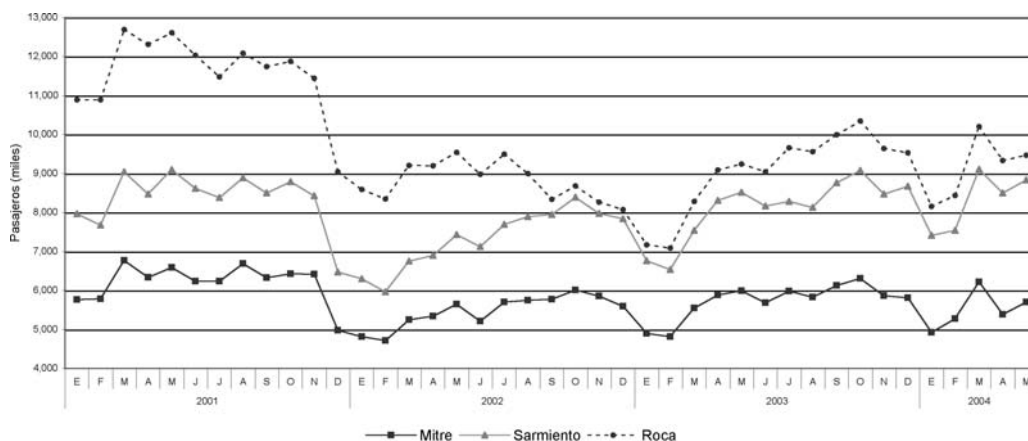
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC y de la DGEyC-GCBA.

La inauguración de dos estaciones de la línea B en agosto de 2003, revistió una inyección de pasajeros que se sumaron al crecimiento que se experimentó en el momento, mientras que en las otras líneas el incremento se da por intensificación ante igual servicio. Esto explica que la B sea la única línea que en el acumulado en los primeros 5 meses del año transportó más

pasajeros que en 2001. Asimismo, las líneas de subte distan de representar una situación homogénea. Las líneas D y B, contribuyen con más de la mitad de los pasajeros transportados en ésta modalidad, mientras que las C y A en conjunto no alcanzan al 30%, y la E y el premetro representan menos del 8% (Gráfico A-VI-1).

GRÁFICO A-VI-1

TRANSPORTE. CANTIDAD DE PASAJEROS EN LÍNEAS DE SUBTERRÁNEOS (EN MILES). CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC y de la DGEyC-GCBA.

Con respecto a la cantidad de personas que utilizaron el transporte ferroviario, cabe destacar que frente a la evolución general, las diferencias entre ramales son importantes. Comparativamente, el ferrocarril Urquiza demostró tener el mejor desempeño durante 2002 y 2003. El primer trimestre de 2004 presentó la variación positiva más alta (21,2%), pero los dos meses siguientes mostraron una variación más mesurada - incluso negativa en mayo- dada la comparación con meses del segundo trimestre de 2003 que resultó el mejor momento del año pasado (32,6%). De ello surge que la variación

interanual de los primeros cinco meses de 2004 haya sido de 12,2%

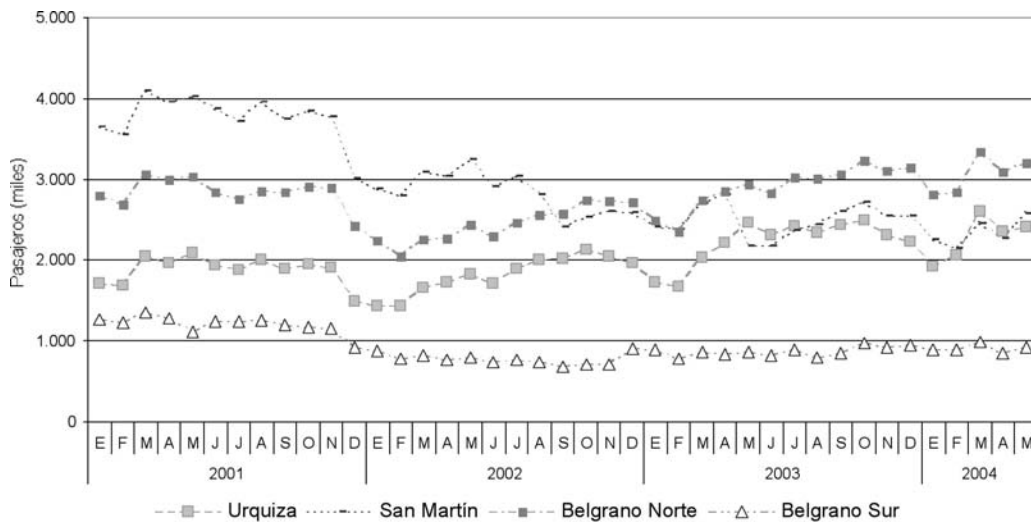
El ferrocarril Belgrano Norte, evidenció un buen desempeño en 2003 y aún mejor en 2004 en cuanto a las variaciones interanuales. Este comportamiento es interesante, ya que las tendencias positivas de éste año, resultan de comparar con un período de crecimiento importante durante el año pasado, infiriendo la continuidad de las alzas. Por su parte, el ramal Belgrano Sur, sufrió las variaciones negativas más acusadas en 2002, a las que siguió una

recuperación progresiva en 2003 y los primeros meses de 2004. Mientras el primer ramal Norte tuvo aumentos acumulados de 14,2%, el Sur tuvo una variación de 7,4%.

La peor *performance* se verifica en la línea del ferrocarril San Martín, con variaciones negativas permanentes, excepto en el cuarto trimestre de 2003 y en mayo de éste año. En ambos casos, el

resultado parte de comparar contra momentos de altas tasas negativas, explicando la persistencia de la recesión en el caudal de pasajeros del ramal. En los primeros cinco meses de 2004, el ferrocarril San Martín transportó 11,7 millones de pasajeros, mientras que en igual período de 2001, transitaron 19,3 millones, marcando una disminución de 39,3% en su público (Gráfico A-VI-2).

GRÁFICO A-VI-2
TRANSPORTE. CANTIDAD DE PASAJEROS EN LÍNEAS DE FERROCARRIL URQUIZA, SAN MARTÍN, BELGRANO NORTE Y BELGRANO SUR (EN MILES). CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004



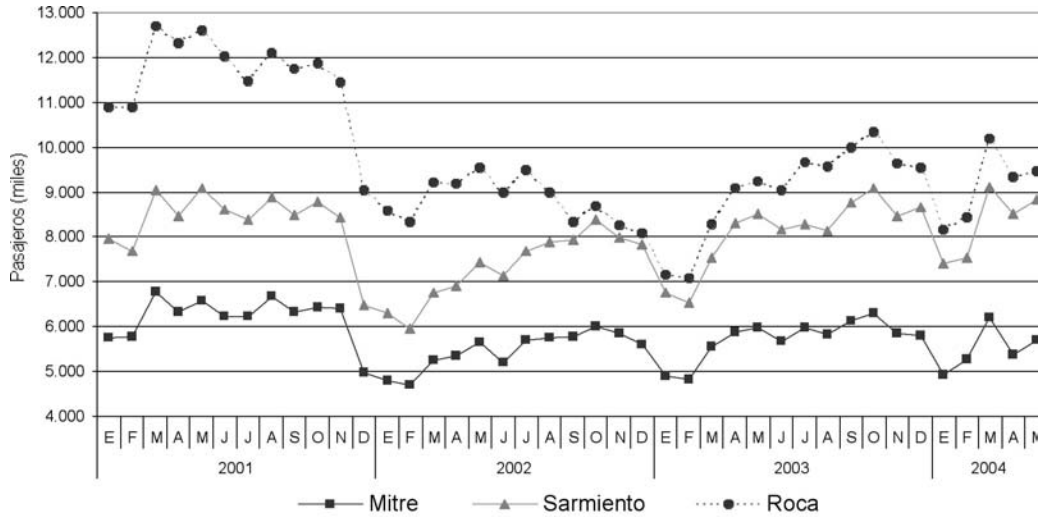
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC y de la DGEyC-GCBA.

El ferrocarril Mitre experimentó una recuperación menos acentuada durante 2003, con un primer trimestre de éste año sin grandes variaciones, y con abril y mayo demostrando variaciones negativas (8,5% y 4,8% respectivamente). En éste caso también la comparación es contra el segundo trimestre de 2003, que tuvo la variación positiva más alta del ramal (8,5%). Por su parte, el ferrocarril Sarmiento, advirtió variaciones positivas desde fines de 2002, con alzas menos

pronunciadas en abril y mayo de 2004, que se comparan contra el período de mayor crecimiento interanual (Cuadro A-VI-3 y Gráfico A-VI-3). El Roca tiene su importancia basada en tener la mayor cantidad de pasajeros, y tuvo variaciones positivas recién a mediados del año pasado. Durante lo que va de 2004 manifestó un impulso notorio en el primer trimestre, para desacelerarse en abril y mayo.

GRÁFICO A-VI-3

TRANSPORTE. CANTIDAD DE PASAJEROS EN LÍNEAS DE FERROCARRIL MITRE, SARMIENTO Y ROCA (EN MILES). CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC y de la DGEyC-GCBA.

CUADRO A-VI-3

TRANSPORTE. CANTIDAD DE PASAJEROS EN LÍNEAS DE FERROCARRIL DE ACCESO A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004

PERÍODO	MITRE	SARMIENTO	GRAL. URQUIZA	GRAL. ROCA	GRAL. SAN MARTÍN	BELGRANO NORTE	BELGRANO SUR	TOTAL
2002	-11,9	-12,1	-3,1	-24,0	-24,9	-14,0	-35,6	-17,7
Trimestre I	-19,3	-23,0	-17,0	-24,2	-22,3	-23,4	-35,5	-22,8
Trimestre II	-15,5	-18,1	-11,9	-25,0	-22,4	-21,0	-36,9	-20,9
Trimestre III	-10,5	-8,7	2,4	-24,0	-27,8	-10,2	-40,9	-16,5
Trimestre IV	-2,0	2,2	14,9	-22,7	-27,2	-0,6	-28,3	-10,1
2003	4,7	10,2	22,0	2,8	-12,0	18,7	12,3	6,3
Trimestre I	3,2	9,6	19,9	-13,8	-14,7	16,1	2,3	-0,7
Trimestre II	8,4	16,5	32,6	-1,3	-22,0	23,3	9,8	6,8
Trimestre III	4,2	7,0	21,8	8,9	-10,1	19,7	16,2	7,7
Trimestre IV	3,0	8,3	14,6	17,9	1,1	15,8	21,9	10,8
2004								
Trimestre I	7,5	15,5	21,2	18,9	-8,5	18,5	9,6	13,2
Abril	-8,5	2,3	6,0	2,6	-19,2	8,2	1,3	-0,7
Mayo	-4,8	3,7	-2,2	2,5	18,3	9,0	6,7	3,2
Acumulado 2004	1,3	9,9	12,2	11,6	-6,2	14,2	7,4	7,9

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC y de la DGEyC-GCBA.

Del análisis de la evolución trimestral de la cantidad de vehículos que circulan por las distintas redes de acceso y autopistas de la Ciudad de Buenos Aires, surge que la tendencia contractiva de 2002 y las tasas positivas durante 2003 se repitieron tal como fue observado en el caso del transporte público.

El primer trimestre de 2004 marcó la continuidad de las alzas interanuales. En particular en las autopistas del interior de la Ciudad se acrecentó la variación positiva (32,7%), mientras que en las de acceso a la capital, las tasas se mantuvieron en el caso de la circulación de automóviles (12,9%) o

se redujeron levemente en el caso de los colectivos y camiones livianos (16,4%). Los meses de abril y mayo mantuvieron el aumento de la circulación por autopistas, con variaciones menores que el primer trimestre de 2004, y al segundo trimestre de 2003. De esta manera, se evidencia que el aumento de la circulación se mantuvo, con una desaceleración en los últimos meses. En términos absolutos, la cantidad de vehículos en los primeros cinco meses de 2004 superó levemente en todas las categorías al total registrado en los mismos meses de 2001, previos a la recesión (Cuadro A-VI-4).

CUADRO A-VI-4

TRANSPORTE. CANTIDAD DE VEHÍCULOS EN AUTOPISTAS DE ACCESO Y DEL INTERIOR DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004

	AUTOPISTAS DE ACCESO A LA CIUDAD*		AUTOPISTAS DEL INTERIOR DE LA CIUDAD**	TOTAL
	AUTOS	COLECTIVOS Y CAMIONES LIVIANOS		
2002	-11,0	-13,5	-11,7	-11,3
Trimestre I	-15,6	-19,6	-21,0	-17,2
Trimestre II	-14,8	-17,4	-15,5	-15,1
Trimestre III	-10,5	-11,9	-9,2	-10,3
Trimestre IV	-2,9	-4,8	-0,6	-2,4
2003	10,0	14,7	12,5	10,9
Trimestre I	6,2	10,8	4,2	6,0
Trimestre II	8,8	14,0	14,5	10,6
Trimestre III	11,7	15,4	13,5	12,4
Trimestre IV	12,9	18,1	16,5	14,1
2004				
Trimestre I	12,9	16,4	32,7	17,7
Abril	11,5	11,8	14,6	12,3
Mayo	9,7	8,9	10,8	9,9
Acumulado 2004	11,9	13,7	23,2	14,7

* Se incluyen la autopista Buenos Aires-La Plata y los accesos Norte, Oeste y Ricchieri, quedando excluida la autopista Ezeiza-Cañuelas

** Se trata del flujo vehicular pasante por los puestos de peaje ubicados en la Ciudad de Buenos Aires, de las autopistas Ausa y Covimet

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del INDEC y DGEYC-GCBA.

En resumen, la comparación de las variaciones totales en los diferentes medios de transporte y en el total de la circulación por autopistas indica que el primer trimestre de 2004 mantuvo las tendencias alcistas, incluso superando los valores de crecimiento del trimestre anterior.

La evolución de los ferrocarriles y los subtes, demuestra que desde 2002 tuvieron cinco trimestres consecutivos con disminución de la cantidad de pasajeros, luego manifestaron variaciones positivas durante los últimos trimestres de 2003 y principios de 2004, pero que no alcanzaron para revertir las bajas iniciales. La cantidad absoluta de pasajeros en éstas dos modalidades aún no alcanzó los volúmenes de

principios de 2001. En los primeros cinco meses de 2004, los ferrocarriles transportaron 13,8% menos que en los mismos meses de 2001, mientras que el subte, trasladó 4,9% menos.

Todos los grupos de colectivos manifestaron disminuciones hasta el tercer trimestre de 2002, para luego continuar con seis trimestres de registros en alza. Esta evolución explica que en los cinco meses de 2004, la cantidad de pasajeros en ésta modalidad se encontró 9,4% por encima que en igual período de 2001. En el mismo sentido, las autopistas contabilizaron en los mismos meses 3,4% más vehículos que hace tres años.

A.VII. SERVICIOS PÚBLICOS

En los primeros meses de 2004, la crisis energética siguió siendo uno de los principales temas de agenda del Gobierno Nacional, con significativas repercusiones en el escenario productivo local, más allá de la recuperación en mayo tras la caída de abril.

El temor de las empresas a una escasez de energía para llevar adelante su actividad industrial, determinó que los planes de producción se modificaran, especialmente en las PyMEs. De esta manera, muchas firmas decidieron concentrar la producción en el primer trimestre para conformar cierto nivel de stocks, lo que explica parte de la caída intertrimestral en los indicadores del segundo trimestre del año.

Entre abril y mayo, el Gobierno Nacional impulsó algunas medidas tendientes a morigerar los efectos de la escasez de energía. En primer lugar, implementó el Programa de Uso Racional de la Energía (PURE) a través de un sistema de premios y castigos para restringir el consumo residencial y comercial de energía eléctrica y gas que asegure ciertos niveles para la industria. El PURE dispuso premiar con rebajas a los usuarios residenciales que consuman menos gas que en el mismo bimestre del año anterior y aplicar adicionales a los que utilicen más. Aquellos usuarios residenciales que tengan un nivel de consumo medio o alto y demanden las mismas cantidades de electricidad y gas que en 2003, deben enfrentar aumentos en sus facturas de entre 0,8% y 4%.

En segundo lugar, se trató de paliar la crisis con un recorte de las exportaciones¹ y con la importación de gas boliviano y fuel oil venezolano. Mientras que a partir de marzo las ventas externas (especialmente las destinadas a Chile y Uruguay) sufrieron fuertes restricciones para atender el consumo interno, la importación de combustibles desde diversos países, entre ellos Venezuela y Bolivia, permitió seguir generando electricidad, aunque a costos mucho más elevados. Algunas de estas acciones implicaron un alto grado de tensión diplomática entre los países involucrados y la Argentina (especialmente con Chile, principal receptor de las exportaciones gasíferas argentinas y fuertemente dependiente de esta provisión).

En tercer lugar, el gobierno reglamentó a principios de abril los decretos 180 y 181, dando lugar a aumentos en el gas en boca de pozo, entendiéndose que la mejor forma de racionar la demanda de GNC es haciendo un ajuste progresivo en el precio. Dichos decretos habilitaron un aumento del precio percibido por los productores de gas, al obligar a los usuarios industriales y estaciones de servicio de GNC a contratar el suministro directamente con las petroleras que participan de un mercado altamente concentrado. Así, desde el 10 de mayo comenzaron a regir alzas de gas de entre 15% y 35% a industrias y usinas de generación eléctrica. El objetivo de estas medidas sería el de llevar el precio interno del gas a valores internacionales hacia finales de 2006, de manera de aumentar la

¹ Las exportaciones de gas comenzaron en 1997, con un aumento sostenido por la marcada diferencia entre el valor interno (congelado desde fines de 2001) y el precio internacional en dólares que deja la venta a los países vecinos.

rentabilidad del sector y promover inversiones postergadas, al tiempo de reducir los incentivos a la exportación para un mayor abastecimiento interno.

Por otro lado, se dispusieron retenciones de 20% a las exportaciones de gas natural, buscando por un lado, reducir los incentivos de exportación y por otro, recaudar recursos adicionales para infraestructura del sector energético y ampliación de la red de venta de la 'garrafa social' para quienes no tienen acceso a redes de distribución. Las retenciones a las ventas externas de hidrocarburos habían sido establecidas en la ley de emergencia económica 25.561, a principios de 2002, aplicando retenciones sólo para el petróleo crudo, GLP y gasoil, pero no para el gas natural. De esta manera, la implementación actual de las retenciones a las exportaciones de gas natural busca eliminar la disparidad entre el tratamiento al gas y al resto de los hidrocarburos.

Asimismo, en el marco del "Plan Energético Nacional", se implementó un aumento de las retenciones al petróleo crudo (de 20% a 25%), al GLP (de 5% a 20%) y al gasoil (de 5% a 10%), y la aplicación de 5% de retenciones a la nafta. El Plan también incluye la creación de una empresa estatal de energía, "Energía Argentina S.A." (ENARSA), que no intervendría en el mercado hidrocarburífero y energético de manera competitiva, sino que su principal función sería la de realizar inversiones en el área de exploración y efectivizar la construcción de gasoductos. Así, se busca que ENARSA cumpla un rol fundamental en la búsqueda de nuevos yacimientos de petróleo y gas, tarea de riesgo que las empresas privadas no vienen realizando.

Dentro de las últimas medidas, en agosto se implementó un aumento adicional a las retenciones para la exportación de hidrocarburos que se suma al 25% establecido con anterioridad. El agregado variará entre el 3 y el 20%, según se mueva el precio internacional más allá de U\$32. Con la publicación de la resolución 537 en el Boletín Oficial, el Gobierno busca frenar los

precios de las naftas como respuesta al fuerte aumento del valor internacional del crudo. Cabe destacar que esta medida fue anunciada luego de que las cuatro principales compañías petroleras del país, *Shell, Esso, Petrobrás* y *Repsol YPF*, aumentarían los precios de sus combustibles, rompiendo así un acuerdo implícito con el Gobierno.

Como consecuencia de la falta de gas, en el mes de abril se produjeron cortes esporádicos en el servicio de electricidad. En ese momento, se señalaba la posibilidad de que hubiera faltas en el abastecimiento de gas durante el invierno, el período de mayor consumo del año. Sin embargo, dicho pronóstico no se cumplió: en mayo la producción volvió a crecer, aunque a un ritmo menor que durante el primer trimestre.

Más allá de estas acciones gubernamentales, hasta el momento no se actuó sobre los compromisos de inversión incumplidos por las firmas licenciatarias y concesionarias. Tampoco parece haberse considerado que durante la Convertibilidad, las tarifas locales fueron relativamente más altas que las vigentes en el escenario internacional, con niveles de rentabilidad también superiores. En este sentido, la crisis energética tienen un componente estructural que deriva del mal diseño de las reformas efectuadas a principios de los noventa y de la falta de marcos regulatorios adecuados.

ENERGÍA ELÉCTRICA

En el primer semestre de 2004 se registró, en relación con igual período del año anterior, un incremento de 6,1% en la electricidad facturada por una de las dos distribuidoras que prestan el servicio en la Ciudad de Buenos Aires². Este resultado marca la continuidad de la tendencia a la recuperación que se había iniciado en 2003, tras la crisis económica y financiera interna que afectó a la actividad económica de la Ciudad de Buenos Aires con gran intensidad.

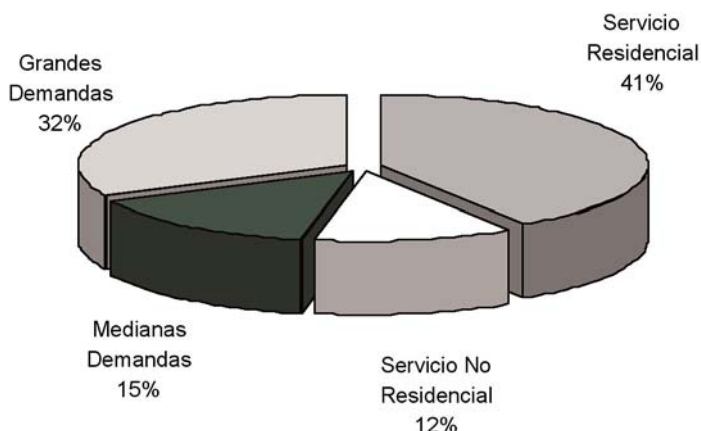
² La información corresponde a los datos de una de las dos compañías distribuidoras de energía eléctrica de la Ciudad de Buenos Aires.

El mayor dinamismo se verificó en el consumo de pequeña escala no residencial, que aumentó 9,2% con respecto al primer semestre de 2003, seguido de las medianas demandas (8,9%). Sin embargo, cabe señalar que ambos tipos de consumo representan un bajo porcentaje del total (12% y 15% respectivamente), en contraste con las pequeñas demandas residenciales y las grandes demandas que concentran 41% y 32% respectivamente. Para una correcta evaluación del mayor crecimiento relativo de las pequeñas demandas no residenciales y de las medianas, debe considerarse que éstas habían sido las que

más habían caído entre 2001 y 2002 (teniendo una merma de 6,1 y 6,3% respectivamente en ese período) y, en particular, las medianas demandas sólo tuvieron una recuperación mínima en 2003.

Le siguieron en magnitud de crecimiento las grandes demandas (6,7%), en tanto que las residenciales, si bien son las que representan el mayor porcentaje del total (41%), sólo aumentaron 3,9%, por lo que el grupo de pequeñas demandas (residenciales y no residenciales) creció 5% (Gráfico A-VII-1).

GRÁFICO A-VII-1
ENERGÍA ELÉCTRICA. CONSUMO POR TIPO DE DEMANDA EN PORCENTAJES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. ACUMULADO SEMESTRE I DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a información de una de las compañías distribuidoras de energía eléctrica de la Ciudad de Buenos Aires.

La desagregación trimestral de la información indica que en el segundo trimestre del corriente año se registró, siempre en comparación con idéntico período de 2003, un mejor desenvolvimiento que en el acumulado semestral (3,8% en el primer semestre y 8,5% en el

segundo). Esto es indicativo de una aceleración de la tendencia, que muestra un aumento progresivo en todos los tipos de consumo de energía eléctrica desde la crisis de 2001 hasta la fecha. (Cuadro A-VII-1)

CUADRO A-VII-1**ENERGÍA ELÉCTRICA FACTURADA SEGÚN TIPO DE CONSUMO (EN KWH) Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004**

	PEQUEÑAS DEMANDAS			MEDIANAS DEMANDAS	GRANDES DEMANDAS	TOTAL
	SERVICIO RESIDENCIAL	SERVICIO NO RESIDENCIAL	SUBTOTAL			
2001	1.081.350.396	295.711.204	1.377.061.600	381.088.641	798.588.237	2.556.738.478
Trimestre I	269.674.300	75.691.583	345.365.883	96.644.263	208.754.191	650.764.337
Trimestre II	267.321.580	73.898.187	341.219.767	97.455.217	199.392.076	638.067.060
Trimestre III	291.254.042	73.920.181	365.174.223	94.451.203	193.295.288	652.920.714
Trimestre IV	253.100.474	72.201.253	325.301.727	92.537.958	197.146.682	614.986.367
2002	1.049.966.979	277.560.146	1.327.527.125	357.227.568	775.706.712	2.460.461.405
Trimestre I	251.789.668	68.351.897	320.141.565	92.405.664	209.121.411	621.668.640
Trimestre II	257.639.969	68.554.559	326.194.528	87.390.304	184.432.066	598.016.898
Trimestre III	291.939.120	70.728.017	362.667.137	89.006.465	186.536.983	638.210.585
Trimestre IV	248.598.222	69.925.673	318.523.895	88.425.135	195.616.252	602.565.282
2003	1.071.755.959	296.099.623	1.367.855.582	359.877.980	790.834.470	2.518.568.032
Trimestre I	260.603.307	71.427.712	332.031.019	91.908.068	210.028.939	633.968.026
Trimestre II	258.657.625	72.450.631	331.108.256	86.093.410	188.804.555	606.006.221
Trimestre III	294.988.874	75.477.408	370.466.282	90.543.776	191.002.278	652.012.336
Trimestre IV	257.506.153	76.743.872	334.250.025	91.332.726	200.998.698	626.581.449
2004	539.310.125	157.046.046	696.356.171	193.785.321	425.557.709	1.315.699.201
Trimestre I	262.760.179	76.888.504	339.648.683	98.718.228	219.552.882	657.919.793
Trimestre II	276.549.946	80.157.542	356.707.488	95.067.093	206.004.827	657.779.408
Variaciones interanuales						
2002	-2,9%	-6,1%	-3,6%	-6,3%	-2,9%	-3,8%
2003	2,1%	6,7%	3,0%	0,7%	2,0%	2,4%
2004						
Trimestre I	0,8%	7,6%	2,3%	7,4%	4,5%	3,8%
Trimestre II	6,9%	10,6%	7,7%	10,4%	9,1%	8,5%
Acumulado 2004	3,9%	9,2%	5,0%	8,9%	6,7%	6,1%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a información de una de las dos compañías distribuidoras de energía eléctrica de la Ciudad de Buenos Aires.

Por otro lado, cabe destacar que en el acumulado de 2004 se recuperaron los niveles del primer semestre de 2001 (momentos antes que se desatara la crisis de la convertibilidad) en casi todos los tipos de usuarios. Mientras la variación del servicio residencial respecto de igual período de 2001 fue de 0,4%, el servicio no residencial creció 5%, y las grandes demandas 4,3%. El único sector que reconoció una merma fue el de las pequeñas demandas, de 0,2%.

Como una forma de complementar el análisis precedente, se presenta una lectura de la información desagregada según tipo de consumo y usuario de acuerdo a su sector de actividad. Se puede apreciar que los segmentos comercial e industrial han sido los que presentaron el mayor dinamismo durante el primer semestre de 2004 (Cuadro A-VII-2).

CUADRO A-VII-2

ENERGÍA ELÉCTRICA FACTURADA SEGÚN TIPO DE USUARIO Y CONSUMO. EN KWH Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004

	USUARIO RESIDENCIAL											USUARIO COMERCIAL				USUARIO INDUSTRIAL				OTROS USUARIOS
	TOTAL USUARIOS		SUBTOTAL		PEQUEÑAS DEMANDAS		MEDIANAS DEMANDAS		GRANDES DEMANDAS		SUBTOTAL		PEQUEÑAS DEMANDAS		MEDIANAS DEMANDAS		GRANDES DEMANDAS			
2002	-3,8%	-2,6%	-2,9%	-1,5%	3,1%	-5,1%	-8,6%	-7,0%	-3,3%	-8,2%	-11,5%	-15,9%	-3,1%	0,5%						
Trimestre I	-4,5%	-6,2%	-6,6%	-4,4%	3,5%	-2,0%	-10,3%	-2,4%	0,7%	-11,2%	-16,1%	-16,4%	-7,0%	-1,6%						
Trimestre II	-6,3%	-3,2%	-3,6%	0,0%	0,9%	-10,0%	-13,2%	-13,6%	-7,5%	-14,2%	-12,6%	-20,8%	-11,5%	2,6%						
Trimestre III	-2,3%	0,2%	0,2%	-0,3%	2,4%	-5,8%	-5,8%	-7,3%	-5,3%	-4,5%	-12,1%	-14,7%	4,3%	1,5%						
Trimestre IV	-2,0%	-1,6%	-1,8%	-1,7%	5,9%	-2,7%	-4,5%	-4,7%	-1,4%	-2,2%	-5,0%	-11,3%	3,1%	-0,8%						
2003	2,4%	2,1%	2,1%	1,1%	6,6%	0,9%	7,8%	0,5%	-1,0%	13,4%	9,1%	1,2%	20,1%	4,7%						
Trimestre I	2,0%	3,4%	3,5%	1,3%	6,4%	0,2%	5,6%	-1,7%	-0,6%	6,4%	5,4%	1,8%	8,7%	-0,1%						
Trimestre II	1,3%	0,5%	0,4%	-0,2%	5,5%	0,8%	6,2%	-2,1%	0,2%	12,8%	7,3%	-2,2%	21,6%	2,1%						
Trimestre III	2,2%	1,2%	1,0%	1,6%	6,1%	1,5%	8,4%	2,0%	-0,7%	17,0%	11,3%	0,8%	26,3%	1,5%						
Trimestre IV	4,0%	3,5%	3,6%	1,7%	8,6%	1,1%	11,2%	4,0%	-2,9%	17,2%	11,9%	4,4%	24,3%	15,2%						
2004	6,1%	3,4%	3,9%	2,9%	-10,4%	7,9%	10,7%	11,6%	5,8%	6,4%	11,9%	11,4%	2,8%	15,4%						
Trimestre I	3,8%	0,6%	0,8%	2,1%	-12,4%	5,6%	9,1%	9,8%	3,1%	5,6%	8,2%	7,6%	4,0%	14,9%						
Trimestre II	8,5%	6,2%	6,9%	3,6%	-8,4%	10,5%	12,3%	13,5%	8,9%	7,3%	15,4%	15,5%	1,7%	15,9%						

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a información de una de las dos compañías distribuidoras de energía eléctrica de la Ciudad de Buenos Aires.

Mientras que en el caso de los usuarios comerciales se observa una fuerte aceleración en los primeros dos trimestres de 2004 sobre un bajo incremento interanual de 2003, en el caso de los usuarios industriales, el proceso es a la inversa: si bien las tasas de aumento siguen siendo altas, distan mucho de las de finales de 2003.

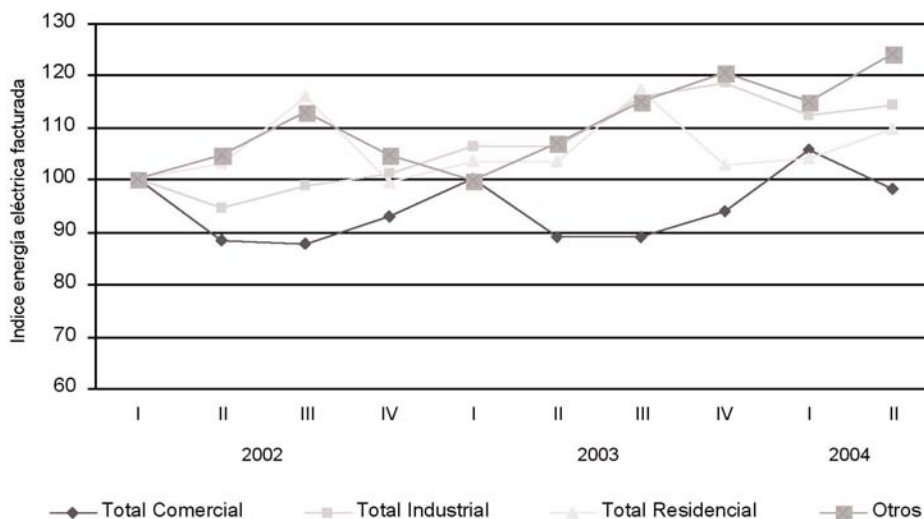
Todos los tipos de usuarios tuvieron en el primer semestre de 2004 niveles de consumo de energía eléctrica por encima de 2001, superándose así los niveles previos a la crisis: los usuarios comerciales tuvieron un aumento de 2%, los industriales de 1,7% y los residenciales de 0,4% (Gráfico A-VII-2).

Asimismo, en un contexto en que la energía eléctrica total facturada a los distintos consumidores de la Ciudad de Buenos Aires

aumentó 6%, la electricidad vendida a los pequeños y medianos usuarios comerciales e industriales en el transcurso de 2004 creció por encima de la media, entre 11% y 12% con relación a igual semestre del año anterior.

En contraste con lo acontecido en los sectores comercial e industrial, las grandes demandas correspondientes al uso residencial fueron las que tuvieron el peor desempeño y fueron las únicas con descenso interanual, de 10,4%. De esta manera, revirtieron la tendencia alcista que habían tenido hasta el año pasado, cuando se registró un incremento de 6% con relación a 2002³. En esta caída influyeron las medidas del Gobierno para estimular el ahorro de energía con el objetivo de dejar ciertos niveles de disponibilidad para el sector productivo.

GRÁFICO A-VII-2
ENERGÍA ELÉCTRICA FACTURADA SEGÚN TIPO DE USUARIO. ÍNDICE BASE PRIMER TRIMESTRE DE 2002=100.
CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2002-2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, CGBA, en base a información de una de las dos compañías distribuidoras de energía eléctrica de la Ciudad de Buenos Aires.

³ Las grandes demandas residenciales habían asimismo acumulado un incremento de 18,6% entre 2001 y 2003.

GAS NATURAL

El volumen de gas distribuido en la Ciudad de Buenos Aires durante los primeros cinco meses de 2004 creció 56,6% con respecto a igual período de 2003 para los usuarios

seleccionados⁴, y 55,9% para el total. Esto implica que el aumento del consumo durante el presente año constituye una continuación de la recuperación iniciada en 2003, en contraposición con la caída registrada en 2002 (Cuadro A-VII-3).

CUADRO A-VII-3

GAS ENTREGADO SEGÚN TIPO DE USUARIO. CANTIDAD (MILES DE M³) Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001-2004

PERÍODO	TIPO DE USUARIO						TOTAL
	RESIDENCIAL	COMERCIAL	INDUSTRIAL	GNC*	CENTRALES ELÉCTRICAS	SUBTOTAL PRINCIPALES USUARIOS	
2001	1.217.828	222.430	121.627	280.253	2.161.679	4.003.817	4.039.162
Trimestre I	121.720	38.270	20.538	65.919	826.400	1.072.847	1.080.375
Trimestre II	409.429	65.181	32.885	71.685	569.434	1.148.614	1.161.436
Trimestre III	486.386	71.549	35.742	72.273	404.439	1.070.389	1.084.465
Trimestre IV	200.293	47.430	24.051	70.376	361.406	703.556	712.886
2002	1.194.478	212.961	106.241	282.152	1.277.206	3.073.038	3.114.940
Trimestre I	130.448	36.539	18.990	59.379	420.147	665.503	672.691
Trimestre II	386.187	59.470	29.465	68.280	360.304	903.706	915.404
Trimestre III	508.611	73.162	35.642	74.854	348.272	1.040.541	1.054.933
Trimestre IV	169.232	43.790	22.144	79.639	148.483	463.288	471.912
2003	1.233.336	234.577	116.010	340.402	1.573.187	3.497.512	3.543.658
Trimestre I	125.219	40.250	20.797	74.535	331.867	592.668	600.586
Trimestre II	372.803	62.314	30.480	84.336	341.796	891.729	903.987
Trimestre III	553.845	82.865	39.621	89.913	423.552	1.189.796	1.206.098
Trimestre IV	181.469	49.148	25.112	91.618	475.972	823.319	832.987
2004	347.415	85.185	75.361	145.806	1.079.337	1.733.104	1.749.863
Trimestre I	132.416	43.926	55.116	84.207	642.470	958.135	966.777
Abril	64.471	16.381	8.152	29.947	258.425	377.376	380.599
Mayo	150.528	24.878	12.093	31.652	178.442	397.593	402.487
Variaciones interanuales							
2002	-1,9%	-4,3%	-12,7%	0,7%	-40,9%	-23,2%	-22,9%
2003	3,3%	10,2%	9,2%	20,6%	23,2%	13,8%	13,8%
2004							
Trimestre I	5,7%	9,1%	165,0%	13,0%	93,6%	61,7%	61,0%
Abril	-11,9%	1,3%	0,0%	10,6%	351,0%	107,5%	105,7%
Mayo	14,6%	12,9%	12,4%	9,4%	27,9%	19,6%	19,5%
Acumulado	5,4%	8,6%	89,8%	11,7%	104,2%	56,6%	55,9%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de Enargas.

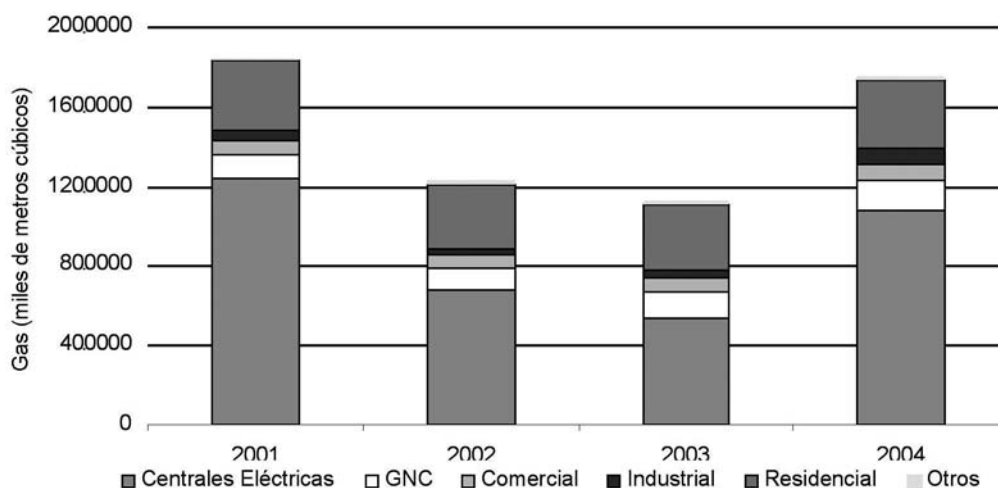
⁴ Los usuarios seleccionados comprenden a residencial, comercial, industrial, GNC y centrales eléctricas.

La demanda de centrales eléctricas tuvo el mayor dinamismo entre enero y mayo de 2004, con prácticamente una duplicación respecto a igual período de 2003. De todas maneras, la cantidad de gas demandada por las centrales eléctricas en los primeros cinco meses de 2004 no llegó a los niveles de igual período de 2001: los metros cúbicos de gas entregados resultaron 12,9%

inferiores a 2001, año inmerso en el escenario recesivo de la economía en su conjunto. En este sentido, la progresiva recuperación de la demanda en 2003 y 2004 ha sido sustantiva pero ha estado fundamentalmente asentada sobre la utilización de la capacidad productiva instalada ociosa (Gráfico A-VII-3).

GRÁFICO A-VII-3

GAS NATURAL ENTREGADO POR TIPO DE USUARIO. CANTIDAD (MILES DE M³). CIUDAD DE BUENOS AIRES. ACUMULADO ENERO A MAYO 2001-2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a datos de Enargas

Otro sector que verificó gran crecimiento entre enero y mayo de 2004 fue el de los usuarios industriales (89,8%), profundizando la recuperación acontecida durante 2003 y superando así definitivamente la retracción posterior a la crisis de 2001. Dentro de este período cabe hacer una diferenciación que brinda información significativa: mientras que en el primer trimestre de 2004 creció un 165% con respecto a igual período del año anterior, en abril el crecimiento se detuvo por completo y en mayo fue de sólo 12%. Cabe destacar los usuarios industriales junto con las centrales eléctricas, que fueron los que más crecieron, son los que habían registrado las mayores caídas durante 2002.

En el caso de la demanda de gas para distribución de GNC, cabe recordar que la misma tuvo una tendencia creciente incluso durante la crisis económica. Durante los primeros cinco meses de 2004 continuó esta evolución, incrementándose 11,7% en relación a igual período de 2003. El motivo del mayor consumo radica en que, a pesar de que el costo de este combustible ascendió en pesos tras la devaluación, su demanda para el parque automotor, asociada a la sustitución de la nafta, de mayor precio.

A.VIII. TURISMO

NUEVO IMPULSO DEL TURISMO RECEPTIVO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Durante la primera mitad de 2004, el arribo de turistas nacionales y extranjeros a la Ciudad de Buenos Aires presentó un nuevo impulso, manifestando importantes tasas de crecimiento interanuales con respecto a meses de 2003 que fueron incrementando progresivamente los niveles de visitas¹.

Esto demuestra la consolidación del *Destino Buenos Aires* como una opción de viaje para el turismo internacional, favorecido por el tipo de cambio y atractivo por la diversidad de actividades y opciones de compras que ofrece. Cada vez más se desarrollan productos destinados a segmentos específicos de la demanda, con el fin de captar una mayor cantidad de viajeros nacionales e internacionales potenciales

Las distintas campañas en el exterior, sostenidas desde que Argentina ganó ventajas de competitividad por precio a fines de 2001, jugaron un papel fundamental al despertar interés por la Ciudad de Buenos Aires como destino para vacaciones, hacer negocios o reencontrarse con familia y amigos.

Con la llegada de cerca de 3.350.000 turistas, de los cuales 1.400.000 fueron residentes en el extranjero y poco más de 1.950.000 turistas nacionales, el primer semestre de 2004 se posicionó como un nuevo record para el turismo receptivo de la Ciudad de Buenos Aires. Este elevado nivel de visitas, representa 69%, 55% y 62% del total de los turistas nacionales, extranjeros y totales de todo el año 2003².

En los primeros seis meses de 2004 se observa un incremento global de 62% en el ingreso total de turistas, valor que supera al aumento interanual del primer semestre de 2003 en 13 puntos porcentuales³ (Cuadro A-VIII-1).

¹ Es importante citar, que en el mes de marzo de 2004, se discontinuó la Encuesta en Puntos de Entrada de la Ciudad de Buenos Aires, debido al inicio de un operativo conjunto del INDEC y la Secretaría de Turismo de la Nación en las principales bocas de entrada a la Ciudad de Buenos Aires.

² Para más información al respecto, véase *Anuario Turístico de la Ciudad de Buenos Aires 2003*, elaborado por el CEDEM.

³ Durante el primer semestre de 2003, la Ciudad de Buenos Aires había recibido un total de 2.066.000 turistas, lo cual significó un crecimiento de 49% con respecto al mismo período del año 2002.

CUADRO A-VIII-1

TURISTAS. CANTIDAD Y VARIACIÓN INTERANUAL POR TRIMESTRE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE II 2004

MES	CANTIDAD DE TURISTAS		
	LUGAR DE RESIDENCIA		TOTAL
	ARGENTINA	EXTRANJERO	
2002	2.013.955	1.374.789	3.388.744
2003	2.806.396	2.446.167	5.252.564
Trimestre I	491.999	448.295	940.293
Trimestre II	576.363	549.557	1.125.920
Trimestre III	661.539	616.417	1.277.956
Trimestre IV	1.076.497	831.898	1.908.394
2004			
Trimestre I	1.047.271	755.078	1.802.348
Trimestre II	913.218	631.650	1.544.868
Acumulado	1.960.489	1.386.727	3.347.217
Variación interanual			
Trimestre I	112,9%	68,4%	91,7%
Trimestre II	58,4%	14,9%	37,2%
Acumulado	83,5%	39,0%	62,0%

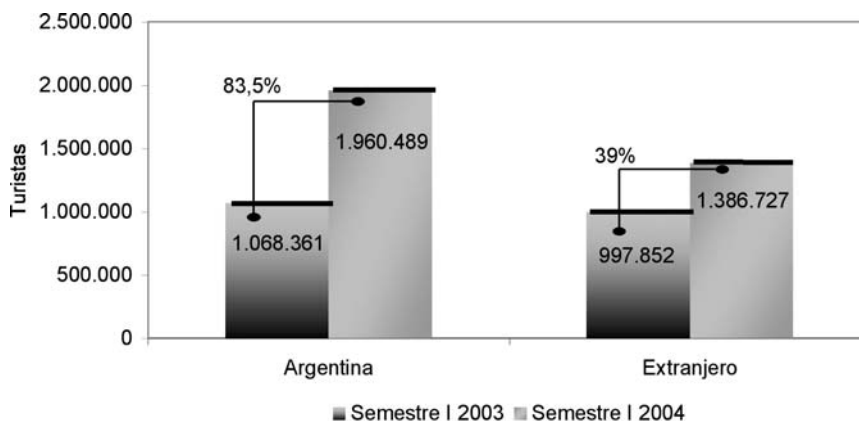
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

El aporte más significativo en tal aumento fue del mercado nacional, el cual superó en casi 84% la presencia obtenida durante los primeros seis meses de 2003.

Por su parte, el turismo proveniente del extranjero tuvo un incremento interanual más leve, de 39% (Gráfico A-VIII-1).

GRÁFICO A-VIII-1

TURISMO RECEPTIVO. CANTIDAD DE TURISTAS Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE I 2003-SEMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

El mayor impulso del turismo local ocurrió en el período de receso estival acaecido durante el primer trimestre de 2004, cuando llegaron a la Ciudad más de un millón de turistas nacionales y 760.000 turistas residentes en el extranjero.

Durante este período, la actividad turística de la Ciudad experimentó un incremento interanual superior a 90%, debido tanto a la mayor presencia de visitantes internacionales (68,4%) como de nacionales (112,9%).

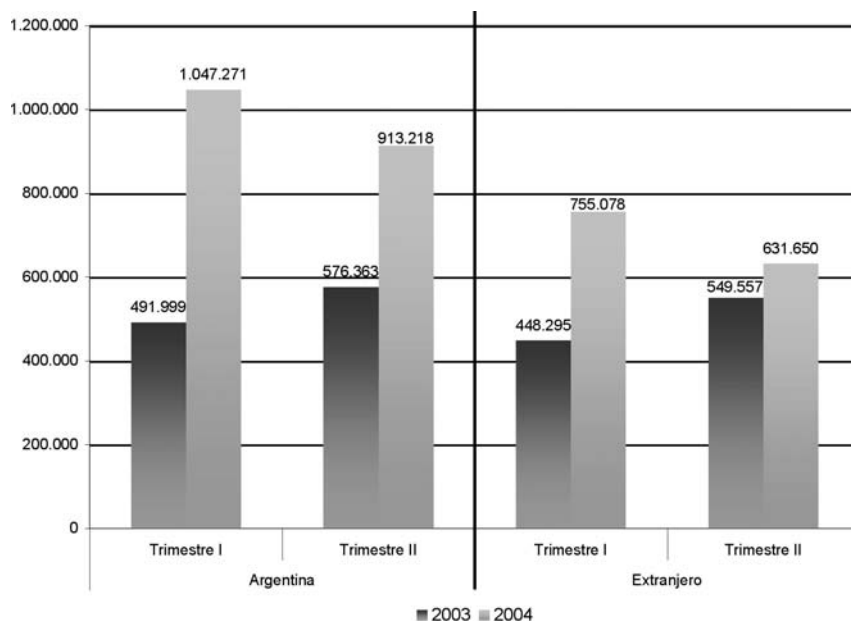
Entre tanto, durante el segundo trimestre de 2004 se atenuó el impulso del flujo turístico,

particularmente en lo que respecta al ingreso de turistas extranjeros, dado que el ingreso de turistas provenientes del interior del país se mantuvo en niveles elevados. El crecimiento global del período se situó próximo a 37% (Gráfico A-VIII-2).

Al respecto, el fin de semana largo de *Semana Santa*, en el mes de abril, resultó el factor más dinamizante del turismo receptivo de la Ciudad de Buenos Aires durante el segundo trimestre, debido al fuerte ingreso de turistas nacionales e internacionales, en especial provenientes de países limítrofes⁴.

GRÁFICO A-VIII-2

TURISMO RECEPTIVO. EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE TURISTAS RESIDENTES EN ARGENTINA Y EN EL EXTRANJERO POR TRIMESTRE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRES I Y II 2003-TRIMESTRES I Y II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

⁴ Exceptuando el feriado de *Semana Santa* que se celebra en todos los países de tradición cristiana, los restantes fines de semana largos acontecidos en el segundo trimestre del año (2 de abril y 20 de junio) fueron festivos sólo para Argentina, generando por lo tanto, un mayor impulso sobre el flujo de turistas nacionales hacia la Ciudad de Buenos Aires.

CONEXIÓN AÉREA DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

La conexión aérea de la Ciudad de Buenos Aires, constituye un elemento central para aprovechar la competitividad turística que ofrece el tipo de cambio.

Una ciudad que procura posicionarse como un destino turístico internacional, como Buenos Aires, debe contar con una amplia red aérea que la conecte diariamente con las principales ciudades del mundo. Así, el crecimiento del turismo receptivo de una región y la evolución del tráfico aéreo están fuertemente ligados entre sí, pudiendo el segundo condicionar y limitar al primero, si no reacciona a la par de la demanda⁵.

Por lo tanto, el estudio de la frecuencia semanal de vuelos internacionales y de cabotaje salidos desde el Aeropuerto Internacional de Ezeiza⁶ y desde el Aeroparque Metropolitano J. Newbery resulta un buen indicador del posicionamiento de la Ciudad de Buenos Aires como destino internacional e interno y de su potencial turístico.

Es sabido que en los momentos de auge del movimiento turístico, las compañías aéreas reaccionan incrementando sus servicios hacia los mercados que se presentan como los más rentables, mientras que en situaciones de baja demanda, restringen rápidamente su oferta debido a los elevados costos operativos de cada vuelo.

Durante el año 2002, el número de vuelos y compañías aéreas que operaban con la Ciudad de Buenos Aires disminuyó considerablemente por factores exógenos y endógenos al país. Entre los primeros, el más significativo fue la caída en la demanda mundial por viajes a distintos destinos turísticos, posterior a los atentados del 11 de septiembre de 2001. Como factores restrictivos endógenos fueron importantes la abrupta devaluación del tipo de cambio que prácticamente triplicó los costos operativos de cada vuelo, entre ellos los servicios de aterrizaje, estacionamiento, servicios de atención en tierra a aeronave, precio de combustibles y lubricantes, y fundamentalmente la crisis política y financiera local que redujo significativamente la intención de visita a la Ciudad de Buenos Aires.

A lo largo del año 2003, la situación restrictiva se revirtió merced al crecimiento sostenido y a una expectativa favorable en la estabilidad económica, política y social del país. Así, la cantidad de vuelos hacia la Ciudad de Buenos Aires desde orígenes externos creció *vis à vis* la mayor demanda. Tres compañías aéreas internacionales (*Air Europa*, *LanEcuador* y *Air Canadá*) se incorporaron a la oferta local⁷ y varias otras ampliaron fuertemente su frecuencia de vuelos y destinos. A modo de ejemplo, en mayo de 2003, más de 850 vuelos unieron semanalmente la Ciudad de Buenos Aires con distintos destinos del interior y exterior del país (Gráfico A-VIII-3).

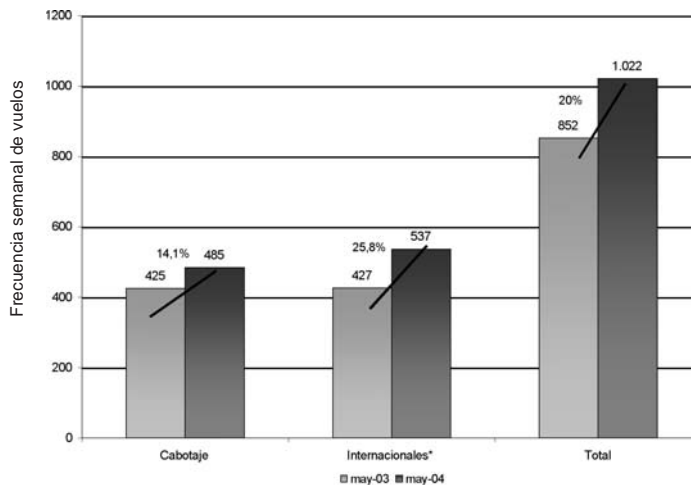
⁵ La demanda turística por visitar un destino resulta, en muchos casos, condicionada por la oferta de transporte. La intención de hacer turismo en una región puede no canalizarse en visitas reales, de no existir una oferta suficiente de transporte. En esos casos, puede afirmarse que la oferta "genera" su propia demanda.

⁶ Por medidas de seguridad, los aeropuertos internacionales se sitúan alejados de las grandes ciudades. Por tal, el Aeropuerto Internacional de Ezeiza, principal boca de ingreso de visitantes extranjeros para Argentina y la Ciudad de Buenos Aires en particular, se encuentra en la localidad bonaerense de Ezeiza, a 35 km. de la Ciudad de Buenos Aires.

⁷ Mientras que los servicios de la compañía *Air Canadá* se vieron restringidos temporariamente en el 2002 para reincorporarse un año después, las empresas *LanEcuador* y *Air Europa*, comenzaron a volar hacia Argentina en el 2003.

GRÁFICO A-VIII-3

COMPAÑÍAS AÉREAS. FRECUENCIA SEMANAL DE VUELOS POR DESTINO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MAYO DE 2003-2004



* Incluye los vuelos hacia Montevideo, Punta del Este y Santiago de Chile salidos desde el Aeropuerto Metropolitano J. Newbery. No incluye los vuelos diarios operados por las Compañías *United Airlines, Aerovip, AirPlus y Lan Ecuador*. Sólo se considera aquellas compañías que operaron con aviones propios. Quedaron excluidas entonces las compañías *Delta Airlines, Qantas, KLM, South African Airways* y la Empresa estatal *Federales S.A.*
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Guía Argentina de Tráfico Aéreo y AA2000.

El año 2004 se presenta con fuertes expectativas en cuanto a la ampliación del tráfico aéreo hacia la Ciudad de Buenos Aires. Paulatinamente comienza a incrementarse la frecuencia de vuelos semanales, así como la capacidad de los aviones hacia distintas regiones nacionales y extranjeras.

Ya a inicios del año 2004, varias compañías aéreas internacionales manifestaron tener casi colmada la capacidad de sus vuelos hacia Argentina y hacia la Ciudad de Buenos Aires en particular, para todo el primer trimestre del año, con índices de ocupación superiores a 80%. El país vuelve a ser rentable para las compañías aéreas, por la gran demanda extranjera por visitar Argentina y la Ciudad de Buenos Aires⁹.

A través de la comparación de los meses de marzo de 2003 y de 2004, se puede identificar el importante crecimiento que experimentó el tráfico aéreo local en el lapso de un año. En tal período, la frecuencia semanal de vuelos internacionales se incrementó en casi 26%, mientras que el número de vuelos de cabotaje aumentó 14,1%.

⁹ Según datos de la JURCA (Junta de Representantes de Compañías Aéreas), durante la Convertibilidad, 65% de los pasajes internacionales vendidos por compañías aéreas que operaban con Argentina fueron comprados por residentes que viajaban al exterior, con una demanda externa por pasajes hacia el país de 35%. Actualmente la relación es prácticamente la inversa: 60% de los pasajes de empresas que operan en el país son emitidos en el exterior, principalmente desde países de la región.

CUADRO A-VIII-2**COMPAÑÍAS AÉREAS. FRECUENCIA SEMANAL DE VUELOS POR DESTINO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE II 2004**

MES	CABOTAJE	INTERNACIONALES*	TOTAL
mar-04	579	548	1.127
abr-04	510	514	1.024
may-04	485	537	1.022
jun-04	498	559	1.057
Trimestre II	498	537	1.035

* Incluye vuelos hacia Montevideo, Punta del Este y Santiago de Chile salidos desde el Aeroparque Metropolitano Jorge Newbery.

No incluye los vuelos diarios operados por las Compañías *United Airlines*, *Aerovip*, *AirPlus* y *LanEcuador*.

Sólo se considera aquellas compañías que operaron con aviones propios. Quedaron excluidas entonces las compañías *Delta Airlines*, *Qantas*, *KLM*, *South African Airways* y la Empresa estatal *Federales S.A.*

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a de la Guía Argentina de Tráfico Aéreo.

En el segundo trimestre de 2004, 537 vuelos semanales unieron la Ciudad de Buenos Aires con distintos lugares del mundo. Los países limítrofes presentaron la mayor conexión aérea con la Ciudad. De hecho, 7 de cada 10 vuelos salidos desde el Aeropuerto Internacional de Ezeiza tuvieron como destino final una ciudad cercana (Cuadro A-VIII-2).

En este orden, Brasil fue el principal destino internacional, con 33,2% de los vuelos semanales. Asimismo, 7 ciudades brasileñas fueron unidas con la Ciudad, posicionándose entonces, como el mercado con la mayor conexión aérea con Buenos Aires¹⁰. Vale mencionar que las compañías *TAM* y *Varig*, que operan casi con exclusividad las rutas entre Argentina y Brasil, representaron cerca de 25% del tráfico aéreo total.

Chile fue la segunda plaza atendida, con 17,4% de los vuelos internacionales, debido, entre otros factores, a la significativa oferta de vuelos de la compañía aérea *LanChile*. También Uruguay contó con una amplia conexión aérea con la Ciudad de Buenos Aires (15%) dada la importante disponibilidad de vuelos diarios salidos desde el Aeroparque Metropolitano J. Newbery.

Estados Unidos (6%) representó el principal destino atendido fuera de la región y sus rutas aéreas, se presentaron como las más dinámicas de 2004, dada la progresiva incorporación de ciudades norteamericanas conectadas con Buenos Aires y la reciente confirmación del retorno de la compañía *Delta Airlines* (que se había retirado del mercado local en el año 2002) prevista para finales del 2004. Las empresas *United Airlines*, *American Airlines* y *Aerolíneas Argentina* brindaron la mayor cantidad de servicios directos desde y hacia tal país.

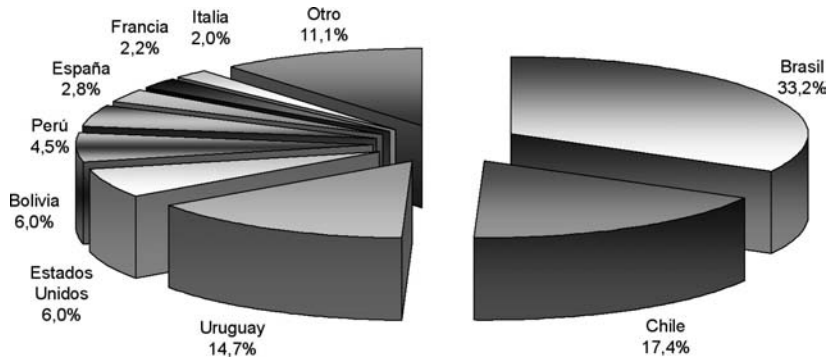
Bolivia (6%) y Perú (4,5%), ocuparon el quinto y sexto lugar. En general, los visitantes peruanos son atraídos por la posibilidad de comprar productos a precios muy accesibles en la Ciudad de Buenos Aires, por lo que tienen especial impacto en algunas zonas comerciales y *shopping centers* porteños.

A continuación se ubicaron España (2,8%), Francia (2,2%) e Italia (2,0%) que fueron los países europeos con mayor frecuencia semanal de vuelos (Gráfico A-VIII-4).

¹⁰ Cuenta con una oferta de vuelos semanales hacia Brasilia, Curitiba, Florianópolis, Puerto Alegre, Río de Janeiro, Salvador Bahía y San Pablo.

GRÁFICO A-VIII-4

COMPAÑÍAS AÉREAS. FRECUENCIA SEMANAL DE VUELOS INTERNACIONALES POR PAÍS DE DESTINO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Guía Argentina de Tráfico Aéreo.

Vale mencionar que el análisis de la frecuencia semanal de vuelos salidos del Aeropuerto Internacional de Ezeiza y del Aeroparque Metropolitano J. Newbery, no sólo permite identificar la tendencia de uno de los principales medios de transporte conectores de la Ciudad, sino también proporciona una aproximación de los principales mercados turísticos actuales y potenciales para la Ciudad, a través del destino final del vuelo¹¹.

Así, por el análisis anterior se puede seguir que durante el segundo trimestre de 2004, los turistas provenientes de países limítrofes¹² constituyeron

el principal segmento de la demanda turística internacional de la Ciudad, con un notorio predominio de Brasil, Chile y Uruguay¹³.

Asimismo, durante el segundo trimestre de 2004, más de 500 vuelos semanales salieron del Aeroparque Metropolitano J. Newbery hacia distintas regiones del interior del país.

Las provincias con mayor conexión aérea semanal con la Ciudad de Buenos Aires fueron Mendoza (13,5%), Córdoba (11,6%), Misiones (9,1%), Chubut (9,0%) y Río Negro (8,8%) (Gráfico A-VIII-5).

¹¹ Con el dato referente al destino final del vuelo se puede obtener una aproximación de la procedencia de los turistas extranjeros que arribaron a la Ciudad, principalmente desde destinos lejanos. No obstante, al considerar únicamente el destino final del vuelo, se puede subestimar la tendencia turística real al no considerar aquella proporción de turistas extranjeros que suelen llegar a la Ciudad mediante conexiones desde otros países o ciudades. En el caso del mercado interno, no es un indicador sumamente correcto pues una mayor proporción de los turistas provenientes del interior del país utilizan el servicio de ómnibus de larga distancia para arribar a la Ciudad de Buenos Aires.

¹² Teniendo en cuenta que los turistas provenientes de países limítrofes poseen otros medios de transporte alternativos, como los ómnibus de larga distancia salidos de la Terminal de Retiro o el servicio diario de Buquebus, en el caso específico de Uruguay, el orden presentado es sólo una aproximación, que puede subestimar la tendencia real.

¹³ Este es un dato que se asemeja a la tendencia evidenciada a lo largo del año 2003 a través de la Encuesta en Puntos de Entrada a la Ciudad de Buenos Aires, que posicionó como tres primeros mercados para la Ciudad a Uruguay, Brasil y Chile. Debe considerarse que en el caso puntual del mercado uruguayo, una amplia proporción de los ingresos de visitantes a la Ciudad se efectúa por el Puerto de la Ciudad de Buenos Aires. Para más información, véase *Anuario Turístico de la Ciudad de Buenos Aires 2003*.

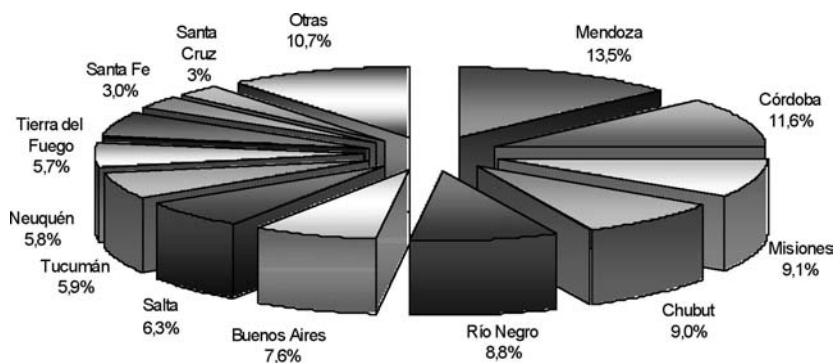
La empresa Aerolíneas Argentina presentó la mayor oferta de vuelos hacia destinos del interior del país, con más de la mitad de los servicios, seguida por las compañías *Austral* y *Southern Winds*.

A diferencia del mercado internacional, el análisis del destino final de los vuelos de cabotaje, no

puede considerarse un indicador apropiado de los principales mercados nacionales para la Ciudad, ya que el mayor ingreso de turistas provenientes del interior se produce por la Terminal de Ómnibus de Retiro. Además, las salidas aéreas hacia distintas provincias argentinas, tienen un componente importante de turistas extranjeros que recorren el país, por lo que aumenta el peso de los destinos que son atractivos turísticamente.

GRÁFICO A-VIII-5

COMPAÑÍAS AÉREAS. FRECUENCIA SEMANAL DE VUELOS DE CABOTAJE POR PROVINCIA DE DESTINO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Guía Argentina de Tráfico Aéreo.

COMPETITIVIDAD REAL

Al comparar la situación junio de 2004 con la de igual período de 2003, se verificó una depreciación real de la moneda doméstica con respecto a todas las divisas correspondientes a los principales orígenes del turismo en la Ciudad¹⁴,

excepto el real brasileño y el peso uruguayo. Esto significa que hubo una ganancia generalizada de competitividad real argentina respecto de los principales orígenes del turismo, que actuó acelerando el ritmo de crecimiento de algunos flujos turísticos. En promedio, la depreciación alcanzó poco más de 5%¹⁵.

¹⁴ Uruguay, Brasil, Chile, países de la Eurozona, Estados Unidos y Reino Unido.

¹⁵ El peso argentino se apreció contra el real brasileño 2% y contra el peso uruguayo 1% en el período. Como puede observarse, la variación es baja y el ajuste se habría realizado más que en el número de turistas arribados, a través del gasto desembolsado durante la estadía.

Los orígenes del turismo que mayores ventajas ganaron en sus compras fueron el inglés y el chileno, seguidos de los países de la Eurozona. En cambio, la ventaja del poder adquisitivo del dólar fue la más reducida. Este comportamiento diferenciado entre la moneda estadounidense y el resto, pone de manifiesto la importancia de incorporar otras variables para el análisis de la competitividad turística además del tipo de cambio peso-dólar, dado que, por otra parte, los norteamericanos representaron sólo el 8% del total de turistas en 2003.

Si la comparación, en lugar de hacerse contra junio de 2003, se hace contra diciembre del último año, para ver la evolución global en 2004, se observa una realidad diferente. En ese período, el peso argentino se apreció con respecto a casi todas las divisas correspondientes a los

principales orígenes del turismo en la Ciudad (en promedio 3%), lo que significa que hubo una pérdida generalizada de competitividad real argentina. Las únicas monedas que se apreciaron levemente frente al peso fueron la uruguaya (0,4%) y la libra (4%). El ordenamiento de orígenes por magnitud de apreciación del peso frente a su moneda fue el siguiente: Chile (8%), Brasil (6%), Eurozona (3%) y Estados Unidos (0,4%).

En relación con la situación previa a la devaluación, la libra inglesa es la moneda que conserva la mayor apreciación real entre las de los principales orígenes de los visitantes a la Ciudad, presentando en junio de 2004 un poder adquisitivo en la Argentina casi dos veces y medio superior al de diciembre de 2001¹⁶ (Cuadro A-VIII-3).

CUADRO A-VIII-3

TURISMO RECEPTIVO. COMPETITIVIDAD DEL PESO ARGENTINO FRENTE A LAS MONEDAS DE LOS PRINCIPALES ORÍGENES DEL TURISMO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO DE 2004

ORIGEN DE LA MONEDA	PÉRDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DEL PESO ARGENTINO EN JUNIO DE 2004		
	RESPECTO A JUNIO DE 2003	RESPECTO A DICIEMBRE DE 2003	RESPECTO A DICIEMBRE DE 2001
Chile	11,9%	-7,9%	115,3%
Uruguay	-1,1%	0,4%	35,9%
Brasil	-2,2%	-6,4%	93,1%
EEUU	3,7%	-0,4%	110,5%
Eurozona	7,0%	-3,0%	144,2%
Reino Unido	14,7%	3,8%	166,7%
Multilateral	5,4%	-2,8%	99,8%

El tipo de cambio multilateral real sintetiza los tipos de cambio bilaterales reales de los principales países de origen turístico, ponderados por la cantidad de turistas que aportan cada uno de ellos a la ciudad de Buenos Aires respecto del total.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA

¹⁶ Véase "Una aproximación a la competitividad turística de la Ciudad de Buenos Aires tras la devaluación del peso", por Perelman, Pablo y Seivach, Paulina, en CEDEM, Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires N 9, agosto de 2003.

OCUPACIÓN HOTELERA

De acuerdo con información provisoria de la Dirección General de Estadística y Censos del GCBA, en los primeros cuatro meses de 2004, la tasa promedio mensual de ocupación de habitaciones en hoteles de 1 a 5 estrellas y *aparts* fue de 58,9%.

Este elevado nivel de ocupación esta asociado en parte, a un fenómeno estacional como son las vacaciones de verano acaecidas durante el primer trimestre de 2004 y el fin de semana largo de *Semana Santa*, en abril, dinamizadores del turismo receptivo de la Ciudad de Buenos Aires. Pero dado que en igual período del año anterior, las tasas fueron significativamente más bajas, también responde al aumento verificado en la cantidad de turistas.

Las tasas de ocupación promedio más elevadas correspondieron a los hoteles de más categoría, 4 y 5 estrellas y *apart* (67,8%, 66,7% y 65,1%, respectivamente), mientras que en el extremo opuesto, los establecimientos con menor tasa de ocupación mensual fueron los de menor categoría

(47,6% en los de 1 estrella y 47,2% en los de 2 estrellas). Más cerca del promedio general se ubicaron los hoteles de 3 estrellas (59,1%).

De la comparación interanual entre el promedio para el primer cuatrimestre de 2003 y 2004, se observa un significativo crecimiento en todas las categorías analizadas, con un máximo incremento de 44,9% en la ocupación media de los hoteles de 1 estrellas y de 32% en los hoteles de 5 estrellas. Le siguen en importancia el crecimiento de los hoteles de 2 y 3 estrellas (31% y 27,8%, respectivamente) y los *aparts* (23,8%). Asimismo, los hoteles de 4 estrellas representaron el menor ascenso interanual, con un aumento de 10,6%, debido, básicamente, a los elevados niveles de ocupación que ya presentara en el año 2003 (Cuadro A-VIII-4).

Cabe acotar que, debido a la falta de categorización, aun no se dispone de datos sobre la capacidad y nivel de ocupación de los *hostels*, *bed and breakfast* y otras modalidades que crecieron notablemente en los últimos años, los cuales son elegidos principalmente por turistas jóvenes europeos y norteamericanos.

CUADRO A-VIII-4**HOTELES Y APART. TASA DE OCUPACIÓN MEDIA. TRIMESTRE I DE 2003-ABRIL DE 2004**

MES	CATEGORÍA						PROMEDIO GENERAL
	1 ESTRELLA	2 ESTRELLAS	3 ESTRELLAS	4 ESTRELLAS	5 ESTRELLAS	APART-HOTEL	
2003	39,5	48,4	53,2	64,7	54,1	55,6	52,6
Trimestre I	29,3	33,4	42,1	57,0	51,1	47,8	43,5
Trimestre II	38,6	58,2	49,6	61,0	49,9	54,5	52,0
Trimestre III	44,3	49,4	57,0	67,7	49,4	57,8	54,3
Trimestre IV	45,9	52,4	64,0	73,1	66,1	62,3	60,6
2004							
Trimestre I	42,4	45,6	54,1	63,9	66,9	59,2	55,4
Abril	52,7	48,8	64,1	69,6	68,9	70,9	65,2
Acumulado 2004	47,6	47,2	59,1	66,7	67,9	65,1	58,9

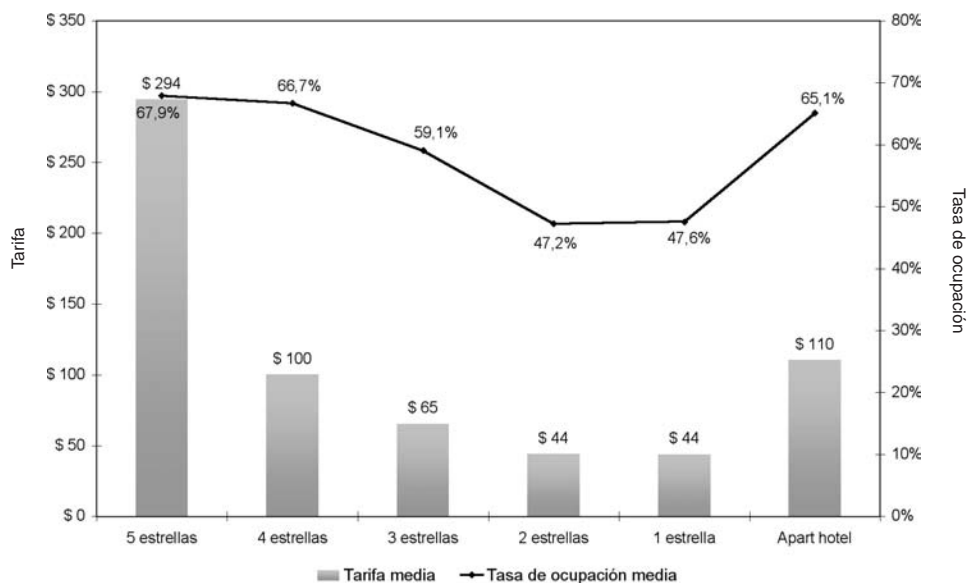
Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGEyC, GCBA.

En lo que respecta a las tarifas de hoteles en pesos, durante los primeros cuatro meses de 2004, los niveles promedio variaron entre \$44 y \$294 (en 1 y 5 estrellas respectivamente), para una habitación doble estándar con baño privado. Todas las tarifas hoteleras manifestaron importantes incrementos interanuales, que van desde 9% en el caso de los hoteles de 2 estrellas, hasta 32% en los alojamientos de 1 estrella, pasando por 22% en los establecimientos de 4 y 5 estrellas.

En particular, en el cuatrimestre inicial de 2004, las tarifas medias cobradas por los alojamientos de mayor categoría fueron de las más altas al menos desde inicios del año 2002: \$65 para los establecimientos de 3 estrellas, \$100 para los de 4 estrellas y \$294 para los de 5 estrellas, lo que implica un incremento interanual elevado, originado en una mayor demanda como así también en la apreciación del dólar durante el primer semestre, pues al poseer sus tarifas dolarizadas, tienden a aumentar sus precios medidos en pesos (Gráfico A-VIII-6).

GRÁFICO A-VIII-6

HOTELES Y APARTS. TARIFAS Y TASA DE OCUPACIÓN POR CATEGORÍA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. ACUMULADO 2004



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de DGEyC, GCBA.

A.IX. INDUSTRIAS CULTURALES

El primer semestre de 2004 continúa mostrando un crecimiento sostenido en todos los subsectores de las industrias culturales, lo que resulta muy alentador considerando la recuperación de 2003 tras varios años de recesión (entre dos y tres según el caso).

Esta trayectoria ascendente se explica por cierta recuperación de los ingresos, sobretudo en los niveles socioeconómicos medios y altos que son aquellos en los que se concentra la demanda de este tipo de productos. Las compras de estos bienes y servicios son altamente elásticas a cambios en los ingresos y ante la mejora de éstos en los últimos trimestres, tendieron a hacerse efectivas, especialmente para aquellos que venían de un período prolongado de postergación.

La devaluación tuvo un doble efecto en el sector. Por un lado, tornar exportables muchos de los bienes y servicios, que tienen calidad internacionalmente reconocida por los profesionales, los técnicos y las materias primas involucradas. Por otro, sustituir importaciones en el mercado interno. La confluencia de estos dos factores es claramente evidente en el subsector del libro, donde se verificó en el primer trimestre del año un *récord* de producción, por la conjunción de una mayor demanda desde el extranjero -en un proceso de reposicionamiento del libro argentino en el exterior- y desde el mercado interno, en la que tuvieron fuerte incidencia las compras del Estado para campañas de promoción de la lectura.

El turismo extranjero también contribuyó a los incrementos en las ventas, que se convierten en este caso en una forma de exportación en la que el

traslado físico lo efectúa el comprador directamente. Este efecto es particularmente significativo en la Ciudad de Buenos Aires, como lo señala la Encuesta en Puntos de Entrada a la Ciudad de Buenos Aires que determinó que durante 2003, la mitad de los turistas extranjeros compró por lo menos un libro, un disco o un artículo de tango. Si se considera además, que la cantidad de turistas internacionales casi alcanzó 1.400.000 en el primer semestre del año, con un incremento interanual de 39%, queda de manifiesto la importancia del impacto en este período.

En la primera parte de este apartado, se analiza la evolución del libro durante el primer semestre del año, destacándose la buena *performance* de los primeros meses. En la segunda, se presentan los resultados para el subsector de música en el mismo período, que denotan significativo crecimiento en las ventas. Luego se dedica atención al cine a través del seguimiento de la cantidad de espectadores y de estrenos en la Ciudad de Buenos Aires, donde el desenvolvimiento de la serie también resulta auspicioso. Por último, se analizan los datos correspondientes a la producción de comerciales en el país durante los primeros seis meses del año, que si bien arrojan caídas en la comparación interanual, brindan buenas perspectivas en materia de puestos de trabajo ocupados.

LIBRO

La industria del libro muestra durante el primer semestre de 2004 un crecimiento muy significativo, tanto en términos de títulos como de

ejemplares, marcando récords históricos en los primeros meses del año y presentando hacia el futuro un panorama alentador. Se trata del subsector que mayor crecimiento observó en los primeros seis meses del año.

En el acumulado a junio de 2004, se editaron 8.284 títulos que, a una tirada media de 3.194 ejemplares por título, equivalen a 26.456.248 ejemplares producidos. Estos niveles significan en la mitad del año, 58% de la producción de títulos de todo el año 2003. Este guarismo asciende a 69% si se mide en ejemplares dado el crecimiento de la tirada media. Es interesante también hacer foco en las novedades, concluyendo que la cantidad de ejemplares producidos en los primeros seis meses de 2004 equivale a 71,4% de todo el año 2003.

En el primer semestre, los títulos publicados por las editoriales aumentaron en 31,5% y los ejemplares en 52,2%. Un dato muy significativo es que, a diferencia de lo acontecido en los años anteriores, estos incrementos se produjeron en simultáneo con un aumento en la tirada media, de 15,8%, que se ubicó en torno a los 3.200 ejemplares.

El aumento interanual en el total de títulos es producto de un crecimiento simultáneo en novedades (31,8%) y reimpressiones (28,5%), en tanto que el de ejemplares y el de tirada promedio se deben exclusivamente a los aumentos de novedades (64,2% y 24,6% respectivamente). Las reimpressiones tuvieron una retracción en la cantidad de ejemplares (12,6%) por una disminución en la tirada media (32%).

Producto de la buena *performance* de las novedades en el primer semestre de 2004, la participación de éstas en el total de la producción resultó alta, especialmente al medirse en términos de ejemplares, casi seis puntos porcentuales mayor que en el mismo período del año anterior (91%). En términos de títulos el guarismo fue

similar, sosteniéndose en un valor cercano al de igual período del año anterior. Estos altos niveles dan cuenta de una política empresarial más arriesgada que en los últimos años de crisis, en los que se apostaba menos a novedades y más a reimpressiones de títulos de aceptación masiva¹.

En este contexto de expansión del sector, se fortalecieron algunas editoriales pequeñas que durante el año pasado habían reingresado al mercado editando novedades con tiradas cercanas al mínimo técnico (1.000 o 1.500 ejemplares).

En materia de productos, en el último tiempo, muchas de las grandes editoriales extranjeras lanzaron ediciones económicas de títulos de aceptación comprobada. El formato de bolsillo y en *paperback* para la producción de tiradas superiores al promedio hicieron más accesibles al público algunas obras, especialmente de ficción.

Respecto del incremento interanual en la tirada media, no debe sobrestimarse su importancia, porque surge de una comparación contra un período de niveles especialmente bajos. De hecho, la tirada media de 2003 había sido la más baja de los últimos diez años (2.654 ejemplares por título).

Como se explicara en ediciones anteriores de este Informe, la reducción de larga data de la tirada media, que dejó el nivel actual muy por debajo de los valores de hace diez años, es producto de: 1) la retracción en el consumo interno durante los últimos años, 2) la adopción de estrategias conservadoras por parte de las editoriales, privilegiando las tiradas cortas de novedades y las reimpressiones de títulos de aceptación de público ya comprobada, y 3) la falta de financiamiento para invertir en producciones más importantes, en un contexto de escasez de capital de trabajo y de crédito, baja propensión al endeudamiento, achicamiento de los plazos otorgados por los proveedores y, en algunos casos, falta de disponibilidad de insumos clave².

¹ Dado que no todas las reimpressiones son declaradas por las editoriales en el ISBN y otras sólo se hacen por una fracción de la verdadera producción, habría una subestimación de las mismas en las estadísticas citadas, por lo que la participación de las novedades sería algo inferior. De todas maneras, la evolución no diferiría mucho.

² En ese sentido, la industria papelera es un sector oligopólico, que coloca una parte importante de su producción en el exterior a precios internacionales. Esto determina dificultades para el abastecimiento de papel y condiciones de negociación poco ventajosas para las editoriales. Las firmas de menor tamaño son las más afectadas porque están limitadas para sustituir el papel nacional por importado, por cuestiones de baja escala, de ausencia de financiamiento y de falta de disponibilidad de espacio para acumular stock de papel.

En un análisis por trimestre, lo más relevante, es el incremento interanual en todas las variables de análisis (títulos, ejemplares y tirada) y en ambos períodos de 2004, tanto para novedades como para reimpressiones.

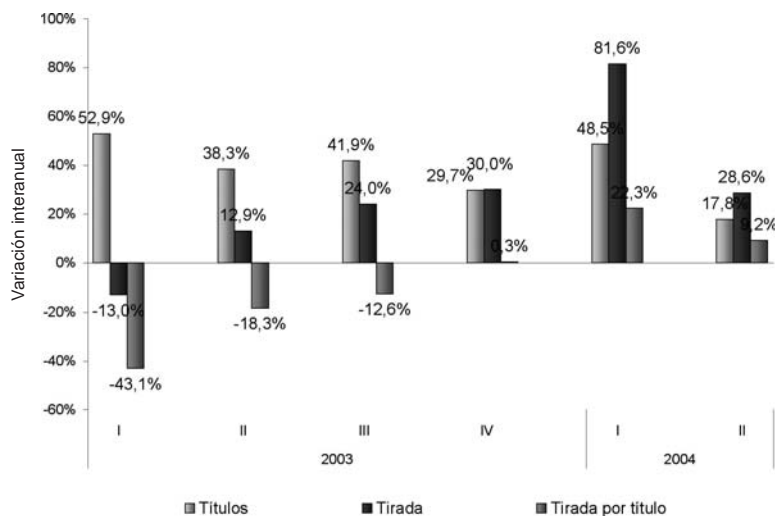
Al igual que en el análisis agregado de los primeros seis meses de 2004, los incrementos en estas variables fueron traccionados por las novedades. Sólo fueron acompañados por un aumento en las reimpressiones en el caso de los títulos. El mayor crecimiento se concentró en el primer trimestre, por las producciones de textos y material universitario, adquiridas en parte por el Estado para sus campañas de promoción del libro y la lectura tanto en escuelas, barrios y bibliotecas, como en eventos de concurrencia masiva de público.

En el primer trimestre, la tirada media se ubicó cerca de los 3.400 ejemplares por título en el segundo se redujo a unos 3.000 ejemplares por título. Tras la desaceleración de la caída de la tirada media en los sucesivos trimestres de 2003 -

que concluyó con un leve incremento (0,3%) en el cuarto trimestre- se verificaron aumentos interanuales en los dos primeros trimestres de 2004. No obstante, el nivel de tirada media sigue siendo bajo en comparación con el de los años anteriores a la crisis: tres años atrás estaba entre 4.200 y 4.300 según el trimestre, lo que equivale a una reducción de entre 20% y 30% en 2004 respecto de 2001.

En el primer trimestre de 2004, no sólo se verificaron incrementos muy importantes en todas las variables de producción de libros, sino que también se registraron récords. En febrero, la cantidad de ejemplares (casi 7 millones de ejemplares) y la tirada media (5.941 ejemplares por título) alcanzaron los valores más altos desde octubre de 2001 y abril de 2002 respectivamente. Estos valores extremos ocurrieron porque, a su vez, las novedades mostraron récords desde octubre de 2001. En marzo, también los títulos alcanzaron su marca máxima al menos desde el año 1996 (1.957 títulos) (Gráfico A-IX-1).

GRÁFICO A-IX-1
INDUSTRIA DEL LIBRO. FICHAS REGISTRADAS EN EL ISBN. VARIACIÓN INTERANUAL. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Cámara Argentina del Libro.

Cabe destacar que la cantidad de títulos en el primer semestre de 2004, incluso al compararse con igual período de 2001 -antes de la crisis del sector- resulta 25,3% mayor. De todas maneras, este importante aumento en los títulos contrasta con la caída simultánea en la tirada media que se destacara antes (25,2%), por lo que la cantidad de ejemplares también sufrió cierta retracción (6,2%).

En otro orden de cosas, la competitividad por precio dada por el tipo de cambio hace actualmente conveniente la realización de ediciones de libros de autores consagrados para venderlos al exterior. Las editoriales de propiedad extranjera fueron las primeras en aprovechar la situación, colocando la producción directamente a través de sus subsidiarias en otros países. Para las pequeñas empresas exportar resulta más difícil debido a la falta de trayectoria en este sentido, lo que dificulta contar con un distribuidor que tome sus libros en consignación. Además, el ciclo del libro es largo y, ante la falta de crédito para este tipo de empresas donde el riesgo es alto y los activos son mayoritariamente intangibles, se requiere que ellas mismas financien la producción.

Durante la primera mitad de 2004, se realizó la 30ª Feria Internacional del Libro de Buenos Aires, entre el 13 de abril y el 9 de mayo. La Feria contó en esta edición con más de 400 *stands* y 1.384 expositores nacionales y de otros 38 países (editores y distribuidores de la Argentina y del exterior, libreros, instituciones culturales y educativas, medios periodísticos, etc.). Con más de un millón de libros en exhibición, la Feria fue visitada por mayor número de público que en 2003 (1,1 millón), en lo que influyó la prolongación del evento en una semana. La recuperación de la actividad en el último año y la posibilidad de hacer compras con descuento a través del uso de la tarjeta de débito de un banco local -en el marco de una promoción especial

lanzada en coincidencia con la Feria- sirvió de estímulo adicional para aumentar las ventas.

En abril se concretó la inauguración del portal del libro argentino, anticipada en la edición anterior de este Informe. El mismo contiene información detallada sobre todos los títulos editados en el país. El objetivo central de este instrumento es utilizar *Internet* para desarrollar una comunidad virtual que permita capturar, almacenar y distribuir la información proveniente de la Base de Datos ISBN de Libros Argentinos administrada por la CAL. A través de este instrumento se busca, especialmente, difundir en el país y en el exterior la oferta editorial argentina³.

MÚSICA

Durante el primer semestre de 2004, se vendieron 5.440.104 unidades musicales de audio, equivalentes a \$70,2M⁴. Estos niveles implican un incremento interanual de 23% en las unidades vendidas y de casi 28% en los importes. Esto también es producto de una recomposición parcial de los ingresos de la población, sumada a la recuperación de la mayor cadena de venta minorista en 2003, al aumento en la cantidad de locales de firmas más pequeñas y a la estrategia de incremento de títulos en los catálogos de las editoras, con menores unidades por título que en los años anteriores, a la manera que ocurre con los libros (Gráfico A-IX-2).

Estos incrementos siguieron a la recuperación de 2003 (84% en unidades y 76% en importes), la que debe dimensionarse con prudencia porque se produjo sobre los niveles más bajos de ventas, al menos desde la década pasada.

Al junio de 2004, las unidades e importes vendidos en el año, equivalen al 51% de los correspondientes para todo 2003, con un precio medio similar.

³ Hasta el momento, las bibliotecas y canales de venta de libros no tenían un sistema que brindase información integral sobre los títulos editados en la Argentina registrados en el *International Standard Book Number* (ISBN). Aquellos agentes con registros informatizados, solo disponían de información sobre el material que tenían o habían tenido disponible. Al careerse de información integral y unificada, el sector tenía serias dificultades para difundir, distribuir y comercializar la producción bibliográfica.

⁴ Datos provisorios correspondientes a los asociados de CAPIF de acuerdo a las ventas a distribuidoras, sin IVA (95% del mercado aproximadamente).

De acuerdo con los datos del primer semestre de 2004, si se proyecta un crecimiento sostenido a ritmo similar al de este período, las ventas alcanzarían el 80% de las unidades y el 88% de los importes de los correspondientes al año 1998, antes de sentirse los efectos de la recesión sobre este mercado y del crecimiento estrepitoso de la piratería⁵ y el copiado hogareño. Debido al copiado casero, a la reproducción ilegal y a la bajada de música a través de la Internet, no se esperan en el futuro niveles de producción como los alcanzados años atrás.

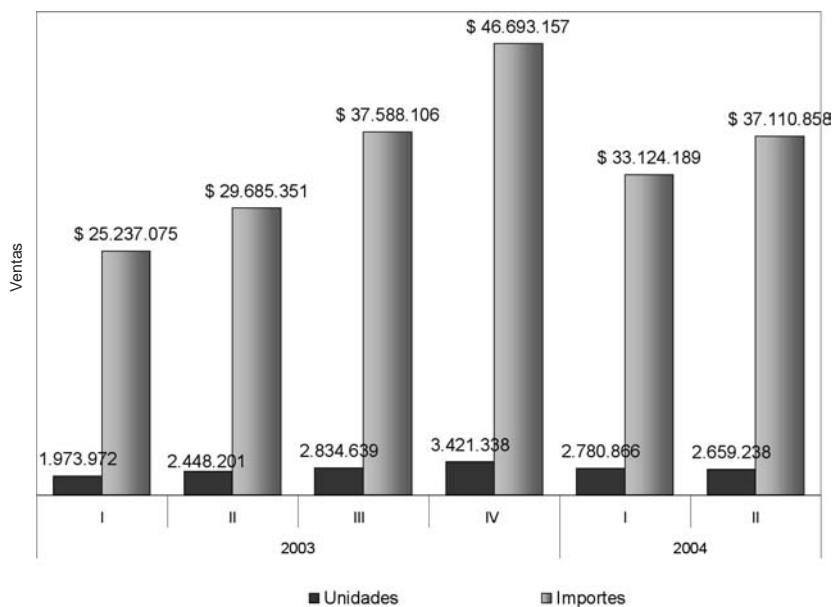
En el acumulado de los primeros seis meses, el crecimiento interanual observado en la venta de copias se debió al incremento en la comercialización de unidades de todos los repertorios, excluyendo las compilaciones. El ordenamiento de los mismos por magnitud del aumento fue: *Clásico* (62%), *Español* (48,4%), *Local* (48,3%) e *Inglés y otros* (22,2%). Cabe destacar que las participaciones de cada grupo en

este período fueron: 47% del mercado para música *Local*, 31% para la música en *Inglés y otros idiomas*, 19% para el repertorio en *Español*, y el resto para música *Clásica*. La distribución es prácticamente la misma que para todo 2003, pero respecto del primer semestre del año anterior, la porción correspondiente a la música de artistas nacionales aumentó 3 puntos porcentuales (47%), en tanto que el repertorio en español lo hizo en 1 punto porcentual (19%), ganados prácticamente en su totalidad al repertorio en idioma extranjero.

El mayor crecimiento interanual en las unidades se observó en el primer trimestre del año (40,9% en unidades y 31,3% en importes), pero las tasas fueron también altas en el segundo (8,6% y 25% respectivamente). Mientras en el primer trimestre los precios se redujeron (6,8%), en el segundo más que compensaron esa primer caída (15,1%), por lo que el semestre concluyó con un aumento interanual de 4%.

GRÁFICO A-IX-2

INDUSTRIA DISCOGRÁFICA. VENTAS EN UNIDADES Y EN IMPORTES. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de CAPIF.

⁵ Uno de los problemas más grandes que enfrenta el sector es el de la piratería. De acuerdo con información de la Cámara Argentina de Productores de Fonogramas y Videogramas (CAPIF), 53% del mercado de la música se obtiene de manera ilegal (es decir que por cada disco legal, se produce más de uno *pirata*). Se estima que el volumen de mercado negro en 2003 ascendió a 11 millones de unidades, equivalentes a \$165 M.

uniforme entre los soportes: mientras los CDs incrementaron su precio en 4%, los casetes lo redujeron en casi 1%. En términos de repertorios, hubo aumentos de precios en *Compilados* (191,3%), repertorio *Clásico* (2,9%) y en *Inglés y otros* (0,8%). Entre tanto, hubo caídas en la música en *Español* (9,3%) y *Local* (6%).

De lo anterior se desprende que dos de los repertorios más vendidos (en Español y Local) redujeron sus precios pero tuvieron los mayores aumentos en unidades con una participación similar a la de 2003, en tanto que los discos en Inglés y otros, segundos en participación de ventas, tuvieron un leve aumento en sus precios y uno importante pero relativamente menor en las unidades vendidas.

Durante el primer semestre de 2004, 8 de los 20 discos más vendidos en los comercios minoristas correspondieron a repertorio nacional. Otros 6 títulos fueron de repertorio en español y el resto se trató de música en otros idiomas. Entre las compañías que con mayor frecuencia aparecieron en este *ranking*, se encuentran *Sony*, *Universal*, *BMG* y *EMI*, en ese orden.

Cabe destacar que 2 de los 20 discos más vendidos en el primer semestre de 2004 correspondieron a la producción de artistas consagrados a través de *reality-shows* de televisión, fenómeno cada vez más difundido en el país y en el mundo. Otros 4 discos que pertenecen a programas de televisión figuraron alternativamente en los *rankings* mensuales⁶, a los que se suma en junio, el de la banda de sonido de la película argentina *Patoruzito*. Esto responde a una estrategia multimedia, donde los éxitos televisivos suelen trasladarse a la música, al teatro, al cine y a la producción de *merchandising*.

CINE Y PUBLICIDAD

La información de asistencia de público a cines en *shopping centers* generada por el INDEC para los primeros cuatro meses de 2004 indica que 1.366.360 personas asistieron a las 35 salas de cine ubicadas en centros de compras de la Ciudad de Buenos Aires⁷. Esto significa un incremento interanual cercano a 30%. Se verificaron aumentos para todos los meses del primer cuatrimestre, con excepción de marzo. Se destaca que el mayor crecimiento interanual se produjo en el último mes de la serie, más que compensando la caída de marzo, lo cual resulta alentador.

El incremento de la cantidad de espectadores en los *shopping centers* fue en el mismo sentido que el aumento en las ventas registradas por estos centros de compra, que fuera explicada en la sección correspondiente a Comercio Minorista de esta publicación. En particular, durante el primer trimestre de 2004, asistieron a salas de *shopping centers* 1.008.880 personas, observándose un crecimiento interanual cercano al 23% (Gráfico A-IX-3).

En comparación con lo acontecido en el Conurbano bonaerense, el aumento en la cantidad de espectadores a salas de *shopping centers* de la Ciudad fue más bajo (en los alrededores fue de 42,6%), lo que se explica –al menos en parte– porque el período base utilizado para la comparación en el caso del Conurbano es relativamente bajo⁸.

En el acumulado de los primeros cuatro meses de 2004, concurrieron a los *shopping centers* del área metropolitana de Buenos Aires (Ciudad y Conurbano) casi 4.519.000 espectadores, 38,6% más que en igual período de 2003.

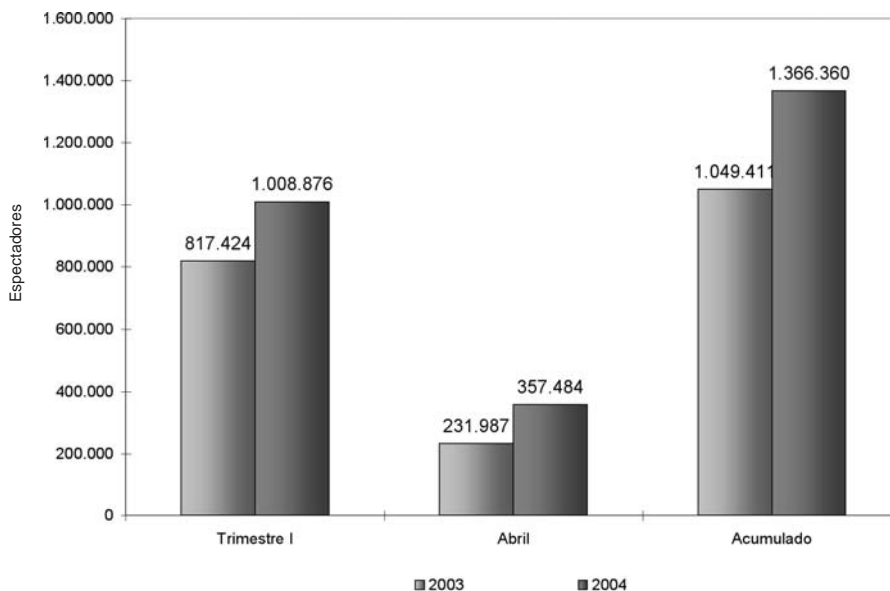
⁶ Se trata de los discos de *Los Roldán*, *Floricienta*, *R-Way* y *Frecuencia 0*.

⁷ Durante 2003, en estos establecimientos se concentró el 39% del público de cine en la Ciudad. También se registró un incremento en la concentración de público en *shoppings centers* de la Ciudad en detrimento de las salas tradicionales.

⁸ En 2003, se registró una caída interanual de 2%, que contrastó con el significativo incremento interanual (27%) en salas ubicadas en centros de compras de la Ciudad de Buenos Aires.

GRÁFICO A-IX-3

ESPECTADORES EN SALAS DE CINE UBICADAS EN *SHOPPING CENTERS*. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I, ABRIL Y ACUMULADO 2003 Y 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de la Encuesta de Centros de Compras del INDEC.

En lo que respecta a la cantidad promedio de espectadores por sala de centros de compras de la Ciudad, ésta fue de 9.760 personas, 19% más que en igual período de 2003. Este aumento es inferior al correspondiente a la cantidad de espectadores totales porque entre los dos períodos se inauguraron 3 nuevas salas en Liniers. Dado que en el Conurbano, la cantidad de pantallas no tuvo variación, el incremento en espectadores por sala también fue de 42,6%.

De acuerdo con un relevamiento propio sobre información publicada en diarios y completada con datos suministrados por el INCAA, en los primeros cuatro meses de 2004 se estrenaron comercialmente 25 películas argentinas, 11 de ellas en coproducción. Estas representan el 24% del total de películas estrenadas en el acumulado del año (104 filmes). La oferta de filmes se completó con 53% de productos norteamericanos, 15% europeos, 4% latinoamericanos y 4% del

resto del mundo. Es importante mencionar también que la cantidad de estrenos argentinos superó en lo que va de 2004 a los de igual período del año anterior (14 estrenos), con una quintuplicación en el primer trimestre y un aumento más acotado en el segundo (25%). El aumento en la cantidad de filmes norteamericanos estrenados comercialmente fue más homogéneo a lo largo de los dos primeros trimestres del año (7% y 13% en cada uno)

En comparación con los primeros seis meses de 2003, se estrenaron 4 películas más en igual período de 2004. El incremento (4%) es producto exclusivamente de un aumento en la cantidad de filmes norteamericanos y argentinos. Las películas de los demás orígenes disminuyeron en 33%, lo que pone de manifiesto la reducción en la diversidad. Esta caída involucra especialmente a las películas de arte europeas, asiáticas y latinoamericanas, que frente a la competencia de Hollywood (con el lanzamiento simultáneo en todo

el mundo, cada vez con mayor número de copias para evitar la piratería) y el reciente establecimiento de la cuota de pantalla y la media de continuidad para los filmes nacionales, quedan en franca desventaja.

De acuerdo con información de *Nielsen EDI Argentina y Dis-Service*⁹, durante los primeros seis meses de 2004, se vendieron 22.260.000 entradas, 46% más que en igual período de 2003. De acuerdo con esta fuente, se espera superar las 45 millones de entradas vendidas en 2004, superando así el récord de los últimos veinte años (en 2000 hubo un máximo de 34 millones). La recaudación en dólares aumentó en 71% (U\$S 48.670.000) por el incremento en el valor medio en pesos y un dólar estable.

De acuerdo con la misma fuente, 8 títulos de Hollywood superaron el millón de espectadores en los primeros seis meses del año, con *La Pasión de Cristo* a la cabeza (2.800.000 espectadores). En conjunto, sumaron 11.760.000 espectadores, es decir la mitad de las entradas vendidas.

Por su parte, las películas argentinas (24% de la oferta) convocaron a menos del 7% de los espectadores totales, pero se espera que para fin de año, el cine nacional haya atraído un valor similar al del año pasado (cerca a 10%), con éxitos de público para *Patoruzito* y *Erreway-4 caminos*.

De acuerdo con información de la misma fuente, 5 de las 24 películas argentinas superaron los 100.000 espectadores: *Luna de Avellaneda* fue la que mejor *performance* demostró con 640.000 espectadores hasta el momento (sigue en cartel). Le siguieron en convocatoria *El abrazo partido*, *Roma*, *Ay Juancito* y *La niña santa*. Como ocurrió en los últimos años, sólo unos pocos títulos nacionales logran convocar a un número importante de espectadores, mientras que la gran mayoría sólo atrae a pocos espectadores, con una o dos semanas en cartel.

A finales de junio, el INCAA reglamentó la exhibición de películas argentinas en las salas de todo el país, volviendo a la denominada media de sala (cantidad de espectadores que un filme debe lograr de jueves a domingo para seguir en cartel) y estableciendo la cuota de pantalla (un filme argentino por trimestre en cada sala). Estas medidas tienden a proteger a los filmes locales que hasta la actualidad, a pesar de una buena respuesta del público, disminuían sus funciones en algunas cadenas de multisalas¹⁰. Estos instrumentos complementan a los subsidios y créditos para la fase de producción de un filme, sin los cuales la producción de cine nacional sería prácticamente inviable¹¹. Hasta la reglamentación de la cuota de pantalla y la media de continuidad, no había otro instrumento que favoreciera la exhibición de la producción nacional que la posibilidad de estrenar las obras en salas del Instituto. Esto resultaba escaso y dejaba ineficaces los esfuerzos de asistencia en la etapa de producción, porque al momento del estreno el filme sucedía que no podía exhibirse en salas de asistencia masiva o mantenerse en cartel frente a la competencia de los productos norteamericanos.

Para el establecimiento de la media de continuidad, se establecieron porcentajes diferentes por tamaño de sala, momento del año y cantidad de copias del filme¹². De esta manera, la reglamentación divide los estrenos en tres grupos. Los que van a las salas en temporada alta con más de 20 copias (grupo A) tienen medias de continuidad de 25% en las salas de menos de 250 butacas, de 20% en las de entre 250 y 500, y de 10% en las de más de 500. Los estrenos del grupo B (de 10 a 20 copias) tienen, respectivamente, cuotas de 22%, 18% y 9%. Los estrenos del grupo C (menos de 10 copias) tienen porcentajes de 20, 16 y 8. En la temporada baja, los del grupo A tienen 20%, 15% y 8%; los del B, 17%, 14% y 7%; y los del C, 15%, 12% y 6%.

Otro dato para destacar del semestre, es la cancelación de deudas por subsidios impagos de 1999 a 2001 a unos 100 productores, que había

⁹ La Nación, 4 de julio de 2004.

¹⁰ Mientras que la cuota de pantalla busca dar oportunidad de estreno a todas las películas nacionales, la media de continuidad pretende que el público elija lo que quiere ver y en función de ello (con cifras razonables de espectadores), que un filme siga en cartel.

¹¹ Al respecto véase *La industria cinematográfica en Argentina*, Perelman P.-Seivach P., CEDEM, 2004.

¹² La *temporada alta* transcurre entre el 10 de abril al 30 de septiembre y la *temporada baja*, entre el 10 de octubre y el 31 de marzo.

afectado a toda la cadena de producción en los últimos años.

En mayo, el INCAA inauguró una sala de cine argentino en Roma y a principios de junio otra en París. Se trata de ámbitos de difusión y promoción, así como también para la exhibición privada de obras de directores y productores¹³.

Por otra parte, a mediados de junio, se inauguraron 6 salas de cine en el *Devoto Shopping Center*. Las mismas cuentan con sonido de última generación, butacas anatómicas y venta de comestibles.

En lo que respecta al subsector de cine publicitario, en este siguió verificándose crecimiento en la cantidad de producciones para el mercado interno durante los primeros seis meses de 2004 (5,5%), que contrastó con una reducción en las producciones para el extranjero (15,8%). La consecuencia fue una caída interanual de 8% en la cantidad de comerciales totales del período.

La reducción de la cantidad de comerciales para el exterior determinó una retracción en la participación de éstos en el total (en 4 puntos porcentuales), respecto de los primeros seis meses de 2003.

No obstante la caída en la cantidad de filmaciones para publicidad, se observó un aumento muy importante en la cantidad de puestos de trabajo ocupados por técnicos (41,3%), aunque con una leve reducción en la duración del rodaje (0,6%).

En los primeros seis meses de 2004, se filmaron 400 comerciales, 181 de ellos para el extranjero (45%). El alto porcentaje de estos productos para el exterior se explica no sólo por la conveniencia del tipo de cambio, sino por la posibilidad de filmar en atractivos escenarios urbanos y naturales¹⁴, empleando a técnicos y actores de talento

reconocido y con una fisonomía de la población que se adapta a la demanda de muchos países de la región y del norte. En general, las producciones extranjeras cuentan con presupuestos relativamente elevados y contemplan proyectos ambiciosos.

En los primeros seis meses de 2004, los comerciales involucraron 9.350 puestos de trabajos para técnicos cinematográficos, 41% más que en el mismo período del año anterior, con una duración promedio de la jornada de trabajo de 2,2 días.

En particular, en el primer trimestre, se filmaron 181 comerciales y otros 219 en el segundo. En el primero de estos períodos, la cantidad de comerciales para el mercado externo superó a la de comerciales para el mercado interno, en tanto que en segundo trimestre, la situación fue opuesta, lo que se explica básicamente por cuestiones estacionales (Gráfico A-IX-IV).

En el primer trimestre del año, prácticamente todos los indicadores mostraron retracción interanual, con excepción de la cantidad de puestos de trabajo ocupados por técnicos cinematográficos. La mejora en la *performance* de algunas variables de análisis (cantidad de comerciales para el mercado interno y duración del rodaje) durante el segundo trimestre de 2004, determinó el saldo positivo para el acumulado de los primeros seis meses del año en las mismas.

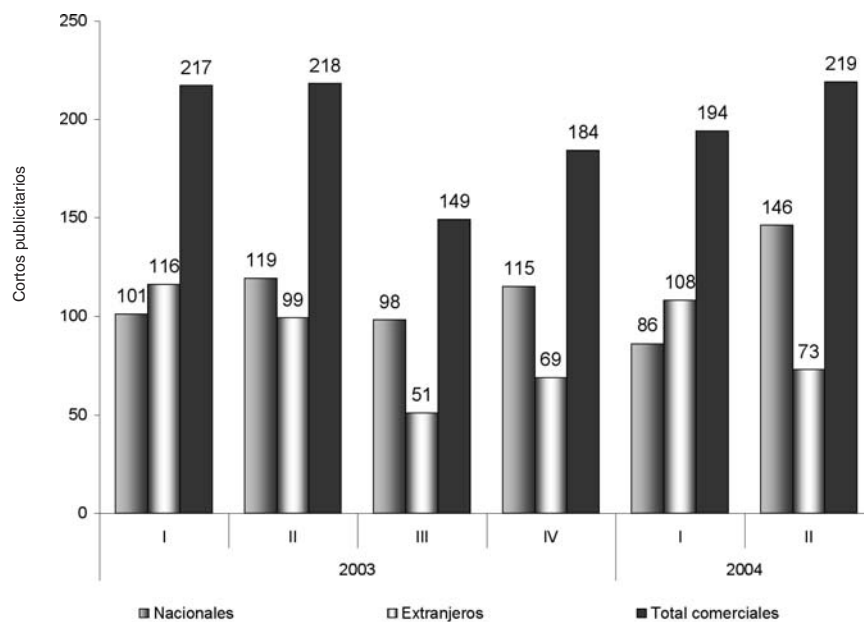
El semestre concluyó con una producción equivalente a 54% del total del año 2003, tanto en comerciales para el mercado externo, como para el interno. Un dato especialmente importante es que el incremento en los puestos de trabajo ocupados por técnicos hizo que el nivel en seis meses sea el 67% de todo el año anterior.

¹³ En Argentina, el circuito de Espacios INCAA ya cuenta con 20 salas.

¹⁴ Para las publicidades del hemisferio norte, la estación contraria en nuestro país permite anticipar el rodaje a la temporada de proyección.

GRÁFICO A-IX-4

CANTIDAD DE CORTOS PUBLICITARIOS FILMADOS DESTINADOS A LOS MERCADOS LOCAL Y EXTRANJERO. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos del SICA.

B. MERCADO DE TRABAJO

LA SITUACIÓN OCUPACIONAL AL PRIMER TRIMESTRE DE 2004

El presente informe ofrece un análisis de los principales indicadores laborales del total de aglomerados urbanos como marco general de referencia para interpretar la evolución de la situación ocupacional de la Ciudad de Buenos Aires, en particular. Dicho análisis surge de las variables ocupacionales difundidas recientemente por el INDEC, por regiones y principales ciudades, que corresponden a la situación descrita en el primer trimestre de este año, de acuerdo a la nueva metodología de medición aplicada por este organismo.

Cabe señalar que, si bien la información suministrada presenta como limitación la imposibilidad de su comparación con la serie histórica utilizada hasta mayo de 2003, en virtud de las importantes modificaciones introducidas por la nueva metodología de relevamiento del INDEC¹, la misma actualmente permite su comparación interanual, lo que favorece un análisis aislado de factores estacionales. De allí que el presente informe privilegie esta comparación por sobre la realizada respecto al trimestre anterior, la que ineludiblemente está afectada por la estacionalidad de la serie, que es ajena al ciclo económico y puede inducir a descripciones inexactas de la tendencia exhibida por la misma.

Por último, conviene señalar que las estimaciones en valores absolutos realizadas por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) se basan en las proyecciones de población calculadas a partir de los resultados del Censo de Población y Vivienda de 2001, que, en el caso particular de la Ciudad de Buenos Aires, son provisorios y sujetos a revisión. De allí que estas cifras deben considerarse como una aproximación a las tendencias más significativas.

TOTAL DE AGLOMERADOS URBANOS

Los principales indicadores laborales difundidos por el INDEC, en el pasado mes de junio, dan cuenta de la paulatina mejoría evidenciada en la situación ocupacional de los residentes en los principales aglomerados urbanos del país, en el marco de la recuperación de la actividad económica (Gráfico B-1).

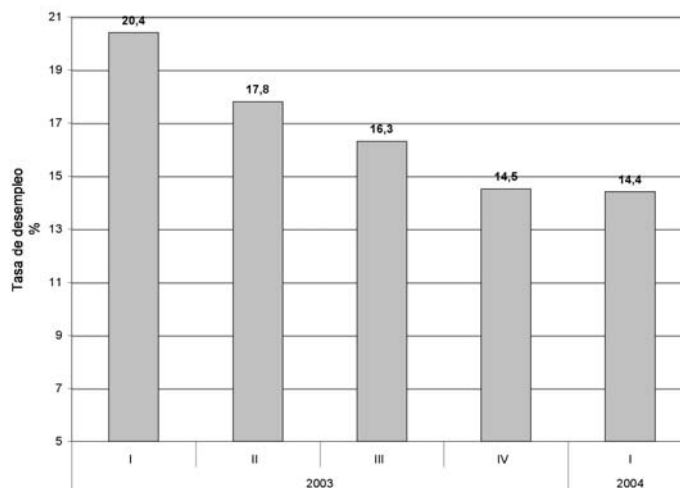
En tal sentido, puede apreciarse que, con relación a la situación descrita en el primer trimestre de 2003, la tasa de desempleo se redujo 29,4% en el primer trimestre de 2004, al caer de 20,4% a 14,4%. En términos absolutos, ello da cuenta de la existencia de 1.521.000 desocupados, 621.000 menos que en igual período del año anterior.

¹ Que transformaron la encuesta puntual en una continua, incorporaron una serie de preguntas adicionales, y aumentaron la frecuencia de presentación de los datos.

CUADRO B-1**PRINCIPALES INDICADORES LABORALES POR TRIMESTRE (%). TOTAL DE AGLOMERADOS URBANOS. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004**

PRINCIPALES TASAS	2003				2004	VARIACIÓN TRIM. I 2004/ TRIM. I 2003
	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE	I TRIMESTRE	
Tasa de Actividad	45,6	45,6	45,7	45,7	45,4	-0,4
Tasa de Empleo	36,3	37,4	38,2	39,1	38,9	7,2
Tasa de Desocupación	20,4	17,8	16,3	14,5	14,4	-29,4
Tasa de Subocupación	17,7	17,8	16,6	16,3	15,7	-11,3
Subocupación demandante	12,0	11,8	11,6	11,4	10,5	-12,5
Subocupación no demandante	5,7	6,0	5,0	4,9	5,2	-8,8

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

GRÁFICO B-1**TASA DE DESOCUPACIÓN (%). TOTAL DE AGLOMERADOS URBANOS. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004**

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

Cabe señalar que esta disminución de la desocupación se produjo en el contexto de una leve retracción de la tasa de actividad, esto es, de la proporción de personas que trabajan o buscan trabajo de manera activa. En tal sentido, esta tasa se ubicó, en el primer trimestre de 2004, en 45,4%, 0,2 puntos porcentuales por debajo de la registrada en igual período del año anterior (45,6%) y por debajo también de los sucesivos registros de 2003. Así, el número de los activos en el total de aglomerados urbanos relevados por el INDEC alcanzó, en el primer trimestre de 2004, las 10.563.000 personas.

Estos niveles de desempleo y actividad, no obstante, surgen de considerar como ocupados a todos los beneficiarios de los planes de empleo (en particular, el Plan de Jefas y Jefes de Hogar Desocupados - PJJHD-) que realizan una contraprestación laboral.

En función de la incidencia de este Plan sobre los indicadores laborales es que el INDEC publica el recálculo de las tasas básicas en base a dos hipótesis: una que considera como desocupados a los ocupados cuya ocupación principal proviene de un PJJHD y que además buscan activamente trabajo (recálculo A); y otra que considera como

desocupados a todos los ocupados cuya ocupación principal proviene de un PJJHD (recálculo B). Esta última implica asumir que, en caso de no tener un plan Jefas/Jefes de Hogar, la totalidad de esas

personas serían desocupadas y estarían por lo tanto, incluidas en la población económicamente activa (Cuadro B-2).

CUADRO B-2

IMPACTO DEL PLAN JEFAS Y JEFES DE HOGAR DESOCUPADOS SOBRE LAS TASAS BÁSICAS. TOTAL DE AGLOMERADOS URBANOS. ARGENTINA. TRIMESTRE IV DE 2003

TASA DE	TRIMESTRE I 2003			TRIMESTRE I 2004			VARIACIÓN INTERANUAL		
	TASAS GENERALES*	RECÁLCULO A SIN PJJHD	RECÁLCULO B SIN PJJHD	TASAS GENERALES*	RECÁLCULO A SIN PJJHD	RECÁLCULO B SIN PJJHD	TASAS GENERALES*	RECÁLCULO A SIN PJJHD	RECÁLCULO B SIN PJJHD
Actividad	45,6	44,2	45,6	45,4	44,3	45,4	-0,4	0,2	-0,4
Empleo	36,3	33,5	33,5	38,9	36,6	36,6	7,2	9,3	9,3
Desocupación	20,4	24,3	26,6	14,4	17,4	19,5	-29,4	-28,4	-26,7

Nota: Incluye como ocupados a las personas que, como ocupación principal, realizan una contraprestación laboral

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

Así, bajo la primera hipótesis, la tasa de desocupación treparía al 17,4% (en lugar de 14,4%) en el primer trimestre de 2004, en tanto que bajo la segunda se ubicaría en 19,5%, lo que implicaría que en el total de los 28 aglomerados urbanos relevados por el INDEC el número de desocupados ascendería a más de 1.838.000 o 2.060.000 personas, respectivamente (y no 1.521.000 como arroja la tasa actual).

Más allá de este hecho que incide sobre los niveles de la desocupación, actividad y empleo y, en menor medida, sobre su dinámica en el corto plazo ya que en el último año el número de beneficiarios no varió significativamente², lo que

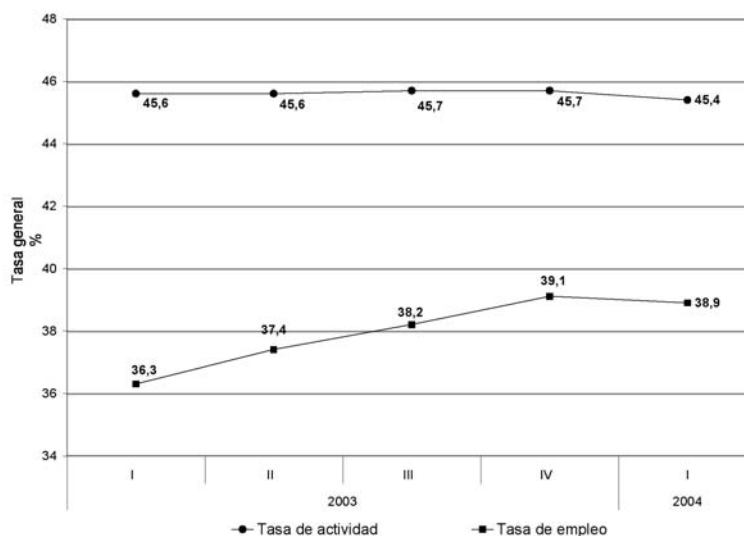
resulta evidente, con cualquiera de las mediciones que se considere, es el incremento de la tasa de empleo, es decir del número de personas ocupadas sobre el total. En tal sentido este indicador, que refleja el crecimiento de los puestos de trabajo generados en el último año, da cuenta de un incremento de 7,2%, al ubicarse, en el primer trimestre de 2004, en 38,9%. Esto significa que, para entonces, el número de personas ocupadas ascendía a 9.041.000, de las cuales 535.000 tenían como principal ocupación un plan laboral³. De este modo, el total de las personas que consiguieron ocupación en el último año se habría incrementado en más de 700.000 (Gráfico B-2).

² Según las cifras del Ministerio de Trabajo de la Nación el promedio de los beneficiarios del PJJHD en todo el país, entre el primer trimestre de 2004 e igual período del año anterior, se retrajo un 6,9%.

³ Este total resulta 16,9% inferior al total ocupado en planes de empleo en igual período del año anterior (644.000 personas).

GRÁFICO B-2

TASA DE ACTIVIDAD Y EMPLEO (%). TOTAL DE AGLOMERADOS URBANOS. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

Este incremento de la ocupación es el correlato en términos del mercado laboral de lo que ya se venía señalando respecto a la buena *performance* que evidenció la actividad económica a lo largo de 2003. El cambio de los precios relativos generado por la devaluación, sumado a la paulatina normalización de la actividad comercial y bancaria, y la mejora en las expectativas de los agentes, se tradujo en una mayor confianza y una recuperación del mercado interno en un contexto de sustitución de importaciones y de mayor utilización del factor trabajo. Esto es así en virtud de lo mano de obra intensivos que son los sectores que más se expandieron a partir de la devaluación, en particular, la construcción y las industrias textil y metalmecánica.

Vale señalar que la magnitud de la expansión del empleo producida en el último año ha sido realmente significativa en términos de su comparación con otros períodos de expansión de la actividad económica⁴. En este sentido, un crecimiento interanual de 2,6 puntos porcentuales de la tasa de empleo como la producida entre el

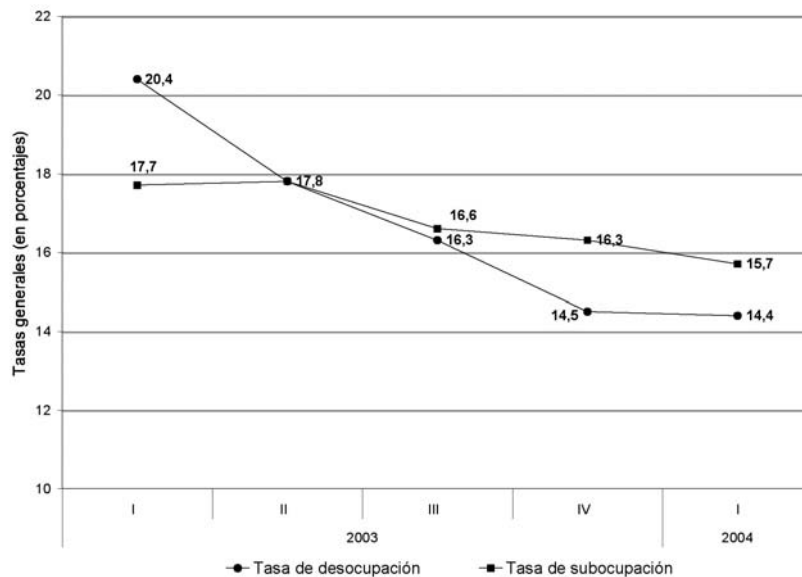
primer trimestre de este año e igual período de 2003 sólo se compara al producido entre mayo de 2003 e igual período del año anterior, cuando el empleo se expandió 3,4 puntos porcentuales. Cabe señalar, no obstante, que aquella variación (la de mayo 2003/2002) se explica fundamentalmente por el impacto producido por la implementación del PJJHD, que en ese período pasó de menos de 500.000 beneficiarios a cerca de 2.000.000.

Otro factor que abona esta teoría, de la mayor intensidad de utilización de la mano de obra, se encuentra en lo sucedido con la subocupación. En este sentido, a diferencia de lo ocurrido en la última recuperación de la actividad económica producida entre 1996 y 1998, cuando la expansión de la ocupación fue acompañada por un incremento de la subocupación, en la actual fase de recuperación los niveles de subocupación se encuentran en retroceso. En efecto, la subocupación disminuye en sintonía con la caída de la desocupación, aunque a un ritmo muy inferior (Gráfico B-3).

⁴ Conviene aclarar que esta comparación se enfrenta con la dificultad del cambio metodológico aplicado en la EPH, lo que obliga a relativizarla.

GRÁFICO B-3

TASA DE SUBOCUPACIÓN Y DESOCUPACIÓN (%). TOTAL DE AGLOMERADOS URBANOS. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

De este modo, mientras en el primer trimestre de 2003, la subocupación afectaba a 17,7% de la población económicamente activa (1.852.000 personas), en el primer trimestre de este año ésta cayó a 15,7%, lo que representa a 1.654.000 personas, esto es cerca de 200.000 subocupados menos. Así las cosas, el saldo neto entre los puestos de trabajo creados y destruidos en el período arroja una caída de la proporción y la cantidad de personas subocupadas, lo que da cuenta de un incremento de la cantidad de horas trabajadas por ocupado, más allá del incremento de la cantidad de trabajadores indicado previamente a través del alza de la tasa de empleo.

En función de lo antedicho, la situación ocupacional al primer trimestre de 2004 podría calificarse de dos maneras distintas, según se

analice su dinámica reciente o el estado de la situación actual del mercado laboral desde una perspectiva histórica de más largo plazo. En este sentido, a la luz del primer enfoque podría afirmarse que en el último año no sólo se ha interrumpido el proceso de destrucción neta de puestos de trabajo, sino que se produjo una fuerte creación de empleos, lo que repercutió en una disminución del desempleo y la subocupación. Así, en términos comparativos, la situación ocupacional en el primer trimestre de 2004 se exhibe como claramente más favorable que la evidenciada a principios de 2003.

Si bien lo anterior es cierto, no puede dejar de señalarse un segundo aspecto no menos real, aunque sí menos auspicioso: los actuales niveles de desocupación y subocupación continúan reflejando las enormes dificultades que enfrenta

una proporción significativa de los ciudadanos dispuestos a participar de la actividad económica para insertarse laboralmente de manera satisfactoria. La existencia de más de 1.521.000 desocupados (o 2.060.000 si no se consideraran como ocupados a los que se desempeñan en planes de empleo), y 1.654.000 subocupados de manera involuntaria, determina que aproximadamente 3.175.000 personas encuentran dificultades para conseguir un empleo de tiempo completo. Este número involucra a más de 30% de la población económicamente activa, es decir 1 de cada 3 personas dispuestas a trabajar.

Este hecho, sumado a factores tales como la mayor evolución de los precios (en especial los alimentarios) *vis à vis* los salarios, el techo impuesto por el alto nivel de informalidad a los aumentos salariales decretados por el gobierno, y la presumible baja productividad de los puestos de trabajo generados en el período, hacen suponer que la situación en términos de ingresos, de una proporción significativa de los hogares, sigue siendo crítica. De allí que la situación social de los hogares, en los principales aglomerados relevados por la EPH, todavía arroje importantes niveles de pobreza (36,5%) e indigencia (15,1%), más allá de que la tendencia creciente se haya detenido y los niveles hayan comenzado a retroceder.

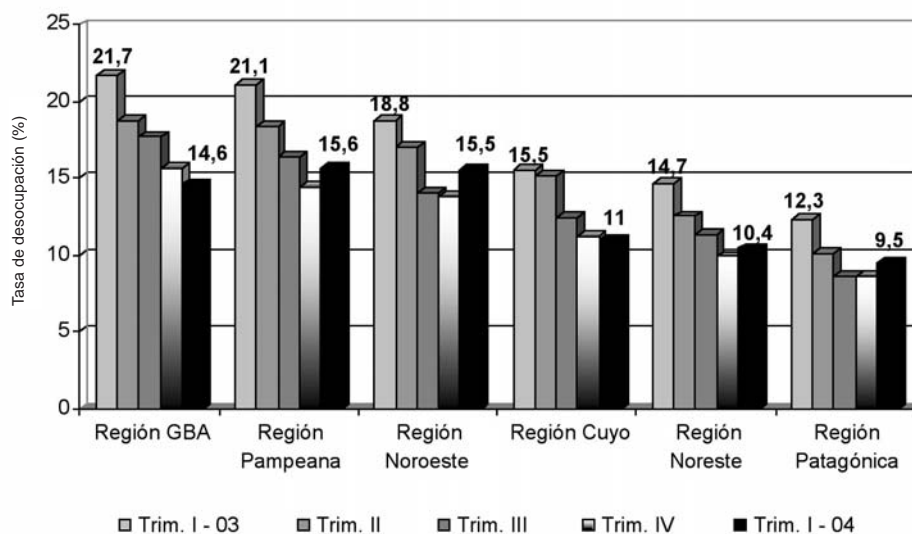
TASAS BÁSICAS POR REGIÓN

La situación ocupacional de las distintas regiones del país puede observarse a partir de los indicadores laborales presentados por el INDEC para cada uno de ellos. En el Gráfico B-4 se ordenan en forma decreciente las tasas de desocupación de cada región pudiéndose observar su caída interanual en cada una de las regiones del país.

En este sentido, se observa como el Gran Buenos Aires con una tasa de desocupación de 14,6% dejó de ser la región de mayor índice de desempleo del país y se ubicó por debajo de la Pampeana (15,6%) y del Noroeste (15,5%) en virtud de la magnitud de la caída de su tasa de desempleo (32,7%). Le siguieron en importancia las reducciones también pronunciadas producidas en las regiones Noreste (29,3%) y Cuyo (29%), las que ostentan niveles de desempleo inferiores al promedio (14,4%). Por último, las regiones Patagónica y del Noroeste, con disminuciones de sus tasas de 22,8% y 17,6% respectivamente, registraron las menores caídas, pese a lo cual la primera sigue siendo la de menor desempleo del país (9,5%).

GRÁFICO B-4

TASA DE DESOCUPACIÓN SEGÚN REGIONES. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004

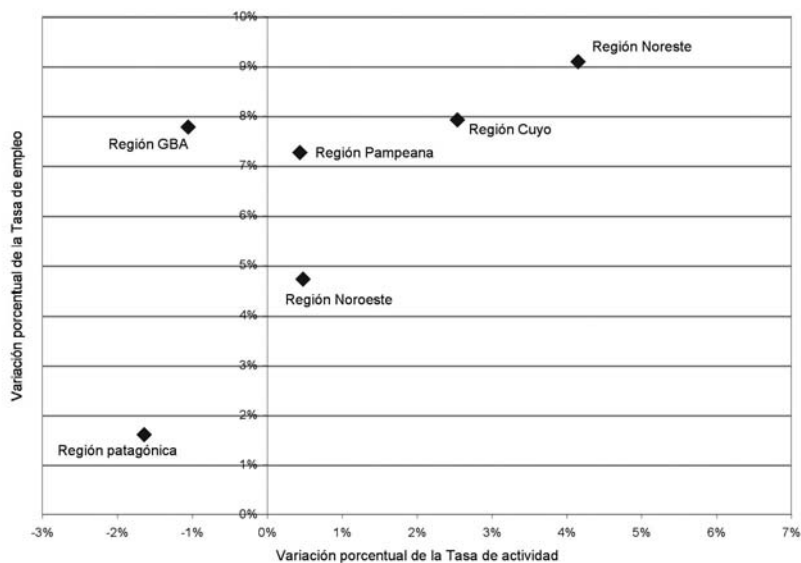


Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

La explicación de estas variaciones puede encontrarse al analizar en forma conjunta la evolución de las tasas de actividad y empleo (Gráfico B-5).

GRÁFICO B-5

VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS TASAS DE ACTIVIDAD Y EMPLEO POR REGIÓN (%). ARGENTINA. TRIMESTRE I 2004-TRIMESTRE I 2003



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

En él se observa la evolución positiva que ha tenido la tasa de empleo en todas las regiones, lo que denota que la expansión de la ocupación ha sido generalizada en todo el territorio nacional. Su intensidad, no obstante, ha sido disímil. En particular, este incremento se mostró con fuerza en la Región Noreste, que observó un aumento del 9,1% de su tasa de empleo. Le siguen en importancia las subas también significativas producidas en la Región Cuyo, Gran Buenos Aires y Pampeana, cuyas tasas crecieron 7,9%, 7,8% y 7,3%, respectivamente. Estos incrementos adquieren relevancia en virtud del tamaño relativo de los aglomerados que componen estas regiones, los que concentraron en forma conjunta cerca del 86% de los nuevos puestos de trabajo generados en el período. Con una dinámica menor se ubicó, el incremento del empleo producido en la Región Noroeste (4,7%), en tanto que la Región Patagónica resultó ser la que menos incrementó su porcentaje de población ocupada, registrando un escaso 1,6% de expansión.

Por su parte, la tasa de actividad ha disminuido sólo en dos regiones, Patagónica (-1,6%) y Gran Buenos Aires (-1,1%), lo que favoreció la disminución de la tasa de desocupación en estas regiones. Lo contrario sucedió en el Noreste y Cuyo, donde la tasa de actividad se incrementó 4,2% y 2,5%, respectivamente, contrarrestando el impacto del importante incremento del empleo sobre la baja de la desocupación en estas regiones. Finalmente, un comportamiento más estable evidenció el porcentaje de los dispuestos a participar de la actividad económica en las regiones Pampeana (0,4%) y Noroeste (0,5%).

LA SITUACIÓN OCUPACIONAL DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Habiendo descripto la dinámica de la situación ocupacional en el total de aglomerados relevados por el INDEC y sus regiones, corresponde ahora analizar la situación particular de la Ciudad de Buenos Aires. Este análisis se compone de dos apartados. En el primero se presenta la evolución de los principales indicadores de esta Ciudad en el marco de lo sucedido en el Gran Buenos Aires, mientras que en el segundo se observa su evolución en términos de la comparación respecto de los aglomerados de más de 500.000 habitantes relevados por esta encuesta.

LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN EL CONTEXTO DEL GRAN BUENOS AIRES

La situación ocupacional de la Ciudad de Buenos Aires exhibió una importante mejoría, al compás de la recuperación de la actividad económica y el impacto que ésta generó sobre su aparato productivo, comercial y de servicios. Dicha mejoría se enmarca en el contexto favorable evidenciado por el conjunto de los indicadores laborales de la región (Gran Buenos Aires), a lo largo del pasado año, tal como se señaló previamente (Cuadro B-3).

CUADRO B-3**PRINCIPALES INDICADORES LABORALES DEL GRAN BUENOS AIRES. TASAS Y VARIACIÓN (%). TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004**

VARIABLES POR AGLOMERADO	TRIMESTRE I 2003	TRIMESTRE I 2004	VARIACIÓN
Tasa de actividad			
Región GBA	47,6	47,1	-1,1
Ciudad de Buenos Aires	51,3	52,8	2,9
Partidos del Gran Buenos Aires	46,5	45,4	-2,4
Tasa de empleo			
Región GBA	37,3	40,2	7,8
Ciudad de Buenos Aires	42,4	46,5	9,7
Partidos del Gran Buenos Aires	35,8	38,3	7,0
Tasa de desocupación			
Región GBA	21,7	14,6	-32,7
Ciudad de Buenos Aires	17,4	12,1	-30,5
Partidos del Gran Buenos Aires	23,1	15,5	-32,9
Tasa de subocupación			
Región GBA	19,0	17,7	-6,8
Ciudad de Buenos Aires	10,8	12,3	13,9
Partidos del Gran Buenos Aires	21,8	19,5	-10,6

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

La fuerte disminución de la desocupación del Gran Buenos Aires (-32,7%), entre el primer trimestre 2004 e igual período del año anterior, le permitió a la región contraer el número de sus desocupados en cerca de 420.000. Cabe señalar que esta variación se ubicó por encima de la alcanzada por el Total de Aglomerados del Interior (-25%), en virtud del mayor crecimiento evidenciado por su tasa de empleo (7,8% frente al 6,9% de la del Total de Aglomerados del Interior) y la contracción de su nivel de actividad (-1,1%) *vis à vis* la leve expansión de 0,7% observada en esta variable en los Aglomerados del Interior. Así, estas variaciones, sumadas al tamaño relativo de la región Gran Buenos Aires (que concentra más

del 54% de la población urbana relevada por la EPH), hicieron que la misma concentrara el 60% de la reducción del número de desocupados producida entre los primeros trimestres de 2004 y 2003, respectivamente. De este modo, el total de desocupados en la región, en el primer trimestre de 2004, alcanzó los 864.000.

Esta situación general, no obstante, puede descomponerse en términos de los dos aglomerados que conforman esta área (la Ciudad de Buenos Aires por un lado, y los Partidos del Gran Buenos Aires que la circundan, por el otro) los que si bien forman parte de un territorio geográfico contiguo e integrado desde el punto de

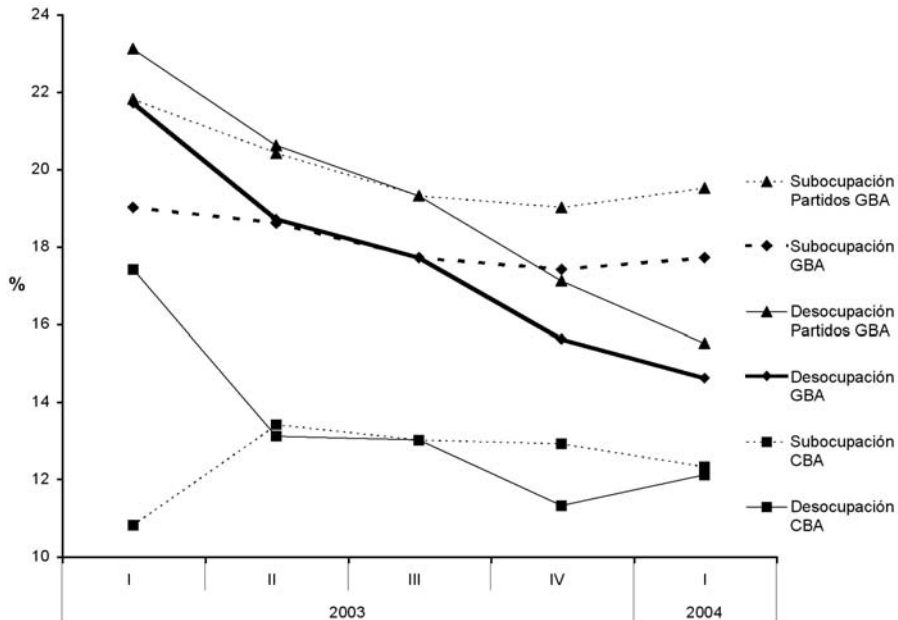
visto económico, denotan a través de algunos de sus principales indicadores laborales, realidades diferentes y/o tendencias contrarias.

En este sentido, si bien la tasa del desempleo en el último año ha caído fuertemente tanto en la Ciudad de Buenos Aires (-30,5%) como en el Conurbano bonaerense (-32,9%), la intensidad de esta disminución ha sido mayor en esta última, en virtud del comportamiento del nivel de actividad en uno y otro aglomerado. En este sentido, mientras que en el Conurbano dicha tasa se redujo 2,4%, entre el primer trimestre de 2004 e igual período del año anterior, ubicándose en 45,4%, en la Ciudad de Buenos Aires sucedió lo contrario, registrándose un incremento cercano al 3% en esta tasa, que alcanzó 52,8%. Así, puede concluirse que el desocupación en la Ciudad (que

afecta al 12,1% de su PEA) disminuyó pese al aumento de la voluntad de participación de su población en la actividad económica, en tanto que en el Conurbano (en donde se encuentra desocupada el 15,5% de la PEA) esta disminución fue favorecida por una caída del nivel de actividad de su población residente (Gráfico B-6).

Puesto en números, esto significa que en el primer trimestre del este año, en la Ciudad de Buenos Aires existían aproximadamente 183.000 personas desocupadas en tanto que este número ascendía a 681.000 en los Partidos del Conurbano bonaerense. De este modo, la reducción de esta cifra a lo largo del pasado año indica que salieron de esta condición, en términos netos, cerca de 74.000 porteños y 347.000 bonaerenses.

GRÁFICO B-6
TASA DE DESOCUPACIÓN Y SUBOCUPACIÓN (%). REGIÓN GRAN BUENOS AIRES, CIUDAD DE BUENOS AIRES Y PARTIDOS DEL GRAN BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

Otro indicador que da cuenta de las dificultades que encuentran las personas en su inserción laboral es el nivel de subocupación, es decir, el porcentaje de los ocupados que realizan, de manera involuntaria, una jornada laboral inferior a las 35 horas semanales.

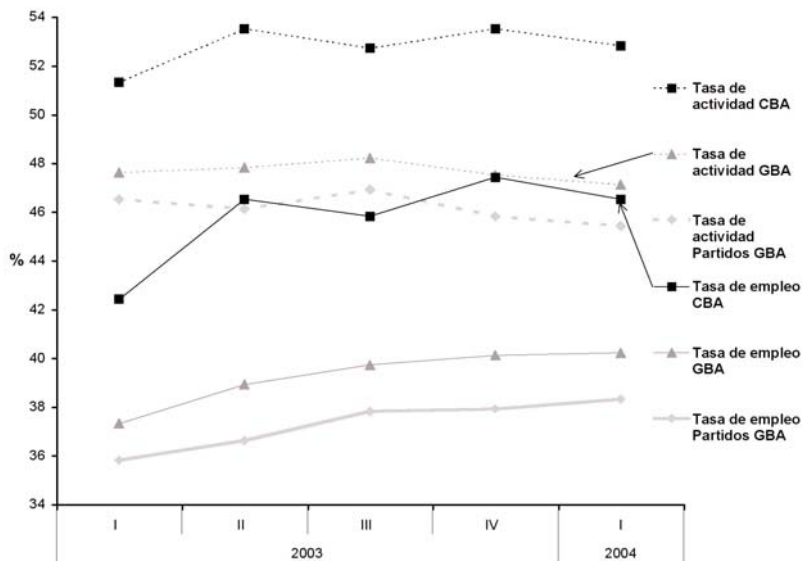
En este sentido, los últimos datos disponibles indican que la evolución de esta tasa en la Región Gran Buenos Aires también observó un comportamiento positivo al registrar una caída interanual de 6,8%. Así, esta tasa disminuyó al 17,7%, lo que significa que el total de subocupados en la región ascendía a 1.043.000, 87.000 menos que a comienzos de 2003.

En este caso, nuevamente, la apertura entre los aglomerados que conforman la región, da cuenta

de una mejor evolución de la subocupación en el Conurbano que en la Ciudad, si bien el nivel de esta tasa continúa siendo sensiblemente inferior en esta última (12,3% versus 19,5% del Conurbano). En efecto, mientras la tasa de subocupación en los Partidos del Gran Buenos Aires observó una caída superior al 10% a lo largo del pasado año, en la Ciudad esta se elevó 13,9%. De este modo, lo que se infiere de estas variaciones es que una proporción de los residentes de la Ciudad que consiguieron ocuparse, lo hicieron en empleos de jornada parcial o *changas*, en tanto que, la participación de los que se desempeñan en esas tareas en el Conurbano disminuyó, en virtud de la mayor concentración de los nuevos puestos de trabajo en jornadas de duración completa o la intensificación de la jornada de los ya ocupados (Gráfico B-7).

GRÁFICO B-7

TASA DE ACTIVIDAD Y EMPLEO DE LA REGIÓN GRAN BUENOS AIRES, CIUDAD DE BUENOS AIRES Y PARTIDOS DEL GRAN BUENOS AIRES (%). TRIMESTRE I 2003-TRIMESTRE I 2004



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

Finalmente, la evolución de los puestos de trabajo generados en el período puede inferirse a partir de la dinámica observada por la tasa de empleo, que registra el porcentaje de personas ocupadas sobre el total poblacional. En este sentido, la evolución del empleo en el Gran Buenos Aires, durante el último año, refleja un crecimiento de la tasa de 7,8%, al pasar de 37,3% a 40,2%. Este aumento fue porcentualmente mayor al del Total de Aglomerados del Interior (6,9%), hecho que, sumado al mayor tamaño relativo de esta región (que concentra el 56% de los ocupados en las áreas relevadas por el INDEC), explica por qué el número de personas que consiguieron ocupación en el Gran Buenos Aires en este período, superó al total de los que lo hicieron en el Interior (400.000 versus 302.000).

La apertura de esta variable con relación a los aglomerados que componen la región del GBA demuestra un dinamismo mayor del empleo en la Ciudad de Buenos Aires. Si bien la información disponible no permite discriminar el lugar del puesto de trabajo, la dinámica seguida por la ocupación de los residentes en la Ciudad indica que el porcentaje de los ocupados se incrementó 9,7% entre el primer trimestre de este año e igual período del año anterior, mientras que la misma tasa referida a los residentes en los Partidos del Conurbano creció 7%. En valores absolutos dicha variación implica que más de 113.000 porteños y 287.000 bonaerenses habrían conseguido empleo en el último año. Así las cosas, la tasa de empleo de la Ciudad de Buenos Aires y el Conurbano se ubicó, a principios de 2004 en 46,5% y 38,3% respectivamente, de modo que el total de los ocupados, en uno y otro aglomerado, alcanzó 1.330.000 y 3.715.000 personas.

A modo de conclusión, podría afirmarse que si bien los indicadores disponibles a la fecha permiten observar una paulatina mejoría de la

situación ocupacional de los residentes en el Gran Buenos Aires (a partir de la baja del desempleo y la subocupación -en el Conurbano- y el incremento de los ocupados) estos guarismos, no obstante, continúan reflejando las enormes dificultades que enfrenta una proporción significativa de los ciudadanos para insertarse laboralmente de manera satisfactoria.

En este sentido, los datos del primer trimestre de 2004 dan cuenta de la existencia de más de 864.000 desocupados en el área metropolitana Gran Buenos Aires, que sumado a la cantidad de subocupados (1.043.000), determina que más de 1.900.000 personas residentes en esta región encuentran dificultades para conseguir un empleo de tiempo completo. Este número involucra a cerca de una tercera parte de la población económicamente activa de la región. Cabe señalar que esta situación resultaría aún peor si no se considerase el importante efecto de los planes laborales implementados por el Gobierno Nacional⁵, los que estarían ayudando a contener no sólo los altos niveles de desocupación sino también los problemas sociales que se originan ante la ausencia de ingresos para satisfacer las necesidades básicas de los hogares.

LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN RELACIÓN AL RESTO DE LOS AGLOMERADOS DE MÁS DE 500.000 HABITANTES

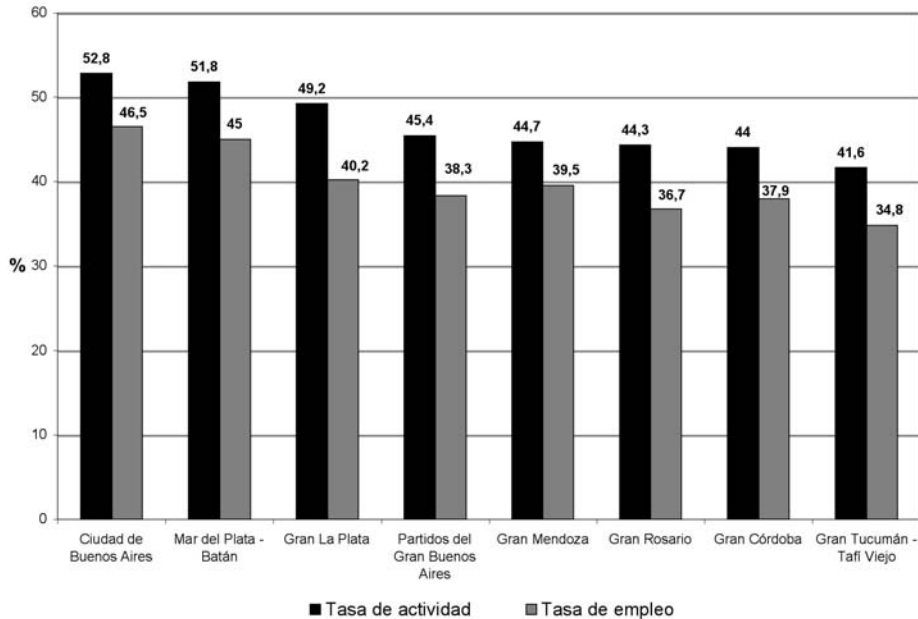
Dado que la nueva metodología de medición de la EPH permite observar la dinámica trimestral de la situación ocupación no sólo de las regiones sino también de las principales ciudades del país, resulta interesante analizar el desempeño que ha tenido la Ciudad de Buenos Aires en comparación con los restantes aglomerados de más de 500.000 habitantes relevados por esta encuesta.

⁵ Los que en promedio aglutinaban a cerca de 723.100 personas (44.700 en la Ciudad de Buenos Aires y 678.400 en los Partidos del Gran Buenos Aires).

En este sentido, puede observarse como la Ciudad de Buenos Aires se destaca por su elevado nivel de actividad y ocupación superando al resto de los aglomerados. Este rasgo de carácter histórico, que se vincula no sólo con cuestiones económicas sino también demográficas y hasta culturales, denota la particularidad de este mercado, cuyo tasa de actividad sólo se compara con la evidenciada, en estos meses, en Mar del Plata,

donde la centralidad de la actividad turística incidió sobre los niveles de actividad y ocupación, y Gran La Plata, que experimentó un fuerte crecimiento de estas tasas en el último año (7,2% y 9,2% respectivamente). El resto de los aglomerados de más de 500.000 habitantes exhibió tasas de actividad inferiores a 45%, en tanto que sus niveles de ocupación se ubicaron todos por debajo de 40% (Gráfico B-8).

GRÁFICO B-8
TASA DE ACTIVIDAD Y OCUPACIÓN (%). AGLOMERADOS DE MÁS DE 500.000 HABITANTES. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2004



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

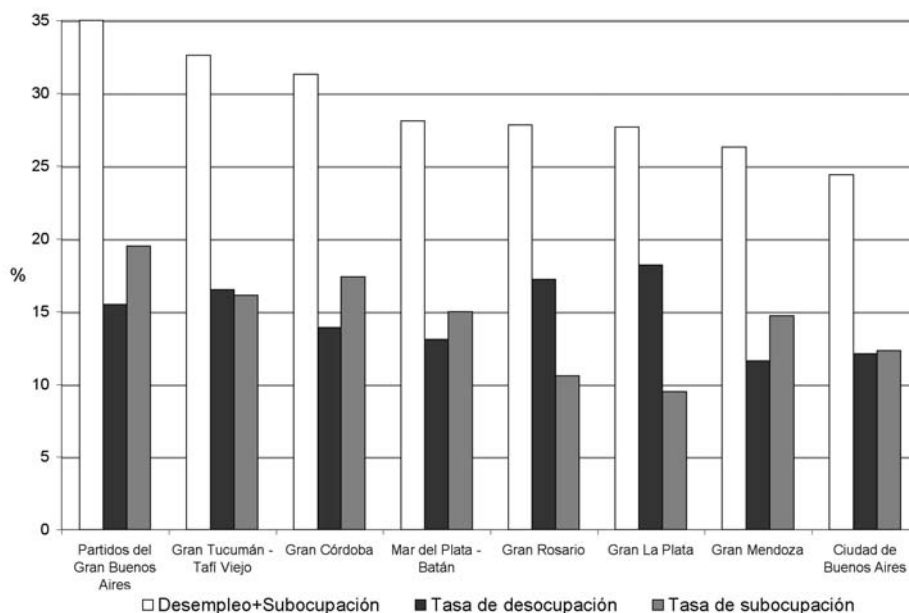
A su vez, en base a la información de prensa difundida por el INDEC, se presenta el porcentaje de personas activas con dificultades en su inserción laboral (desocupados y subocupados) en cada uno de estos aglomerados ordenados en forma decreciente. (Gráfico B-9)

Dicha presentación permite observar, nuevamente, la mejor situación relativa que evidencia la Ciudad de Buenos Aires en términos del porcentaje agregado de desocupados y subocupados que exhibe este distrito *vis à vis* los restantes. En particular, se observa la diferencia existente entre las tasas del Conurbano bonaerense, que en forma conjunta indican que el

35% de su PEA enfrenta dificultades en su inserción laboral, y las de la Ciudad, donde este porcentaje se reduce al 25%. Tal como se observa (Gráfico B-9), estos aglomerados se ubican en los extremos del *ranking*. En este sentido, se destaca el elevado porcentaje de la subocupación en el Conurbano (19,5%), que se ubica en el nivel más alto de los aquí exhibidos. En el extremo opuesto, la subocupación encuentra su menor expresión en los aglomerados de Gran La Plata y Gran Rosario (exhibiendo tasas incluso inferiores a las de la Ciudad de Buenos Aires). Como contrapartida, estos distritos muestran las mayores tasas de desocupación de las del panel de ciudades aquí analizadas.

GRÁFICO B-9

TASA DE DESOCUPACIÓN Y SUBOCUPACIÓN (%). AGLOMERADOS DE MÁS DE 500.000 HABITANTES. ARGENTINA. TRIMESTRE I DE 2004



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

Por último, se describen las variaciones observadas en estas tasas en las principales ciudades del país entre el primer trimestre de este año e igual período del año anterior (Cuadro C-4). En este sentido, el nivel de actividad observó su mayor crecimiento interanual en los aglomerados Gran La Plata (7,2%), Ciudad de Buenos Aires (2,9%) y Mar del Plata-Batán (2,4%), en tanto las mayores contracciones fueron las producidas en Gran Córdoba (-3,5%) y Partidos del Gran Buenos Aires (-2,4%). Estos comportamientos fueron acompañados por incrementos en la proporción de ocupados en todos los aglomerados. Así, las mayores expansiones se produjeron en Ciudad de Buenos Aires (9,7%), Gran La Plata (9,2%) y Gran Córdoba (8,9%), mientras que el empleo creció menos en Partidos del Gran Buenos Aires (7%) y Gran Tucumán-Tafí Viejo (5,8%).

Así las cosas, en base a estas variaciones se observa que las mayores caídas del desempleo, entre el primer trimestre de este año e igual período del año anterior, se produjeron en Gran Córdoba (-41,1%), Partidos del Gran Buenos Aires (-32,9%) y Gran Mendoza (-31,4%). En el extremo opuesto se ubica Gran La Plata (-7,6%), que a pesar del gran aumento que tuvo en el empleo no logró absorber el del fuerte incremento de su tasa de actividad. En este caso, la Ciudad de Buenos Aires se ubica en el medio del *ranking*, con una disminución del 30,5%.

Finalmente, la evolución de la subocupación denota una importante contracción en los aglomerados de Gran Rosario (-34,6%) y Gran Tucumán-Tafí Viejo (-32,4%) mientras que la Ciudad de Buenos Aires y Mar del Plata-Batán registraron incrementos de 13,9% y 4,2% en esta variable.

CUADRO B-4**PRINCIPALES INDICADORES LABORALES. AGLOMERADOS DE MÁS DE 500.000 HABITANTES. TASAS Y VARIACIÓN INTERANUAL (%). ARGENTINA. TRIMESTRE I 2004-TRIMESTRE I 2003**

INDICADOR Y AGLOMERADO	TRIMESTRE I 2003	TRIMESTRE I 2004	VARIACIÓN INTERANUAL
Tasa de Actividad			
Gran La Plata	45,9	49,2	7,2
<i>Ciudad de Buenos Aires</i>	51,3	52,8	2,9
Mar del Plata - Batán	50,6	51,8	2,4
Gran Mendoza	44,3	44,7	0,9
Gran Rosario	44,1	44,3	0,5
Gran Tucumán - Tafí Viejo	41,7	41,6	-0,2
Partidos del Gran Buenos Aires	46,5	45,4	-2,4
Gran Córdoba	45,6	44	-3,5
Tasa de empleo			
<i>Ciudad de Buenos Aires</i>	42,4	46,5	9,7
Gran La Plata	36,8	40,2	9,2
Gran Córdoba	34,8	37,9	8,9
Mar del Plata - Batán	41,5	45	8,4
Gran Mendoza	36,8	39,5	7,3
Gran Rosario	34,2	36,7	7,3
Partidos del Gran Buenos Aires	35,8	38,3	7,0
Gran Tucumán - Tafí Viejo	32,9	34,8	5,8
Tasa de desocupación			
Gran Córdoba	23,6	13,9	-41,1
Partidos del Gran Buenos Aires	23,1	15,5	-32,9
Gran Mendoza	16,9	11,6	-31,4
<i>Ciudad de Buenos Aires</i>	17,4	12,1	-30,5
Mar del Plata - Batán	18,1	13,1	-27,6
Gran Rosario	22,4	17,2	-23,2
Gran Tucumán - Tafí Viejo	21,2	16,5	-22,2
Gran La Plata	19,7	18,2	-7,6
Tasa de subocupación			
Gran Rosario	16,2	10,6	-34,6
Gran Tucumán - Tafí Viejo	23,8	16,1	-32,4
Gran Mendoza	16,7	14,7	-12,0
Partidos del Gran Buenos Aires	21,8	19,5	-10,6
Gran Córdoba	18,9	17,4	-7,9
Gran La Plata	10	9,5	-5,0
Mar del Plata - Batán	14,4	15	4,2
<i>Ciudad de Buenos Aires</i>	10,8	12,3	13,9

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

ESTUDIOS ESPECIALES

UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA, INVERSIONES Y USO DEL CRÉDITO BANCARIO EN LAS PYMES INDUSTRIALES PORTEÑAS

RESULTADOS PRELIMINARES DE UN ESTUDIO DE CASOS EN RAMAS SELECCIONADAS

POR ADRIANA CUSMANO, SANTIAGO JUNCAL Y MARIELA MOLINA¹

La industria manufacturera de la Ciudad de Buenos Aires, que representa el 10,5% del valor agregado bruto local, constituye uno de los sectores que viene liderando el crecimiento económico local desde la devaluación doméstica de 2002. A partir de un estudio de casos, este trabajo se propone estimar el grado de utilización de la capacidad instalada en una muestra de PyMEs industriales locales y analizar su relación con el tipo de inversiones realizadas durante el primer semestre de 2004 y aquellas planeadas para los siguientes seis meses del año.

En el marco de un proceso de recomposición del sistema financiero, luego de la crisis de 2001, se destaca la recuperación de la oferta de crédito al sector privado y la aparición de nuevas líneas de préstamos dirigidas a las PyMEs. En ese escenario, este trabajo examina el perfil de financiamiento de las empresas de menor escala y actualiza² su visión respecto a los motivos que limitan el uso de crédito bancario en las condiciones vigentes del mercado financiero.

En este estudio especial se presentan los resultados y las conclusiones preliminares de la primera etapa³ de un relevamiento realizado por el CEDEM a 100 empresas industriales de la

Ciudad de Buenos Aires, entre los meses de junio y julio de 2004. La muestra está conformada por PyMEs que pertenecen a las ramas de actividad con mayor crecimiento dentro de la industria manufacturera porteña desde la devaluación doméstica de 2002. Estas ramas corresponden a *Maquinaria y equipos, Productos metálicos⁴, Productos de cuero y Textiles y confecciones⁵*.

Este trabajo se estructura de la siguiente manera. Primero, se presenta la evolución del volumen de producción y las ventas de las ramas manufactureras seleccionadas de la Ciudad de Buenos Aires entre el cuarto trimestre de 2001 y el primer trimestre de 2004, y los datos disponibles sobre capacidad instalada por rama de actividad para la industria nacional a junio de 2004. En segundo lugar, se plantea la metodología utilizada para el relevamiento, las características principales de la muestra y las preguntas formuladas en la encuesta. En tercer lugar, se analizan los resultados preliminares obtenidos en esta primera etapa del relevamiento. Por último, se esbozan las conclusiones preliminares, en base a los resultados obtenidos hasta el momento, en el marco del panorama industrial local presentado y la evolución del mercado de crédito a lo largo de 2004.

¹ Asistencia de Ana Florido en la realización de las encuestas.

² Cabe mencionar que esta investigación constituye un seguimiento de algunas de las temáticas tratadas en "Desempeño competitivo de las PyMEs Industriales de la Ciudad de Buenos Aires en el Escenario de la post-Convertibilidad a partir de un estudio de casos", Cuaderno Nº 7 del CEDEM. Este primer relevamiento mostró que la falta y escasez de financiamiento era una de las principales restricciones que enfrentaban las pymes en el escenario posterior a la salida de la Convertibilidad. En dicho período, el crédito comercial estaba prácticamente ausente y el crédito bancario resultaba inaccesible.

³ La segunda etapa del relevamiento se está llevando a cabo desde el mes de septiembre de 2004, por lo cual los resultados definitivos no estaban disponibles a la fecha de cierre de esta sección.

⁴ El segmento Productos metálicos incluye a la rama 28 de la desagregación a 2 dígitos de la ClaNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas), mientras que Maquinaria y equipo comprende a las ramas 29, 30, 31, 32, 33, 34 y 35 de la misma Clasificación. Ambos constituyen el rubro *Productos metálicos, maquinaria y equipos* dentro de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) para la Ciudad de Buenos Aires.

⁵ El segmento Textiles y confecciones incluye a las ramas 17 y 18 de la desagregación a 2 dígitos de la ClaNAE, mientras que *Productos de cuero* comprende a la rama 19 de la misma Clasificación. Ambos comprenden el rubro *Textiles y confecciones* dentro de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) para la Ciudad de Buenos Aires.

EVOLUCIÓN DE LAS RAMAS INDUSTRIALES SELECCIONADAS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES DESDE LA DEVALUACIÓN

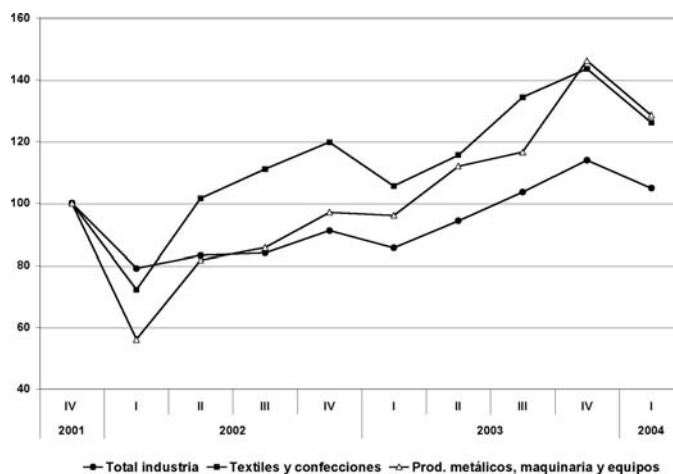
Los datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM), realizada en forma conjunta entre la Dirección General de Estadísticas y Censos del GCBA y el INDEC, dan cuenta del crecimiento que han tenido las ventas del conjunto de la actividad industrial porteña desde el primer trimestre de 2003. En particular, la evolución de *Textiles y confecciones* y *Productos metálicos, maquinaria y equipos* aparecen como comparativamente más favorables a las del resto de los segmentos desde el último trimestre de 2002. Así, en un contexto de caída interanual generalizada (-8,9%), el bloque textil-confeccionista resultó ser el único que evidenció una variación positiva (19,6%), en el último trimestre de 2002 con relación al último trimestre de 2001. En tanto, *Productos metálicos, maquinaria y equipos* registró la variación negativa de menor envergadura, al caer sus ventas 3% en ese mismo período.

Considerando el año 2003 en su conjunto, las ventas de estos sectores se ubicaron, junto con el segmento Otras industrias manufactureras, entre las que mayor dinamismo tuvieron dentro del entramado productivo local. Así, *Productos metálicos maquinaria y equipos* mostró un destacado incremento de 46,9% con relación al año anterior, mientras que *Textiles y confecciones* se elevó 23,4% en el mismo período. La diferencia entre ambas magnitudes de suba se debe a que la facturación del bloque textil-confeccionista tuvo en 2002 un despegue superior al verificado en el segmento ligado a la actividad metalmeccánica, por lo que la comparación de 2003 se realiza contra un piso relativamente más elevado en aquella rama (Gráfico 1).

De esta manera se corrobora que estas actividades, que habían manifestado desempeños claramente contractivos durante la década pasada, fueron las que más vigorosamente reaccionaron durante el período de recuperación que tuvo lugar tras la devaluación y la depresión económica que caracterizó al año 2002.

GRÁFICO 1

VENTAS DE PRODUCCIÓN PROPIA (VALORES CONSTANTES) DEL CONJUNTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y DE LOS SEGMENTOS TEXTILES Y CONFECCIONES Y PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPOS. BASE TRIMESTRE IV 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE IV 2001-TRIMESTRE I 2004



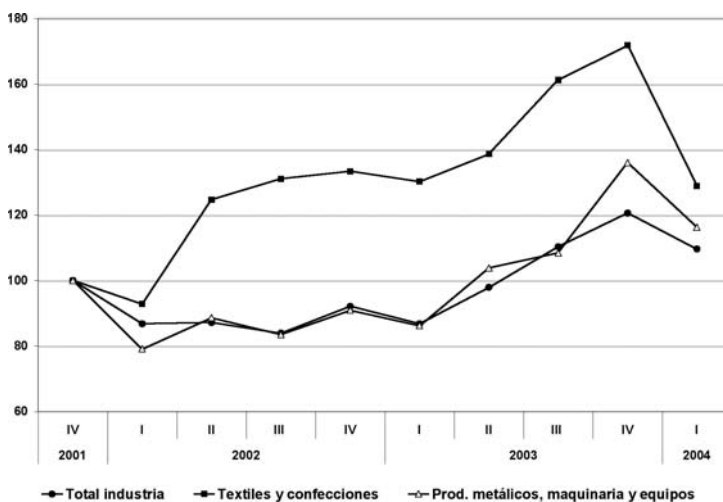
Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC).

En línea con los datos expuestos para las ventas, el análisis del volumen físico de producción por ramas muestra que, en 2003, *Productos metálicos, maquinaria y equipos* y *Textiles y confecciones* fueron los segmentos que más crecieron; las alzas fueron de 27% y 24,9%, respectivamente, mientras que en el conjunto de la industria el aumento fue de 18,7%. A diferencia de lo observado para las ventas, las variaciones interanuales de estos dos segmentos resultan ser

semejantes en magnitud. No obstante ello, la evolución del volumen físico desde el segundo trimestre de 2002 evidencia que mientras las actividades textiles marcaron una trayectoria vigorosamente alcista, el crecimiento del segmento *Productos metálicos, maquinaria y equipos* resultó mucho más moderado y semejante al verificado por el agregado industrial (Gráfico 2).

GRÁFICO 2

VOLUMEN FÍSICO DE PRODUCCIÓN DEL CONJUNTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y DE LOS SEGMENTOS TEXTILES Y CONFECCIONES Y PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPOS. BASE TRIMESTRE IV 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE IV 2001-TRIMESTRE I 2004



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC).

Dado este panorama industrial, el presente trabajo apunta a realizar un análisis focalizado sobre estas ramas seleccionadas, que apunte a detenerse en cuestiones claves como utilización de capacidad instalada, necesidad de inversiones y posibilidad de acceso al crédito para concretar las mismas. De esta manera, se estará en condiciones no sólo de obtener una visión más clara acerca del presente de las actividades involucradas en estos segmentos, sino también de buscar posibles respuestas a eventuales condicionamientos que puedan afectar la evolución futura de las mismas.

UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA EN LAS RAMAS SELECCIONADAS PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA NACIONAL

Dado que no se dispone de estadística sobre la utilización de la capacidad instalada para el sector industrial de la Ciudad de Buenos Aires, conviene realizar algunas observaciones acerca de los guarismos arrojados por el Índice de Utilización de Capacidad Instalada⁶ (IUCI) de la industria manufacturera, que elabora el INDEC para el ámbito nacional.

⁶ Este indicador mide la proporción utilizada de la capacidad instalada del sector industrial del país. Para su cálculo, se tiene en cuenta cuál es efectivamente la producción máxima que cada sector puede obtener con la capacidad instalada actual. Se consideran criterios técnicos, como el aprovechamiento potencial de las plantas productivas empleando el máximo de turnos posibles y las paradas necesarias para el mantenimiento apropiado de dicha capacidad.

En el promedio de los doce meses de 2003, el IUCI evidencia un incremento de 16,6% con relación al año 2002. En particular, los segmentos *Productos textiles* e *Industria metalmecánica excluida automotriz* registraron aumentos ampliamente superiores al resto, al elevarse 61,9% y 53,3%, respectivamente, en el mismo período. Asimismo, los últimos datos disponibles, referidos a junio de 2004, ubican el nivel de uso de la capacidad instalada de estos sectores en 84,6%, para la industria textil, y 65%, para la actividad metalmecánica, cifras que contrastan fuertemente con los bajos guarismos registrados exactamente dos años atrás (41,3% y 36,2%, respectivamente).

Si bien estos datos van en línea con los crecimientos observados en los mismos segmentos en el ámbito de la Ciudad en materia de producción y ventas, es necesario destacar que los rubros *Productos textiles* e *Industria metalmecánica excluida automotriz*, definidos a escala nacional, no se corresponden exactamente con *Textiles y confecciones* y *Productos metálicos, maquinaria y equipos* a nivel local, respectivamente. Esto se debe, en primer lugar, a que la muestra de la Encuesta Industrial Mensual para la Ciudad es diferente a la utilizada para el IUCI a nivel nacional⁷; mientras la primera es parte de la Encuesta Industrial Mensual nacional, que abarca unos 3.000 locales industriales de distinto tamaño, la segunda incluye la información de cámaras empresarias y unas pocas grandes empresas que son líderes en sus mercados.

Asimismo, cabe agregar que tanto la industria textil-confeccionista como la metalmecánica adquieren a nivel nacional un perfil diferente al observado en el ámbito porteño. En particular, las actividades ligadas a la confección de prendas de vestir juegan un papel preponderante en la Ciudad, hecho que no se observa en el conjunto del país, donde se destaca el peso del subsector textil; del mismo modo, la producción de

maquinaria agrícola se constituye en un componente destacable de la industria metalmecánica nacional, mientras que en el entramado porteño resulta ser prácticamente insignificante.

CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

En función de la importancia que muestra la industria en la estructura económica de la Ciudad y el desempeño alcanzado por este sector desde el 2002, el presente trabajo intenta estimar el grado de utilización de la capacidad instalada de las ramas seleccionadas. Estas ramas corresponden a las actividades productivas de mayor crecimiento desde la devaluación doméstica de 2002, con relación al resto de las ramas manufactureras. Los rubros que integran la muestra son *Productos de cuero, Maquinaria y equipos, Productos metálicos* y *Textiles y confecciones*.

En esta primera etapa del relevamiento, la muestra estuvo integrada por un panel de 100 firmas, cuyas plantas industriales están localizadas en la Ciudad de Buenos Aires. En cuanto a la composición de la muestra, la misma estuvo integrada por 30 firmas de la rama *Textiles y confecciones*, 30 de *Maquinaria y equipos*, 20 de *Productos metálicos* y 20 de *Productos de cuero*.

En la selección de las empresas se excluyeron las firmas de menor tamaño, es decir, con menos de 10 empleados según la cantidad de ocupados al año 2002*, predominando las firmas con un nivel de entre 10 y 49 empleados. Dado que uno de los ejes del trabajo comprende el análisis de la utilización del crédito bancario, se focalizó en las empresas de pequeña y mediana escala, rango en el cual existe mayor oferta crediticia por parte de los bancos respecto a la otorgada a los emprendimientos de menor tamaño (aquí definido por el rango de ocupados de hasta 10 empleados).

⁷ El cálculo del IUCI se realiza en base a la desagregación industrial propia del Estimador Mensual Industrial (EMI), elaborado también por el INDEC.

* No obstante y como se verá más adelante (cuadro 1), 10 de las 100 empresas encuestadas declararon que contaban con menos de 10 empleados, lo que se explica evidentemente por una disminución en la nómina de personal entre 2002 y el presente año.

A partir del promedio de utilización de la capacidad instalada estimado por rama productiva, se analizaron las principales inversiones realizadas durante el primer semestre del año y las inversiones planeadas para la segunda mitad del año. Asimismo, se indaga sobre la evolución interanual de las ventas de las empresas durante los primeros seis meses del año en comparación a igual período del año anterior y las perspectivas para el segundo semestre.

En el marco de un proceso de normalización del sistema financiero nacional post-crisis de 2001, con la reaparición del crédito y de nuevas líneas

de financiamiento para PyMEs, se analizó el grado de utilización del crédito bancario y la importancia del mismo en el financiamiento de las inversiones realizadas y futuras. Asimismo, se examinaron sobre las principales restricciones que dificultan el acceso al financiamiento bancario en las actuales condiciones de funcionamiento del mercado crediticio, de acuerdo a la óptica del empresariado local.

A los fines de responder las cuestiones antes planteadas, se diseñó una encuesta para recoger información sobre los siguientes tópicos:

1. Evolución de las ventas de la firma en el primer semestre de 2004 respecto al mismo período del año anterior.
2. Promedio de utilización de la capacidad instalada de la empresa en la actualidad (junio-julio 2004).
3. Inversiones realizadas en el primer semestre de 2004: principales rubros, porcentaje financiado con crédito bancario y monto de las inversiones.
4. Perspectivas sobre la evolución del nivel de ventas de las empresas para el segundo semestre de 2004.
5. Inversiones planeadas para el segundo semestre de 2004: principales rubros, porcentaje financiado con crédito bancario y monto de las inversiones.
6. Principales fuentes de financiamiento que utiliza la empresa en la actualidad (junio-julio 2004)
7. Requerimientos de fondos adicionales a los ya utilizados.
8. Disposición a tomar crédito bancario en los próximos meses.
9. Principales restricciones que dificultan, impiden o inhiben el acceso al crédito bancario en las actuales condiciones del mercado crediticio y de la situación macroeconómica.
10. Principales líneas de financiamiento y destinos de los préstamos bancarios.
11. Tamaño promedio de la firma según rango de ocupados.

Para llevar a cabo este relevamiento fueron entrevistados los socios, gerentes o contadores de las empresas. Al igual que en el primer relevamiento antes citado (realizado entre los meses de junio y noviembre de 2003), se registró una elevada tasa de no-respuesta en las encuestas remitidas vía correo electrónico, predominando la

modalidad de encuesta telefónica. Cabe mencionar que esta primera etapa del trabajo se realizó entre los meses de junio y julio de 2004. Desde el mes de septiembre se está llevando a cabo la segunda etapa del relevamiento, el cual incluye un mayor número de empresas⁸.

⁸ Se estima que los resultados definitivos estarán disponibles para el mes de octubre.

TAMAÑO Y ANTIGÜEDAD DE LAS FIRMAS QUE INTEGRAN LA MUESTRA

La muestra está conformada principalmente por firmas de pequeña escala (82%), definidas por el tamaño de ocupación a partir de un rango de empleados de entre 10 y 49 personas. Por otra

parte, un 10% de las 100 empresas que integran la muestra cuentan con un promedio de empleados inferior a las 10 personas (microempresa). Finalmente, el 8% restante comprende una plantilla de entre 50 y 150 trabajadores (mediana empresa)⁹ (Cuadro 1).

CUADRO 1

DISTRIBUCIÓN DE LAS 100 PYMES ENCUESTADAS POR RAMA PRODUCTIVA, TOTAL DE RAMAS Y RANGO DE OCUPADOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JULIO 2004

RAMA PRODUCTIVA	RANGO DE OCUPADOS			TOTAL
	HASTA 10	ENTRE 10 Y 49	ENTRE 50 Y 150	
Productos de cuero	4	16	0	20
Maquinaria y equipos	2	25	3	30
Productos metálicos	4	16	0	20
Textiles y confecciones	0	25	5	30
Total	10	82	8	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

La otra característica relevante del panel se refiere a la antigüedad de las firmas. La mayoría de ellas (73 empresas) cuenta con una trayectoria en el mercado superior a los 10 años. De los rangos considerados, el segmento más

representativo de la muestra corresponde a las empresas con una antigüedad superior a 20 años. Al mismo tiempo, aquellas con menos de 5 años sólo suman 8 casos (Cuadro 2)¹⁰.

CUADRO 2

DISTRIBUCIÓN DE LAS 100 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS POR RAMA PRODUCTIVA, TOTAL DE RAMAS Y ANTIGÜEDAD. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JULIO DE 2004

RAMA PRODUCTIVA	ANTIGÜEDAD (AÑOS)				TOTAL
	HASTA 4	ENTRE 5 Y 10	ENTRE 11 Y 20	MÁS DE 20	
Productos de cuero	3	4	5	8	20
Maquinaria y equipos	1	5	6	18	30
Productos metálicos	1	5	3	11	20
Textiles y confecciones	3	5	11	11	30
Total	8	19	25	48	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

⁹ Este criterio de clasificación de empresas por tamaño según nivel de ocupados, se basa en los rangos utilizados en los Censos Económicos para el sector manufacturero local.

¹⁰ Cabe tener en cuenta que el financiamiento a las PyMEs está más orientado a las firmas de mayor trayectoria en el mercado, siendo escaso o prácticamente nulo el otorgado a nuevos emprendimientos. Un buen ejemplo de ello es, el hecho de que las entidades bancarias requieren, dentro de la información solicitada para evaluar a las empresas, los balances contables de los últimos tres años, además de información sobre clientes y proveedores vinculados al solicitante.

Por último, es importante destacar que esta investigación priorizó el análisis cualitativo de las ramas, dada la restricción de la muestra a la realización de inferencia estadística. De este modo, con base en los resultados preliminares obtenidos, el análisis que se presenta a continuación se restringe a un estudio de casos, haciendo referencia a lo acontecido a nivel de la industria manufacturera local y en el contexto de las configuraciones del mercado crediticio.

RESULTADOS PRELIMINARES DEL RELEVAMIENTO

1. NIVEL DE LA UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA EN LAS FIRMAS ENCUESTADAS

De acuerdo a los datos de la encuesta elaborada y llevada a cabo por el CEDEM, observamos que el uso de la capacidad instalada del conjunto de las

empresas de la muestra que respondieron¹¹ asciende a un nivel de 74,1%, lo que implica un elevado aprovechamiento del potencial productivo de estas fábricas.

El análisis por ramas muestra un desempeño parejo entre las mismas. En ese sentido, el segmento más activo resultó ser *Productos de cuero*, con un nivel de 77,5%, mientras que el de menor dinámica fue *Maquinaria y equipos*, con un uso de 70%. Por su parte, las dos ramas restantes, *Textiles y confecciones* y *Productos metálicos*, alcanzaron niveles de 75,7% y 73,9% de su capacidad, respectivamente. De esta manera, se observa que las ramas se ubicaron siempre en valores elevados y muy cercanos al promedio, con lo que la desagregación por actividades no permite distinguir grandes diferencias de comportamiento para esta variable en particular.

CUADRO 3

UTILIZACIÓN PROMEDIO DE LA CAPACIDAD INSTALADA POR RAMA PRODUCTIVA Y TOTAL DE RAMAS EN LAS PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JULIO DE 2004

RAMA PRODUCTIVA	UTILIZACIÓN PROMEDIO DE CAPACIDAD INSTALADA (%)
Productos de cuero	77,5
Maquinaria y equipos	70,0
Productos metálicos	73,9
Textiles y confecciones	75,7
Total de ramas	74,1

Nota: Si bien el número total de empresas encuestadas fue 100, hubo 5 casos en los cuales no se respondió la pregunta referida a la capacidad instalada.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Al comparar los niveles de capacidad utilizada para la industria nacional (IUCI) y la obtenida en este relevamiento para empresas de la Ciudad (Cuadro 3), se puede verificar que las ramas ligadas a las actividades textiles¹² estuvieron produciendo con un alto porcentaje en ambos

casos, aunque con una tónica más favorable en el contexto nacional. En cambio, el caso de la industria metalmeccánica obtuvo el resultado inverso, toda vez que los guarismos fueron superiores en el ámbito porteño (*Productos metálicos* y *Maquinaria y equipos*) con respecto a

¹¹ Hubo 5 de las 100 firmas que no se respondieron sobre este tópico en particular.

¹² Naturalmente, en el caso de la Ciudad las actividades textiles incluyen tanto a *Textiles y confecciones* como a *Productos de cuero*.

los del país, donde, si bien la tendencia es claramente alcista, aún no se ha superado la barrera de 65% de uso de la capacidad productiva desde la salida de la Convertibilidad.

Los resultados al interior de cada rama permiten apreciar que *Productos de cuero*, el sector de mayor utilización de potencial productivo, resultó ser también el segmento donde hay una mayor proporción de empresas que están trabajando al límite de sus posibilidades, o sea, al 100% de su

capacidad. Del mismo modo, se trata de la rama en la que existe la porción más pequeña de empresas que se encuentra produciendo a menos de 60% de su capacidad. En el otro extremo, el segmento *Maquinaria y equipos* (el de menor utilización de su capacidad) resultó ser no sólo el que cuenta con el menor porcentaje de empresas trabajando sobre su frontera de posibilidades de producción, sino también el que tuvo la proporción más grande de firmas trabajando en un nivel inferior a 60% (Cuadro 4).

CUADRO 4

DISTRIBUCIÓN DE LAS 100 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS POR RAMA PRODUCTIVA, TOTAL DE RAMAS Y ANTIGÜEDAD. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JULIO DE 2004

RAMA PRODUCTIVA	RANGO DE UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA							
	100%		ENTRE 80% Y 99%		ENTRE 60% Y 79%		MENOS DE 60%	
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%
Productos de cuero	6	30,0	3	15,0	9	45,0	2	10,0
Productos metálicos	4	22,2	5	27,8	6	33,3	3	16,7
Textiles y confecciones	6	20,7	6	20,7	13	44,8	4	13,8
Maquinaria y equipos	5	17,9	6	21,4	10	35,7	7	25,0
Total	21	22,1	20	21,1	38	40,0	16	16,8

Nota: Si bien el número total de empresas encuestadas fue 100, hubo 5 casos en los cuales no se respondió la pregunta referida a la capacidad instalada.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Otra observación que se desprende del cuadro anterior es que, en cada una de las ramas, el mayor porcentaje de firmas se ubica en el rango que va entre un uso de 60% y 79% de la capacidad instalada. Complementariamente, es dable mencionar que sólo un 6% de las firmas encuestadas se encuentra produciendo a un nivel inferior a la mitad de su capacidad.

Así como se había verificado anteriormente una escasa varianza en el uso del potencial productivo entre ramas, se puede concluir en este punto que no se observa tampoco una profunda dispersión entre las empresas al interior de los segmentos

analizados. En otras palabras, se detecta en general una relativa homogeneidad en la situación de las firmas, con un claro sesgo hacia un elevado nivel de actividad en las plantas.

2. INVERSIONES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS ENCUESTADAS DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 2004

Las empresas encuestadas fueron consultadas acerca de la realización de proyectos de inversión en los primeros seis meses del presente año. En ese sentido, el 53% de las mismas contestó que

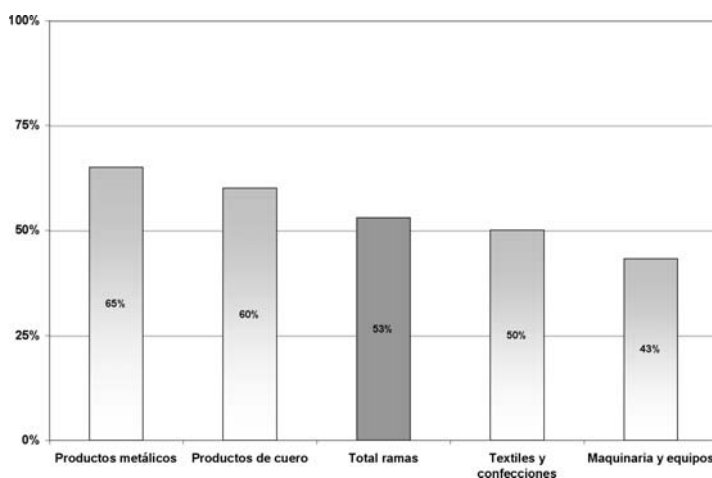
había encarado al menos un proyecto de inversión en ese período, mientras que el 47% restante declaró no haber llevado a cabo inversión alguna.

A nivel desagregado, se observa que *Productos metálicos* (65%) y *Productos de cuero* (60%)

fueron las ramas donde hubo una mayor proporción de firmas que invirtieron. En contraste, *Textiles y confecciones* (50%) y *Maquinaria y equipos* (43%) se ubicaron por debajo de la proporción para el total de firmas.

GRÁFICO 3

PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE REALIZARON INVERSIONES, POR RAMA PRODUCTIVA Y TOTAL DE RAMAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE I 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Del total de empresas que invirtieron en los primeros seis meses de 2004, se observa que más del 70% de las mismas tuvieron incrementos interanuales en sus ventas en el mismo período. Asimismo, se destaca que más de la mitad consideraba que su facturación iba a aumentar en el segundo semestre del presente año con relación al mismo período del año anterior.

En la desagregación por ramas, se observa que *Maquinaria y equipos* y *Productos metálicos* fueron los segmentos de mayor proporción de firmas inversoras donde, simultáneamente, se apreció una mejora interanual en las ventas (92% y 77%, respectivamente). Con porcentajes menos elevados se ubicaron *Textiles y confecciones* (67%) y *Productos de cuero* (50%).

CUADRO 5**EVOLUCIÓN CUALITATIVA INTERANUAL DEL NIVEL DE VENTAS DE LAS PYMES QUE INVIRTIERON. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE RESPUESTAS, POR RAMA Y TOTAL DE RAMAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE I 2004**

RAMA PRODUCTIVA	EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS SEMESTRE I 2004 (%)		
	CRECIERON	SE MANTUVIERON IGUAL	CAYERON
Total ramas	72	17	11
Productos de cuero	50	25	25
Productos metálicos	77	23	0
Textiles y confecciones	67	20	13
Maquinaria y equipos	92	0	8

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Por su parte, las expectativas optimistas sobre las ventas futuras mostraron una menor dispersión en los porcentajes de empresas inversoras de cada rama. Así, el segmento donde hubo un mayor nivel de firmas inversoras con perspectivas de crecimiento fue *Productos metálicos* (61%), que estuvo muy cerca de los valores alcanzados por *Productos de cuero* (58%), *Maquinaria y equipos* (54%) y *Textiles y confecciones* (53%) (Cuadro 6).

De estos datos se desprende que, si bien es claro que en la primera parte del año los crecimientos en los ingresos se registraron principalmente en la industria metalmeccánica y de maquinaria y equipos¹³, también resulta evidente que existe una visión más homogénea entre los empresarios de las

distintas ramas con respecto al futuro, con una concentración de pronósticos favorables inferior a la que confirmó un crecimiento para el primer semestre. Esto último no implica naturalmente que los empresarios consideren que las ventas vayan a registrar una reversión de su tendencia positiva. De hecho, si se agregan la firmas que aventuran una mejoría o una estabilidad en sus niveles de ventas, se verifica que el porcentaje (92%) es superior al de las firmas que declararon un mayor o igual nivel de actividad en la comparación interanual de los primeros seis meses de 2004. No obstante, detrás de estas expectativas de crecimiento se puede entrever la posibilidad de una desaceleración (Cuadro 6).

CUADRO 6**PERSPECTIVAS SOBRE LA EVOLUCIÓN CUALITATIVA INTERANUAL DEL NIVEL DE VENTAS DE LAS PYMES QUE INVIRTIERON. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE RESPUESTAS, POR RAMA Y TOTAL DE RAMAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE II 2004**

RAMA PRODUCTIVA	PERSPECTIVAS DE VENTAS SEMESTRE II 2004 (%)			
	CRECERÁN	SE MANTENDRÁN IGUAL	CAERÁN	NO SABE / NO CONTESTA
Total ramas	57	34	7	2
Productos de cuero	58	25	17	0
Productos metálicos	61	39	0	0
Textiles y confecciones	53	33	14	0
Maquinaria y equipos	54	38	0	8

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

¹³ Estos guarismos van en línea con la evolución de las ventas de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) para la Ciudad, la que muestra que (al igual que en 2003) el segmento *Productos metálicos, maquinaria y equipos* tuvo una mejor desempeño que el evidenciado por *Textiles y confecciones* durante los primeros meses de 2004.

Al discriminar las estrategias de inversión de las empresas de cada rama por rubro, es posible apreciar que la gran mayoría de las mismas se orientaron a la adquisición de maquinaria nueva (Cuadro 7). Esto es particularmente evidente en la rama *Textiles y confecciones* (donde este tipo de inversión representó el 40% de la cantidad de proyectos), en *Maquinaria y equipos* (39%) y en *Productos de cuero* (38%). En el caso de la fabricación de productos metálicos, la adquisición de maquinaria nueva evidenció una proporción semejante a la de estos segmentos (38%), aunque se trata de la única rama en la que fue superada por otro tipo de inversión: reformas y/o

ampliación en la planta productiva, que comprendió la mitad de los proyectos ejecutados en este sector.

En particular, las decisiones de ampliación y reforma de las plantas también obtuvo cierta relevancia en dos de las tres ramas restantes. Así, ocupó el segundo lugar en importancia tanto en *Textiles y confecciones* (16% de los proyectos) como en *Productos de cuero* (15%). Por el contrario, en la rama *Maquinaria y equipos* no se registró ninguna ejecución de este tipo de proyectos.

CUADRO 7

PRINCIPALES INVERSIONES REALIZADAS. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE CADA RUBRO SOBRE EL TOTAL DE INVERSIONES DE CADA RAMA PRODUCTIVA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE I 2004

RUBRO DE INVERSIONES POR RAMA	PRODUCTOS DE CUERO (%)	MAQUINARIA Y EQUIPOS (%)	PRODUCTOS DE METAL (%)	TEXTIL Y CONFECCIONES (%)
Total rama	100	100	100	100
Adquisición de nueva maquinaria	38	39	38	40
Inversiones de mantenimiento	15	11	13	8
Reformas/Ampliación en la planta productiva	15	0	50	16
Herramientas y/o repuestos	8	22	0	8
Compra de maquinaria usada	8	11	0	4
Compra de local/oficina/ planta industrial	8	0	0	0
Mejoras en el proceso productivo	8	0	0	4
Desarrollo de nuevos productos	0	11	0	0
Compra de mobiliario	0	6	0	12
Reformas/Ampliación en el área administrativa-contable	0	0	0	4
Rodados	0	0	0	4

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA en base a relevamiento propio

De los otros destinos para los proyectos, sobresalieron las inversiones en mantenimiento, que fueron las únicas (junto con la adquisición de maquinaria nueva) que fueron llevadas a cabo en las cuatro ramas bajo análisis. Los restantes planes se abocaron a una variada gama de rubros. Entre ellos, se distinguen las compras de herramientas y/o repuestos, maquinaria usada y mobiliario, las mejoras en el proceso productivo y el desarrollo de nuevos productos.

Cabe mencionar que, aparte de las inversiones analizadas en el cuadro anterior, el 19% de las firmas encuestadas señaló que había recurrido a la contratación de nuevo personal durante el primer semestre de este año.

En cuanto al financiamiento de las inversiones, resulta importante destacar que la gran mayoría de los proyectos efectuados por las firmas del panel no fue solventado por créditos bancarios:

sólo el 9% de las empresas inversoras declararon haber llevado a cabo parte de sus proyectos con esa modalidad de financiación. Incluso, en las ramas *Maquinaria y equipos* y *Textiles y*

confecciones no se verificó ningún proyecto solventado a partir de préstamos otorgados por bancos (Cuadro 8).

CUADRO 8

USO DEL CRÉDITO BANCARIO EN LAS INVERSIONES REALIZADAS. CANTIDAD DE CASOS Y DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE RESPUESTAS POR RAMAS Y TOTAL DE RAMAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE I 2004

RAMA PRODUCTIVA	USO DEL CRÉDITO BANCARIO PARA INVERSIONES DEL SEMESTRE I 2004			
	Sí		No	
	CASOS	%	CASOS	%
Total ramas	3	9	30	91
Productos de cueros	1	9	10	91
Productos metálicos	2	20	8	80
Textiles y confecciones	0	0	6	100
Maquinaria y equipos	0	0	6	100

Nota: Se considera el 62% de las empresas que invirtieron, ya que el restante 38% no explicitó el origen del financiamiento utilizado.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En síntesis, estos datos muestran a las claras la escasa propensión de las pequeñas y medianas empresas a endeudarse en el circuito bancario para llevar a cabo sus planes de inversión. Según la percepción empresaria, el elevado costo financiero y la persistencia de los efectos de la crisis de 2001 están vigentes para sostener o incrementar la falta de interés efectivo por acceder a la oferta crediticia actual. Este punto se retomará en el apartado 4 de este informe.

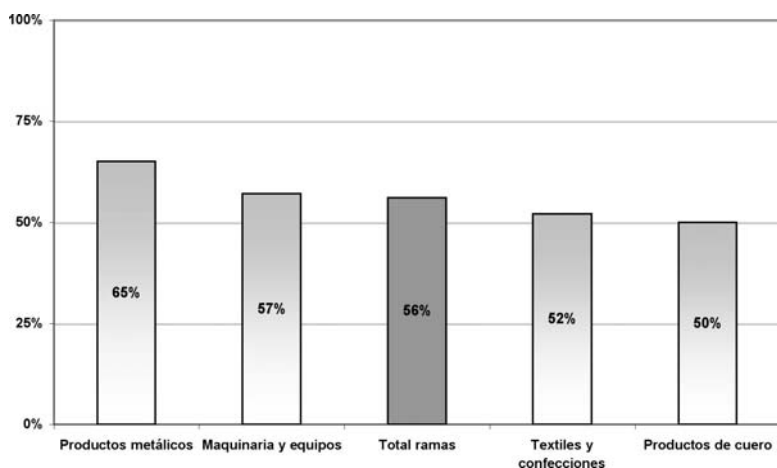
3. INVERSIONES PLANEADAS POR LAS PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS EN EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2004

Las empresas también fueron consultadas acerca de las inversiones que planean llevar adelante para los últimos seis meses del año. En este sentido, el 56% del total de la muestra contestó que realizará al menos una inversión en ese período, mientras que el 44% restante sostuvo que no tiene planeado hacerlo.

A nivel desagregado, se observa que *Productos metálicos* (65%) y *Maquinaria y equipos* (57%) fueron las ramas donde hubo una mayor proporción de firmas que han decidido realizar inversiones en el segundo semestre. Por el contrario, *Textiles y confecciones* (52%) y *Productos de cuero* (50%) se ubicaron por debajo del promedio del total de empresas.

GRÁFICO 4

PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE REALIZARÁN INVERSIONES, POR RAMA Y TOTAL DE RAMAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE II 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Del total de empresas que planean realizar inversiones, el 58% espera que su nivel de ventas se incremente en términos interanuales a lo largo del segundo semestre de 2004. Al interior de las ramas, surge que la mayoría de las empresas que se desenvuelven en *Productos metálicos* (50%) y *Textiles y confecciones* (50%) sostiene que las

ventas de los meses venideros serán similares a las de la segunda mitad del año anterior. En cambio, en las firmas que se ocupan de la fabricación de productos de cuero y maquinaria y equipos, predomina la mayor cantidad de PyMEs con expectativas positivas, en un orden de 69% y 78%, respectivamente.

CUADRO 9

PERSPECTIVAS SOBRE LA EVOLUCIÓN CUALITATIVA INTERANUAL DEL NIVEL DE VENTAS DE LAS PYMES QUE INVERTIRÁN. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE RESPUESTAS, POR RAMA Y TOTAL DE RAMAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE II 2004

RAMA PRODUCTIVA	PERSPECTIVAS DE VENTAS PARA EL SEMESTRE II 2004 (%)			
	CRECERÁN	SE MANTENDRÁN IGUAL	CAERÁN	NO SABE / NO CONTESTA
Total ramas	58	35	5	2
Productos de cuero	69	31	0	0
Maquinaria y equipos	78	11	11	0
Productos metálicos	39	50	6	6
Textiles y confecciones	39	50	6	6

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En el caso de las firmas que operan en la producción de metales y textil-confeccionista, las expectativas de estabilidad en las ventas coinciden con los pronósticos de estancamiento de la industria, que tendría lugar tras el vigoroso dinamismo evidenciado hasta el momento. Asimismo, se destaca que en todos los casos es muy reducido el porcentaje de empresas que tiene perspectivas negativas asociadas a la evolución de las ventas (5% promedio en el total de ramas).

Si se compara la proporción de firmas dispuestas a invertir en los próximos meses con las perspectivas analizadas, no se observa una correspondencia directa entre estas dos variables. En efecto, el 60% de las firmas que se desenvuelve en la fabricación de textiles o hace confecciones, está planeando inversiones, pese a que, en comparación con las empresas de las otras ramas, son las que esperan que la demanda de sus productos se mantenga estable para el próximo período.

Al considerar los datos arrojados por el promedio de utilización de la capacidad instalada por rama de actividad, se observa que el grueso de las firmas que está planeando invertir no está asociado a aquellas que hacen un uso más intensivo de los recursos productivos. Por el contrario, las que operan en las ramas de mayor utilización de la capacidad instalada como ser *Textiles y confecciones* y *Productos de cuero*, son las que registran el mayor número de firmas que no planea realizar inversiones en el segundo semestre. En cambio, con un grado de utilización de la capacidad instalada de 73,9% y 70%, las empresas vinculadas a la fabricación de productos de metal y de maquinaria y equipos tienen un registro superior de firmas que planean llevar a cabo alguna inversión en ese período.

Si se analizan las inversiones previstas, se observa (al igual que en las inversiones realizadas en el primer semestre) un predominio de incorporación de nueva maquinaria en todas las ramas. Se destaca especialmente la preponderancia de este rubro de inversiones en *Textiles y confecciones* (59% del total de los rubros a invertir), con relación al resto de las empresas de las otras ramas

seleccionadas. En las PyMEs que se dedican a la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipos, también se muestra un mayor peso relativo de la adquisición de bienes de capital con respecto a las otras opciones consideradas. En el caso de las empresas productoras de cuero, la incorporación de maquinaria usada también registró un peso relativo significativo (20%), que sumado a la importancia de las inversiones en nueva maquinaria, también ubican al rubro de bienes de capital en el principal destino de las inversiones planeadas. Por lo cual, si bien es menor el número de empresas dispuestas a invertir en el caso de las ramas que arrojan un mayor índice de utilización de capacidad instalada (fabricaciones textiles y producciones de cuero), aquellas que planean implementar alguna inversión lo harán a fines de ampliar su capacidad productiva (Cuadro 10).

CUADRO 10**PRINCIPALES INVERSIONES PLANEADAS. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE CADA RUBRO SOBRE EL TOTAL DE INVERSIONES DE CADA RAMA PRODUCTIVA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE II 2004**

RAMA PRODUCTIVA	PRODUCTOS DE CUERO (%)	MAQUINARIA Y EQUIPOS (%)	PRODUCTOS DE METÁLICOS (%)	TEXTIL Y CONFECCIONES (%)
Total	100	100	100	100
Adquisición de nueva maquinaria	30	44	45	59
Compra de maquinaria usada	20	0	9	0
Compra de local/oficina/planta industrial	0	4	0	6
Reformas/ampliación en la planta productiva	20	12	18	6
Herramientas y/o respuestos	0	36	18	6
Inversiones de mantenimiento	30	0	9	6
Rodados	0	4	0	0
Desarrollo de nuevos productos	0	0	0	6
Mejoras en el proceso productivo	0	0	0	12

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA en base a relevamiento propio

Las inversiones de mantenimiento sobresalen en el caso de productos de cuero, donde justamente se registra el menor porcentaje de firmas que están dispuestas a incorporar nueva maquinaria y, al mismo tiempo, donde la compra de maquinaria usada es más preponderante. También cabe subrayar las inversiones que estarán dirigidas a la ampliación y reformas de la planta productiva, presente en todas la ramas, pero con mayor relevancia en las actividades de productos metálicos y cueros. Por su parte, luego de la incorporación de nueva maquinaria, las firmas textiles se concentrarán en las inversiones orientadas a mejoras en el proceso productivo.

De los otros destinos mencionados, la compra de herramientas y repuestos, resulta más significativa para las inversiones de las firmas que pertenecen a la rama *Maquinaria y equipos*.

A diferencia de lo mencionado en las inversiones realizadas, resultó un bajo número donde el 19% de la muestra agregó a las opciones planeadas la contratación de mano de obra, en el caso de las acciones a realizarse en el segundo semestre sólo 2 de las 55 empresas que se mostraron dispuestas a invertir mencionaron la posibilidad de incorporar nuevo personal en ese período.

En lo que se refiere al financiamiento de las inversiones futuras, al igual que resultó en las inversiones ya realizadas, resultó en un bajo número de casos piensa utilizar crédito bancario para tales fines. Sólo el 12% de las firmas que invertirá considera que financiará una parte de las inversiones con préstamos bancarios, y sólo en un caso esta fuente solventará la totalidad del proyecto (Cuadro 11).

CUADRO 11

USO DE CRÉDITO BANCARIO PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS INVERSIONES A REALIZARSE EN EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2004 POR LAS PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS. EN CANTIDAD DE CASOS Y PORCENTAJES POR RAMAS Y TOTAL DE RAMAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JULIO DE 2004

RAMA PRODUCTIVA	USO DEL CRÉDITO BANCARIO PARA INVERSIONES DEL SEMESTRE II 2004			
	Sí		No	
	CASOS	%	CASOS	%
Total ramas	4	12	30	88
Productos de cueros	3	38	5	63
Maquinaria y equipos	0	0	5	100
Productos metálicos	1	20	4	80
Textiles y confecciones	0	0	16	100

Nota: Se considera el 62% de las empresas que van a invertir, ya que el restante 38% no explicitó el origen del financiamiento a utilizar.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

4. PERFIL DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES ENCUESTADAS. USO DE CRÉDITO BANCARIO Y RESTRICCIONES PARA SU ACCESO

Esta sección presenta los resultados relativos al perfil financiero de las firmas encuestadas y la visión de las mismas respecto a las actuales condiciones de la oferta crediticia bancaria, teniendo en cuenta el marco anteriormente descripto.

Cabe considerar algunos de los resultados obtenidos en el relevamiento del CEDEM efectuado a 92 PyMEs industriales, que fuera realizado entre junio y noviembre de 2003. En esa oportunidad, la falta de financiamiento había constituido el tercer obstáculo en importancia señalado por los empresarios entrevistados en el escenario inmediato posterior a la devaluación, luego de las restricciones derivadas de la competencia con los productos importados y de la depresión de la demanda interna. En dicho contexto, las necesidades financieras estuvieron estrictamente vinculadas a los requerimientos de capital de trabajo. Asimismo, el cambio en las condiciones macroeconómicas y la crisis

financiera desencadenada trajo aparejada, entre otros efectos, la vigencia de restricciones para la movilización de los recursos dispuestos en el sistema bancario y la ruptura de la cadena de pagos. Esto llevó a una reducción significativa del funcionamiento del circuito bancario y a un mercado que funcionaba "al contado".

En el transcurso de 2003, en especial desde el segundo semestre, dentro del proceso de normalización del sistema financiero se asistió a una incipiente recuperación del crédito bancario, inicialmente ligada a los préstamos para consumo. Sumado a ello, desde marzo de este año se viene registrando un crecimiento de las líneas crediticias principalmente utilizadas por las empresas, situación que revirtió -hasta el momento- la tendencia contractiva en la masa total de créditos al sector privado. Asimismo, muchas de las principales entidades bancarias implementaron nuevas líneas de financiamiento para PyMEs, incluyendo a bancos que no se especializaban en este segmento empresario. Por otra parte, se ha reestablecido el crédito comercial, aunque con plazos sustancialmente menores a los vigentes con anterioridad a la crisis.

En concordancia con las preferencias y la estructura de financiamiento tradicional de las PyMEs, el perfil de las firmas relevadas en esta oportunidad arroja un mayor peso relativo de las modalidades de financiamiento con fondos propios, tanto mediante aportes de capital como aquellos provenientes de las ganancias. En cifras, 57 de las 100 firmas del panel respondieron que su principal fuente de financiamiento es la reinversión de utilidades. A su vez, 45 del total de la muestra señaló que los aportes de capital son una fuente utilizada frecuentemente para llevar adelante el negocio y las inversiones necesarias (Cuadro 12).

Luego de los recursos propios, el financiamiento otorgado por los proveedores es la tercer fuente más significativa para las empresas relevadas.

Muchas firmas que no optaron por esta opción señalaron que la falta de crédito comercial constituye una preocupación más inmediata que la ausencia o inconveniencia de crédito bancario, dado que les permitiría un financiamiento menos costoso para la cobertura de sus necesidades de liquidez. Los empresarios estiman que en la actualidad el plazo de financiamiento de los proveedores ronda entre los 15 y 20 días. La mayoría reconoció que la trayectoria de la firma, el conocimiento en el mercado de los proveedores y las relaciones personales de confianza, fueron la base sobre la cual se han podido sostener financieramente en los momentos de ausencia generalizada de crédito comercial, sobre todo en los meses posteriores a la devaluación doméstica y la crisis de 2001.

CUADRO 12

FUENTES DE FINANCIAMIENTO UTILIZADAS POR LAS 100 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS. EN CANTIDAD Y PORCENTAJE SOBRE TOTAL DE RESPUESTAS POR TIPO DE FUENTE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JULIO DE 2004

FUENTE DE FINANCIAMIENTO		TOTAL DE RESPUESTAS	% DE RESPUESTAS
Internas	Reinversión de utilidades	57	29
	Aporte de capital	45	23
Externas			
<i>No bancarias</i>	Financiamiento de proveedores	40	20
	Adelantos de clientes	8	4
	Otros	3	3
<i>Bancarias</i>	Descuento de cheques de pago diferido	13	7
	Descubierto en cuenta corriente	12	6
	Adelantos en cuenta corriente especial	11	6
	Préstamos bancarios de mediano y largo plazo	7	4

Nota: los datos corresponden a una pregunta formulada con opciones de respuesta múltiple.

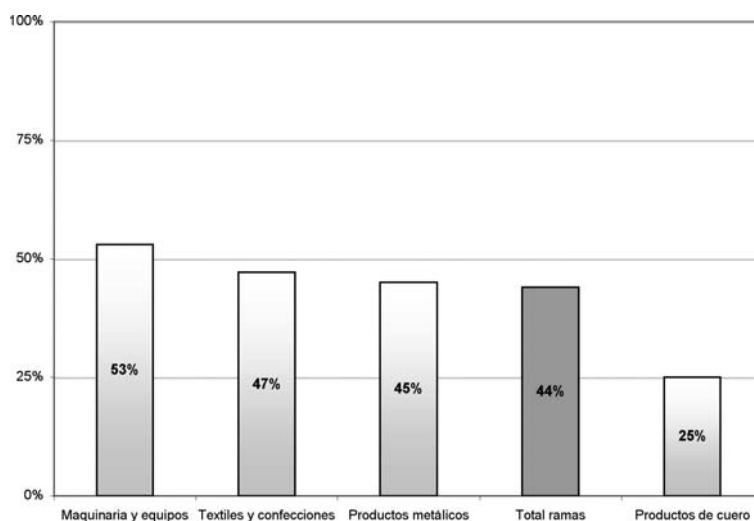
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En relación a la utilización de crédito bancario, los resultados obtenidos dan cuenta de un bajo número de firmas que recurren a esta fuente para el financiamiento de más largo plazo. Esto concuerda con las características del perfil financiero de las PyMEs y con las modalidades que adopta la recuperación del crédito en pesos al sector privado desde marzo de 2004, mediante el crecimiento centrado en las líneas de corto plazo en el primer semestre del año. En este caso, se destacaron la utilización de descuento de cheques de pago diferido (13 respuestas), descubierto en cuenta corriente (12 respuestas) y adelantos en cuentas especiales (11 respuestas). Sólo 7 de las 100 empresas encuestadas mencionaron que han recurrido a préstamos bancarios de mediano y largo plazo.

Dado el perfil de financiamiento de las PyMEs y una preponderancia de expectativas positivas sobre la evolución de las ventas, se indagó sobre los requerimientos de fondos adicionales a los ya utilizados, ya sea para llevar adelante el negocio o financiar nuevas inversiones. El 56% de las 100 empresas manifestaron no necesitar fondos adicionales a los empleados, encontrándose el restante 44% interesado en obtener financiamiento adicional. En particular, los fabricantes de productos de cuero mostraron un menor interés en recurrir a otras fuentes financieras. En este sentido, el grueso de los empresarios de este sector adujeron razones asociadas al tamaño de sus operaciones, por lo cual no requerían mayores fondos.

GRÁFICO 5

PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE REQUIEREN FONDOS ADICIONALES DE LAS 100 PYMES ENCUESTADAS, POR RAMA PRODUCTIVA Y TOTAL DE RAMAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JULIO 2004



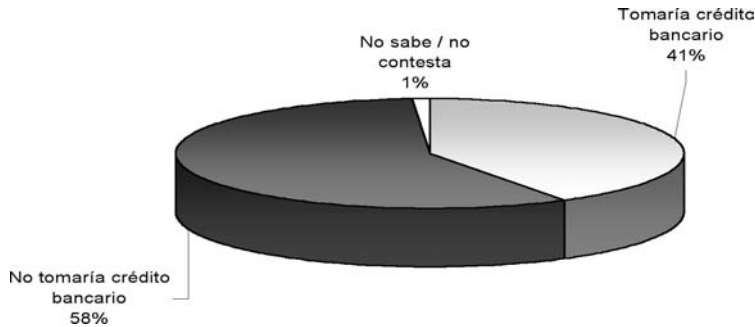
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En respuesta a la disposición de los empresarios para tomar crédito bancario de mediano y largo plazo, el 58% de ellos se mostró desinteresado en esta posibilidad. Por lo cual, se registran casos

que aún requiriendo de recursos financieros, no están considerando la posibilidad de recurrir al financiamiento bancario.

GRÁFICO 6

PORCENTAJES DE EMPRESAS SOBRE EL TOTAL DE 100 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS QUE TOMARÍAN Y NO TOMARÍAN CRÉDITO BANCARIO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE II 2004



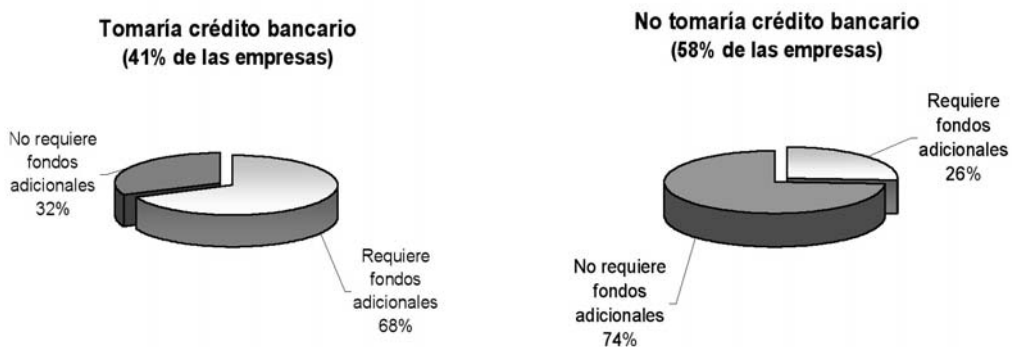
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Relacionando la disposición al endeudamiento bancario con las necesidades de fondos adicionales, se observa que del 41% de las PyMEs que estarían dispuestas a tomar crédito bancario, la mayor parte (68%) está interesada en obtener recursos adicionales a los ya utilizados. Sin

embargo, un 32% de las que recurrirían a esta fuente no estaría requiriendo mayores fondos, sino que lo consideraría como una fuente de financiamiento alternativa a las actualmente utilizadas (Gráfico 7).

GRÁFICO 7

RELACIÓN ENTRE LA DISPOSICIÓN A TOMAR CRÉDITO BANCARIO Y EL REQUERIMIENTO DE FONDOS ADICIONALES. PORCENTAJES DE EMPRESAS SOBRE EL TOTAL DE LAS 100 PYMES ENCUESTADAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JULIO DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En lo que se refiere a los empresarios que no están dispuestos a contraer endeudamiento bancario, la mayoría de ellos (74%) no requiere de fondos adicionales; en cambio, el 26% restante, a pesar de manifestar necesidades de financiamiento, no está interesado en recurrir a esta fuente. En síntesis, la disposición a tomar crédito está mayormente vinculada a la necesidad de nuevos recursos financieros.

Respecto a las restricciones que enfrentan las empresas para el acceso al crédito bancario, el relevamiento anterior arrojaba a las altas tasas de interés, los reducidos plazos de amortización y la insuficiencia de fondos como los principales obstáculos para disponer de estos recursos. Otros inconvenientes señalados fueron los requerimientos de garantías e información solicitados por dichos organismos para resultar calificado como sujeto de crédito.

A través del relevamiento efectuado, se trató de actualizar el grado de conocimiento y percepción de las firmas con relación a las condiciones de acceso vigentes, en un contexto de oferta crediticia más amplia y con nuevas líneas de financiamiento para PyMEs. En sintonía con los primeros resultados, la mayoría de las respuestas

(40,8%) fueron coincidentes en señalar los altos costos de financiamiento (tasas de interés, gastos administrativos y comisiones) como los principales obstáculos.

Es decir, no obstante las menores tasas en las diferentes líneas crediticias y el mejoramiento de las condiciones en cuanto a plazos, préstamos a tasa fija y en pesos, los empresarios PyMEs sostienen que el costo de financiamiento bancario sigue siendo inadecuado. Esta constituye la restricción de mayor consenso, superando la importancia aducida a los requisitos de información y las exigencias de garantías que requieren los bancos.

Considerando los otros motivos señalados, los encuestados sostuvieron, en 40 casos, que o bien no conocían las restricciones actuales o que la firma no tenía dificultades financieras para solicitar un crédito bancario. Al mismo tiempo, en estos casos, los empresarios sostuvieron que la modalidad de financiamiento basada en los fondos propios les ha permitido sobrevivir a la crisis y enfrentar un escenario de recuperación en mejores condiciones financieras (Cuadro 13).

ADRO 13

PRINCIPALES MOTIVOS QUE RESTRINGEN EL USO DE LA OFERTA DE CRÉDITO BANCARIO EN LAS 100 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS. EN CANTIDAD Y PORCENTAJE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JULIO DE 2004

RESTRICCIONES AL USO DE LA OFERTA DE CRÉDITO BANCARIO	TOTAL RESPUESTAS	% DE RESPUESTAS
Altas tasas de interés	43	26
Costos financieros elevados	24	15
No le interesa acceder / no conoce las restricciones	21	13
No tiene ninguna restricción	19	12
Demasiados requerimientos de información	18	11
Elevadas garantías exigidas	12	7
Endeudamiento de la empresa	10	6
Trámites demasiados extensos	9	6
Plazos demasiados cortos	4	2
Problemas en la evaluación de riesgo	4	2
Total	164	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Por otra parte, los requerimientos de información que solicitan las entidades bancarias obtuvo una porción considerable de consenso (11%) dentro de los obstáculos señalados, al tiempo que la exigencia de garantías concentró el 7% de las restricciones señaladas. La situación de endeudamiento de las firmas tuvo el 6% de las respuestas señaladas, así como otros motivos asociados a la extensión de los trámites para la adjudicación de los créditos (5,5%). Finalmente, el plazo de amortización y los problemas de evaluación tuvieron, en ambos casos, el 2,4% en importancia.

Frente a este *ranking* de restricciones señaladas por los empresarios, conviene mencionar otros motivos surgidos durante las entrevistas. La mayoría de ellos, pese a señalar el costo de financiamiento como la principal restricción, sostuvieron que aún perciben una elevada incertidumbre sobre la evolución macroeconómica nacional y sobre el sistema financiero, en particular. Estas expectativas condicionan las

decisiones de endeudamiento de mediano y largo plazo, a pesar de sostener perspectivas mayormente positivas sobre el nivel de ventas futuras de sus empresas. Por lo cual, la elevada incertidumbre y aún la desconfianza que prima sobre las entidades bancarias constituyen los factores decisivos que obstaculizan la demanda efectiva de crédito bancario en este segmento PyME. Si bien no se convierte en un freno para el proceso de inversiones planeadas por los empresarios locales, en el corto plazo el monto de las mismas estará condicionado por la disponibilidad de fondos propios.

Por último, se indagó sobre las principales líneas de financiamiento y destinos del crédito que los empresarios preferirían, si no existieran las restricciones mencionadas o si decidieran utilizar recursos bancarios. Como se observa en el cuadro siguiente, el mayor interés (63 firmas) se concentra en el crédito para la compra de bienes de capital (Cuadro 14).

CUADRO 14**DEMANDA POTENCIAL DE CRÉDITO POR LÍNEA Y DESTINO DE LAS 100 PYMES ENCUESTADAS. EN CANTIDAD DE RESPUESTAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JULIO DE 2004**

LÍNEA DE FINANCIAMIENTO	DESTINO DE FINANCIAMIENTO	CANTIDAD DE RESPUESTAS	TOTAL POR LÍNEA
Adquisición de bienes de capital	Compra de nueva maquinaria	49	63
	Financiamiento para maquinaria usada	4	
	Compra de mobiliario	4	
	Compra de rodados	2	
	Matricería	4	
Capital de trabajo	Compra de insumos	24	31
	Refinanciación de pasivos con privados	4	
	Pago de cargas fiscales y previsionales	1	
	Amortización de créditos	2	
Hipotecario PyMEs	Compra de local, oficina, planta productiva	7	21
	Reformas y ampliación en la planta productiva	12	
	Otros	2	
Prefinanciación y financiación de exportaciones	Exportaciones	5	7
	Importaciones	2	

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En segundo lugar, se posicionan las líneas para capital de trabajo (31 empresas), con eje en aquellas utilizadas para financiar la compra de insumos. Por otra parte, las necesidades financieras orientadas a las reformas y ampliación de la planta productiva (12 respuestas) se presentan como la opción más elegida dentro de la línea hipotecaria para PyMEs (21 respuestas).

Por último, los préstamos bancarios para la prefinanciación y posfinanciación de operaciones de comercio exterior fueron mencionadas por un bajo (7) número de firmas. Esto se corresponde con la mayor orientación de las firmas locales hacia el mercado interno. Asimismo, existen otros factores como la experiencia previa y la escala de producción, que son determinantes para posibilitar las operaciones externas, más allá del financiamiento.

CONCLUSIONES PRELIMINARES DEL RELEVAMIENTO

En base a los resultados obtenidos en esta primera etapa del relevamiento, pueden realizarse algunas observaciones a modo de conclusiones preliminares.

En primer lugar, se observa que la gran mayoría de las empresas se encuentra utilizando una alta proporción de su capacidad instalada, hallándose incluso un buen número de firmas que está trabajando al límite de sus posibilidades. Si bien las ramas vinculadas a la fabricación de artículos de cueros y de textiles y confecciones mostraron un uso más intensivo de su capacidad productiva que aquellas ligadas a la industria metalmeccánica, no es menos cierto que los guarismos presentan niveles elevados y cercanos entre sí en los cuatro segmentos analizados.

Por su parte, el panel de empresarios consultados también permite apreciar que más de la mitad de los mismos ha realizado alguna inversión en el primer semestre de 2004. Asimismo y con relación al total de firmas de cada rama, se destacaron las inversiones verificadas en *Productos de metal* y *Productos de cuero*. El segmento de menor cantidad relativa de proyectos fue *Maquinaria y equipos*, que también fue el de inferior promedio en cuanto a uso de capacidad instalada.

La gran mayoría de las inversiones efectuadas se orientó a la adquisición de maquinaria nueva, lo que puede fácilmente asociarse a la necesidad de las firmas de incrementar su capacidad productiva, dada la intensa utilización de capital antes comentada. De igual modo, los proyectos de ampliación y reformas de la planta productiva (opción también recurrente entre los empresarios, sobre todo en los fabricantes de productos de metal) implican un accionar claro en ese mismo sentido expansivo.

En tanto, si se considera las firmas que planean realizar inversiones para el segundo semestre del año, se observan algunas diferencias entre las ramas. Aquellas vinculadas a productos de metal y maquinaria y equipos seguirán invirtiendo en

mayor número que las involucradas en el resto de los segmentos. En sentido contrario, será menor la proporción de PyMEs textiles y fabricantes de cuero que realizarán alguna inversión durante los últimos seis meses del año.

Al vincular el grado de utilización de la capacidad instalada por rama con las inversiones, es interesante realizar algunas observaciones. Las empresas de cuero alcanzaron un grado de utilización de la capacidad productiva considerable, ubicándose a la vez por encima del promedio en cuanto a proporción de firmas inversoras. En tanto, se observa que, pese al nulo pesimismo registrado en las expectativas sobre las ventas futuras, en este segmento se observa una predisposición a invertir inferior a la del total de las ramas para los próximos meses.

En lo que respecta a las empresas fabricantes de maquinarias y equipos, si bien en el primer semestre se observa la más baja proporción de PyMEs inversoras, en el segundo semestre se acrecienta el porcentaje de firmas que evalúan realizar proyectos. Al respecto, debe considerarse que los empresarios del sector sostuvieron, en mayor medida que el resto, la necesidad de contar con fondos adicionales a su actual estructura de financiamiento para llevar adelante las nuevas inversiones.

En referencia a las PyMEs vinculadas con la fabricación de productos metálicos, que registraron un uso de su capacidad instalada más bajo que el promedio del total de firmas, se observa que las mismas continuarán efectuando inversiones en mayor proporción que el promedio durante los últimos seis meses de 2004. Esta expectativa va en línea con la conducta que vinieron adoptando en la primera parte del año.

En el caso de las firmas textiles y confeccionistas, pese a realizar un uso más intensivo de la capacidad instalada que las empresas de otras ramas, seguirán mostrando un perfil inversor por debajo del promedio durante la segunda parte del año. Si bien la muestra no resulta representativa de la rama, la conducta de las firmas entrevistadas es coincidente con la evolución que ha tenido la

producción de textiles y confecciones desde la devaluación. En efecto, siendo la rama que más rápidamente ha respondido luego del cambio de escenario macroeconómico, en los últimos trimestres viene mostrando una desaceleración en el ritmo de crecimiento. La necesidad de fondos adicionales que mostró la mayor cantidad de firmas textiles podría estar indicando restricciones en el

proceso de inversiones para los próximos meses. Al respecto, es importante comentar las inquietudes de muchos empresarios de este rubro en cuanto al mayor ingreso de productos importados que resultan competidores en el mercado interno con la producción nacional, así como la necesidad de implementar alguna medida de protección efectiva en ese sentido.

CUADRO 15

UBICACIÓN DE LA RAMA RESPECTO AL PROMEDIO DE LA UTILIZACIÓN LA CAPACIDAD INSTALADA, INVERSIONES REALIZADAS E INVERSIONES FUTURAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-JUNIO DE 2004

RAMA PRODUCTIVA	UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA	INVERSIONES REALIZADAS	INVERSIONES FUTURAS
	RESPECTO AL PROMEDIO DE TOTAL DE RAMAS		
Productos de cuero	Mayor	Mayor	Menor
Maquinaria y equipo	Menor	Menor	Mayor
Productos de metal	Menor	Mayor	Mayor
Textiles y confecciones	Mayor	Menor	Menor

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En lo que se refiere al perfil de financiamiento, se visualiza una baja participación del crédito bancario de mediano y largo plazo, así como también un bajo porcentaje de utilización de préstamos bancarios para el financiamiento de las inversiones realizadas durante el primer semestre del año y las planeadas para el segundo.

Pese a esto, más del 40% de los empresarios manifestó interés en tomar crédito bancario, asociado, principalmente, a la necesidad de contar con fondos adicionales a los ya utilizados. Al respecto, cabe considerar que no todos los empresarios que manifestaron la necesidad de nuevos recursos financieros se mostraron dispuestos a solicitar préstamos bancarios.

Al analizar el *ranking* de restricciones señaladas para el uso de crédito bancario, las elevadas tasas y los altos costos financieros se constituyeron en los principales obstáculos identificados. Si se tiene en cuenta que en el actual escenario muchas tasas activas registran valores sustancialmente inferiores en términos reales, incluso, a los verificados en la década anterior, al tiempo que se crearon nuevas líneas crediticias para PyMEs a

tasas subsidiadas, podrían reinterpretarse algunos de estos resultados obtenidos. En este sentido, resulta significativo considerar los motivos ligados a la falta de interés por parte de los encuestados en el seguimiento de las novedades crediticias, junto con aquellos que manifestaron no tener ninguna restricción para calificar como sujeto de crédito.

Por lo cual, y retomando los planteos realizados por el empresariado local consultado, se considera que prima aún, por sobre las restricciones rankeadas, un elevado grado de incertidumbre sobre el funcionamiento del sistema financiero local. Esta situación estaría limitando satisfacer las necesidades de fondos adicionales de los empresarios a través de una demanda efectiva de crédito bancario en el corto plazo. Esto cobra importancia en el marco del análisis de las inversiones planeadas por los empresarios y en la necesidad de ampliar la capacidad productiva de las firmas. En el actual contexto, se vislumbra que, al menos para lo que resta del año, el proceso de inversión en las PyMEs analizadas de la Ciudad de Buenos Aires seguirá estando condicionado por la disponibilidad de fondos propios con que cuenten los empresarios.

EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL PROGRAMA VALE CIUDAD EN COMERCIOS ADHERIDOS DE LA BOCA - BARRACAS

*POR LUIS POLO Y MARCELO YANGOSIAN**

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA VALE CIUDAD Y SU IMPLEMENTACIÓN

El Programa "Vale Ciudad-Apoyo al ingreso ciudadano mediante asistencia alimentaria" es una herramienta instrumentada por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires para la atención prioritaria de las necesidades alimentarias básicas de la población de alta vulnerabilidad y en riesgo de subsistencia.

Dicho Programa, en el marco de los Derechos de las Personas entendidos como integrales e indivisibles, aborda la política alimentaria desde una concepción multisectorial, multidisciplinaria y abarcativa de sus distintos componentes: producción, distribución, comercialización y consumo de los alimentos, promoviendo la libertad en la elección de los productos a consumir y el desarrollo de la economía local.

Esta es una política activa dirigida a las familias en situación de pobreza que brinda asistencia fortaleciendo el ingreso familiar y promoviendo el desarrollo humano y económico no sólo del beneficiario directo (a través de la entrega del vale) y su familia, sino también del pequeño comerciante de cercanía que se ve beneficiado por el incremento del consumo de los vecinos (transferencia indirecta). Ambos efectos ayudan a promover el desarrollo económico local y paliar la situación social. El programa es gestionado por la Secretaría de Desarrollo Social, que tiene a su

cargo la selección de los beneficiarios, la entrega de los vales y las acciones de seguimiento sobre el impacto de la prestación en la programación. Por su parte, la Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, a través de la Dirección de Industria y Comercio, se encarga de difundir el Programa entre los comerciantes, habilitarlos para operar con el vale, brindarles asistencia técnica para el desarrollo de sus actividades habituales y realizar el seguimiento, monitoreo y evaluación de este programa.

La instrumentación del programa se realiza a través de la entrega de una chequera mensual a cada grupo familiar, que es utilizada en forma exclusiva en la compra de productos alimenticios en comercios de cercanía. No está permitido el canje de los cupones en establecimientos mayoristas, dado que esto no permitiría el control sobre los productos comercializados ni de los comercios adheridos al programa. Las chequeras son modulares (es decir que no implican una suma fija por familia) para garantizar la cobertura del hogar, contemplando la diversidad de su composición y situación nutricional.

El Vale Ciudad constituye una transferencia directa a las familias por medio de estas chequeras nominales, cuya titularidad es establecida a la mujer jefa de hogar o cónyuge. El subsidio alcanza a cubrir entre un 30% y un 35% de las necesidades nutricionales de las familias prestatarias, para lo cual se tiene en cuenta la composición de cada uno de los hogares.

* María José Pérez de Arriucea y Anahi Costaguta participaron como relevadoras y colaboradoras en la elaboración de este informe.

Más allá de ser un programa alimentario focalizado, el Vale Ciudad articula sus funciones con otros efectores, de manera de facilitar el acceso de la población más vulnerable a las políticas universales, apuntando al resguardo de la salud de mujeres, niños y adolescentes, y brindando las bases materiales que permitan el sostenimiento de la escolarización de los mismos. Forman parte de los objetivos del programa, además, el que las familias incorporen prácticas y conocimientos sobre:

- Orientación del consumo para una dieta apropiada y equilibrada.
- Las virtudes nutricionales de los alimentos.
- Capacidades de organización en la familia y en la comunidad para la optimización de los recursos alimentarios.
- Distribución de roles al interior de la familia.
- Incorporación de prácticas de defensa de derechos del consumidor.
- Conocimiento de los recursos institucionales y barriales del GCBA y de organismos no gubernamentales.
- Mecanismos de representación comunitarios a través de la conformación de Consejos de Auditorías Sociales.

En este sentido, puede señalarse que este Programa tiene tres objetivos específicos:

1. Entregar a las familias en situación de vulnerabilidad social un subsidio familiar para la satisfacción de sus necesidades básicas alimentarias garantizando la libertad en la elección de los bienes a consumir.
2. Favorecer y acompañar la construcción de capacidades en las familias y promover y fortalecer el armado de redes sociales.
3. Fortalecer la economía local a partir de promoción del consumo en comercios de la zona.

En cuanto a este último punto, el Programa Vale Ciudad procura promover el fortalecimiento y desarrollo de la economía local a través del

direccionamiento del consumo hacia los pequeños comercios barriales habilitados en los rubros frescos y/o almacén. Como ya se señaló, sólo en estos comercios son canjeables los Vale Ciudad los que se ven fortalecidos por el incremento de su volumen de negocios y la posibilidad que ello les da de una mejor negociación con sus proveedores. Otros beneficios del Programa incluyen la mejora general de la zona y su entramado comercial barrial y la incorporación de prácticas y modalidades asociativas locales que el hecho de pertenecer al programa les brinda a estos comerciantes.

Cabe señalar que, en una primera etapa, a principios del 2003, se lanzó el Programa Vale Ciudad en el Centro de Gestión y Participación (CGP) Nro. 3, que abarca los barrios de La Boca y Barracas. En el comienzo se contó con la adhesión de 40 comercios y a fin de ese año se alcanzó los 120 comerciantes adheridos en esos barrios, entre locales a pie de calle y feriantes de las Ferias Itinerantes de Abastecimiento Barrial (FIAB), dependientes del Gobierno de la Ciudad. Actualmente, el número de comercios activos (que canjean mensualmente estos vales) alcanza los 80.

Al cierre de esta publicación, el Programa se encuentra en su etapa de difusión en los barrios de Balvanera y Almagro, pertenecientes al CGP Nro. 2 Sur, donde comenzará a operar en los próximos meses.

DESCRIPCIÓN DEL RELEVAMIENTO DE EVALUACIÓN DE IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO DEL PROGRAMA VALE CIUDAD

A comienzos de 2004, y a un año de haberse implementado el Programa Vale Ciudad, la Dirección de Industria y Comercio del Gobierno de la Ciudad planteó la necesidad de realizar una evaluación del impacto del mismo en los comercios adheridos.

Habiéndose ya estudiado la repercusión del Programa en los principales beneficiarios, las familias, se consideró importante avanzar en el análisis del desempeño de los beneficiarios secundarios, los comercios adheridos de los barrios de La Boca y Barracas. En este sentido, esta evaluación resultaría un insumo importante para la evaluación de la gestión, en tanto permitiría conocer objetivamente el grado de ajuste de los resultados a los objetivos propuestos y las opiniones, tanto de comerciantes adheridos como de aquellos que no lo están, respecto al Programa, su impacto, fortalezas y debilidades. Asimismo, la inminente ampliación de la cobertura territorial del programa Vale Ciudad constituyó un elemento de peso a la hora de desarrollar el presente estudio, en la medida que sus resultados se constituirían en insumo clave para la posible reformulación de los objetivos del programa o de sus mecanismos de implementación.

En este marco, la Dirección de Industria y Comercio y el CEDEM acordaron la realización del presente estudio, cuyo desarrollo tuvo lugar entre los meses de marzo y mayo de 2004.

Los objetivos primarios fueron:

- a. Conocer el desempeño comercial de los comercios adheridos al Programa Vale Ciudad en el transcurso del último año.
- b. Conocer el impacto del Programa en dicho desempeño y en distintos aspectos relacionados con él (nivel de inversión, variación en el número de clientes, relación con los proveedores, evolución de la cantidad de ocupados en el local y de sus ingresos).
- c. Conocer la opinión de los comercios adheridos y no adheridos respecto al Programa, sus principales contribuciones y fortalezas, como así también sus debilidades o aspectos negativos.

Sobre la base de estos objetivos fueron delineados dos cuestionarios, uno correspondiente a los comercios adheridos y, el otro, a comercios no adheridos.

Dado lo acotado del número de comerciantes adheridos y la naturaleza de las preguntas formuladas, se decidió encuestar a la totalidad de ellos y a un número semejante de empresas no vinculadas al Programa (al que se denominó grupo control). Este segundo grupo, de características similares (en cuanto a tamaño, rubro y régimen de propiedad) a las del conjunto de comercios adheridos, se constituyó con el objeto de contrastar los resultados obtenidos en el conjunto de empresas adheridas a fin de determinar en qué medida éstos pueden atribuirse a dicha adhesión. De este modo, partiendo de sendos listados de comercios adheridos (80 excluyendo a los supermercados *Día* y *Las Ferias*) y no adheridos (aproximadamente 120 comercios) facilitados por la Dirección de Industria y Comercio, se efectuó el trabajo de campo en marzo, procediéndose a realizar la carga de la información en los últimos días de ese mes.

El resultado del operativo de campo arrojó un total de 136 encuestas realizadas, 69 de las cuales correspondieron a comercios adheridos al Vale Ciudad. Si bien la información provista sobre la cantidad de comercios adheridos era mayor, al realizarse las visitas a los locales, algunos comerciantes manifestaron no estar ya vinculados al Programa, en tanto que un número pequeño de comerciantes no pudieron ser encuestados tras reiteradas visitas (en particular los feriantes itinerantes). En lo que respecta al grupo control, la cantidad de comercios consultados se restringió por rechazos, inexactitudes del propio listado, y una decisión metodológica de igualar el número de comercios consultados en uno y otro grupo.

A continuación se expone sucintamente una breve descripción de las principales características de los comercios consultados.

En primer lugar y en base a un agrupamiento por rubros de los comercios adheridos y los del grupo control, se observa una importante presencia de pequeños polirubros, autoservicios y supermercados. En efecto, éstos concentran el 24,6% de los comercios adheridos en cada caso y 16,4% y 25,4% de los comercios del grupo

control, respectivamente. Le siguen en importancia las carnicerías y granjas, las verdulerías y fruterías y las panaderías, cuyo peso es mayor en el grupo control (14,9% contra el 8,7% que representan en el conjunto de comercios adheridos).

CUADRO 1

COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y DEL GRUPO CONTROL POR RUBRO. CANTIDAD Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004

COMERCIOS ADHERIDOS	CANTIDAD	%	COMERCIOS NO ADHERIDOS	CANTIDAD	%
Polirubros chicos*	17	24,6%	Polirubros chicos*	11	16,4%
Autoservicios y supermercados	17	24,6%	Autoservicios y supermercados	17	25,4%
Carnicerías y granjas	13	18,8%	Carnicerías y granjas	12	17,9%
Verdulerías y fruterías	8	11,6%	Verdulerías y fruterías	9	13,4%
Panaderías	6	8,7%	Panaderías	10	14,9%
Otros**	8	11,6%	Otros**	8	11,9%
Total	69	100,0%	Total	67	100,0%

*Incluye almacenes, despensas y comercios que venden más de un rubro (por ejemplo carnicería y verdulería, verdulería y almacén, etc.)

**Incluye pescaderías, fabricas de pasta, fiambrierías, queserías y rotiserías

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

En cuanto al tamaño según número de personas ocupadas, tanto los comercios adheridos como los del grupo control son micro y pequeños establecimientos. Cerca del 50% tienen uno o dos ocupados entre los que se incluyen a los dueños, en tanto que en ambos grupos cerca del 90% de los locales tienen hasta 5 ocupados. Cabe destacar, en este sentido, la alta participación de los establecimientos de tipo familiar, en donde la

mayoría de los ocupados poseen lazos de parentesco con el dueño, quien suele estar involucrado en la actividad. Por último, el análisis de la categoría de 6 o más personas ocupadas podría llevar a pensar en una leve diferencia entre los comercios adheridos y los del grupo control, que indicaría un tamaño relativamente mayor de estos últimos.

CUADRO 2**COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y DEL GRUPO CONTROL SEGÚN CANTIDAD DE OCUPADOS. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

CANTIDAD DE OCUPADOS	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 o 2 personas	33	47,8%	32	47,8%
De 3 a 5 personas	30	43,5%	28	41,8%
6 o más personas	5	7,2%	7	10,4%
No sabe/no contesta	1	1,4%
Total	69	100,0%	67	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Adicionalmente, se indagó sobre algunas particularidades del desarrollo de la actividad comercial de los negocios encuestados a los efectos de conocer mejor su perfil. En este sentido, se preguntó por las características de los clientes y sus principales competidores, lo que permitió constatar el perfil claramente barrial de la clientela de estos comercios. Ello se evidencia, por un lado, en el alto porcentaje de los

comerciantes que afirman venderle principalmente a vecinos próximos que, en ambos casos, supera el 85%. Cabe señalar, no obstante, que el hecho de que este porcentaje resulte mayor entre los comercios no adheridos, en el que alcanza casi el 90%, puede resultar indicativo del efecto que tendría el Vale Ciudad en la atracción de otro perfil de clientes en los comercios adheridos.

CUADRO 3**PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS CLIENTES EN COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y GRUPO CONTROL. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

CLIENTES	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Vecinos próximos	59	85,5%	60	89,5%
Vecinos de otros barrios	3	4,3%	1	1,5%
Personal de oficinas, talleres, fábricas, etc.	3	4,3%	1	1,5%
Clientes de paso	4	5,8%	5	7,5%
Otros	0	0%	0	0%
Total	69	100,0%	67	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Finalmente, la distribución de las respuestas de los comerciantes en cuanto a sus principales competidores también refleja el perfil barrial de estos locales en particular y de la actividad comercial en estos barrios en general. Ello se

evidencia a partir de lo repartida que está la competencia entre comercios del barrio, supermercados y autoservicios de descuento, tanto para los adheridos al Vale Ciudad como para los del grupo control. En este sentido, uno de cada

tres comerciantes consultados afirman que su principal competidor es otro negocio pequeño del barrio. De este modo, este segmento se ubica como el principal competidor para los comercios adheridos y el segundo en importancia para los no adheridos al Vale Ciudad, que ubican en el primer lugar a los supermercados. Como hecho destacable, también puede señalarse la importancia que tienen en estos barrios los autoservicios de descuento, lo que se relaciona con el desarrollo tardío que tuvo el supermercado en la zona Sur, que en general

no está vinculado a las grandes cadenas. Por el contrario aquí predominan los supermercados de propietarios de origen asiático, mientras que la estrategia escogido por las grandes cadenas en esta zona fue primero la localización de pocas grandes superficies, y luego los *hard-discounts*¹. En este sentido, se destaca que en la zona específica en la que operan los comercios adheridos no hay grandes supermercados, a excepción del Coto ubicado en el límite norte del barrio, sobre la calle Martín García 495, en las cercanías del Parque Lezama.

CUADRO 4

COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y GRUPO CONTROL SEGÚN GRADO DE IMPORTANCIA DE SUS COMPETIDORES. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004

COMPETIDORES	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Comercios pequeños del barrio	23	34,3%	23	36,5%
Comercios de otros barrios	1	1,5%	1	1,6%
Super e hipermercados	22	32,8%	26	41,3%
Autoservicios de descuento	20	29,9%	13	20,6%
Otros	1	1,5%	0	0%
No sabe / no contesta	2		4	
Total	69	100,0%	67	100%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

RESULTADOS DEL GRUPO DE COMERCIOS ADHERIDOS Y SU COMPARACIÓN CON EL GRUPO TESTIGO

DESEMPEÑO GENERAL

A. VENTAS, CLIENTES, OCUPACIÓN E INGRESOS

Según la opinión de los comerciantes consultados, la dinámica de su actividad comercial medida a través de la evolución de sus ventas en el último año ha mostrado una relativa estabilidad para cerca de la mitad de ellos (49,3%). Cabe señalar que este porcentaje es levemente superior en el

grupo de comercios no adheridos al Vale Ciudad (51,6%), al igual que el porcentaje de los que dicen que sus ventas en el último año han disminuido (26,6% versus 23,2% de los comercios adheridos). De este modo, puede observarse que, en base a la opinión de los propios comerciantes, la evolución de las ventas de los comercios adheridos al Vale Ciudad en la zona de La Boca-Barracas ha sido comparativamente mejor que la de sus pares no adheridos. En tal sentido, el 27,5% de los comercios adheridos manifestó haber mejorado sus ventas frente al 21,3% que hicieron lo propio entre los comercios no adheridos².

¹ Al respecto puede consultarse *Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires* N° 5, abril de 2002 páginas 99-101, donde se describe la evolución de la localización territorial de los supermercados en la Ciudad de Buenos Aires a partir de la información provista por la Encuesta de Supermercados del INDEC.

² Cabe señalar que estas comparaciones deben enmarcarse en un contexto de crecimiento del consumo y la actividad comercial tal como el que describen la mayoría de los indicadores nacionales y de esta Ciudad referidos al tema. En este sentido, puede consultarse el *Informe Económico Mensual* Nros 41 al 47 y *Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires* Nro. 11, ambos del CEDEM.

CUADRO 5**EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y GRUPO CONTROL EN EL ÚLTIMO AÑO. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

VENTAS	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Comercios pequeños del barrio	23	34,3%	23	36,5%
Comercios de otros barrios	1	1,5%	1	1,6%
Super e hipermercados	22	32,8%	26	41,3%
Autoservicios de descuento	20	29,9%	13	20,6%
Otros	1	1,5%	0	0%
No sabe / no contesta	2		4	
Total	69	100,0%	67	100%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Un comportamiento similar evidenció la evolución de la cantidad de clientes, resultando, en este caso, más altos los porcentajes de los comercios que mantuvieron o aumentaron sus clientes, tal como se observa en el cuadro siguiente. Nuevamente, la dinámica de los comercios

adheridos fue igual o mejor que la de los no adheridos, hecho que puede corroborarse al observar el segmento de los comercios que incrementaron sus clientes en uno y otro grupo de comercios.

CUADRO 6**EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD TOTAL DE CLIENTES EN COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y GRUPO CONTROL. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

NÚMERO DE CLIENTES	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Aumentó	21	30,4%	17	24,6%
Se mantuvo igual	36	52,2%	37	53,6%
Disminuyó	12	17,4%	10	14,5%
No sabe / no contesta	0		3	
Total general	69	100,0%	67	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Un comentario particular merece el segmento de los comercios a los que les ha ido peor en el último año. En este sentido, puede observarse que cerca de un 23% de los comerciantes adheridos y 27% de los no adheridos, manifestó que sus ventas habían disminuido en el último año, en tanto que para aproximadamente un 15% del total esta caída estuvo acompañada por una retracción en la cantidad de clientes. Así las cosas, una primera conclusión que puede extraerse de este dato es que la adhesión al Vale Ciudad no alcanzó a evitar la mala *performance* de un segmento de los comercios que vieron disminuir sus ventas en el último año. Dicho grupo, no obstante, no superó al conjunto de los comercios que tuvieron igual comportamiento descendente de sus ventas y clientela y no estaban adheridos al Programa. En este sentido, realizando diversos cruces sobre este universo de comercios, a los efectos de comprender mejor el impacto que tuvo el Vale Ciudad en este grupo, se observa que:

- En primer lugar, el 56,2% de los comercios adheridos al Vale Ciudad y con mal desempeño de sus ventas manifestó que la principal contribución de este Programa a la marcha de su negocio fue el incremento de sus ventas, clientela o ganancia; de modo tal que de no haber existido el mismo el negocio habría desaparecido, o bien, evidenciado un comportamiento claramente inferior. En este sentido, se destaca que, contrariamente a lo que se podría haber inferido a priori, la opinión de la mitad de estos comerciantes respecto al Programa Vale Ciudad no es crítica, sino todo lo contrario (8 de estos 16 comerciantes le otorgaron un puntaje igual o mayor a 7 puntos - sobre un total de 10 - al Programa).

- Por otro lado, el 29,4% de los comercios no adheridos al Vale Ciudad y en esta situación de caída de sus ventas manifestó que este programa les restó clientes y ventas.

De este modo, se observa que el Vale Ciudad contribuyó a mejorar el desempeño de los comercios adheridos en términos de ventas por encima de los comercios no adheridos. Dicha afirmación se ve corroborada aun en el subconjunto de las empresas con mal desempeño comercial, en el que se observa un porcentaje menor o igual de comercios adheridos al Vale Ciudad y la existencia de un impacto importante del Programa en términos de desvío de comercio hacia los adheridos.

Avanzando en el análisis, se indagó respecto a la intensidad de los incrementos producidos en la clientela durante el pasado año. Este análisis arrojó que la suba, en ambos grupos de comercios, alcanzó en la mayoría de los casos, un nivel que oscila entre el 11% y 20%. Cabe señalar, no obstante, que este porcentaje de incremento es más representativo del grupo de los comercios no adheridos (54,5%) *vis à vis* el de los adheridos (41,2%). En este último grupo, en cambio, se eleva el porcentaje de los comercios que afirmaron haber incrementado su clientela en más de un 20%. En efecto, éstos (23,5%) representan más del doble de los que aducen tal porcentaje de incremento entre los comercios del grupo control (9,1%).

CUADRO 7**INTENSIDAD DEL INCREMENTO DE LA CLIENTELA SEGÚN RANGOS. COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y GRUPO CONTROL. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

INTENSIDAD	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Hasta un 10%	6	35,3%	4	36,4%
De 11 a 20%	7	41,2%	6	54,5%
Más de un 20%	4	23,5%	1	9,1%
No sabe / No contesta	4		6	
Total	21	100,0%	17	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

De este modo, puede observarse que el grupo de los comercios adheridos no sólo evidenció un porcentaje mayor de los que aumentaron sus ventas y el número de sus clientes en relación con los del grupo control, sino que además dicho incremento fue de una intensidad mayor.

A los efectos de determinar el perfil de los clientes nuevos, se les solicitó a los comerciantes encuestados identificar la procedencia de los mismos, esto es si eran predominantemente del barrio, otros barrios, oficinas, talleres y fábricas, clientes de paso o bien beneficiarios del Vale Ciudad.

Este análisis permitió detectar la importancia del Vale Ciudad en la atracción de clientes nuevos en el caso de los comercios adheridos, ya que más del 80% de éstos afirma que el incremento de su clientela se debió, al menos en parte, a ello. Dado que esta pregunta admitía respuesta múltiple interesa saber cuántos de estos comerciantes atribuyen el incremento total de su clientela al Vale Ciudad. En este caso, se observa que este porcentaje se reduce al 23,8% del total de encuestados y 29,4% de los que atribuyeron injerencia al Vale Ciudad en el incremento de su clientela. De este modo, puede concluirse que los

comercios adheridos al Programa destacan su importancia en el incremento de su clientela, aunque éste no sea, para la mayoría de ellos, la única explicación de dicho incremento. En tal sentido, se observa que la respuesta de los comerciantes adheridos da cuenta de un incremento de la clientela que contempla el aporte de todas las categorías de clientes, destacándose el porcentaje de los clientes nuevos provenientes del barrio (42,9%) y de barrios vecinos (38,1%).

Si se compara esta situación con la del grupo control se observa que, en este caso, la totalidad de estos comerciantes atribuye su incremento de clientela a los vecinos próximos, en tanto que cerca de 77% dice que este incremento se debe exclusivamente a ellos. En este caso, resulta obvio la ausencia de respuestas vinculadas al Vale Ciudad, dado que se trata de comercios no adheridos, aunque sorprende, en cierto modo, el bajo impacto que estos comercios le atribuyen a los clientes de otros barrios, personal de oficinas, talleres y fábricas y clientes de paso en el incremento de su clientela. Así las cosas, podría inferirse una mayor visibilidad de los comercios adheridos *vis à vis* los no adheridos al Vale Ciudad.

CUADRO 8**PRINCIPALES RESPONSABLES DEL INCREMENTO DE LAS VENTAS EN LOS COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y DEL GRUPO CONTROL. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

RESPONSABLES	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Vecinos próximos	9	42,9%	13	100,0%
Vecinos de otros barrios	8	38,1%	1	7,7%
Personal de oficinas, talleres, fábricas, etc.	4	19,0%	0	0,0%
Clientes de paso	3	14,3%	2	15,4%
Clientes beneficiarios del Vale Ciudad	17	81,0%	0	0,0%
Total de Respondentes	21		13	
Exclusivamente Vale Ciudad	5	23,8%		
Exclusivamente Vecinos próximos	4	19,0%	10	76,9%

Nota: Cabe señalar que, en este caso, el total de respuestas no suma 100% en virtud de que esta pregunta admitía respuestas múltiples
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Otra dimensión de análisis que permite observar cómo ha sido la dinámica de estos comercios en el último año es la de la evolución de la ocupación. En tal sentido, se indagó respecto a la variación del número de ocupados en los comercios, la cantidad de horas trabajadas y los ingresos percibidos en el último año.

De este modo, pudo corroborarse un correlato entre la evolución de las ventas, la clientela, la situación descrita en términos de ocupación y la cantidad de horas trabajadas por los ocupados en estos establecimientos, tal como puede observarse en los siguientes cuadros.

CUADRO 9**EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE OCUPADOS POR COMERCIO EN EL ÚLTIMO AÑO. COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y GRUPO CONTROL. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

OCUPADOS	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Aumentó	4	5,8%	2	3,1%
Se mantuvo igual	61	88,4%	61	95,3%
Disminuyó	4	5,8%	1	1,6%
No sabe / no contesta	0		3	
Total general	69	100,0%	67	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

CUADRO 10**EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE HORAS TRABAJADAS POR LOS OCUPADOS EN EL ÚLTIMO AÑO. COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y GRUPO CONTROL. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

HORAS TRABAJADAS	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Aumentó	8	11,6%	1	1,6%
Se mantuvo igual	61	88,4%	62	96,9%
Disminuyó	0	0%	1	1,6%
No sabe / no contesta	0		3	
Total general	69	100,0%	67	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

En ellos se observa la mayor estabilidad de puestos y horas trabajadas que muestran los comercios no adheridos. En tal sentido, más del 95% de los comercios no adheridos manifestó haber mantenido estables estas variables en el último año, mientras que este nivel se redujo por debajo del 90% para los comercios adheridos al Vale Ciudad. Dicha reducción se explica por el incremento mayor de la proporción de los comercios que incorporaron personal (5,8%) y horas trabajadas (11,6%) entre los adheridos al Vale Ciudad. En este sentido, se destaca que una parte de estos comercios combinó el incremento de horas trabajadas con aumento simultáneo de personal, lo que demuestra la intensidad de la recuperación evidenciada en estos locales, en tanto la otra optó por sustituir personal

incrementando las horas trabajadas por el resto de los ocupados (el 75% de los comercios adheridos que despidieron trabajadores incrementaron las horas trabajadas por el resto del personal).

Por último, la variable ingresos también denota la incidencia de estas tendencias al observar una fuerte estabilidad de los ingresos en los comercios no adheridos, donde el 95% manifestó no haberlos variado en el último año, en tanto este porcentaje se reduce al 66,7% para los comercios adheridos. En tal sentido, se destaca la correlación de esta variable con la evolución de las ventas, lo que demuestra, una vez más el carácter familiar de la mayoría de estos establecimientos.

CUADRO 11**EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS OCUPADOS EN EL COMERCIO. COMERCIO ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y DEL GRUPO CONTROL. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

INGRESOS	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Aumentaron	11	15,9%	1	1,6%
Se mantuvieron igual	46	66,7%	60	95,2%
Disminuyeron	12	17,4%	2	3,2%
No sabe / no contesta	0		4	
Total general	69	100,0%	67	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

B. INVERSIÓN REALIZADA, STOCKS Y REPOSICIÓN DE MERCADERÍAS

Una de las facetas importantes para evaluar en la evolución de cualquier actividad o emprendimiento comercial es su capacidad de generar un excedente que pueda garantizar la reposición del capital invertido y/o su incremento. En virtud de ello, y en base al tipo de negocios encuestados, se incluyeron una serie de preguntas que buscaron dar cuenta de la inversión realizada por estos comercios en el último año. En tal sentido, se indagó respecto al número de comercios que realizaron inversiones, su monto y destino. Por otro lado, se consideró en forma separada la inversión realizada por estos comercios en *stocks* de mercadería y su posible impacto en cuanto a la frecuencia y modalidad de reposición.

Así, el siguiente cuadro demuestra que 15,9% de los comercios adheridos al Programa Vale Ciudad realizaron inversiones no vinculadas al incremento de *stock* de mercaderías en el último año. Si bien este porcentaje puede parecer bajo debe tenerse en cuenta el tipo de comercios en cuestión (pequeños establecimientos de escala barrial), el breve período de referencia considerado (el último año), y que, aún habiendo crecido, es posible que en muchos casos las ventas aún no hayan recuperado el nivel que tenían antes de colapsar la convertibilidad que sumergió al país en una fuerte crisis económica y social. De todas maneras, cabe destacar que, en términos comparativos, éste nivel supera al registro alcanzado por el grupo control (13,4%). Así las cosas, una primera conclusión a la que se puede arribar es que el nivel de inversión, que de por sí no es muy elevado en este tipo de negocios, se vio alentado en los comercios vinculados al Vale Ciudad.

CUADRO 12

COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y DEL GRUPO CONTROL SEGÚN DECISIÓN DE INVERSIÓN EN SU NEGOCIO REALIZADA EN EL ÚLTIMO AÑO*. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004

INVERSIÓN	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Sí	11	15,9%	9	13,4%
No	58	84,1%	58	86,6%
No sabe / no contesta	0		0	
Total general	69	100,0%	67	100,0%

*Excluye inversión en incremento de *stocks*

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

En tal sentido, interesa conocer el destino de las inversiones realizadas por los comercios encuestados de La Boca-Barracas. Tal como se observa en el cuadro siguiente, el 50% de los

comercios que realizaron inversiones lo hicieron en bienes de uso, coincidiendo en este caso los comerciantes adheridos al Vale Ciudad con los del grupo control.

CUADRO 13

INVERSIÓN REALIZADA SEGÚN RUBROS (SIN CONSIDERAR INCREMENTO DE STOCK). COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y DEL GRUPO CONTROL. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004

RUBRO DE LA INVERSIÓN	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Promoción	0	0%	1	10,0%
Bienes de uso	5	50%	5	50,0%
Ampliación área de atención	2	20%	4	40,0%
Otras refacciones	2	20%	0	
Otras	1	10%		
Total general	10	100,0	10	100,0%

Nota: Cabe señalar que, en este caso, el total de respuestas no suma 100% en virtud de que esta pregunta admitía respuestas múltiples
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA

En cuanto al 50% restante, se observa una mayor concentración de la inversión en los comercios no adheridos al Vale Ciudad, que básicamente invirtieron en ampliaciones de su área de atención, mientras que en los comercios adheridos éste porcentaje estuvo más repartido.

Al cuantificar el monto de las inversiones se observa la clara superioridad del volumen declarado por los comercios no adheridos al Programa, cuya inversión conjunta (\$24.000) más que duplica la realizada por el conjunto de

comercios adheridos al Vale Ciudad (\$10.500). Cabe señalar que, aunque baja, la inversión en estos últimos se concentró en un 83% en aquellos que habían incrementado su actividad en virtud del Vale Ciudad. De allí que puede concluirse que de no haber existido el Programa Vale Ciudad la inversión en este tipo de locales habría sido prácticamente inexistente.

El destino según rubros de la inversión puede observarse en el siguiente cuadro.

CUADRO 14

Cuantificación Monetaria de las Inversiones Realizadas según Rubro. Comercios Adheridos al Vale Ciudad y del Grupo Control. CGP 3. Ciudad de Buenos Aires. Marzo 2004

RUBRO DE LA INVERSIÓN	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Promoción	0	0%	1.000	4,2%
Bienes de uso	5.500	52,4%	14.000	58,3%
Ampliación área de atención	1.000	9,5%	9.000	37,5%
Otras refacciones	4.000	38,1%	0	0%
Total general	10.500	100,0%	24.000	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

En forma separada, se indagó respecto a la inversión realizada por los comercios relevados en *stock* de mercadería en el último año y su posible impacto en la frecuencia y modalidad de reposición de mercaderías. En tal sentido, se observó que un porcentaje significativo de

comercios adheridos había incrementado su *stock* en el último año. Este porcentaje alcanzó el 36,2% y superó, en cerca de 10 puntos porcentuales, el nivel registrado por el conjunto de comercios no adheridos.

CUADRO 15

COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y DEL GRUPO CONTROL SEGÚN SU DECISIÓN DE INVERSIÓN EN INCREMENTO DE *STOCK* DE MERCADERÍAS EN EL ÚLTIMO AÑO. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004

<i>Stock</i>	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Incrementó su <i>stock</i>	25	36,2%	17	25,8%
No incrementó su <i>stock</i>	44	63,8%	49	74,2%
No sabe / no contesta			1	
Total general	69	100,0%	67	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Con respecto al impacto que pudo tener este mayor nivel de *stock* en la forma de reposición de mercaderías se observó que el mismo fue prácticamente nulo, en virtud de que tanto los comercios adheridos como los del grupo control mantuvieron sus canales habituales de aprovisionamiento. En este sentido, se destaca la importancia de los distribuidores en la reposición de mercaderías, los que se ubican en primer lugar siendo mencionados por el 54,4% y 61% de los comercios adheridos y no, respectivamente. Como contrapartida se observa una significativa

diferencia en cuanto al peso de los supermercados por un lado y los fabricantes por el otro, en la forma de aprovisionamiento de los comercios adheridos al Vale Ciudad y los del grupo control, respectivamente. En este sentido, mientras un 8,8% de los comercios adheridos realizó compras en los supermercados y sólo un 2,9% acudió a fabricantes, entre los comercios no adheridos éstos porcentajes prácticamente se revierten: 1,7% lo hizo en supermercados y 10,2% en fabricantes.

CUADRO 16**COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y DEL GRUPO CONTROL SEGÚN LUGAR DE REPOSICIÓN DE MERCADERÍAS. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

COMERCIOS ADHERIDOS				
LUGAR DE REPOSICIÓN	EN 2003 LAS REALIZABA EN		AHORA LAS REALIZA EN	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Distribuidores	38	55,4%	37	54,4%
Mayoristas	21	30,9%	21	30,9%
Super e hipermercados	5	7,2%	6	8,8%
Fabricantes	2	2,9%	2	2,9%
Otros	2	2,9%	2	2,9%
No sabe / no contesta	1		1	
Total general	69	100,0%	69	100,0%

COMERCIOS NO ADHERIDOS				
LUGAR DE REPOSICIÓN	EN 2003 LAS REALIZABA EN		AHORA LAS REALIZA EN	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Distribuidores	35	61,4%	36	61,0%
Mayoristas	16	28,1%	16	27,1%
Super e hipermercados	2	3,5%	1	1,7%
Fabricantes	4	7,0%	6	10,2%
No sabe / no contesta	10		8	
Total general	67	100,0%	67	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

En cuanto a la frecuencia de la reposición en cambio, se observa una mejora relativa de la situación de los comercios adheridos, lo que podría estar vinculado con el incremento de los stocks antes mencionados. Tal como se observa en el cuadro siguiente, el porcentaje de comercios adheridos que realiza reposición diaria es del 27,9%, siendo inferior al 41% de los que hacen lo propio en los comercios no adheridos. Como contrapartida, en los plazos de reposición más espaciados son mayores los porcentajes de

comercios adheridos. Dado que la reposición tiene un costo para el comerciante (no sólo en dinero sino también en tiempo) se asume que la menor frecuencia de reposición mejora la situación relativa de los negocios. En este sentido, la inversión en incremento de stock, y en menor medida la inversión en bienes de capital, que han realizado los comerciantes vinculados al Vale Ciudad podría estar incidiendo favorablemente en este factor.

CUADRO 17**COMERCIOS ADHERIDOS AL VALE CIUDAD Y DEL GRUPO CONTROL SEGÚN LA FRECUENCIA EN LA QUE REALIZAN SU REPOSICIÓN DE MERCADERÍAS. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

FRECUENCIA	COMERCIOS ADHERIDOS		COMERCIOS NO ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Diaria	19	27,9%	25	41,0%
3 o más veces por semana	25	36,8%	19	31,1%
2 veces por semana	17	25,0%	13	21,3%
1 vez por semana	7	10,3%	4	6,6%
No sabe / no contesta	1		6	
Total general	69	100,0%	67	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

PREGUNTAS REFERIDAS AL VALE CIUDAD: COMERCIOS ADHERIDOS

En el siguiente apartado se analizan las respuestas dadas por los encargados y dueños de comercios adheridos al Programa Vale Ciudad, al ser consultada su opinión sobre el mismo. Las dimensiones analizadas fueron: impacto del Programa en el barrio en general y en el negocio en particular, aspectos positivos y negativos del Programa, productos demandados y opinión general respecto al Vale Ciudad.

En este sentido, se observa que el 71,4% de los comerciantes adheridos al Programa considera que el mismo ha tenido un impacto directo en la

mejora de su actividad comercial, en tanto que, si se consideran mejoras indirectas, este porcentaje supera el 73%. La apertura de este porcentaje denota que la principal contribución del Programa a los comercios adheridos ha sido el incremento de las ventas y la clientela (53,6%), seguida del incremento de sus ganancias (12,5%). En tanto, un 5,4% dice que mejoró distintos aspectos de su negocio (situación financiera, costos, relación con proveedores) y el 1,8% restante da cuenta de una contribución indirecta del Programa al negocio al mejorar la situación del barrio³. Cabe señalar, no obstante, que un 26,8% de los comerciantes adheridos al Programa considera que éste no le ha proporcionado ninguna contribución.

CUADRO 18**COMERCIOS ADHERIDOS. PRINCIPAL CONTRIBUCIÓN DEL PROGRAMA VALE CIUDAD A LA DINÁMICA DE SU NEGOCIO EN PARTICULAR. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

PRINCIPAL CONTRIBUCIÓN	COMERCIOS ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Aumento de ventas y clientela	30	53,6%
Aumento de ganancias	7	12,5%
Mejora del negocio*	3	5,4%
Mejora del barrio	1	1,8%
Ninguna	15	26,8%
No sabe/ no contesta	13	
Total	69	100,0%

*Aquí se incluyeron respuestas tales como ayudó a pagar deudas, bajar costos, mejorar relación con proveedores, etc.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

³ Cabe señalar que, en este caso, la pregunta apuntaba a analizar la contribución del Programa al negocio pese a lo cual algunos contestaron que éste mejoró el barrio, lo que fue interpretado como una contribución indirecta a la mejora del comercio. En la pregunta siguiente se indagó específicamente por la contribución del Programa Vale Ciudad a la actividad comercial del barrio, siendo en este caso significativamente mayor la respuesta positiva.

Por otro lado, también se indagó respecto a la opinión de los comerciantes en cuanto al impacto del Programa Vale Ciudad en la actividad comercial de su barrio en general, más allá de la contribución particular a su negocio. En tal sentido, se observa un incremento de la valoración del Programa, observándose que el 76,9% de los encuestados opina que el impacto en el barrio ha sido entre importante (40%) y muy importante (36,9%). En segundo lugar, se ubican los que consideran que el impacto del Vale Ciudad

en la actividad comercial de estos barrios apenas se notó (12,3%), mientras que el 10,8% restante piensa que el impacto ha sido negativo. Cabe destacar que la opción "impacto nulo" no fue elegida, lo que denota que todos los comerciantes adheridos al Programa con una opinión formada respecto del mismo, consideran que éste ha tenido repercusión en la actividad comercial de su barrio, ya sea positiva o negativa. Esto es, todos coinciden en señalar que el Programa Vale Ciudad no ha sido inocuo.

CUADRO 19

COMERCIOS ADHERIDOS. OPINIÓN RESPECTO AL IMPACTO QUE EL PROGRAMA VALE CIUDAD HA TENIDO EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL DEL BARRIO. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004

IMPACTO	COMERCIOS ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Muy importante	24	36,9%
Importante	26	40,0%
Apenas se notó	8	12,3%
Nulo	0	0,0%
Negativo	7	10,8%
No sabe /no contesta	4	
Total	69	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Al analizar el impacto específico del Programa sobre las ventas se observa que en más del 66% de los comercios adheridos al Vale Ciudad, el impacto del mismo ha sido importante o muy importante. Esto significa que dos de cada tres comerciantes involucrados en el Programa dan cuenta de la importancia que tiene el mismo para

sus ventas. En contrapartida, uno de cada tres comerciantes considera que sus ventas y clientela ha sido poco (22,2%) o nada (11,1%) influenciada por su adhesión a este Programa. y clientela ha sido poco (22,2%) o nada (11,1%) influenciada por su adhesión a este Programa.

CUADRO 20**COMERCIOS ADHERIDOS. APRECIACIÓN RESPECTO AL GRADO DE IMPORTANCIA DE LAS VENTAS REALIZADAS CON EL VALE CIUDAD CON RELACIÓN AL TOTAL DE SUS VENTAS MENSUALES. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

IMPACTO	COMERCIOS ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
Muy importante	12	19,0%
Importante	30	47,6%
Poco importante	14	22,2%
Para nada importante	7	11,1%
No sabe / no contesta	6	
Total	69	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

En otro orden de cosas, también interesa conocer la opinión de los comerciantes adheridos al Vale Ciudad respecto al Programa en sí mismo. En tal sentido, se les solicitó a los comerciantes que identificaran aspectos positivos o negativos del Programa, el grado de ajuste de los productos incluidos en él, las demandas de los clientes, y su opinión general con respecto al Programa.

Así, ante la consulta por la identificación de los aspectos positivos del Programa se observó que casi un 80% de los encuestados pudo identificar al menos un aspecto positivo del mismo, en tanto que cerca del 45% identificó al menos tres. En contraposición el 20,3% no pudo identificar aspectos positivos del Programa.

CUADRO 21**COMERCIOS ADHERIDOS. NÚMERO DE COMERCIOS POR CANTIDAD DE ASPECTOS POSITIVOS IDENTIFICADOS. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

CANTIDAD DE ASPECTOS POSITIVOS IDENTIFICADOS	COMERCIOS ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE VÁLIDO
3 o más aspectos positivos	30	44,9%
2 o más aspectos positivos	44	63,8%
1 o más aspectos positivos	55	79,7%
No identificó aspectos positivos o Ns/nc	14	20,3%
Total	69	

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

El siguiente cuadro rankea los aspectos positivos por cantidad de menciones. En él se observa la importancia que le otorgan los comerciantes adheridos a la vinculación del Programa con el incremento de las ventas y la clientela, siendo que más del 70% de las menciones positivas se refieren a estos aspectos. Por otro lado, un 41,8%

y 29,1% de las opiniones le atribuyen al Programa algún mérito en términos de ayudar a la gente y a los pequeños comercios, respectivamente. Finalmente, un porcentaje menor menciona la fácil operatoria del Vale Ciudad (9,1%) y la imagen positiva que éste le da al comercio (1,8%) como aspectos positivos del mismo.

CUADRO 22**COMERCIOS ADHERIDOS. ASPECTOS POSITIVOS MÁS MENCIONADOS POR CANTIDAD DE MENCIONES. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

ASPECTO POSITIVO	COMERCIOS ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE MENCIONES POSITIVAS
Incremento de las ventas	42	76,4%
Incremento de la clientela	40	72,7%
La gente está mejor	23	41,8%
Favorece al pequeño comercio	16	29,1%
Fácil operatoria	5	9,1%
Mejora la imagen del comercio	1	1,8%
Comercios que hicieron menciones positivas	55	

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Por otro lado, ante la pregunta por la identificación de los aspectos negativos del Programa, se observó un nivel de respuesta levemente inferior a la obtenida para la pregunta referida a los aspectos positivos del Programa. Esto es, el porcentaje de los que identificaron al menos un aspecto negativo se ubicó en 73,9% (frente al 80% de los que identificaron algún aspecto positivo), en tanto que los que

mencionaron dos o tres aspectos negativos solo representaron el 23,2% y 7,2%, respectivamente (en lugar del 63,8% y 44,9% de los que contestaron igual cantidad de aspectos positivos). En este sentido, se observa que 26,1% no identificó ningún aspecto negativo en el Programa, nivel levemente superior al que no pudo o quiso identificar aspectos positivos (20,3%).

CUADRO 23**COMERCIOS ADHERIDOS. NÚMERO DE COMERCIOS POR CANTIDAD DE ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

CANTIDAD DE ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS	COMERCIOS ADHERIDOS	
	CANTIDAD	PORCENTAJE SOBRE TOTAL DE COMERCIOS
3 aspectos negativos	5	7,2%
2 o más aspectos negativos	16	23,2%
1 o más aspectos negativos	51	73,9%
Dijo que no tiene aspectos negativos o Ns/nc	18	26,1%
Total de comercios adheridos al Vale Ciudad	69	

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

La descripción de los aspectos negativos del Programa, detallada en el siguiente cuadro, refleja la disconformidad de los comerciantes adheridos en torno a las demoras en el pago y los altos costos (comisiones) asociados a él. Estos rubros concentraron el 58,8% y 29,4% de las menciones de aspectos negativos realizadas por los comerciantes. Le siguen en importancia un par de observaciones en torno al modo de asignación de los beneficios (17,6%) y la naturaleza del

Programa, que en opinión de algunos comerciantes, genera vagancia (15,7%). Finalmente, una serie de menciones de aspectos negativos que congregan una adhesión menor se refieren a distintas facetas del Programa, algunas de las cuales, incluso, dejan ver una apreciación positiva del mismo. Tal es el caso de las objeciones referidas al limitado monto de los vales o a la inclusión de supermercados o *hard-discounts* entre los comercios adheridos.

CUADRO 24

COMERCIOS ADHERIDOS. ASPECTOS NEGATIVOS MÁS MENCIONADOS POR CANTIDAD DE MENCIONES. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004

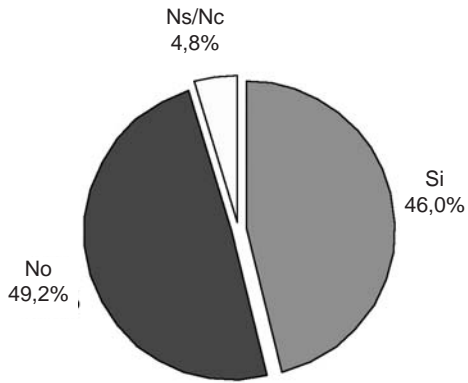
ASPECTO NEGATIVO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Problemas con el pago	30	58,8%
Altos costos	15	29,4%
Mal asignado	9	17,6%
Genera vagancia	8	15,7%
No incrementa clientes sino que los sustituye	3	5,9%
En desacuerdo con distintos aspectos del Programa	3	5,9%
Limitado monto del Programa	2	3,9%
Incluye supermercados o hard-discounts	2	3,9%
Total de comercios que hicieron menciones negativas referidas al Vale Ciudad	51	

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

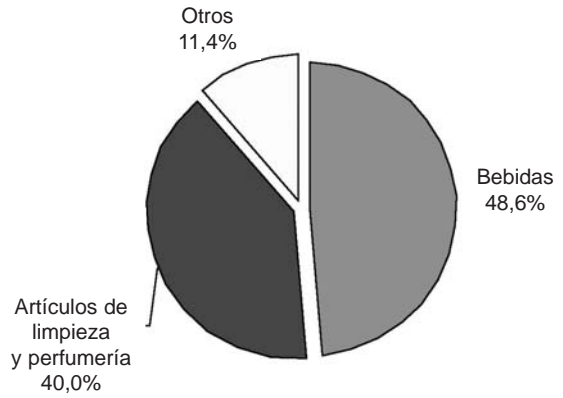
Uno de los últimos aspectos considerados en la encuesta a los comercios adheridos fue el grado de ajuste de los productos incluidos en el Vale Ciudad a la demanda de los clientes. En tal sentido, se observó que cerca de la mitad de los comerciantes adheridos (46%) coincidió en

señalar que los clientes del Programa le solicitan comprar productos que no están permitidos. Entre los productos no incluidos los más demandados fueron bebidas (básicamente gaseosas) y productos de limpieza y perfumería (entre los que se encuentran pañales).

GRÁFICO 1
LOS CLIENTES DEL VALE CIUDAD, ¿LE SOLICITAN
COMPRAR PRODUCTOS NO INCLUIDOS EN PROGRAMA?



¿QUÉ PRODUCTOS NO INCLUIDOS
LE SOLICITAN?

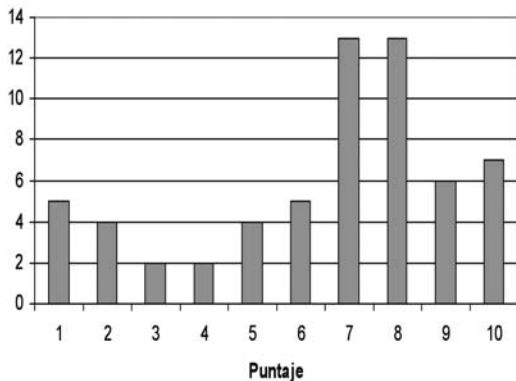


Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

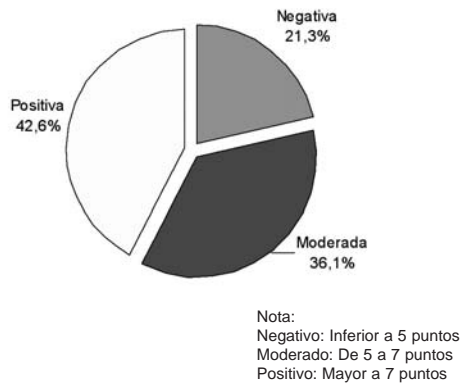
Finalmente, se le solicitó a los comerciantes adheridos al Vale Ciudad calificar del 1 al 10 al

Programa en base a su propia experiencia. El resultado arrojado se grafica a continuación.

GRÁFICO 2
COMERCIOS ADHERIDOS
AGRUPACIÓN DEL PUNTAJE OTORGADO



CALIFICACIÓN OTORGADA AL PROGRAMA VALE CIUDAD



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Tal como se puede observar, los puntajes más repetidos han sido 7 y 8, seguidos por 10 y 9. En base a la justificación del puntaje solicitado a los comerciantes, se pudo reagrupar las respuestas en tres categorías: considerando como Opiniones Positivas las respuestas mayores de 7, Opiniones Moderadas las que van de 5 a 7 puntos y Negativas las calificaciones inferiores a 5.

Así, considerando esta clasificación, se observa que el 42,6% de los comerciantes adheridos al Vale Ciudad tiene una opinión positiva o favorable al Programa. Estas opiniones se sustentan, en general, en apreciaciones que denotan el impacto positivo que tuvo el Programa en las ventas de estos comercios, el aporte en términos del bienestar social de los más necesitados del barrio y el desvío de la demanda a favor de los pequeños negocios del barrio que provocó el mismo. En segundo lugar, se ubican las opiniones catalogadas como moderadas que aglutinan el 36,1% de las respuestas. Éstas dan cuenta de una cierta valoración positiva del Programa por parte de los comerciantes aunque, sin embargo, en muchos casos se objetan problemas en el mismo tales como demoras en los pagos y/o altos descuentos por comisiones, la participación de los supermercados o la forma en que se seleccionan los beneficiarios. Finalmente, el 21,3% de los comerciantes adheridos tienen una opinión negativa en cuanto al Programa. En este caso, se observa un importante nivel de desacuerdo con su propia razón de ser y su modo de asignación entre la población demandante, además de los ya citados comentarios respecto a los problemas de cobro y los altos costos en términos de descuentos.

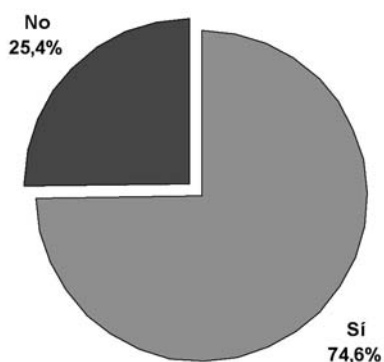
PREGUNTAS REFERIDAS AL VALE CIUDAD: COMERCIOS NO ADHERIDOS

En el siguiente apartado se detallan los resultados de las preguntas referidas al Vale Ciudad aplicadas a una muestra de comercios no adheridos. En este caso, las preguntas giraron en torno al grado de conocimiento del Programa que poseen estos comerciantes, su opinión respecto al mismo, sus aspectos positivos y negativos, el impacto de su existencia sobre la actividad comercial del barrio en general y la de su negocio en particular, y las razones por las cuales estos comercios no se adherieron al Vale Ciudad.

En este sentido, lo primero que se observa es que cerca del 75% de los comercios pertenecientes al grupo control conocían de la existencia del Programa Vale Ciudad. Este porcentaje, que ya de por sí da cuenta del elevado grado de visibilidad del Programa, sorprende aún más si se considera el corto tiempo de existencia del mismo (cerca de un año) y los escasos recursos volcados a su difusión.

GRÁFICO 3

COMERCIOS DEL GRUPO CONTROL EN RELACIÓN A SU CONOCIMIENTO O NO DE LA EXISTENCIA DEL PROGRAMA VALE CIUDAD CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

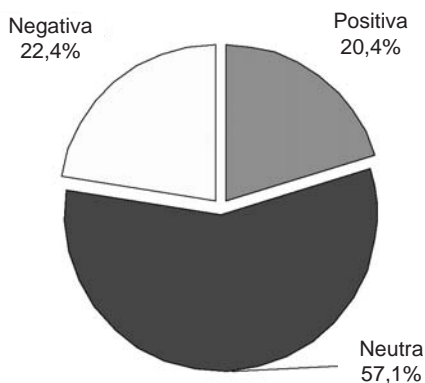
Dado que la naturaleza de las siguientes preguntas requería el conocimiento del Programa Vale Ciudad por parte de los comerciantes, se avanzó en las mismas sólo con el grupo de los 50 comerciantes que manifestaron estar informados de su existencia. En este sentido, la siguiente dimensión de análisis fue la de la opinión de dichos comerciantes respecto al Programa.

La pregunta sobre conocimiento del Vale Ciudad fue de carácter abierto, registrando una diversidad de respuestas diferentes que fueron reclasificadas en torno de tres categorías: opiniones positivas, neutras (aquellas en las que más bien se hacía referencia a algún aspecto del plan -por ejemplo es un vale para los pobres, es un vale para los comerciantes, etc- sin explicitar connotación valorativa) y negativas.

En este sentido, tal como se observa en el siguiente gráfico, la mayoría de los comerciantes que manifestaron conocer la existencia del Vale

Ciudad no tenían una opinión formada al respecto (57,1%), limitándose por lo tanto a responder sobre algunas dimensiones del mismo. El 42,8% restante se repartió en partes relativamente similares entre los que tenían una opinión crítica (22,4%) y favorable (20,4%). En este sentido, en el primer conjunto se agruparon los que objetaban la naturaleza de un programa que entregara cupones para gastos alimentarios a los pobres, los que consideraban que es un vale para desocupados cuyo impacto sobre el comercio es negativo y los que tienen desconfianza respecto a la transparencia en la metodología de selección de los beneficiarios y la efectiva factibilidad del cobro de los comerciantes.

En el otro extremo se ubicaron los que poseen una opinión favorable sustentada en la necesidades alimentarias que cubre un Programa de estas características para una población en condición de indigencia.

GRÁFICO 4**OPINIÓN DE LOS COMERCIANTES DEL GRUPO CONTROL RESPECTO AL PROGRAMA VALE CIUDAD. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

A continuación se indagó respecto al impacto que tuvo el Programa Vale Ciudad en la actividad comercial del barrio, en opinión de los comerciantes no adheridos al Programa. En este sentido, se observa que 62,3% de los comerciantes del grupo control afirma que el Vale Ciudad ha tenido un impacto que fue entre

importante y muy importante; en tanto que el 17,8% sostiene que éste apenas se notó. Finalmente, un porcentaje inferior aglutina a los comerciantes que afirman que el Vale Ciudad ha tenido un impacto nulo (15,6%) o negativo (4,4%) en la actividad comercial de su barrio.

CUADRO 25**COMERCIOS DEL GRUPO CONTROL SEGÚN SU OPINIÓN RESPECTO AL IMPACTO QUE EL PROGRAMA VALE CIUDAD HA TENIDO EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE SU BARRIO CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

IMPACTO	CANTIDAD DE COMERCIOS	PORCENTAJE VÁLIDO
Muy importante	12	26,7%
Importante	16	35,6%
Apenas se notó	8	17,8%
Nulo	7	15,6%
Negativo	2	4,4%
Ns/nc	5	
Total	50	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Si se comparan estas opiniones en relación con las vertidas por los comerciantes adheridos, se observa un descenso en el porcentaje de los que le atribuyen un impacto importante o muy importante al programa. Éste se explica fundamentalmente por el incremento de los que afirman que el Vale Ciudad ha tenido un impacto nulo, respuesta inexistente entre los comerciantes adheridos. Sorprendentemente, la participación relativa de los que le atribuyen un impacto negativo al Programa es inferior entre los comerciantes del grupo control (4,4% vs. 10,8%).

Al ser preguntados los comerciantes no adheridos por el impacto del Vale Ciudad en la marcha de su

negocio en particular, en cambio, la mayoría respondió que éste no tuvo impacto en la misma (61,9%). Un 31%, no obstante, manifestó que la existencia del Programa lo perjudicó, ya sea en términos de baja de ventas o clientela. Finalmente, merece destacarse que un porcentaje, aunque muy bajo (4,8%), le atribuyó al Programa un carácter benéfico para su actividad afirmando que éste contribuyó con el incremento de sus ventas. En este caso, la explicación fue dada por los propios comerciantes: *"la gente gasta en otros comercios con el Vale Ciudad y luego viene con efectivo y compra en mi local"*.

CUADRO 26

COMERCIOS DEL GRUPO CONTROL SEGÚN SU OPINIÓN RESPECTO AL IMPACTO DE LA EXISTENCIA DE ESTE PROGRAMA EN LA EVOLUCIÓN DE SU NEGOCIO EN PARTICULAR CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004

IMPACTO	CANTIDAD DE COMERCIOS	PORCENTAJE VÁLIDO
No se notó/ no afecta / nada	26	61,9%
Bajaron las ventas / bajaron los clientes / lo perjudicó	13	31,0%
Hay más venta / lo benefició	2	4,8%
Apenas se notó	1	2,4%
No sabe / no contesta	8	
Total	50	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Profundizando en la opinión de los comerciantes no adheridos respecto al Programa se les consultó en cuanto a los aspectos positivos o negativos que ellos veían del mismo. En tal sentido, pudo observarse un elevado porcentaje de no respuesta, lo que puede atribuirse al escaso conocimiento de estos comerciantes respecto al

Programa. En efecto, en sintonía con ello puede recordarse que la respuesta respecto a la opinión de éstos en cuanto al Programa obtuvo un alto porcentaje que no se expidió en forma favorable o negativa sino que simplemente se limitó a mencionar características del Programa.

En este sentido, se destaca que sólo 18 comerciantes, de un total de 50 que conocían el Programa, pudieron identificar aspectos positivos del mismo, en tanto 27 de ellos dieron su opinión en cuanto a aspectos negativos. Entre los primeros se observó el beneficio que significó la implementación del Vale Ciudad para los hogares de menores ingresos, en términos de una mejora

de su situación (35%), y los comercios adheridos, que pudieron incrementar sus ventas o clientela (60%). Los aspectos negativos en cambio, se concentraron en críticas referidas a los altos costos del Programa (38,5%) y la demora en los pagos (38,5%), en tanto un porcentaje menor objetó la naturaleza del Programa en sí o aspectos de su implementación.

CUADRO 27

COMERCIOS DEL GRUPO CONTROL. CANTIDAD DE EMPRESAS SEGÚN NÚMERO DE MENCIONES DE ASPECTOS POSITIVOS DEL PROGRAMA. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004

<u>CANTIDAD DE ASPECTOS POSITIVOS IDENTIFICADOS</u>	<u>CANTIDAD DE COMERCIOS</u>
3 aspectos positivos	2
2 aspectos positivos	3
1 aspecto positivo	13
Total	18

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

ASPECTOS POSITIVOS MÁS MENCIONADOS SEGÚN CANTIDAD DE MENCIONES

<u>ASPECTOS POSITIVOS</u>	<u>CANTIDAD DE COMERCIOS</u>	<u>PORCENTAJE VÁLIDO</u>
La gente está mejor/ es bueno para los pobres	7	35,0%
Más ventas	6	30,0%
Más clientes	6	30,0%
Favorece al pequeño comercio	1	5,0%
Total de aspectos positivos mencionados	20	100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

CUADRO 28**COMERCIOS DEL GRUPO CONTROL. CANTIDAD DE EMPRESAS SEGÚN NÚMERO DE MENCIONES DE ASPECTOS NEGATIVOS DEL PROGRAMA. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004**

CANTIDAD DE ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS	CANTIDAD DE COMERCIOS
3 aspectos negativos	1
2 aspectos negativos	7
1 aspecto negativo	19
Total	27

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

ASPECTOS NEGATIVOS MÁS MENCIONADOS SEGÚN CANTIDAD DE MENCIONES

CANTIDAD DE ASPECTOS NEGATIVOS IDENTIFICADOS	CANTIDAD DE COMERCIOS	PORCENTAJE VÁLIDO
Altos costos	10	38,5%
Demora en pagos	10	38,5%
Mal repartido	2	7,7%
Genera vagancia	2	7,7%
No favorece al pequeño comerciante	1	3,8%
La gente pide productos no incluidos	1	3,8%
Total		100,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Un aspecto interesante de indagar es el de los motivos por los cuales estos comerciantes no se interesaron por participar en el Programa Vale Ciudad. En tal sentido, si bien la mitad de éstos afirma no haberse adherido por falta de interés, necesidad o porque consideraban que no les convenía (50%), se observa que casi un 30% afirma que no se adhirió pero que quisiera

hacerlo. Así, la importancia relativa de esta opinión podría atribuirse a la escasa difusión del Programa en el momento de su puesto en marcha o al cambio de opinión respecto a los beneficios del mismo por parte de los comerciantes. Finalmente, un 13% afirma que son muchos los descuentos aplicados por el Programa, en tanto que el 8,6% restante se explica por otros motivos.

CUADRO 29

COMERCIOS DEL GRUPO CONTROL SEGÚN RAZÓN POR LA QUE NO PARTICIPAN DEL PROGRAMA VALE CIUDAD. CGP 3. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2004

RESPUESTA	CANTIDAD DE COMERCIOS	PORCENTAJE VÁLIDO
No le interesa / no quiere / no lo necesita / no lo ve conveniente	23	50,0%
No se adhirió en su momento pero quisiera hacerlo ahora	13	28,3%
Muchos descuentos	6	13,0%
Otro	2	4,3%
Pertenece a un rubro de actividad en el que los productos que se vender con el Vale Ciudad tiene escasa participación	2	4,3%
Total de respuestas	46	100,0%

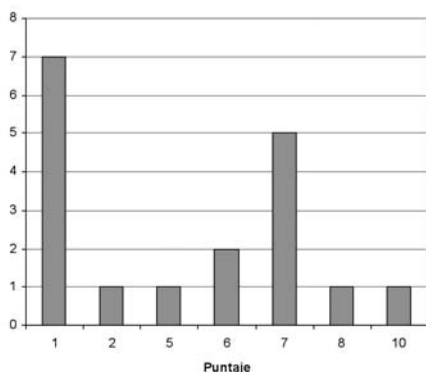
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

Por último, se les solicitó a los comerciantes del grupo control calificar del 1 al 10 al Programa Vale Ciudad, en base a su conocimiento del mismo. Nuevamente aquí, se observó un porcentaje importante de no respuesta, obteniéndose, en este caso, sólo 18 opiniones positivas. Al igual

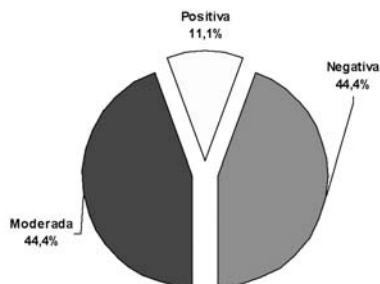
que en el apartado anterior, cuando se les refirió esta misma pregunta a los comercios adheridos, la reagrupación de las respuestas obtenidas permite distinguir tres grupos de calificaciones: las que reflejan una opinión negativa del Programa, las moderadas y las positivas.

GRÁFICO 5

CALIFICACIÓN OTORGADA AL PROGRAMA VALE CIUDAD



REAGRUPACIÓN DEL PUNTAJE OTORGADO



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA.

En este sentido, la mayoría de los encuestados del grupo control se ubicó entre los que calificaron al programa con un puntaje entre 1 y 4 puntos (44,4%) o 5 y 7 puntos (44,4%). En el primer grupo se ubican quienes cuestionaron la naturaleza del programa con expresiones tales como "genera vagancia" o "no sirve para nada" o bien objetaron algunos aspectos del mismo como

ser sus costos elevados o la inclusión de supermercados o *hard-discounts*. Entre los segundos en cambio, se observó una apreciación más moderada con afirmaciones tales como "ayuda a la gente, aunque debería estar mejor repartido" y otras similares. Finalmente dos comerciantes se mostraron muy de acuerdo con el programa, pese a no pertenecer al mismo.

CONCLUSIONES

De acuerdo a la información recibida por medio de las encuestas realizadas, tanto a los comercios adheridos como a los no adheridos, y a las entrevistas concretadas con distintos comerciantes del barrio puede concluirse que:

- La instrumentación del Programa Vale Ciudad permitió que la mayoría de los comercios adheridos al mismo continuara desarrollando sus actividades, en el marco de la situación de crisis generalizada desatada tras el colapso de la Convertibilidad.
- En tal sentido, la comparación respecto del grupo control de comercios no adheridos refleja un desempeño igual o mejor a los vinculados al Vale Ciudad, ya sea en ventas, clientela, personal ocupado, ingresos o inversión realizada.
- En opinión de los comerciantes, la implementación del Programa fue considerada como una influencia positiva en la vida comercial y social del barrio. Así se expresaron el 76,9% de los comercios adheridos y el 62,3% de los no adheridos. Es decir, el Vale Ciudad es visto como un Programa cuyo impacto no se limita a sus beneficiarios, directos o indirectos, sino que excede a éstos coadyuvando a mejorar las condiciones generales del barrio.
- Para los comercios adheridos, su pertenencia al Programa les permitió aumentar las ventas y la clientela, mejorar su relación con los proveedores, mejorar el negocio en general y regularizar deudas, entre las que se destacan las impositivas.
- La realización de mayores ventas les permitió, a su vez, rearmar su *stock* de mercaderías y realizar pequeñas inversiones no pensadas con anterioridad.
- Como aspectos negativos pueden señalarse las demoras en la acreditación de los vales (10 días corridos) y el alto costo operativo. Otras demandas, con menor grado de consenso, fueron las vinculadas a la exclusión de los *hard-discounts* en el Programa, el pedido de incorporación de productos no alimentarios y la forma de asignación y reparto de los vales.
- Entre los comerciantes no adheridos, si bien se observa un nivel de disconformidad mayor respecto al Programa, es posible detectar un porcentaje que lo visualiza como positivo para el barrio y con un peso importante en la actividad comercial barrial. Entre éstos también existen quienes no se adherieron en su momento pero quisieran hacerlo ahora y un porcentaje que ni siquiera conoce de la existencia del Programa.

En función de lo anterior surgen como propuestas:

- La necesidad de plantearle al Banco Ciudad su intervención a los efectos de reducir el tiempo de acreditación de los vales y los costos asociados al Programa; o en su defecto, pedirle que adelante esa masa de dinero a los comerciantes a un costo reducido.
- Sugerirle al mismo banco que otorgue préstamos a estos comerciantes con garantía en el flujo de ingresos generados por el Vale Ciudad que, de hecho, se depositan en cuentas a la vista de la misma entidad.
- Por otro lado, ante la ampliación del Programa debería considerarse la posibilidad de volcar mayores esfuerzos a su difusión y considerar algunos reclamos que, si bien gozan de un menor consenso, afectan la imagen del Programa (*hard-discounts*, lista de productos, asignación, etc.)

SECTOR DE *SOFTWARE* Y SERVICIOS INFORMÁTICOS: UNA APROXIMACIÓN A LA TEMÁTICA DESDE UNA PERSPECTIVA LOCAL

POR PATRICIA FERNÁNDEZ, MARIELA MOLINA Y PAULINA SEIVACH

INTRODUCCIÓN

El concepto de *software* agrupa a los productos que se obtienen mediante actividades vinculadas con procesos de información y conocimiento, enmarcados y clasificados en programas de computación. Por otra parte, los servicios informáticos hacen referencia a todos aquellos servicios de alto valor agregado vinculados con las prestaciones de profesionales en informática y tecnología, como capacitación, asesoramiento, mantenimiento y desarrollo del *software*, entre otras, así como también las tareas de asistencia y soporte técnico del *hardware*.

En los últimos años, el sector de *software* y servicios informáticos (SSI) ha tenido a nivel global un crecimiento muy rápido (13,4% anual para *software* y 10,2% anual para servicios informáticos entre 1993 y 2001), incluso superior al de *hardware*, y se prevé que la tendencia se mantenga en el tiempo.

El sector SSI está incluido dentro de las denominadas *Nueva Economía*, *Economía basada en conocimiento* e *Industria de la información*, llamadas así porque utilizan la información y el conocimiento como piezas clave para su desarrollo. De esta manera, el sector está enmarcado en el conjunto formado por las tecnologías de información y conocimiento (TICs) que incluyen a las telecomunicaciones, la microelectrónica y la producción de contenidos digitales.

Hoy en día los individuos de las sociedades modernas no sólo almacenan y procesan información en forma digital, como hace algunas décadas, sino que utilizan herramientas de este tipo para interactuar con otras personas. El sector de SSI ha transformado a la sociedad y a sus componentes culturales, artísticos e intelectuales.

Una de las particularidades del proceso de desarrollo de SSI, compartida por las TICs en general, es que los recursos humanos cobran una importancia mayor que los naturales y constituyen una fuente de ventaja competitiva para la creación de productos con alto valor agregado: se requiere de trabajadores capaces de manejar conocimiento para la producción de bienes y servicios diferenciados. La educación resulta fundamental para el desarrollo de estos productos también por el lado de la demanda, porque se requiere de mercados de consumidores con cierto grado de conocimiento o capacitación para que el aprovechamiento y disfrute de los mismos sea posible.

TIPOS DE *SOFTWARE*

Son muchos los tipos de *software* que se pueden encontrar en el mercado. Las mayores diferencias radican en dos aspectos principales, que son la tarea o función específica designada y su forma de distribución. Conociendo la categoría a la que pertenece un producto, se puede distinguir fácilmente un tipo de *software* de otro.

Dependiendo de la tarea específica a la que se destina, se pueden identificar, a su vez, dos tipos de productos, también con características muy disímiles entre sí. Por un lado, el *software de aplicación*, que dirige las distintas tareas que realiza una computadora y automatiza procesos que de otra manera serían complicados en el desarrollo diario de una actividad o negocio, y por otro, el denominado *software del sistema*, que es el conjunto de programas indispensables para que la máquina funcione correctamente.

El *software de aplicación* se divide, a su vez, en dos subcategorías. Una es conocida como *software estándar o herramientas informáticas*, que agrupa toda aplicación fácilmente adaptable a diferentes tipos de sistemas, con una alta masificación de su uso. Ejemplos de este tipo de aplicaciones son las hojas de cálculo, los programas de autoedición, los procesadores de texto, las herramientas de comunicaciones, los paquetes integrados, los gestores de bases de datos y los gestores de gráfico, entre otros. El otro tipo de aplicación es el *software a medida*, conformado por aquellos programas más específicos, abocados a actividades más especializadas como el registro contable de un negocio o la facturación de una empresa.

Muchos autores sostienen que dentro del *software de aplicación*, las herramientas de uso más difundidas son las que presentan las mayores expectativas de desarrollo a futuro, principalmente para brindar mayor simplificación para su operatoria y flexibilizar su adaptación según los nuevos requerimientos de los usuarios. A tal fin juega un papel fundamental el elevado número de empresas dedicadas a producir este tipo de aplicaciones, lo que genera una competencia que acorta los tiempos de lanzamiento de las nuevas versiones de un producto que incorporan mejoras respecto a las anteriores.

El potencial de una empresa que se dedica a la creación de *software de aplicación* radica en poder brindar a través de sus productos, soluciones informáticas para atender necesidades específicas del mercado. Así, es que mediante la

especialización estas empresas pueden tornarse más competitivas y captar un mayor segmento de la demanda.

En la Ciudad de Buenos Aires están radicadas varias empresas dedicadas a la producción de *software de aplicación*, que surgieron abocadas a nichos específicos de mercado, las cuales alcanzan en la actualidad, un destacado nivel de desarrollo y elevada potencialidad a futuro. Vale mencionar entre ellas, a las empresas *Axoft Argentina*, con masiva presencia en el mercado a través de su producto *Tango Gestión y Bejerman*, ambas especializadas en la facturación y gestión contable. Otros programas de uso masivo desarrollados en la Ciudad son el *LexDoctor*, para estudios jurídicos y el *Lince*, *software* de gestión para empresas de indumentaria.

Por su parte, el otro tipo de *software* denominado *software del sistema*, incluye un número variado de programas, entre los que se destacan el *sistema operativo* o *software de base*, el *software de programación* y el *software de diagnóstico y mantenimiento*.

El sistema operativo constituye el *software* básico y fundamental de un sistema informático, que sirve, en principio, para facilitar la escritura y uso de sus propios programas. Entre los de mayor difusión se encuentran el DOS, el *Windows* y el *Linux*. A grandes rasgos, está conformado por un conjunto de programas de control que buscan aprovechar correctamente los recursos *hardware* de una computadora, con el fin básico de facilitar el empleo de la misma¹, ocultándole los detalles al usuario y mejorando el desarrollo de su tarea.

Por otro lado, el *software* de programación incluye todo programa que facilite la construcción de una aplicación específica para los usuarios. Dentro de este grupo se encuentran los compiladores, los ensambladores, los montadores, los cargadores, los distribuidores, los módulos de gestión de ficheros y las utilidades de rastreo o depuración de errores. Por último, el *software de diagnóstico y mantenimiento* es el utilizado con el fin de recomponer toda avería en el equipo. Con este

¹ Para el desarrollo de sus funciones, el sistema operativo cuenta con cuatro componentes. Estos son el *procesador*, que controla la ejecución de los programas, la *memoria principal*, que se encarga de almacenar los datos a procesar y los programas, los *dispositivos periféricos*, que comunican a los programas con el exterior y la *información*.

software se intenta localizar los errores del *hardware* o de un paquete *software*.

Además de dividirse por el tipo de tarea a desarrollar, los *software* se clasifican según su método de distribución. Entre los mismos se encuentran los *programas enlatados*, que son desarrollados por compañías y vendidos principalmente por distribuidores, el *freeware* o *software* de dominio público, que se ofrece sin costo alguno, el *shareware* que es similar al *freeware* pero impone una pequeña tasa a pagar por los usuarios que lo utilicen profesionalmente y, por último, el *vapourware*, que es aquel que no llega a salir al mercado o que lo hace mucho después de lo prometido.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS DE SSI

Existe una fuerte concentración de la generación de SSI en grandes empresas multinacionales. Un estudio de Hoch (mencionado en López, 2001), señala que, en 1997, un tercio del mercado mundial de servicios masivos de *software* se concentraba en 10 empresas proveedoras. En el caso de soluciones empresariales, el guarismo se elevaba a 45%. La tendencia en el futuro sería hacia una mayor centralización.

La fuerte concentración a nivel de empresas se reproduce a nivel de naciones. La mayor parte del mercado está dominado por los países desarrollados, entre los cuales Estados Unidos significaba en 2001, 49% del mercado mundial de *software* y 47% de servicios informáticos, seguido por la Unión Europea (alrededor de 30% en cada caso). Los países en desarrollo participaban entonces con 5,6% del mercado global de SSI.

Dentro de América Latina, se destacan en la producción de SSI, Brasil y México y en Asia, China, Corea, Taiwán, India y Hong Kong. Los países que tardíamente se posicionaron como exportadores son India, Irlanda e Israel, mientras que en la lista de los que buscan hacerlo están Rusia, China y Filipinas. Entre tanto, Argentina se

ubica en el puesto 26 como proveedora de *software* y servicios informáticos, con 0,5% del mercado mundial².

Los productos y servicios de mayor complejidad - generalmente destinados al Estado, los bancos y a otras empresas del sector financiero y a firmas importantes- son desarrollados generalmente por las empresas más grandes, en tanto que los de menor complejidad, son suministrados por empresas pequeñas y medianas. En el primer caso, la participación de las multinacionales es altísimo, pues son las más aptas para satisfacer las exigentes demandas de los clientes.

En todo el mundo, las empresas del sector tienen tamaños y productos muy diferentes. Algunas son firmas internacionales fuertes, como *Microsoft* u *Oracle*, en tanto que otras son grandes, medianas o pequeñas (incluso unipersonales). Esta variedad brinda diversidad a la gama de productos desarrollados y alternativas de soluciones para las diferentes necesidades de los usuarios. Mientras que algunas empresas ofrecen paquetes estandarizados para operaciones frecuentes (facturación, liquidación de sueldos, etc.), otras generan soluciones a medida, sea desde el momento del desarrollo del producto o bien haciendo adaptaciones sobre una base estandarizada. Estas distinciones determinan el grado de sofisticación de los productos, y por ende el posicionamiento de la firma en el mercado frente a su competencia real o potencial. A nivel mundial se verifica una tendencia a la sofisticación de la producción de *software*, con una oferta de productos cada vez más amplia y desarrollada. Nuevos agentes se integran a la cadena de valor, aprovechando sus ventajas dinámicas.

Aquellas empresas que desarrollan productos y servicios sofisticados y ya lograron captar un segmento de demanda, conquistaron una posición privilegiada por haber llegado primero, dificultando el ingreso a otras por los costos de entrada involucrados y el alto riesgo de competir con una firma ya reconocida para ese producto. Esto no significa que su situación no pueda modificarse, pero sí que, a diferencia de lo que

² 0,2% corresponde a *software* y 0,3% a servicios informáticos.

ocurre en otros mercados, existen economías de aprendizaje y de red que determinan que los tiempos de ingreso a un mercado (o segmento de mercado) sean muy importantes.

Además, la adopción de un determinado *software* que ya tiene la mayor parte del mercado, genera lo que se llama efectos de red, un cierto tipo de externalidad positiva por la cual la elección de la mayoría genera beneficios adicionales por compartir la información o facilitar la comunicación (esto ocurre por ejemplo, con la adopción de proveedores de cuentas de correo electrónico). Una empresa que brinda productos con economías de red tiene una suerte de protección por haber sido la pionera, lo que le permite colocar más fácilmente otros productos, incluso aquellos que no brinden esta posibilidad. La elección del consumidor es entonces muchas veces entre los diferentes beneficios que brindan las diferentes redes. En este punto, las expectativas sobre qué productos elegirán los otros es crucial y se autorrefuerzan: se trata de un juego de elecciones sucesivas en el que los primeros decisores son altamente influenciados y se enfrentan a resultados inciertos, pero en el que a medida que otros ya eligieron, el resultado se vuelve previsible y refuerza el monopolio esperado. Cuando existen economías de red, cuanto más estandarizado es un producto, más difícil es la entrada de nuevas empresas, en tanto que cuanto más *customizado*, menos. Es por eso que los productos que se ofrecen en esta industria, aún en los segmentos masivos, tienden a diferenciarse de sus competidores. Por ejemplo, cada servidor de *Internet* ofrece algo que su competidor no proporciona, y si se observa el segmento de productos que brindan soluciones empresariales la diferenciación es aún mayor.

De lo anterior se desprende que el sector de SSI puede, en un extremo, generar productos estandarizados y populares que implican beneficios de red y, en el otro, productos de "mercado de uno", es decir, altamente personalizados que pueden venderse a precios elevados. En el medio, hay una gama de productos que implican versiones diferentes según el usuario, a precios también diferenciados

(segmentación de mercado). Esto último ocurre por ejemplo, con los *software* de gestión, que son masivos pero tienen algunas adaptaciones específicas para cada cliente. Estas posibilidades, reducen la escala mínima de producción necesaria para que los negocios sean rentables y, por ende, brindan la posibilidad de mayor diversidad.

Otra característica distintiva de este mercado, es la venta de *software* en paquete, es decir conjuntos de productos para diferentes funciones (*bundling*), muchas veces como complemento del *hardware*. Esto permite a los desarrolladores, por un lado, colocar simultáneamente varios productos, y por otro, aumentar sus beneficios por una baja en la dispersión de precios a los que la demanda está dispuesta a pagar *cada* producto. Así se constituye una traba adicional para las empresas nuevas que pretendan competir, porque las obliga a desarrollar el *conjunto* de bienes y no sólo uno, lo que encarece el ingreso cuando lo que se requiere son precios más bajos para captar la demanda remanente en un contexto cuasimonopólico.

El grado de sofisticación y de diferenciación media de los productos está en relación directa con las inversiones incorporadas, el conocimiento de los avances tecnológicos en el mundo, la formación profesional, las habilidades desarrolladas por el sector y la presencia de un mercado interno capaz de absorber la producción, entre otras. En esto, la política pública cumple un rol fundamental, generando incentivos para el sector y orientando los esfuerzos privados hacia aquellos productos en donde el país tiene o puede generar ventajas competitivas en el tiempo, considerando sobre todo las imperfecciones de estos mercados (barreras a la entrada de empresas, rendimientos crecientes a escala por el alto componente de costos de comercialización, etc.).

La inversión requerida y el tiempo de maduración de los proyectos de desarrollo de *software* y servicios son variables en función del producto generado; mientras algunos requieren niveles muy importantes de capital y un largo tiempo antes de ser colocados en el mercado, otros sólo se apoyan en algunas PCs, utilitarios básicos, información

obtenida a través de *Internet* de manera absolutamente gratuita, un profesional y unas pocas semanas para su desarrollo. De lo anterior se desprende que existen segmentos de mercado para ciertas gamas de productos y servicios de *software* que demandan poca inversión y acotado riesgo (sobre todo cuando se realizan sobre pedido en firme). Muchos de ellos, ofrecen además una alta rentabilidad, aunque menor a la de productos más sofisticados. No obstante, para que las empresas permanezcan en el tiempo, deben realizar inversiones en forma más o menos constante, para renovar los activos físicos e intangibles, así como también para la capacitación de sus recursos humanos. La posibilidad de ingresar al mercado con pocos recursos y lograr una alta rentabilidad, determina que la tasa de nacimientos de empresas sea particularmente alto en el sector, así como también el grado de informalidad, sobretodo de las empresas nuevas y de menor tamaño.

Una característica distintiva de los mercados donde se comercian tecnologías de información, es la existencia de altos costos que tienen los demandantes para cambiar de proveedor, sea para adquirir diferentes productos o bien para un mismo producto en el tiempo (*switching costs*). Un cambio de proveedor (pasar de *Windows* a *Linux*, por ejemplo), implica tener que cambiar de formato de documentos y de aplicaciones de *software*, así como también invertir tiempo y dinero para aprender a operar con el sistema nuevo³. De esta manera, la elección supone expectativas sobre el presente y la evolución futura del mercado de los diferentes productos complementarios y sustitutos. Esto significa que con frecuencia, más que elegir un producto, el usuario se determina sobre grupos de productos (por ejemplo, una empresa que planea adquirir *software* para la administración, evalúa las posibilidades de que éste sea compatible con el *software* que ya tiene en su planta productiva y con el que eventualmente podría comprar para el manejo de *stocks*, así como también las posibilidades de agregar funciones en el futuro).

Dada la existencia de *switching costs* y de efectos de red, la participación de mercado de las firmas

desarrolladoras de SSI constituye una variable clave, porque es representativa de la clientela que tienen cautiva (*locked-in buyers*). Cuando los *switching costs* son altos, la competencia por ser la pionera en un mercado se vuelve más fuerte, porque esa masa de clientes cautivos se convertirá en el futuro, en una fuente permanente de ganancias. Como se ve, las decisiones en estos mercados son menos autárquicas y menos reversibles que en otros. Cabe aclarar, no obstante, que en mercados tan dinámicos, la situación de ventaja de una empresa no es irrevocable, pero los beneficios que derivan de ésta hacen que ponga todos sus esfuerzos en conseguirla y conservarla. Es muy común que las firmas utilicen estrategias de ingreso en el mercado a bajo precio, buscando captar la mayor cantidad de clientes. Para conservarlos, ofrecen contratos de mantenimiento del largo plazo. La presencia de clientes cautivos genera, por un lado, pocos incentivos a otras empresas para atraerlos (altos costos con resultados inciertos), pero por otro, deja nichos de mercado a pequeña escala para que nuevas empresas atraigan a los clientes todavía no captados. Entre tanto, las empresas con ventajas en el mercado, definirán en función de las condiciones macroeconómicas y sus expectativas, si les resulta más conveniente invertir en nuevos clientes o bien reforzar los que ya tienen, lo que dejará más o menos espacio para la conquista de las nuevas firmas.

El crecimiento del sector de *software* y servicios informáticos ha sido tan vertiginoso en los últimos años que la oferta de puestos de trabajo ha ido por delante de la capacitación para ocuparlos. Es por eso que aún en los países más avanzados, existe escasez de mano de obra calificada y se suele subcontratar o trasladar parte del proceso de producción al extranjero. Esto ocurre especialmente en las etapas más rutinarias y menos complejas y hacia países donde los costos de mano de obra son relativamente bajos. Los gobiernos vislumbran una oportunidad en esta situación y muchos de ellos están invirtiendo para desarrollar el sector de SSI, sobretodo porque no requiere grandes inversiones en capital físico sino capacitación, con resultados muy atractivos en términos de divisas. De todas maneras, la

³ Varian (2001) menciona que el costo total de instalar SAP es 11 veces más caro que la compra del *software*, dados los costos de adaptación de la infraestructura, los consultores, el aprendizaje, entre otros.

posibilidad de generar un crecimiento endógeno del sector está limitado por la situación preexistente de las empresas, de la mano de obra y, según los productos, del mercado interno.

En el sector, también es muy frecuente la subcontratación de servicios de empresas de mayor tamaño a proveedoras de menor magnitud. Esto facilita la difusión de conocimiento entre las empresas del sector y estimula algunas prácticas asociativas, como el desarrollo de proveedores. La mayor ventaja que obtienen las empresas subcontratadas, es la posibilidad de participar de alguna instancia de la producción para importantes clientes que no pueden incorporar directamente en su propia cartera, pero que en forma indirecta les exigen estándares de calidad que eventualmente puede permitirles asumir tareas más complejas. En general, las empresas pequeñas que logran insertarse en este esquema, realizan procesos más estandarizados y por ende, de menor valor agregado. Esto es muy común en países menos desarrollados como la India. En la mayoría de los casos existe una fuerte competencia entre las empresas que componen el mercado y poca articulación entre ellas. La cooperación entre firmas es más bien una excepción y, cuando ocurre, es entre empresas que operan en distintos segmentos del mercado y se proponen desarrollar productos complementarios. Esta es una práctica aún poco difundida en la Argentina.

Muchas veces, el personal profesional y técnico es contratado por plazos cortos de tiempo -la duración del proyecto- y utiliza su propio capital en el proceso de trabajo. Esta modalidad de la relación laboral repercute *ralentando* el ritmo de la mejora tecnológica, así como también en la menor capacitación, dado que en estos dos puntos, las empresas tienen posibilidades de avance muy superiores a las que tienen los individuos en forma aislada.

Una característica adicional de este sector, es que se produce un deterioro en el capital humano mucho más rápido que en otros sectores de la economía por la alta velocidad de cambio en materia de tecnologías utilizadas. Una de las implicancias más fuertes de esto, es que la

persona del sector que queda desocupada por un tiempo, pierde valor y disminuye sus habilidades relativas para la obtención de un nuevo puesto de trabajo.

DERECHOS DE PROPIEDAD Y PIRATERÍA

En la República Argentina el *software* está protegido por la ley 25.036/98 que, sobre la base de la ley 11.723, establece un marco legal para las actividades específicas del sector. La misma, que contó con el apoyo de la CESSI para su aprobación, regula los aspectos referidos a la defensa de la propiedad intelectual de los programas de computación. La normativa clasifica como *software* a todo aquello que constituya el diseño de un sistema de computación o los programas de computación mismos.

La mayor parte del *software* está protegido por medios legales, derechos de autor, patentes, etc.; sin embargo, los problemas de implementación y la falta de control hacen que la existencia de estas leyes no sea suficiente para asegurar a sus propietarios la posibilidad de explotar económicamente sus creaciones en forma plena.

Los derechos de propiedad intelectual son fundamentales para la comprensión de la tendencia a la fuerte concentración de mercado en este sector. Aún en los casos en los que se trata de productos estandarizados, la imposibilidad legal de sus competidoras de copiarlos y comercializarlos protege a las empresas pioneras. La importancia de los derechos de propiedad intelectual se ve claramente al contrastar la estructuras de mercado de los fabricantes de *hardware* con la de los desarrolladores de *software*: mientras en el primer caso hay muchos proveedores de PCs, teclados, etc., en el segundo hay pocos para cada producto (Varian, 2001).

Del proceso de desarrollo de *software* resultan productos intangibles que luego se pueden corporizar y reproducir en serie al montarse sobre soportes materiales, tales como CDs. Dicho de otra manera, pueden distinguirse dos momentos en la

producción de *software*: la del desarrollo (contenido-solución) y la de la replicación o pasaje a un formato material (o digital). Mientras la primera se caracteriza por la aplicación de conocimiento y, por ende tiene un alto componente de valor agregado, la segunda, cuando el soporte es material, se trata de un proceso industrial que es capital intensivo.

El proceso de reproducción de un programa de *software* es relativamente sencillo y tiene un costo marginal muy bajo, a veces tendiente a cero por su distribución por *e-mail* o a través de *Internet*. Este bajo costo en la etapa de reproducción contrasta con el correspondiente a la etapa de desarrollo, por lo que los incentivos a copiar programas sin pagar la licencia correspondiente para uso propio, e incluso vender estas copias a terceros, son altos (sobretudo por la falta de mecanismos efectivos que repriman el delito). Si bien la ley considera un delito la reproducción de este tipo y prevé penas severas, el control es muy difícil. Además, se trata de prácticas arraigadas que se profundizan en sociedades económicamente deterioradas. Cuanto más estandarizados son los productos y responden a necesidades más masivas, mayor es la exposición a ser copiados en forma casera y "pirateados" (copiados y distribuidos ilegalmente)⁴.

Si bien, la mayor parte del *software* está protegido por medios legales, derechos de autor, patentes etc., los problemas de implementación y la falta de control hacen que la existencia de estas leyes no sea suficiente para asegurar el normal funcionamiento de la industria del *software*.

La piratería ocurre no solamente al copiar un programa sin autorización, sino también cuando un cliente hace un uso excesivo del servidor, es decir cuando demasiados empleados de una misma red utilizan simultáneamente una copia central del mismo programa, o cuando los vendedores de ordenadores nuevos cargan copias ilegales en los discos duros de las máquinas. Es

muy difundido el uso de la red de *Internet* para la práctica del pirateo digital, además de la fabricación, reproducción y venta ilegal de cualquier tipo material (CDs y *diskettes*) que está protegido por derechos de autor.

Muchas veces ocurre que la piratería de *software* no es considerada un delito tan grave como el robo de cualquier bien tangible, lo que responde a factores culturales y también al desconocimiento generalizado sobre lo que significa la propiedad intelectual de los desarrolladores y la existencia de leyes creadas para protegerla.

La *Business Software Alliance* (BSA)⁵, organización institucional que lucha contra la piratería en más de 60 países del mundo, advierte sobre el alto porcentaje de piratería en el país (71% en el año 2003), generando pérdidas por más de U\$S 69M⁶. Cabe destacar que la tasa de piratería en la Argentina es mayor que la del promedio latinoamericano (63%), región donde se generan pérdidas por aproximadamente U\$S1.272M⁷.

El avance de la piratería en el mundo y la imposibilidad de las empresas desarrolladoras de *software* de apropiarse de los beneficios económicos correspondientes a su creación, plantea nuevas estrategias en las que las ganancias puedan obtenerse de negocios complementarios. De esta manera, en la actualidad, según el uso que pueda hacerse del *software*, éste puede clasificarse en "propietario", creado y diseñado por empresas o particulares que lo protegen patentando y cerrando los códigos de fuente para comercializarlos con fines lucrativos, y "libre", creado y diseñado por usuarios anónimos que pueden obtenerlo gratuitamente de la red digital y modificarlo para ajustarlo a sus necesidades particulares (*customizarlo*)⁸. Cabe aclarar que los códigos de fuente constituyen el lenguaje de programación que permite realizar cambios en el programa y en su funcionamiento, es decir forman parte de las entrañas de cada

⁴ Algo similar ocurre con las industrias culturales, en las que el desarrollo de los productos (libros, discos, películas, etc.) conlleva altas inversiones e involucra alto riesgo, pero cuya reproducción puede efectuarse en serie a bajo costo, más allá de la existencia de una ley que ampare los derechos del autor.

⁵ La BSA no tiene sede en Argentina pero posee representaciones en seis países de América Latina (Bolivia, Brasil, Colombia, Paraguay, Perú y Venezuela) donde recibe denuncias por hechos de piratería informática. En la Argentina funciona la organización *Software Legal*, que toma denuncias sobre la falta de licencias y comercialización de copias falsas.

⁶ La tasa de piratería es muy superior a la de la música en el país, que de acuerdo con estimaciones de la CAPIF asciende a 51%.

⁷ El informe fue elaborado por la firma de investigaciones *International Data Corporation* (IDC), contratada por la organización BSA.

⁸ La práctica de poder modificar los códigos de fuente de los programas para adaptarlos a las necesidades particulares de los usuarios es conocida bajo la denominación de "customizar" por analistas y usuarios.

programa. Uno de los elementos que más encarece a los productos digitales es el *software de base*; pero dado que sistemas como el *Linux*⁹ pueden ser utilizados como *software de base* y son gratuitos, se está abaratando el producto final¹⁰.

La piratería es una práctica muy difundida no sólo entre los usuarios particulares, sino también en los distintos niveles del sector público. En el Estado hay un alto grado de utilización de material "pirata", lo que abre la polémica sobre el daño que está provocando en la industria del *software*, que entra en contradicción con las medidas de estímulo que promueve. Además -en lugar de actuar en beneficio social y elevar los estándares de calidad del sector mediante sus compras como ocurre en otros países, el sector público tiene prácticas negativas que tienden a ser reproducidas por el resto de la sociedad.

El Estado tiene tres opciones para corregir esta situación en las áreas de gobierno. En primer lugar, podría adquirir las licencias de todo el equipo existente, que es la opción más práctica porque todos los usuarios del gobierno están acostumbrados al uso del *software* instalado para desarrollar sus actividades, aunque esta alternativa es muy costosa para su implementación.

En el otro extremo, el sector público podría instalar *software* libre en todos los equipos pertenecientes a las distintas áreas de gobierno y así evitar los altos costos que implica pagar por las licencias existentes y futuras. Además, podría obtener las ventajas del *software* libre de una mayor adecuación de los diseños a cada área específica. Sin embargo, esta decisión tendría un efecto adverso por el escaso o casi nulo conocimiento del personal sobre los programas *open source*, por lo que la implementación de los mismos dejaría de tener un costo cero porque habría que capacitar al personal y contratar técnicos con conocimiento específico sobre este tipo de *software*¹¹.

Por último, queda como tercera opción una combinación de las dos anteriores: el reemplazo

por *software* libre para algunas áreas donde sea más efectivo adaptar los programas a las necesidades específicas del sector y el pago de *software* propietario en el resto.

Existe un proyecto de ley presentado por las Cámaras de Diputados y Senadores de la Provincia de Buenos Aires que otorga exclusividad al uso del Estado provincial a las aplicaciones libres, toda vez que existan. Sin embargo, admite el uso de aplicaciones digitales de tipo propietario cuando no hubiese un sustituto libre y para aquellas entidades educativas y centros de investigación que pertenezcan a la Provincia, siempre y cuando su uso y aplicación respondan a finalidades de investigación. Este proyecto es uno de los primeros en el país que prioriza desde el Estado el uso de *software* libre y establece condiciones para ello.

Una de las ventajas del *software* libre es que con este tipo de sistema operativo se optimiza la utilización del *hardware* disponible, ya que no es necesario renovar constantemente las computadoras y el equipo informático existente. Esto se debe a que las nuevas versiones se adaptan a los viejos equipos, cosa que no ocurre con los programas comerciales privados como los brindados por la empresa *Microsoft*, cuyas actualizaciones permanentes hacen que el *hardware* quede obsoleto rápidamente.

En la actualidad muchas empresas grandes, desarrolladoras de *software* están abriendo sus códigos de fuente; ilustra esta situación el caso de la multinacional *Oracle*, especializada en productos corporativos que lanzó su estrategia para la región de Asia Pacífico apoyándose en el sistema operativo gratuito *Linux* para ofrecer mejores precios de los productos.

Otro ejemplo ilustrativo lo constituye la empresa *IBM*, que recientemente ha pasado a dominio público una gran parte de los códigos de fuente de su motor de base de datos *Cloudscape* y cedió la administración de los mismos a la *Fundación de Software Apache* (ASF). *Cloudscape* es una base de datos utilizada por los programadores de

⁹ El *software* libre más famoso es el sistema operativo "Linux" que fue desarrollado por un estudiante universitario finlandés Linus Torvalds, quien en su momento decidió abrir el programa de su autoría para que cualquiera pudiera modificarlo y mejorarlo. En este sentido, el creador del *Linux* fue el pionero en aplicar la práctica del aprendizaje colectivo.

¹⁰ Sección Negocios del diario La Nación del día 25 de julio de 2004, en la página 7.

¹¹ Otra forma de denominar al *software* libre es *software open source* debido a las características que permiten modificar los códigos fuente de los mismos.

páginas *web* y aplicaciones informáticas para almacenar o rastrear información. Se calcula que el desarrollo de la misma costó U\$S 85M a la empresa. Esta medida responde a una estrategia comercial de la empresa para estimular las ventas de otros productos, ya que *Cloudscape* sólo puede ser utilizada si se programa en lenguaje *Java* y la empresa está creando una plataforma para desarrollar y ejecutar *Java* llamada *WebSpher*.

Simétricamente, muchas empresas que demandan *software*, están eligiendo programas gratuitos. Si bien esto representa una disminución de sus costos en términos del producto mismo al no pagar licencias, la elección suele involucrar otros costos dados por la exigencia de uso de productos compatibles desarrollados en forma exclusiva por una empresa y por la capacitación al personal requerida para el cambio. Por otro lado, nadie responde ante las fallas que se puedan producir porque no existen garantías, lo cual también agranda los costos eventuales.

Los argumentos a favor del *software* libre pueden resumirse en los siguientes puntos:

- La primer ventaja con la que cuenta el *software* de tipo libre es que quienes lo usan no están obligados a pagar por ello. Cabe advertir, no obstante, que esto no implica que su costo sea nulo, como ya se explicó, por los costos de adaptación y capacitación involucrados.
- El *software* es un bien común o público, por lo tanto, el desarrollo de las actividades que se relacionan con su producción y distribución deben ser compartidas. Ninguna persona es dueña de los derechos de propiedad sobre estas creaciones.
- El uso de *software* libre con código de fuente abierta aumentaría el aprendizaje colectivo y generaría un "efecto derrame" de conocimiento entre los usuarios que interactúan, constituyendo de esta manera la denominada "Cultura Alternativa del *Software*" de interacción entre los mismos. La difusión de los programas desarrollados sobre *software*

libre es mucho mayor que la que se observa en aquellos sobre *software* propietario, debido a que no se producen restricciones de tipo legal para difundir las creaciones.

- La implementación de *software* libre permite *customizar* los programas, o sea adaptarlos a las necesidades particulares de los usuario en contraposición al *software* propietario en el que son las personas quienes deben adaptarse a las particularidades de los programas.

Los argumentos que se esgrimen en respuesta a los anteriores y que por el contrario, defienden los derechos de propiedad se resumen en los siguientes puntos:

- La única manera de que existan incentivos económicos para el desarrollo de *software*, es que existan los derechos de propiedad que protejan las ganancias de los productores: en ausencia de estos derechos, no se generarían innovaciones en la sociedad (o se harían a un ritmo más lento). Además, se debe considerar que el desarrollo de *software* lleva tiempo, dinero, conocimiento y riesgo por parte del creador del mismo y en este sentido el *software* libre quita los incentivos económicos para su desarrollo.
- Protegiendo los derechos de autor no sólo se benefician los derechos individuales de los creadores, sino también a toda la sociedad, ya que el aumento de la actividad digital constituye una fuente de innovación y desarrollo que se derrama al conjunto.
- El carácter descentralizado del *software* libre implica que nadie es responsable de los desarrollos posteriores.

NACIMIENTO, IMPULSO Y AUGE DE LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE. SUS ETAPAS

Actualmente, la industria mundial de *software* experimenta un progresivo y vertiginoso ascenso. La evolución de la producción mundial muestra

una fuerte ampliación de la oferta, debido tanto a la incorporación de nuevos actores como al perfeccionamiento y desarrollo de distintos productos.

El carácter global de la industria del *software*, se logró a través de sucesivos adelantos tecnológicos y de fuertes cambios en el ámbito sociopolítico y en la economía de los distintos países involucrados, prolongados por más de 40 años.

En el inicio, la creación y masificación del *software* sólo fueron posibles a partir del desarrollo de formas electrónicas de almacenamiento de datos¹². Entonces, era difícil imaginar un tipo de programa asociado a un sistema de procesos de datos. La evolución de las tecnologías y de los programas fue muy importante desde entonces. En los últimos tiempos, la *Internet* permitió el mayor dinamismo en el proceso de producción mundial de *software*, garantizando mejores comunicaciones entre los distintos agentes¹³. En muchos casos se tornó un instrumento fundamental para el desarrollo mismo del *software* (por ejemplo, en el *Linux*). Así, se agilizó la difusión de nuevos productos, el reconocimiento de nuevos mercados y la integración de las distintas fases de producción.

A grandes rasgos se pueden distinguir cuatro etapas bien diferenciadas en el desarrollo del *software*, de aproximadamente 10 años cada una¹⁴. Los avances tecnológicos y las mejoras en el rendimiento, en la arquitectura del *hardware* y en la capacidad de almacenamiento de datos, en las comunicaciones (más puntualmente en las telecomunicaciones) fueron causas de las grandes transformaciones que separan una fase de otra.

La primera etapa se inicia con la creación de la computadora, cuando el *software* surge como un complemento de la misma. El mayor impulso se experimentó en los Estados Unidos, a través del desarrollo de pequeñas compañías independientes que se dedicaron a atender la creciente demanda de *software* de las industrias armamentista y de investigación espacial.

Por primera vez, los clientes podían adquirir *hardware* y *software* por separado¹⁵. Aun así, como la demanda de *software* buscaba mejorar el funcionamiento del equipo preexistente, resultaba primordial que el *software* se adaptara al *hardware* de los usuarios, siendo para ello fundamental el aporte de los programadores.

La segunda etapa se extiende a lo largo de la década de los '60 e inicios de los '70. Los principales adelantos del período fueron la *multiprogramación*, que permitió que varios usuarios pudieran utilizar distintos programas al mismo tiempo y la creación de los *bancos de información*, actualmente conocidos como bases de datos. Ambos adelantos permitieron estandarizar los procesos de producción, las metodologías utilizadas y los lenguajes de programación. De esta manera, por primera vez, resultaba sumamente sencillo poder descentralizar las distintas fases de producción entre emplazamientos locales y extranjeros¹⁶. Así, la fabricación de *software* logró masificarse tomando impulso su comercialización en forma de programas abocados a atender necesidades específicas de su demanda potencial.

No obstante, al ser programas estándar, presentaban límites de aplicabilidad para sus usuarios. En muchas oportunidades resultaba esencial readaptar el *software* adquirido a los requerimientos personales o en función del *hardware*.

Estos límites de aplicabilidad generaron dificultades que concluyeron en la llamada "*crisis de software*", en la que se interrumpió abruptamente el vertiginoso ascenso de la producción de *software* y se llegó a cuestionar la utilidad de comprar paquetes de programas estándar, debido a los elevados costos involucrados para su posterior adaptación.

A la etapa anterior le sucedió una tercera, prolongada por más de una década, cuando surgieron las *redes* y el *microprocesador*, que extendieron la utilización de las computadoras

¹² Por tal motivo, el *software* es un producto relativamente joven, con sólo 50 años de antigüedad.

¹³ Se destacan el *Networking* y la videoconferencia.

¹⁴ Los límites entre una etapa y otra pueden variar según el autor.

¹⁵ La compañía *IBM* jugó un papel fundamental en tal desarrollo, al ser la primera empresa con un sector propio abocado exclusivamente a la comercialización de *software*.

¹⁶ De hecho, mediante políticas de capacitación y entrenamiento de personal, era usual la implementación y *customización* de un tipo específico de *software* desarrollado en otro lugar del mundo.

personales (surgidas en los inicios de los años 80), y por ende, del *software enlatado*¹⁷. Promediando el final de esta etapa, la computadora era ya conocida y accesible. La producción de *software* se benefició con este mayor acceso a la PC, que, a su vez, aceleró y masificó su fabricación, comercialización y posterior distribución.

Actualmente, atravesamos una cuarta etapa caracterizada por el uso colectivo de las computadoras, y por ende, del *software*. Se verifica una sofisticación de los adelantos anteriores, con máquinas más potentes, novedosos sistemas operativos y mayor extensión de las redes globales y locales. Sin dudas, el avance más destacado es la trascendencia mundial de la *Internet*, que actualmente conecta a más de 900 millones de usuarios diariamente.

Vale mencionar que ya se está trabajando en un quinto período, basado en el desarrollo de nuevas tecnologías y en el perfeccionamiento de otras. La inteligencia artificial, la robótica, la realidad virtual, las transmisiones veloces de datos, las computadoras biológicas, entre otros, se presentan como los principales proyectos.

No obstante, el desafío más importante de esta quinta etapa radica en la resolución de aquellos problemas relacionados con la creación de *software*, pues si bien las dificultades que derivaron en la crisis mencionada anteriormente lograron revertirse, aun resta solucionar aspectos vinculados a la seguridad informática, que ocasiona diariamente altísimas pérdidas económicas.

LA INDUSTRIA DE SOFTWARE A ESCALA MUNDIAL: SIMILITUDES Y DIFERENCIAS CON EL DESARROLLO LOCAL

La producción de *software* progresa a ritmos dispares dependiendo de cada país. Según su nivel de desarrollo, su progreso tecnológico, la mayor o menor presencia de sectores dedicados a la alta

tecnología y la oferta de cursos y carreras de especialización para la potencial fuerza de trabajo, el grado de evolución de la industria de *software* varía considerablemente de un país a otro.

A escala mundial, es factible considerar dos grupos de países, según el nivel de avance de su sector de *software*. Por un lado, el integrado por los países desarrollados, mayormente ubicados en las tercera y cuarta etapas¹⁸, y por otro, el grupo conformado por países en desarrollo que, salvo casos aislados, aun recorren las dos primeras fases con un notorio atraso de más de 5 años en lo referente a tecnología y presencia en el mercado.

Actualmente subsisten importantes diferencias, incluso dentro del grupo de países en vías de desarrollo. Al mismo tiempo que algunos presentan un elevado rezago tecnológico, signado por carencias en la oferta y en la demanda de *software*, hay otros, como la India, donde actualmente la producción del sector representa una parte sustancial del volumen total de exportaciones, de la generación de empleo, de la actividad económica y, por ende, de la riqueza¹⁹.

En América Latina, coexisten países con adelantos significativos en el desarrollo de *software* y otros con deterioro gradual del sector. De hecho, como consecuencia de una creciente competencia interna, se observa en varios países latinoamericanos un progresivo aumento de la cantidad y variedad de productos derivados de la industria del *software* pero, al mismo tiempo, un acceso muy dispar de la población a los mismos. Esta situación, se suma al hecho de que las mejoras en la tecnología a las que acceden algunos sectores de la región, no siempre significa que puedan ser aprovechadas en su totalidad para el logro de aumentos de productividad, ya que para que esto suceda tiene que existir un alto grado de conocimiento difundido entre los actores sociales.

La India, sin dudas, constituye uno de los casos más destacados debido al vertiginoso ascenso de

¹⁷ El *software enlatado* es el tipo de *software* mayormente empleado por las computadoras personales, que garantiza a sus usuarios un trabajo independiente. Este tipo de productos se difundió vertiginosamente debido a su calidad, su fácil utilización y su mayor aplicabilidad.

¹⁸ Los países desarrollados son los principales productores y consumidores de SSI.

¹⁹ La India es un país que debido al acelerado incremento en su nivel de producción de *software*, controla actualmente un amplio segmento de la demanda mundial, junto a países con mayor trayectoria como Estados Unidos, Japón, Francia y Alemania. A este grupo se agregan Irlanda e Israel como nuevas fuerzas mundiales en *software*.

su industria de *software* local²⁰. El despegue de la producción de *software* en la India fue inducido, vinculado al crecimiento del mayor productor mundial, los Estados Unidos. Por ese entonces, el país del norte, necesitaba emigrar parte de su producción debido a la escasa oferta de desarrolladores y programadores disponibles en su mercado. Debido a un conjunto de atributos, entre los que se destacan la fuerza laboral hindú, altamente capacitada en tecnología y con una importante proporción de graduados de postgrado en el exterior, el dominio del idioma inglés como lengua materna derivado de la época de colonia británica y los bajos salarios de los programadores y analistas hindúes (entre 6 y 8 veces inferiores al costo de una posición similar en los Estados Unidos), la India se perfiló en los años '70 como uno de los países en desarrollo con mayores expectativas a futuro.

A finales de los años 80, tres compañías norteamericanas, *Citicorp Software Ultramarino*, *Texas Instrument* y *Hewlett Packard*, se radicaron en la India. Si bien en un primer momento, la industria norteamericana sólo delegaba a las empresas hindúes las tareas más sencillas y de bajo valor agregado, esto permitió a la industria del país adquirir reconocimiento mundial y capacitar a su gente para la etapa siguiente²¹.

La orientación principal de la industria hindú de *software* es el desarrollo de aplicaciones dirigidas a usuarios finales, atendiendo nichos específicos de la demanda y servicios *customizados* (representan cerca de 70% de la industria de *software* local). El resto de las empresas se dedica a la consultoría, a la integración y desarrollo de sistemas especializados de mayor valor agregado, como *software* para dispositivos de *hardware* y de comunicaciones.

El papel del gobierno hindú fue fundamental en el fomento y crecimiento de la industria de *software*. Las medidas en materia fiscal y regulatoria fueron pro-desarrollo del mercado local, orientadas principalmente al impulso y sostén de su comercialización al exterior²².

Una de las medidas más importantes y reconocidas mundialmente fue la formación, en el año 1988, de los *Software Technology Parks* (STP), parques tecnológicos que ofrecen alojamiento, infraestructura y ventajas aduaneras e impositivas a aquellas empresas de *software* con alto perfil exportador. El resultado de este tipo de políticas fue altamente satisfactorio para el posicionamiento de la India como productor mundial de *software*; de hecho, se estima que en la actualidad cerca de 70% de las exportaciones totales de *software* hindú son producidas en los STP.

Actualmente, la India presenta tasas de crecimiento de su producción de *software* superiores a la media mundial, principalmente por la elevada demanda externa por servicios profesionales, consultoría y, en menor medida, *software* empaquetado²³.

Según la *National Association of Software and Service Company* (NASSCOM), la industria hindú de *software* pasó de representar 0,7% del PIB en el año 1997 a casi 3% en el 2003, a la par de una triplicación de la participación de este sector en las exportaciones totales, alcanzando, por tanto, una mayor penetración en el mercado global. En el año 2003 las exportaciones de la industria de *software* hindú sumaron U\$S 8.900M, con una proyección de incremento para el año 2004 cercana a 26%. Es para destacar que el coeficiente de exportación de SSI se ubica en torno a 76%.

²⁰ El inicio de la industria de *software* hindú data de la década del '70. Ya a finales de los años 80 se perfilaba como un referente a escala mundial, con un fuerte crecimiento de su producción local.

²¹ Es importante mencionar también, el elevado número de corporaciones multinacionales dedicadas en la actualidad al desarrollo de *software* que están radicadas en la India. De hecho, este país se presenta como uno de los principales receptores mundiales de empresas multinacionales dedicadas a la producción de *software*, desencadenando paralelamente una aceleración en las exportaciones de este sector. En la actualidad, cerca del 30% de las corporaciones dedicadas a la producción de *software* son de capital extranjero, con una presencia similar en el volumen total de sus exportaciones.

²² Progresivamente se aplicaron medidas como la reducción arancelaria en las importaciones de *hardware* y *software* vinculadas al desarrollo local, el reconocimiento nacional del *software* como industria, la simplificación para la obtención de licencias de productos con el fin de agilizar la radicación de nuevas compañías extranjeras, la reducción en 50% del impuesto a las ganancias para las exportaciones, y otras políticas tendientes a evitar la fuga de su personal más capacitado, entre otras.

²³ En un período de tiempo relativamente corto, la India experimentó una notable diversificación y sofisticación de sus exportaciones de *software*. En un inicio la demanda externa, mayoritariamente norteamericana, se centró en los profesionales hindúes (*body shopping*) para tareas de asesoramiento, desarrollo y asistencia, con una especialización posterior en programación y oferta de servicios *off-shore*, de mayor valor agregado. Este no es un dato menor, porque demuestra que es posible que países en desarrollo mayormente exportadores de servicios de *software*, como Argentina, puedan encaminar su industria hacia exportaciones de mayor valor agregado en el mediano plazo.

De hecho, en el año 2003, pese a la volatilidad de la rupia, las compañías dedicadas al desarrollo de *software* experimentaron un sustancial crecimiento de sus ganancias. Esto fue posible por la ampliación de sus líneas de servicios más tradicionales, después de un estudio estratégico de su demanda potencial, a una mayor difusión de sus productos en nuevos mercados y a una retención de sus clientes por el establecimiento de regímenes de contratación más prolongados.

Como se mencionó anteriormente, Irlanda es otro de los productores importantes de *software* a nivel mundial. Su fuerte interés en la atención de nichos específicos de demanda externa, explica gran parte de su posicionamiento internacional.

Actualmente, Irlanda experimenta un verdadero *boom* en la radicación de compañías de capital extranjero. Varios factores posibilitaron esta *performance*, entre los cuales se destacan la proximidad entre Irlanda y su principal demanda (el mercado europeo), su población anglo-parlante, su desarrollado servicio de telecomunicaciones y una serie de incentivos y asistencia desde el sector público hacia las empresas productoras de *software*, tales como beneficios impositivos, costos laborales competitivos y un fuerte gasto en educación y capacitación en materia informática²⁴.

Según el Directorio Nacional de Empresas Informáticas de Irlanda, a finales del año 2000, existían más de 800 compañías locales y cerca de 200 firmas extranjeras dedicadas a la producción de *software*, desarrollando *software de aplicación* para ingeniería, comunicaciones, electrónica, y seguridad informática, entre otras especializaciones, *software* de base y testeado y *customización* de productos.

Asimismo, actualmente muchas compañías multinacionales instalaron en Irlanda sus *call centers* de llamadas gratuitas para la atención de clientes, consultoría externa y asesoramiento.

Al igual que la India, Irlanda posee un fuerte perfil exportador (coeficiente de exportación de SSI de 93%). No obstante, existen entre ambos, grandes diferencias en lo referente al destino de las exportaciones así como también a los tipos de productos comercializados internacionalmente.

Mientras que las exportaciones de *software* hindú tienen como destino principal los Estados Unidos (más de la mitad de la demanda internacional), cerca de las dos terceras partes de las exportaciones irlandesas se dirigen al Reino Unido²⁵. Con relación a su composición, casi la mitad de las exportaciones de la India corresponden a servicios profesionales de *software*, en tanto que Irlanda se especializó en la exportación de *software* empaquetado.

El desarrollo de *software* de Irlanda presenta un panorama favorable hacia el futuro, de dinamismo e incluso incremento en su participación dentro del mercado mundial debido a la ganancia relativa de la libra esterlina y del euro, divisas de sus principales demandantes. En tal sentido, son las compañías de origen nacional las que manifiestan la mejor *performance* a futuro, con paulatino incremento de su volumen de exportaciones y expectativas de liderazgo en el mercado mundial, principalmente en lo referente a desarrollo *web* y soluciones informáticas.

Israel también representa una nueva potencia en la producción mundial de *software*, que completa el grupo de "las tres I" junto a India e Irlanda. Con una presencia en el mercado de poco más de 15 años, la industria de alta tecnología israelí experimentó el más rápido crecimiento entre los nuevos productores mundiales²⁶.

Según la *Asociación de Software Israelí*, las ventas totales del sector alcanzaron U\$S 4.100 M en 2001, creciendo a una tasa anual promedio de 25% desde el año 1991, y presentando un coeficiente de exportación de 73%.

²⁴ Actualmente, más de 30 universidades e institutos educativos, brindan la capacitación adecuada en pos del desarrollo profesional de su fuerza laboral potencial.

²⁵ En el caso particular de los Estados Unidos, la demanda de *software* producido por la India no es casual. En cierto sentido se vincula con la elevada proporción de profesionales indios que se capacitaron previamente en los Estados Unidos y que actualmente residen en tal país.

²⁶ Los principales sectores de la industria israelí de alta tecnología son las aplicaciones de *software*, que representa más del 30%, las telecomunicaciones, las comunicaciones inalámbricas, las comunicaciones de datos, la seguridad informática y los dispositivos médicos.

Para alcanzar tal posición, el desarrollo tecnológico israelí se basó en dos pilares fundamentales que son la inversión pública por un lado, y la captación de fondos desde el sector privado con una alta cuota de capitales extranjeros, por el otro.

Desde un primer momento, el gobierno israelí apostó al desarrollo tecnológico. En el año 1991, creó el programa de *Incubadoras tecnológicas* basado en la inversión de fondos estatales en industrias de alta tecnología, que se complementó con su sistema educativo y la capacitación de la potencial fuerza de trabajo.

Mediante este tipo de políticas, el estado israelí buscaba desarrollar una industria de alta tecnología que sirviera para diversificar actividades industriales y que generara productos de alto valor agregado. El programa financiaba aquellas iniciativas del sector privado que produjeran, en un período máximo de dos años, productos competitivos a escala mundial. Su éxito se evidenció al poco tiempo; ya en el año 1999, las empresas salidas del programa de *Incubadoras Tecnológicas* habían vendido cerca de U\$S 60 M y empleado a 2.000 personas.

Las inversiones en la industria tecnológica no sólo fueron propiciadas desde el sector público. En un inicio, la captación de capitales de riesgo funcionó como una forma vital para el financiamiento de diversos proyectos de inversión. Las industrias de alta tecnología, figuraron entre las más beneficiadas debido a su proyección de elevada rentabilidad futura y perspectivas de mayores ganancias. Aun hoy, un segmento importante de la industria de alta tecnología israelí es manejado por fondos de inversión extranjera que continuamente inyectan dinero destinado a impulsar un mayor nivel de desarrollo.

La industria de *software* de Israel, análogamente a la de Estados Unidos, fue impulsada por la demanda de otro importante sector nacional: la defensa. En la actualidad son varios las áreas locales demandantes de las aplicaciones de *software*, con predominio de los sectores educativo, manufacturero, de finanzas y de inteligencia militar, entre otros.

No obstante, a pesar de que la demanda local por *software* es relativamente más alta que en otros países, el reducido tamaño de su mercado interno aceleró la búsqueda de destinos externos para su producción.

Menores precios, mano de obra altamente calificada y calidad en los productos, brindaron competitividad y reconocimiento internacional a la industria de *software* israelí, principalmente en los referente a desarrollo de aplicaciones de educación y entretenimiento, bases de datos, tableros de comando, desarrollos *multimediales* e inteligencia artificial, entre otros. Así, de acuerdo con información de la *Asociación de Software Israelí*, en sólo 10 años, las exportaciones de *software*, se multiplicaron casi 28 veces resultando, por tanto, las más dinámicas del grupo

Se espera que el posicionamiento internacional de la industria de *software* israelí continúe creciendo a tasas similares a las presentadas hasta el momento, basándose en la diversificación de la producción y la alta calidad. En la actualidad, prácticamente no existe segmento de mercado de *software* que no sea desarrollado por una firma israelí.

Los tres casos de países presentados lograron adaptarse favorablemente a cambios ocurridos en el escenario internacional, como la pérdida gradual de competitividad precio, originada en la aparición de nuevos competidores a escala mundial oferentes de productos de elevada calidad a menores costos por salarios más bajos. Las estrategias utilizadas en tal sentido fueron el desarrollo de tareas más complejas, la oferta de productos de mayor calidad y la inclusión en nichos específicos de demanda, entre otras medidas.

El dato anterior demuestra un aspecto particular de la industria de *software*, como es su rápida adaptabilidad ante cambios en la demanda. Al ser una industria "no madura", aun existen variadas posibilidades de desarrollo competitivo en nichos de demanda no explotados.

CUADRO 1**PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS PAÍSES DE DESARROLLO TARDÍO DE SSI. INDIA, IRLANDA E ISRAEL. AÑO 2002**

	<u>INDIA</u>	<u>IRLANDA</u>	<u>ISRAEL</u>
Ventas (U\$S M)	12.500	14.000	4.100
Exportaciones/Ventas (%)	76	93	73
Producto o Servicio	Servicios	<i>Software</i> empaquetado	Seguridad y tecnologías anti-virus
Principal destino de exportación	EEUU	Unión Europea	
Empresas más frecuentes	Extranjeras y locales	Multinacionales	Locales
Empleo	400.000	28.000	15.000

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a datos de López (2003)

Mediante el reconocimiento de los beneficios que ocasionó el sector de SSI en cada una de las economías analizadas, se puede identificar la importancia del desarrollo del mismo en el ámbito local. Se advirtió que el desarrollo de *software* tiene la propiedad de mejorar la calidad de los empleos directamente relacionados con el sector vía salarios y alta calificación requerida, como así también, tornar más productivos aquellos trabajos que en el cumplimiento de su función, utilizan SSI. En tal sentido, se verificaron externalidades positivas en el mercado laboral de las regiones identificadas, debido a la mayor capacitación de la fuerza laboral e innovación que trae aparejado, beneficios que también puede aprovechar nuestro país.

Además y según lo analizado anteriormente, el desarrollo de *software* resulta sumamente importante para el comercio exterior del país: la mayor demanda externa y la división internacional de las etapas de producción, pueden generar un importante ingreso adicional de divisas. Por otro lado, en cuanto se incrementen y diversifiquen las

soluciones informáticas locales abocadas a la demanda interna, basándose en el beneficio adicional de conocer las necesidades específicas del sector, se pueden sustituir importaciones, que mejoren la balanza comercial del país.

Asimismo, el estudio de los países que se destacan en la producción mundial de *software* permite identificar similitudes, carencias y potencialidades del sector de *software* en el ámbito local. Mediante tal análisis, es posible a su vez derivar lineamientos de políticas para el fomento de la industria nacional de *software*, en general, y de la Ciudad de Buenos Aires, en particular, focalizando en las pequeñas y mediana empresas.

A grandes rasgos, se pueden identificar patrones similares entre la producción de *software* de la Ciudad de Buenos Aires y la India. Sobre todo en lo referente al perfil exportador, al posicionamiento externo y, por consiguiente, a las políticas a seguir.

Como se vio anteriormente, si bien el volumen de las exportaciones de *software* de la India alcanza valores sumamente elevados respecto a la media mundial, la mayor proporción de su producción de *software* está destinada al mercado interno, como ocurre en la Argentina. India se autoabastece en lo referente a aplicaciones de *software*, beneficiándose de conocer con profundidad las necesidades de las empresas locales.

Del mismo modo, las aplicaciones de *software* producidas en la Ciudad, tienen un fuerte posicionamiento en el mercado local, dada su calidad y sus costos más competitivos en relación a productos de similares características adquiridos en el exterior. El mercado interno puede ser un pilar fundamental en el crecimiento de las PyMEs locales dedicadas a la producción de *software*, en la medida que los sectores más dinámicos de la economía local tienden a sofisticar sus procesos productivos para satisfacer su mayor demanda, en un contexto de creciente nivel de actividad económica. Asimismo, si bien el volumen de exportaciones de *software* de la Ciudad de Buenos Aires es considerablemente menor al de la India, ambos tienen características similares en cuanto al tipo de productos de *software* que venden principalmente al exterior: servicios de *software*.

El mayor potencial del sector local puede depender del perfeccionamiento en los servicios de asesoría externa y a través del mismo, delinear estrategias para la venta de aplicaciones de *software* más desarrolladas. Como se vio, la India experimentó un desarrollo gradual de índole similar.

En el posicionamiento externo, al igual que la India, la Ciudad puede beneficiarse a través de los profesionales argentinos que residen fuera del país, muchos de los cuales se formaron en el extranjero, y que son una suerte de "promotores" de la calidad y nivel de los productos locales. Los menores costos relativos, dada la devaluación del

peso argentino, aumentan las posibilidades de venta de *software* al exterior²⁷.

No obstante, resulta fundamental la intervención del Estado para el desarrollo local de *software*. Existen actualmente adelantos en materia impositiva tendientes a mejorar la situación del sector e incentivar el arribo de capitales extranjeros, como así también proyectos de asociatividad entre empresas productoras de *software* en el ámbito local, características presentes en el desarrollo del sector dentro de los países anteriormente analizados.

De todos modos, aun es necesario priorizar otros aspectos indispensables para el crecimiento de la industria de *software* local. Los mayores reclamos del sector son por la ausencia de políticas activas de estímulo a las exportaciones, la limitada oferta de carreras de grado y, principalmente de postgrado sobre tecnología e informática y la falta de regulación adecuada en el acceso y proveeduría de servicios informáticos y de telecomunicaciones.

SITUACIÓN DEL SECTOR EN LA ARGENTINA

El sector de SSI ha alcanzado un desarrollo importante en el país y sobre todo en la Ciudad de Buenos Aires, donde se observa una gran concentración de la actividad²⁸. Tanto a nivel nacional como en la Ciudad, la oferta está mayormente integrada por PyMEs de menos de 50 empleados, pero la facturación se concentra en las empresas extranjeras y en las de mayor cantidad de empleados. De acuerdo con López (2003), el 53% de la facturación corresponde a productos locales o extranjeros y el restante 47% a servicios. Junto con la Ciudad de Buenos Aires, las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe concentran la mayor parte de las empresas y la facturación del país, en respuesta a una demanda igualmente concentrada²⁹.

²⁷ Existe un consenso por parte de los diferentes agentes que operan en el mercado de SSI local sobre la necesidad de fortalecer lazos con los profesionales argentinos residentes en el exterior, para posicionar los productos de *software* en el mercado internacional. Asimismo, para intercambiar información sobre avances tecnológicos y competencia internacional.

²⁸ El sector nació en la Argentina en los años 60s, orientando su producción básicamente al mercado interno.

²⁹ Cabe aclarar, no obstante, que hay empresas de SSI en todas las provincias.

Las estimaciones de la CEPAL referentes al desempeño del sector en el ámbito nacional, muestran que en el año 2002 había más de 500 empresas dedicadas al desarrollo de SSI, con prácticamente una duplicación de su presencia en la última década. La dimensión de este sector supera ampliamente la *performance* del resto de los países de Latinoamérica, con excepción de Brasil, que cuenta con cerca de 3.500 empresas dedicadas a la producción de SSI.

La misma fuente estima que en el año 2002, el sector facturó más de U\$S 400M, nivel que si bien es significativo, aún está distante de los niveles alcanzados por las principales potencias mundiales en la materia. Aun así, es para destacar aquí también el desempeño de Argentina en relación con otros países de Sudamérica. En tal sentido, Uruguay y Chile registraron durante el mismo período, niveles de ventas inferiores (U\$S 240M y U\$S 200M, respectivamente). De hecho, sólo Brasil superó el nivel de ventas argentino, con una comercialización de sus productos cercana a los U\$S 3.300M. Vale mencionar que las diferencias de facturación entre Argentina y Brasil se acortan al considerar el nivel de ventas promedio por empresa: en ese caso mientras que una empresa brasilera tipo dedicada a la producción de SSI facturó durante el año 2002 cerca de U\$S 940.000, una argentina vendió U\$S 830.000.

Con respecto a la generación de puestos de trabajo, se estima que durante el trascurso de 2002, el sector de SSI argentino empleó cerca de 14.500 personas. Como se mencionó anteriormente, a diferencia de otros sectores, los empleos generados en SSI suelen ser altamente calificados, en correspondencia con la mayor sofisticación de sus procesos de producción, por lo que se pagan también mayores salarios³⁰.

En cuanto al comercio exterior, si bien las ventas al extranjero han crecido e incluso ha aumentado la participación de éstas en el total, favorecidas por los precios competitivos y alta calidad de los

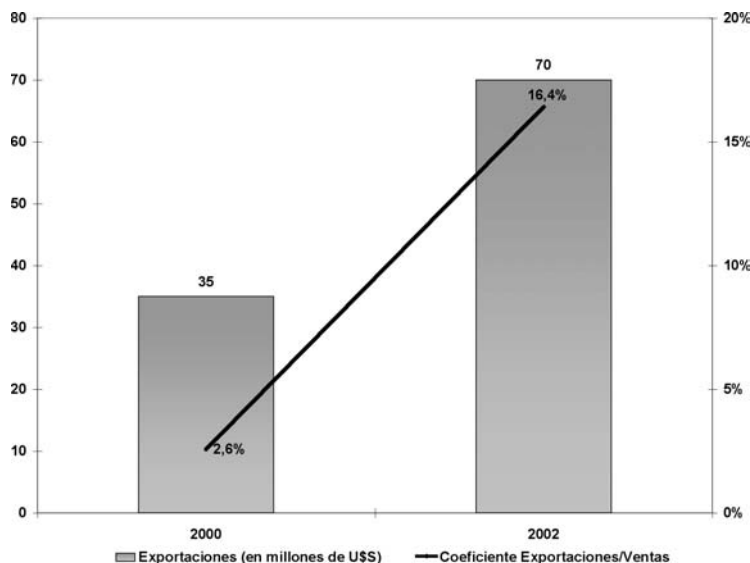
productos, la cantidad de empresas que logró abrir mercados en otros países es muy baja todavía. En el año 2002, la fuerte reducción de la demanda interna de productos de SSI por la crisis económica nacional, aceleró la búsqueda de mercados internacionales para los desarrolladores locales. La CEPAL estimó que en tal año, las ventas de *software* argentino al mercado externo alcanzaron los U\$S 70M, duplicando lo obtenido dos años atrás, básicamente por las ventajas de competitividad-precio abiertas tras la devaluación.

Estadísticas más actualizadas, difundidas en el marco del Foro Nacional de Competitividad del sector de SSI impulsado por la Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs, dan cuenta de la existencia en la actualidad de unas 700 empresas en todo el país, que involucran 40.000 puestos de trabajo directos y generan una facturación de U\$S 1.100M (0,7% del PIB) y U\$S 210M de exportaciones. Como se observa, estos niveles son bastante más altos que los estimados para 2002 por CEPAL. Más allá de que se observa una discrepancia que tiene que ver con la metodología empleada para el cálculo, el crecimiento se explica por un aumento importante de las exportaciones (orientadas fundamentalmente a Hispanoamérica con algunas operaciones importantes en EEUU) y de la producción nacional para el abastecimiento del mercado interno y para sustituir importaciones. En el último año, también se instalaron varios *call centres* y *contact centres* de empresas extranjeras, que si bien están basados en salarios bajos y por tanto la ventaja puede perderse en el tiempo, muestran la existencia de recursos humanos y servicios en condiciones de competir internacionalmente en el sector de SSI.

³⁰ Existen divergencias en las estadísticas del sector, según la fuente. A modo de ejemplo, vale mencionar que, según la CESSI, las ventas totales de las empresas desarrolladoras de SSI durante el año 2002 fueron de U\$S 70M, es decir, sólo la quinta parte del número estimado por la CEPAL para el mismo período. Asimismo, fue mucho menor la cantidad de empleos que adjudicó la CESSI al sector en relación a la CEPAL, con una diferencia de 11.500 puestos.

GRÁFICO 1

EXPORTACIONES (U\$SM) Y COEFICIENTE DE EXPORTACIÓN (%). ARGENTINA. AÑOS 2000 Y 2002



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a López (2003)

Cabe aclarar que antes de la devaluación, las exportaciones del sector eran marginales dentro del total de ventas de las empresas y eran pocas las firmas que exportaban en forma regular. En cambio, en la actualidad, cada vez son más las empresas que orientan sus esfuerzos a las ventas en el extranjero. No obstante, aun persisten políticas adversas al posicionamiento externo de los productos de SSI local. Según los empresarios del sector, las principales flaquezas en tal aspecto provienen de la ausencia de incentivos impositivos a la exportación, citando de manera frecuente la doble imposición fiscal sobre los exportadores de SSI en determinados mercados, como México. También faltaría asesoramiento sobre facturación al exterior, régimen aduanero, registro de propiedad intelectual, normas migratorias para la exportación de servicios mediante desplazamiento temporario, requisitos para la apertura de filiales, etc.

El rol de las exportaciones del sector puede ser múltiple y tiene implicancias que excede los límites del mismo. Entre otras cosas, puede contribuir a una mejora de la balanza de pagos nacional y a la generación de divisas, a profundizar los procesos de aprendizaje colectivo y a mejorar la productividad.

De acuerdo con la caracterización de López (2002), en la oferta local se identifican tres grupos de firmas: pocas empresas de gran tamaño, que principalmente comercializan productos extranjeros y prestan servicios informáticos para grandes clientes y el Estado; pocas empresas de capital local de tamaño mediano que desarrollan *software* y servicios informáticos para el área de gestión de las empresas; y un grupo mucho más grande y heterogéneo de empresas locales y pequeñas que desarrollan *software* y servicios informáticos de diferente tipo sin especializarse en un segmento

de demanda porque no encuentran un nicho específico.

El sector en la Argentina tiene su producción dirigida al mercado interno, con una variedad de productos desarrollados específicamente para las necesidades del sector, a precios competitivos en comparación con los desarrollos importados. En tal sentido, la oferta de *software* local se concentra mayormente en los servicios de *software* de gestión empresarial y aspectos contables, los servicios de *e-learning*, de *e-commerce* y desarrollos para sistemas de salud, todos con un elevado nivel de demanda local. En la Argentina, existen nichos con protección natural frente a la importación en aquellos tipos de *software* y servicios donde la especificidad de la normativa, y el uso del idioma generan barreras a la entrada de proveedores extranjeros (por ejemplo, los programas contables o vinculados a la organización empresarial).

También la infraestructura tecnológica y de comunicaciones brinda posibilidades para el desarrollo del sector de SSI, por un mejoramiento significativo en la década del noventa y un mayor uso de las tecnologías de la información y la comunicación.

Si bien, la Argentina cuenta con grandes ventajas competitivas en lo que respecta a recursos humanos capacitados, estudios sobre el sector alertan sobre algunas restricciones en tal materia. Aunque la formación básica es de alto nivel en varias universidades nacionales y privadas, el conocimiento de las nuevas tecnologías es insuficiente y cada vez deja afuera del mercado laboral a más profesionales. En esto tiene fuerte incidencia la falta de presupuesto de estas instituciones para dotar a sus laboratorios. Por otra parte, la currícula proporciona escasa o nula formación en *management* y armado de proyectos, materias fundamentales para el trabajo. Además, los graduados de posgrado son relativamente pocos, especialmente los doctores, lo que limita las posibilidades de que se generen

innovaciones importantes, así como también las capacidades de los docentes académicos. A esto se suma que son pocos y reducidos los grupos que se dedican a la investigación científica en las facultades más importantes, así como también aquellos que realizan desarrollos tecnológicos en *software* y en embebidos, aunque estos últimos son más numerosos. Algunos señalan además, que se incentiva poco el espíritu emprendedor en las aulas, así como también que falta articulación entre las universidades y las empresas a la manera que ocurre en los países que mayor crecimiento del sector experimentaron en los últimos años. Por último, si bien el dominio del idioma inglés como segunda lengua está más generalizado en la población que en otros países, el dominio de la terminología técnica entre los desarrolladores de *software* resultaría escaso. Esto limitaría las posibilidades de acceder al conocimiento y los avances internacionales, así como también de desarrollar ciertos productos y servicios³¹.

En la actualidad, 7 universidades nacionales y 13 privadas capacitan en Sistemas, en tanto que 6 de las primeras y 2 de las segundas también lo hacen en Electrónica. Se estima que unos 105.000 estudiantes siguen carreras vinculadas a la Informática.

Si bien en la actualidad se verifica una creciente participación de las PyMEs locales como desarrolladoras de SSI, aun persisten vastas dificultades para venderle al Estado. De hecho, la mayor parte de las licitaciones estatales están diseñadas para que sólo puedan acceder firmas de gran tamaño y de origen extranjero, debido a la inmensa cantidad de requisitos patrimoniales y de antecedentes financieros que se imponen.

Un factor que dificulta aún más el acceso de las firmas de menor tamaño a la lista de proveedores del Estado, es que las compras tienden a hacerse en forma de megaproyectos, es decir, en la forma de grandes paquetes de productos o servicios que sólo pueden ser ofrecidos por empresas que

³¹ Cabe recordar que el desarrollo de algunos servicios informáticos de la India y de Irlanda fue posible por el dominio del idioma inglés, que en estos países es la lengua materna.

tengan la escala y diversidad de productos necesaria para satisfacer este tipo de compras.

Por otra parte, hay dos factores distintivos que determinan que la mayoría de las empresas del sector no sean consideradas sujeto de crédito para los bancos, más allá de la alta rentabilidad esperada del emprendimiento, como ocurre con las empresas de base cultural: la intangibilidad de los productos y la escasez de capital físico entre los activos. En esto, el desconocimiento de los bancos sobre la operatoria de estas empresas y la falta de estadísticas sectoriales confiables, son determinantes, independientemente de las actuales condiciones del mercado crediticio (mayor liquidez y menores tasas de interés); los bancos optan por asistir proyectos que tradicionalmente ofrecieron mayor seguridad de recupero, en detrimento de los que requieren capital de riesgo. La experiencia mundial muestra que los países que desarrollaron exitosamente su sector de *software* y servicios informáticos, tuvieron una alta y sostenida inversión de capital de riesgo.

Si bien el sector de SSI local acelera su presencia y alcance en el mercado local e internacional, aún hay aspectos que demuestran su rezago en relación con el desarrollo alcanzado en otros países del mundo. Uno de ellos es la carencia de información cuantitativa sobre el sector, tanto a nivel nacional como para la Ciudad de Buenos Aires. En este punto, vale mencionar que la formulación y diseño de nuevos relevamientos que se sumen a los ya existentes resulta, en muchos casos, una tarea muy sofisticada debido a las características propias de los servicios de *software* (intangibilidad, inexistencia de traslado físico del producto, etc.), que limitan y complican su cuantificación, siendo una de las principales dificultades lograr ponderar el valor total de las exportaciones por la informalidad de la operatoria y la subdeclaración del valor (con frecuencia, se mandan los programas por *e-mail* o se "cuelgan" en una página de *Internet*). La deficiencia estadística del sector es un fenómeno que ocurre

en todo el mundo, porque la contabilidad nacional tiene su metodología orientada a los bienes y servicios tradicionales. Al respecto, en otros países se están mejorando las formas de medición, lo que servirá de referencia para la Argentina, en tanto que aquí se efectuó una encuesta muy importante en 2001 que permitió conocer mejor el universo de las TICs.

Actualmente existe un interés generalizado desde varios sectores vinculados al desarrollo de SSI, por crear mecanismos que permitan generar estadísticas permanentes y confiables para la mejor toma de decisiones del sector en el país y en la Ciudad de Buenos Aires. Al momento, la información disponible se basa en relevamientos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Cámara de Empresas de *Software* y Servicios Informáticos (CESSI) y el Polo IT, que son discontinuos, no siempre tienen amplia cobertura en el territorio nacional y local y cuyos resultados guardan fuertes discrepancias entre sí.

En el ámbito local, hay un renovado interés por el sector de *software* y servicios informáticos, tanto desde el sector privado como desde el Estado. De hecho hay proyectos conjuntos tendientes a mejorar la situación actual del sector y sus perspectivas a mediano plazo y largo plazo, como se verá más adelante.

Desde hace 14 años, funciona en nuestro país la Cámara de Empresas de *Software* y Servicios Informáticos (CESSI), ente que nuclea a más de 160 empresas dedicadas al desarrollo de *software*. A grandes rasgos, su función se centra en tres aspectos: la defensa de los intereses del sector, el fomento del uso de las TICs, y la representación de los asociados ante el sector público, los organismos oficiales y los privados.

El Estado nacional presenta un inusitado interés en incentivar el desarrollo del sector. Actualmente, existen varias políticas públicas destinadas al fomento de la industria local de *software* y servicios informáticos.

Un buen ejemplo de ello es el programa del Foro Tecnológico de Innovación para la producción, en el marco de la ley de vinculación tecnológica, cuyo objetivo es lograr un mayor acercamiento entre la industria, principalmente PyMEs, y los organismos de investigación y desarrollo.

Por otra parte, el Foro de *Software* y Servicios Informáticos se constituyó en diciembre de 2003 por iniciativa de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación. Entre sus funciones se encuentran la de consensuar y articular las actividades realizadas por el sector privado, el sector público y el académico. Los principales temas que se encuentran en discusión en el marco del Foro, se vinculan con la conformación de un listado sobre los problemas y las oportunidades del sector (exportaciones, I&D, recursos humanos, oferta y demanda, calidad, participación del Estado, financiamiento e inversiones, propiedad intelectual y *software* libre, *software* embebido y electrónica afín), la discusión de modelos de desarrollo deseable y posible para el sector de las SSI y la propuesta de instrumentos y programas. A finales de agosto el Foro presentó públicamente el Plan Estratégico SSI 2004-2014, que contempla 35 puntos que el sector ha consensuado y que deberían seguirse para potenciarlo. Entre las metas principales se destacan la intención de atraer inversiones extranjeras directas, mejorar la formación de recursos humanos, conformar alianzas estratégicas, obtener certificados de calidad y aumentar las ventas al Estado.

Otra iniciativa del Estado tendiente a fomentar y fortalecer el sector es la sanción de la ley nacional N° 25.856, aprobada la Cámara de Senadores y la de Diputados de la Nación en diciembre de 2003, que establece que la producción de *software* es una actividad productiva de transformación asimilable a una industrial en cuanto al tratamiento para la percepción de beneficios impositivos y crediticios. Esto favorecería especialmente a las empresas localizadas en distritos donde la alícuota de Ingresos Brutos es

inferior para las industrias que para los servicios³².

Por último, está en etapa de ser reglamentada la ley de promoción del *software* que crea un régimen especial para el sector. El objetivo de la misma es incentivar la radicación de empresas que se dediquen al diseño, desarrollo, producción e implementación de sistemas de *software*. De esta manera, quienes se dediquen a esta actividad no verán incrementada su carga tributaria nacional (impuestos directos, tasas y contribuciones). El proyecto propone otorgar estabilidad fiscal durante diez años para las empresas, permitirles tomar como crédito fiscal a cuenta del pago de IVA el 70% de los gastos que hagan por contribuciones patronales a la seguridad social, desgravar el 60% del Impuesto a las Ganancias a las empresas que acrediten gastos de I&D y crear un fondo fiduciario para asistir financieramente a universidades y centros de investigación que desarrollen *software* y a PyMEs para I&D y certificación de calidad³³.

EL SECTOR DE SSI EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Como se anticipara, la Ciudad de Buenos Aires cobra gran importancia dentro del país, en lo que se refiere a su participación en las actividades relacionadas con SSI. Según las últimas estimaciones del Polo IT, 300 empresas desarrolladoras se encuentran en este distrito, es decir alrededor de la mitad de la industria del país.

La mayoría de las empresas residentes en la Ciudad dedicadas a SSI son PyMEs. Si bien su producción se concentra en el mercado interno, crece el número de empresas en las que las exportaciones representan una porción importante de su facturación total. En tal sentido, hay estrategias conjuntas entre PyMEs locales dirigidas a la búsqueda de nuevos nichos de mercado donde ofrecer productos y servicios

³² De todas maneras, cada provincia debe adherir a la ley para que la rebaja sea efectiva.

³³ La ley plantea exigencias a las empresas para que accedan a los beneficios como certificación de calidad o monto de exportación, que muchos no están en condiciones de cumplir.

diferenciados, como por ejemplo *software* de gestión administrativa y contable.

A pesar del rezago temporal con otros países en lo referente al desarrollo tecnológico, la Ciudad de Buenos Aires logró franquear satisfactoriamente las dos primeras etapas del desarrollo de *software*, debido a la calidad y variedad de los productos de *software* realizados en el ámbito local.

La concentración del sector en la Ciudad de Buenos Aires se explica básicamente por la disponibilidad de recursos humanos calificados y la existencia de una fuerte demanda dentro del territorio.

El alto nivel educativo general de la población (casi tres cuartas partes de la población ocupada residente tiene estudios terciarios o universitarios, 22% universitario completo) la colocan en una situación privilegiada para el desarrollo de industrias donde la creatividad y el conocimiento se utilizan en altas dosis, como las industrias culturales o las de *software* y servicios informáticos.

Si bien la producción de *software* local está más desarrollada que en otros países de Latinoamérica, aun queda mucho por andar en relación al dinamismo y protagonismo que ganó este sector en varias economías del mundo.

Dentro del proceso de subdivisión internacional de tareas, la Argentina -y la Ciudad en particular- no es considerada como un eslabón en la cadena de producción de los principales desarrolladores mundiales de *software*, que fue vital en muchos países en desarrollo, para su crecimiento económico. Son pocas las empresas locales que realizan desarrollos para grandes compañías multinacionales de *software*, aun cuando se trata de una práctica común a escala mundial. Tampoco es difundida la inversión de empresas extranjeras en capacitación o en generación de proyectos

comunes con PyMEs locales.

Dada la buena formación de los profesionales locales, la decisión política de los gobiernos nacional y local, y la mayor competitividad en costos lograda mediante la devaluación doméstica, se puede esperar cierta mejora en el posicionamiento de la Ciudad de Buenos Aires como desarrolladora mundial de *software* en el mediano plazo. De todas maneras, se requiere para ello de un marco jurídico e institucional estable, de la concreción de medidas renovadas de fomento para el sector y del sostenimiento de expectativas de crecimiento general.

En la tabla siguiente, se sintetizan las principales ventajas y desventajas competitivas de Argentina, y de la Ciudad en particular, en el sector de SSI:

VENTAJAS Y DESVENTAJAS COMPARATIVAS DE ARGENTINA EN EL SECTOR DE SSI

<u>VENTAJAS</u>	<u>DESVENTAJAS</u>
Disponibilidad de mano de obra capacitada Alto conocimiento de idioma inglés	Pocos doctorados, maestrías y cursos de postgrado Poca interrelación entre las universidades y las firmas
Nuevo interés del sector público en el desarrollo del sector Inicio de estrategias asociativas entre las firmas del sector	Hasta el momento, desarrollo espontáneo del sector
Exenciones impositivas Subsidios Créditos blandos	Doble imposición de las exportaciones a ciertos mercados Dificultades de las PyMES locales desarrolladoras de <i>Software</i> para venderle al Estado. Dificultades para el acceso al crédito.
Buena infraestructura de comunicaciones	Poca inversión actual en infraestructura de comunicaciones Pérdida de calidad en la conexión a <i>Internet</i> como resultados de estrategias comerciales vinculadas a la competencia imperfecta Falta de control para la defensa de los derechos de propiedad de los desarrolladores - Rápido crecimiento de la piratería
Ganancia de competitividad-precio post-devaluación	Uso de <i>software</i> ilegal por parte del Estado

El desafío para el Estado local consiste en potenciar las ventajas existentes en el distrito, detectando especializaciones convenientes en función de un profundo conocimiento del sector y de las oportunidades. En ese sentido, deberá promover determinados tipos de productos y servicios, como así también favorecer el desarrollo de cierto tipo de empresas. Para ello, es deseable que se genere intercambio de conocimiento y experiencias entre las firmas y entre los centros de formación y las empresas. A estos fines, los instrumentos que mejores resultados dieron en otros países fueron el estímulo a la asociatividad y la vinculación entre actores de diferentes eslabones de la cadena de

valor, mayores esfuerzos en formación de recursos humanos, la disposición de fondos prestables a tasas bajas y los subsidios, y la compra sostenida en el tiempo a empresas locales.

Asimismo, es importante a tal fin, identificar los reclamos más frecuentes -que se suman al ya mencionado problema de la doble imposición- de las empresas del sector. Uno de ellos es la exención de Ingresos Brutos, que se lograría sancionando una ley local que adhiera a la ley nacional para declarar como industria al sector productor de SSI. Otro pedido se vincula a la exención del impuesto aplicado sobre las

exportaciones de servicios de software, que por su naturaleza son muy difíciles de fiscalizar.

En la Ciudad de Buenos Aires ya hay algunas iniciativas promocionales específicas en marcha y otras presentadas. Dentro del primer grupo, se han conformado agrupaciones de PyMEs exportadoras de tecnología en el marco de la *RedExport* (Dirección General de Industria y Comercio de la Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable del GCBA), que brinda asesoramiento integral a las empresas participantes para certificaciones de calidad y también concreta reuniones con expertos en temas afines a exportación y a características específicas de potenciales mercados, entre otras. Vale mencionar que, actualmente, 18 de las 91 firmas integrantes de la *RedExport* son del sector de TICs. Se suman a los instrumentos de asistencia para exportación, las misiones comerciales (rondas de negocios).

También, a principios del año 2004 se creó en la Ciudad el Polo IT Buenos Aires, una agrupación de alrededor de 80 empresas que busca fomentar la asociatividad, complementación y colaboración entre empresas del sector, con el fin de impulsar el desarrollo de *software* en el ámbito local³⁴. Para lograr tal objetivo, el Polo busca atraer capitales extranjeros que inviertan en las empresas locales, promover alianzas estratégicas con universidades públicas y privadas o centros educativos dedicados al desarrollo tecnológico y fortalecer la educación en el área de tecnología.

El PROAMPRO, Programa de Apoyo para la Modernización de Procesos, es otra herramienta de asistencia del gobierno local que pueden aprovechar las firmas del sector de SSI. El mismo, pertenece a la Dirección General de Tecnología de la Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, y tiene por objetivo financiar proyectos de MiPyMEs de la Ciudad para modificaciones, optimizaciones y/o innovaciones de los procesos productivos. Se trata de un

subsidio no reintegrable de hasta el 50% del costo total del proyecto, con topes inferiores según el tamaño de la firma. Los proyectos pueden incluir incorporación de maquinaria y equipo, rediseño de procesos, automatización, incorporación, actualización o ampliación de los sistemas de gestión de la producción. El PROAMPRO apoya el mejoramiento de la eficiencia en el desarrollo de productos o líneas de productos existentes, el lanzamiento de nuevos productos o líneas de productos (innovaciones de producto) y el aumento de la capacidad de producción.

En la última versión del PROAMPRO, en 2004, resultaron ganadoras 17 empresas de la industria manufacturera o transformadoras de productos industriales, con una inversión conjunta de \$1.337.000, de la cual, 45% fue subsidiada por el gobierno local. Entre este grupo de empresas, hubo 6 empresas ganadoras del sector de SSI, que presentaron proyectos con una inversión involucrada de \$376.000. En este subconjunto de empresas, el 49% de la inversión es subsidiada por el gobierno local.

También a través de la Dirección General de Tecnología, el PRUEVE brinda apoyo al sector de SSI. El PRUEVE tiene por objetivo incentivar las vocaciones emprendedoras en alumnos, docentes y graduados universitarios y terciarios, para lo que se selecciona ideas innovadoras en productos, servicios, o procesos productivos y de gestión dirigidas hacia la formación de empresas de base tecnológica. Los beneficios para los ganadores consisten en capacitación y asistencia, acceso a subsidios y créditos e integración a BAITEC - Buenos Aires Innovación Tecnológica-, la incubadora de empresas de base tecnológica del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. En cada una de sus ediciones (hasta el momento fueron 4), alrededor de 16% de los proyectos presentados fueron de *Informática* e Internet. Si se toman las 4 ediciones, del conjunto de 225 proyectos presentados 45 fueron de *Informática* e Internet.

³⁴ El Polo IT tuvo una facturación conjunta de \$ 35M en el año 2003.

Durante el año 2003, la Dirección General de Industria y Comercio Exterior llevó a cabo el *Concurso Capital PyMEs 2003* (Programa Fondo para el Desarrollo de Proveedores), para el subsidio de capital de trabajo y desarrollo de matricería para proyectos de PyMEs de la Ciudad, orientados a la sustitución de importaciones y/o al incremento de exportaciones. El subsidio tenía un límite de \$20.000, pudiendo servir para financiar hasta la mitad de la inversión involucrada. Se presentaron 61 proyectos, (28 de empresas desarrolladoras de SSI), de los cuales 46 resultaron ganadores. Entre estos últimos, fueron seleccionadas 19 empresas del sector de SSI, que recibieron \$379.200 para una inversión total de \$1.486.140, lo que significa que por cada peso que dio el sector público, el sector privado colocó otros tres. Por otra parte, el 43% de los fondos entregados por el GCBA en este concurso, correspondieron a empresas de SSI.

Como sucesión del proyecto anterior y, con un fondo de \$1,5M, la Dirección General de Industria y Comercio cerró en septiembre la convocatoria para proyectos específicos del sector que recibirán un subsidio de hasta \$50.000 (hasta \$75.000 para UTEs), para desarrollar *software* de base o aplicación, nuevas metodologías de diseño y programación, adaptaciones de aplicaciones a clientes y/o mercados que involucren elementos innovativos medibles, sistemas de aseguramiento y certificación de la calidad, y auto-desarrollo de *software* o *software* embebido³⁵. Son especialmente considerados aquellos proyectos destinados a abrir mercados y acrecentar las exportaciones actuales de productos y/o servicios. Es importante destacar que 86 empresas desarrolladoras de SSI se presentaron para el subsidio, triplicándose por tanto, el nivel de convocatoria respecto al proyecto del año 2003 (*Concurso Capital PyMEs 2003*). Este dato no es menor ya que da cuenta de las expectativas favorables del sector, que responden cada vez más a las alternativas promovidas por el Gobierno de la Ciudad para llevar a cabo sus proyectos productivos.

CONCLUSIONES

La Argentina -y la Ciudad de Buenos Aires en particular- cuenta con ventajas importantes para el desarrollo de sectores basados en el conocimiento y la información. Entre ellas, la más importante es el alto nivel educativo de una parte significativa de su población. Esto le permite proyectar un desarrollo diferente al basado en la exportación de productos agropecuarios, que se apoye en la generación de productos y servicios de alto valor agregado, con salarios relativamente más altos.

El crecimiento del sector de *software* y servicios informáticos en el país fue importante en la última década, y se produjo en paralelo a mejoras en la infraestructura de comunicaciones, las que actuaron como facilitadoras, tanto para el desarrollo de productos y servicios, como para el intercambio de información y productos. Este crecimiento del sector de SSI estuvo motorizado por el sector privado, con escasa e intermitente inclusión del Estado en la conformación de un proyecto nacional para el sector.

La devaluación de 2002, generó ventajas competitivas por precio, dado el abaratamiento de los salarios al medirse en términos de divisa, que colocan al país en una situación muy diferente de la que existía en los noventa, especialmente en términos de comercio exterior (y posibilidades de sustitución de importaciones). Esto estableció la necesidad de plantear nuevas estrategias, con urgencia en los sectores con mayor potencialidad para aprovechar la ventaja del tipo de cambio. Asimismo, dado que el costo salarial es el principal gasto de las empresas desarrolladoras de *software*, el abaratamiento del mismo en términos reales y en dólares, aceleró las ventajas comparativas de este sector a escala internacional.

En este nuevo escenario, los gobiernos nacional y local focalizaron programas e instrumentos para el sector, con una decisión más firme que en

³⁵ El subsidio no puede exceder la mitad del valor del proyecto.

cualquier otro momento de estimular su desarrollo. En este sentido, se conformó a finales de 2003, el Foro Nacional de Competitividad del Sector de *Software* y Servicios Informáticos, que acaba de presentar su Plan Estratégico 2004-2014, en tanto que el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, está trabajando en el fortalecimiento del Polo IT y de las empresas PyMEs del sector mediante el apoyo a prácticas asociativas y de intercambio y la puesta a disposición de subsidios específicos.

En la actualidad, el desafío consiste en lograr el crecimiento del sector en la Argentina y su proyección internacional. Las ventajas del tipo de cambio brindan una nueva oportunidad para ingresar tardíamente en el mercado mundial como productores, mejorar la balanza comercial y apuntar a un sector productivo de mayor valor agregado y mejores salarios, con externalidades positivas hacia toda la economía (salud, productividad, educación, seguridad, etc.). De todas maneras, es importante tener presente que estas ventajas pueden ser transitorias y por ello, el desarrollo del sector no debe estar basado ni condicionado en un tipo de cambio alto, sino en los recursos de capital humano y de infraestructura existentes y por generar. La competitividad-precio debe servir más bien como puntapié para repensar el modelo de desarrollo nacional y local y para facilitar y acelerar el despegue.

En cuanto al perfil como país productor, debe haber una decisión clara y consensuada por las diferentes partes involucradas en el sector, respecto a: el tipo de producto o servicio a desarrollar y el grado de sofisticación y diferenciación pretendida (si se pretende ingresar en tareas rutinarias y de menor valor agregado, o desarrollar nichos específicos de mayor complejidad); y el mercado que se pretende captar en una primera etapa y con posterioridad. Esto último quiere decir que debe establecerse si primero se pretende ganar posición en el mercado

interno para luego expandir las ventas al extranjero, o si este último es el objetivo principal en el inicio.

El rol del Estado es fundamental si se pretende la consolidación del sector. Se requiere, entre otras cosas: la implementación y cumplimiento de una legislación que defienda los derechos de propiedad; un Estado que actúe como ejemplificador frente a la sociedad comprando *software* legal e imponga estándares de calidad a las empresas para que eso derive en una mejora del nivel de la producción nacional; un rol muy activo de las universidades para el aumento de la cantidad y calidad de recursos humanos, con fuerte interacción con las empresas; incentivos fiscales continuos en el tiempo para la toma de riesgo por parte del sector privado; estímulo a la inversión privada en infraestructura de comunicaciones; y líneas de financiamiento que otorguen capital de riesgo en condiciones accesibles.

La experiencia internacional de los países que comenzaron a desarrollar tardíamente su sector de SSI muestra que empezar por etapas de poca sofisticación puede condicionar la evolución futura, bajo el riesgo de que los cambios en los precios relativos internacionales hagan insostenible el crecimiento y lo detengan en una etapa inicial. Por eso, resulta más deseable, aunque también más difícil, apuntar al desarrollo en nichos específicos de mercado, de cierto grado de sofisticación y diferenciación, donde la competencia por precio no resulta tan decisiva y, eventualmente progresar en etapas cada vez de mayor valor agregado.

Es importante avanzar hacia la conformación de una marca-país (e incluso una marca-Ciudad), a la manera que lo hicieron los países de ingreso tardío, que diferencie por productos, calidad, garantía, responsabilidad social de las empresas desarrolladoras o alguna otra característica distintiva que se desarrollará a tal fin.

Si bien parece lo mejor iniciar las actividades de exportación en mercados accesibles como los de Latinoamérica y España, es necesario tener presente que estos no representan más del 4% del mercado mundial. Es por esto, que el plan de mediano/largo plazo para el sector surgido del Foro Nacional de Competitividad, apunta fundamentalmente a los mercados de EEUU - alrededor del 50% del mercado global-, la UE, China y Japón. Estos son los objetivos no solamente por el volumen, sino también por las posibilidades de financiamiento, vínculos, aprendizaje y apropiación de tecnologías de punta que podrían resultar del contacto de nuestros profesionales y técnicos con clientes/usuarios más exigentes.

Más allá de dar al sector externo un rol de importancia en las ventas del sector, debería consolidarse en paralelo al mercado interno, que favorecerá el aprendizaje y permitirá resultados de aumento de productividad en la economía. En tal sentido, las empresas productoras locales poseen una potencialidad adicional a los elevados costos del *software* importado para acaparar la demanda interna, relacionada con el mayor conocimiento de las necesidades y requerimientos específicos del mercado local.

Para aprovechar las oportunidades a nivel mundial, es fundamental la circulación de información sobre posibilidades de negocios, la participación de las firmas en rondas y encuentros internacionales y en algunos casos la asociación entre empresas. En el mediano plazo, es deseable que las firmas puedan lograr certificaciones de calidad reconocidas a nivel global y, por supuesto, que el contexto jurídico-institucional sea favorable al desarrollo de confianza de los clientes e inversores extranjeros.

En cuanto al rol de las empresas extranjeras, éste debe definirse. Por un lado, cuando están articuladas con las empresas locales, permiten asimilar experiencias internacionales y establecer niveles de calidad para sus proveedoras adecuados a los requisitos del mundo. Pero por

otro, cuando su peso es muy importante en países donde hay crisis recurrentes, como la Argentina, existe siempre el riesgo de que busquen una relocalización (evitarlo tiene un costo fiscal alto).

La existencia de profesionales en el extranjero puede influir en el desarrollo del sector en diferentes sentidos. Por un lado, puede generar redes de negocios entre el país y el exterior, aprovechando el conocimiento y vinculación de los expatriados con Argentina. Por otro, eventualmente, puede derivar en el retorno de emigrados y la creación de nuevas empresas de SSI, como ocurrió en la India. Por último, puede generar un intercambio de información y conocimiento muy valioso sobre los adelantos tecnológicos en diferentes lugares. En todos los casos, es importante el contacto sostenido en el tiempo entre los residentes y no residentes argentinos.

En la actualidad, se está avanzado en la conformación de un plan de acción del sector, consensado por el sector público y privado, tanto en el ámbito nacional como en el local. El desafío hacia el futuro es el cumplimiento de las metas previstas, con flexibilidad a los cambios que puedan producirse en el escenario mundial y local. Para esto, el Estado deberá mantener su compromiso con el sector, brindando señales que den un horizonte de previsibilidad en materia de compras, legislación sobre derechos de propiedad y financiación.

Argentina, más allá de las ventajas comparativas que tenga y pueda desarrollar, se consolidaría como productor de SSI en una etapa tardía, lo que implica que debe competir con otros países que han emprendido esfuerzos y recursos durante años y han capitalizado el aprendizaje en el tiempo. De lo anterior se desprende que si bien, el país tiene oportunidades de insertarse mundialmente en la producción de SSI, es fundamental establecer políticas estables, así como también la focalización en nichos específicos.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA): *Estudio sobre cadenas productivas seleccionadas en la República Argentina. Industria de software y servicios informáticos*. CEPAL. Secretaría de Industria, Comercio y Minería. Marzo de 2003.
- CADIE Argentina: *La industria de software como industria local*. Año 2002.
- CESSI Argentina: *Crecer con Tecnología. Lineamientos de Estrategias Nacionales*. Julio de 2003.
- Chudnovsky, Daniel; López, Andrés; Melitsko, Silvana: *El sector de software y servicios informáticos en Argentina. Situación actual y perspectivas de desarrollo*. Fundación CENIT. Julio de 2001.
- Dmitruck, Andrés; Notcheff, Hugo (Jalón, Osvaldo; Foti, Antonio; Güell, Nicolás colaboradores): *Software y Servicios informáticos en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Situación Actual y políticas para su desarrollo y consolidación*. Diciembre de 2003.
- Farell, Joseph; Klemperer, Paul: *Competition with switching costs and network effects*. Año 2001
- López, Andrés: *Diseño de análisis de resultados de la segunda encuesta argentina de innovación - 1997/2001. Estudio 1.EG.33.4/Préstamo BID 925/OC-AR. CEPAL-ONU*. Año 2003.
- Nemirovsky, Adolfo; Yoguel, Gabriel: *Renacimiento de Argentina a través de una economía basada en el conocimiento: el rol de los profesionales argentinos en el exterior*. Septiembre de 2003.
- Plan Estratégico de SSI 2004-2014 y Plan de acción 2004-2007* (Libro Blanco) - Foro Nacional de Competitividad de SSI. Dirección de Industria, Comercio y PyMEs, Ministerio de Economía y Producción. Agosto de 2004.
- Ureña López, Adolfo; Sánchez Solana, Antonio; Martín Valdivia, María; Mantas Ruiz, José: *Fundamentos de Informática*. Ediciones Alfaomega. Año 1999.
- Varian, Hal: *High-technology industries and market structure*. Universidad de California, Berkeley. Julio de 2001
- Yoguel, Gabriel; Novick, Marta; Milesi, Darío; Roitter, Sonia; Borello, José: "Información y Conocimiento: La difusión de las tecnologías de la información y comunicación en la industria manufacturera argentina". En Revista de la CEPAL N°82. Abril de 2004.