



Coyuntura

económica

de la

ciudad de

Buenos Aires

4

Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

Jefe de Gobierno

ANÍBAL IBARRA

Vicejefa de Gobierno

MARÍA CECILIA FELGUERAS

Secretario de Desarrollo Económico

EDUARDO HECKER

Coyuntura económica de la ciudad de Buenos Aires

#4

Diciembre de 2001



**Secretaría de Desarrollo Económico
Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires**

La presente publicación fue realizada por el Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM), de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Dirección del CEDEM: Matías Kulfas
Coordinación: Elina López
Consultores: Laura Abramovsky, Fernando Alvarez de Celis, María Agustina Briner, Paulina Seivach, Marcelo Yangosian.
Asistentes: Verónica Simone, Santiago Juncal, Federico Basualdo

Para la realización de esta publicación se contó con la colaboración de las diferentes Direcciones Generales de la Subsecretaría de Industria, Tecnología y Comercio Exterior y de la Subsecretaría de Turismo, la Dirección General de Microemprendimientos y el Programa de Desarrollo Económico-Territorial (PRODET) de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, así como también del Proyecto GCBA-CEPAL y de la Dirección General de Estadística y Censos del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Las distintas ediciones de Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires se encuentran disponibles en internet: www.buenosaires.gov.ar/cedem
También es posible acceder a información estadística sobre la Ciudad de Buenos Aires en ese mismo sitio.

Informes: cedem@buenosaires.gov.ar

Foto de tapa: Pablo Oliveri.

Empresa: Laboratorio ELEA, ubicado en el barrio de Floresta.

índice

INTRODUCCION

Reseña de los principales acontecimientos económicos de la Argentina durante los primeros 11 meses del año 2001.	10
Caracterización de los principales componentes del déficit fiscal de la Argentina durante la década de los noventa.	27
Reseña de los principales indicadores de la actividad económica de la Ciudad de Buenos Aires durante los primeros 10 meses del año 2001.	43
Evolución reciente del Producto Bruto Geográfico de la Ciudad de Buenos Aires.	46

A	ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PRODUCTIVA	
I.	Construcción	60
II.	Comercio minorista	72
III.	Turismo	87
IV.	Transporte	98
V.	Energía Eléctrica	107
VI.	Gas Natural	112

Estudios especiales

Caracterización económico-territorial de los barrios de La Boca y Barracas.	120
El desempeño de las prestatarias privadas de servicios públicos en la Ciudad de Buenos Aires durante la década de los noventa.	146
Microempresas: características estructurales y políticas para su desarrollo.	155
Políticas para el desarrollo del tejido pyme: asociatividad y desarrollo de proveedores.	175
El sistema bancario y el segmento de la MIPyME en la Argentina.	195
La gestión de políticas de defensa y protección de los derechos de los consumidores en la Ciudad de Buenos Aires.	215

B	LA INVERSION	
	1. Evolución de la inversión productiva en la Ciudad de Buenos Aires, 2000-2001.	230
C	COMERCIO EXTERIOR	
	1. Evolución de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires durante el primer semestre de 2001.	254
D	MERCADO DE TRABAJO	
	1. Evolución del empleo formal en la Ciudad de Buenos Aires durante los primeros 9 meses de 2001.	264

Estudios especiales

	Hombres y mujeres, jóvenes y maduros de la Ciudad de Buenos Aires: diferentes comportamientos en un contexto de aumento del desempleo.	272
--	--	-----

PRESENTACIÓN El Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM) tiene por objeto la realización del seguimiento y estudio de la coyuntura y estructura económica y del mercado de trabajo de la Ciudad de Buenos Aires. Entre sus principales ejes de investigación se cuentan las actividades productivas, el turismo, el comercio exterior y el mercado de trabajo, con el objeto de poner al alcance de diferentes sectores –públicos, privados, organizaciones intermedias, instituciones académicas, etcétera- información estadística, estudios sectoriales y otros datos relevantes para la toma de decisiones y una mayor comprensión de los acontecimientos económicos, la estructura económica y la problemática del desarrollo económico de la Ciudad.

En esta ocasión, se presenta la cuarta edición de la publicación *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires*, que contiene siete estudios especiales en los que se abordan problemáticas vinculadas a actividades productivas y del mercado laboral. Asimismo, en las primeras páginas se realiza un análisis y una reseña de los principales acontecimientos de la economía nacional y de la Ciudad de Buenos Aires.

Los estudios especiales abordan las siguientes temáticas:

Caracterización económico territorial de los barrios de La Boca y Barracas: realiza una descripción de las características económicas estructurales de la mencionada zona del sur de la Ciudad de Buenos Aires, enfatizando los aspectos productivos y las transformaciones que tuvieron lugar en los últimos años.

El desempeño de las prestatarias privadas de servicios públicos en la Ciudad de Buenos Aires durante la década de los noventa: analiza los indicadores de las principales empresas de servicios públicos privatizados que operan en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, a lo largo de los años noventa.

Microempresas, características estructurales y políticas para su desarrollo: en primer término se presenta una exposición del concepto de "microempresa" y sus diferentes abordajes. Posteriormente, se analiza dicha cuestión vinculada a la problemática específica de la Ciudad de Buenos Aires y de las políticas implementadas a través de la Secretaría de Desarrollo Económico.

Políticas para el desarrollo del tejido PyME: asociatividad y desarrollo de proveedores: ante el proceso de reformas estructurales de los años noventa, el tejido pyme sufrió un debilitamiento de importancia. La apertura económica y el proceso de concentración redujeron el mercado de las pymes. Frente a este panorama, la mayoría de las pymes se refugió en estrategias defensivas para sobrevivir (hecho que no todas lograron). El desafío actual consiste en pasar a estrategias de reestructuración ofensivas basadas en la asociatividad y en el desarrollo de redes de proveedores pyme para grandes empresas, temas que son analizados en este estudio.

El sistema bancario y el segmento de la MIPyME en la Argentina: se analiza la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el crédito que otorga el sector bancario, en un contexto caracterizado por la concentración y desnacionalización de la actividad financiera.

La gestión de políticas de defensa y protección de los derechos del consumidor en la Ciudad de Buenos Aires: dichas políticas comienzan a ganar relevancia ante el contexto signado por la desregulación y liberalización de mercados. La política de defensa del consumidor es analizada como resguardo de derechos ante posibles prácticas abusivas y como desarrollo de la calidad de los bienes y los servicios como factor de competitividad de una economía. En este marco, se estudia la reciente experiencia de la Ciudad de Buenos Aires a través de las políticas de la Secretaría de Desarrollo Económico.

Hombres y mujeres, jóvenes y maduros de la Ciudad de Buenos Aires: diferentes comportamientos en un contexto de aumento del desempleo: durante los años noventa, las tasas de desempleo de la Ciudad de Buenos Aires crecieron significativamente. Dicho fenómeno se explica tanto por la reducida tasa de creación de puestos de trabajo como por el incremento de la participación en el mercado de trabajo. En otras palabras, algunos segmentos poblacionales que se mantenían inactivos en proporciones considerables se integraron a la población económicamente activa, ya sea como ocupados, subocupados o desocupados. Tales son los casos de mujeres maduras y jóvenes de ambos sexos. En este estudio se analizan las causas de dicho fenómeno.

RESEÑA DE LOS PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS ECONÓMICOS DE LA ARGENTINA DURANTE LOS PRIMEROS 11 MESES DEL AÑO 2001

Durante el presente año, se prolongó y profundizó la etapa recesiva en la cual se encuentra sumergida la economía argentina desde mediados de 1998. A pesar de los sucesivos paquetes de medidas implementados por las distintas autoridades económicas, la situación general no logró escapar del clima de recesión, inestabilidad y fragilidad financiera, con sus consecuentes impactos negativos sobre el mercado de trabajo y las condiciones de vida de la población.

En tanto transcurrían los primeros meses del año, dos objetivos se transformaban en una obsesión y en el puntal de un círculo vicioso: reactivar la economía y generar las condiciones para el descenso del índice de riesgo país. Para algunos sectores, este último objetivo resultaba imprescindible para generar las condiciones de reactivación económica. Así lo planteó tanto la administración Machinea como las sucesivas. Sin embargo, y en forma concomitante, reducir el riesgo país ha significado garantizar las condiciones del repago de la deuda pública y de sus intereses, para lo cual se aplicaron medidas que profundizan la recesión, tales como recortes en el gasto público, reducción de salarios y jubilaciones y la implementación de nuevos impuestos, en una lógica similar a la que viene caracterizando a la administración tributaria de los últimos años.

Hacia fines del presente año, ha quedado en evidencia que los objetivos mencionados son contradictorios en tanto se insista en aplicar medidas recesivas en nombre de una supuesta reactivación. La caída en la recaudación resultó un efecto en buena medida esparable a partir de la constricción del ingreso disponible de la población y, por ende, de la actividad económica en su conjunto.

La economía argentina se ve entonces encerrada entre un contexto financiero que reduce la posibilidad de honrar compromisos ante sus acreedores, y una recesión que le impide mejorar sus posibilidades objetivas de incrementar recursos para financiar su funcionamiento y reestructurarse en torno a nuevas pautas de crecimiento.

En este contexto, el déficit fiscal ha asumido un papel central en el debate actual. La gravedad de la crisis llevó al extremo de impulsar una política de déficit cero, caracte-

rizada por la obligación de ajustar los gastos del Estado a los ingresos obtenidos, netos del pago del servicio de la deuda. Como se verá en el presente trabajo, los ajustes implementados han profundizado la recesión y la reducción del gasto público ha pasado a jugar un papel central en la política económica.

Sin embargo, un análisis de las finanzas públicas de los últimos años permite comprobar que el gasto público no ha crecido en una proporción mayor al crecimiento de la economía argentina. Como se analizará posteriormente, la participación del gasto en el producto bruto interno se ha mantenido constante durante los últimos 7 años. Analizando los componentes del mismo gasto, se puede apreciar la existencia de dos excepciones: los servicios económicos —que caen considerablemente, reflejando la pérdida de importancia del Estado en la regulación de la actividad económica— y los servicios de la deuda —que crecen de manera explosiva—.

Asimismo, es importante destacar que en el año 1994 se privatizó el sistema previsional, hecho que para el Estado implicó resignar una significativa cifra que posiblemente hubiese permitido financiar el déficit generado y, en tal caso, evitar el excesivo endeudamiento con el consecuente impacto sobre el crecimiento de los intereses.

Estas acotaciones nos conducen a sostener que la problemática del déficit fiscal resulta sumamente compleja y que es posible pensar en diversos mecanismos para equilibrar las finanzas públicas sin afectar el nivel de actividad económica y, por otra parte, para que dicho equilibrio sea viable (es decir, sin caer en el círculo vicioso donde la reducción del gasto induce caídas en la actividad económica, contrayendo las bases imponibles y, por ende, la recaudación, situación que obliga a intensificar el ajuste sobre el gasto y retomar el círculo vicioso).

El déficit fiscal es el resultado de una ecuación en la que entran en juego tanto gastos como ingresos. Sobre este último punto cabe destacar la pérdida de ingresos como los recién señalados por efecto de la privatización del sistema previsional, y también los que resultan de la evasión y elusión impositiva. De este modo, y en forma estilizada, podemos comprobar que el crecimiento del gasto a nivel nacional (crecimiento que acompañó al de la economía en su conjunto) no se destinó a incrementar los servicios sociales y económicos; tampoco a incrementar erogaciones destinadas al funcionamiento del Estado. El incremento del gasto se destinó, en gran medida, a financiar la reforma previsional, resignando una significativa masa de ingresos que obligaron a endeudar al sector público y a generar una adicional y creciente carga de intereses.

En las próximas páginas, se presentará un balance del desempeño económico de la Argentina durante el año 2001 y una reseña de los principales acontecimientos que tuvieron lugar en materia de política económica. Asimismo, y considerando el papel central que asumió la discusión sobre el déficit fiscal y el endeudamiento, se presenta un análisis de los mencionados procesos y posibles implicancias.

BALANCE DEL DESEMPEÑO ECONOMICO DE LA ARGENTINA

La prolongada recesión por la que atraviesa el país, desde mediados de 1998, se ha traducido en una caída del PBI del 5,5% durante el primer semestre con respecto al mismo período del año pasado. Dicha contracción se concentró en la construcción (-21%), la industria (-15%) y el comercio (-15%). La inversión se contrajo el 28%, el consumo privado el 6% y los precios minoristas sufrieron una deflación del 3,6%. Comparado con la crisis del "tequila", en que el PBI cayó un 8% en 15 meses, la duración y, en consecuencia, sus efectos sobre el aparato productivo y el consumo asignan a la actual una complejidad y gravedad de una magnitud superior.

La profundidad de la crisis es de tal grado que el nivel de actividad actual (medido por el producto manufacturero) se ubica en el mismo umbral que en 1974, es decir, se perdió más de un cuarto de siglo.

En ese contexto, el nivel del indicador de actividad industrial de octubre de este año cayó un 9,8% y es equiparable al de 1993 e inferior al registrado durante julio de 1999, previo a la implementación del Plan Canje Automotor. Precisamente, la actividad automotriz ha sido la más afectada, con un descenso del 25,9% respecto de los ya deprimidos niveles del año pasado, seguida por los bienes de capital y la industria textil, que descendieron 16,9%, en ambos casos.

Cuadro 1

Indicadores de la actividad económica nacional. Tasas de variación interanuales y mensuales. En porcentajes. 2001

Indicador	Período	Var. Igual		Var. acumuladas	
		Mes	Año Anterior	Mes	Año Anterior
Producción industrial (EMI)	Octubre	-9,8%		-4,4% ¹	
Construcción	Octubre	-18,1%		-7,2% ¹	
Ventas Supermercados	Septiembre	-8,4%		-3,3%	
Ventas Centros de Compra (Shoppings)	Septiembre	-21,0%		-12,7%	
Servicios públicos	Septiembre	-5,2% ²		1,3% ³	
Importaciones	Septiembre	-31,0%		-12,0%	
Importación cantidades físicas	Septiembre	-		-10,0%	
Exportaciones	Septiembre	3,0%		4,0%	
Exportación cantidades físicas	Septiembre	-		7,0%	
Depósitos en pesos	Octubre	-30,1%		-15,1%	
Depósitos en dólares	Octubre	-3,4%		3,7%	
		Var. % Mes anterior		Var. % Mismo mes año anterior	
Índice de precios minoristas (IPC)	Octubre	-0,4%		-1,7%	
Índice de precios mayoristas (IPIM)	Octubre	-1,4%		-5,6%	

(1) Con estacionalidad.

(2) La variación de la **tendencia**, que surge de eliminar de la serie original además de las fluctuaciones estacionales, las alteraciones de carácter no estacional (huelgas, efectos climáticos inesperados, etc.), es para este mes de **-4,2%**. Al eliminar los factores nombrados, el indicador refleja la tendencia histórica y presente del sector.

(3) La variación del **acumulado de la tendencia** es de 1,7%.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Tampoco la construcción mostró signos alentadores en el último período. Desde la crisis del tequila hasta el segundo trimestre de 1998 se había expandido en forma errática, pero a partir de ese momento se invirtió la tendencia, acumulando un descenso del 7,2% en los diez primeros meses del año. En los dos últimos años, el desempeño de esta actividad se sostuvo, casi exclusivamente, en las construcciones petroleras –dinamizadas por la buena *performance* de las exportaciones de ese rubro–, mientras que la obra privada vinculada a vivienda no tuvo un buen desempeño.

La contracción del mercado interno se reflejó en las ventas de los supermercados y los centros de compras, que acumularon a septiembre variaciones negativas del 3,3% y 12,7% respectivamente, sobre el nivel de un año atrás, abarcando al conjunto de los rubros (incluidos los más inelásticos tales como los alimentos). Por su parte, las ventas internas de automóviles disminuyeron un 50% en lo que va del año. El único indicador que mostraba signos positivos es el de servicios públicos. Sin embargo, en julio esta tendencia se revirtió y en septiembre acusa una caída de 4,2%.

El menor nivel de actividad económica se vio reflejado en la caída acumulada de las importaciones, del orden del 12% respecto del año pasado, debido fundamentalmente a los bienes de capital (-22%), a sus accesorios (-13%) y a los automotores de pasajeros (-27%). La contracción de las compras al exterior, sumado al buen desempeño de las exportaciones, arrojó un superávit comercial de U\$S 4.000 M, que cuadruplica el saldo registrado en el mismo período del 2000. En cuanto a las exportaciones, esta *performance* estuvo asociada al buen desempeño de los productos primarios (18%), las manufacturas de origen industrial (6%) y los combustibles (3%). Por el contrario, las manufacturas de origen agropecuario se contrajeron como resultado, fundamentalmente, de los menores volúmenes exportados.

La medición que realizó la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC durante mayo de 2001 arrojó una tasa de desocupación del 16,4%, lo que implica que, a esa fecha, el total de desocupados ascendía a 2.283.000 personas. Catamarca, Rosario, Mar del Plata y el Conurbano Bonaerense comparten tasas de desocupación que oscilan entre el 19% y el 22%; en tanto, sólo dos ciudades, Río Gallegos y Posadas, presentaron tasas de un sólo dígito (2,1% y 4,1%, respectivamente). Esta problemática alcanzó también a ciudades que habían mantenido el desempleo en niveles relativamente bajos, como San Luis y Santiago del Estero.

En los meses posteriores, la evolución del empleo privado formal (empleo en "blanco") en las principales ciudades del país profundizó la tendencia manifestada por los datos del INDEC. Entre enero y octubre, la demanda privada de mano de obra en el Gran Buenos Aires se contrajo un 4,6%; en Córdoba, un 4,9% y en Rosario, un 4,5%. Pero debe destacarse que aproximadamente las tres cuartas partes de esa variación se concentró en los últimos cuatro meses. Sobre esta base, algunos pronósticos indican que la tasa de desocupación podría llegar al 20%, en la medición que realizó el INDEC, lo que agravaría aún más la situación de pobreza e indigencia registrada hasta ahora. En el Gran

Buenos Aires, la población bajo la línea de pobreza alcanzó el nivel más alto desde la implementación del Plan de Convertibilidad. En mayo de 2001, había un 32,7% de personas pobres y un 23,5% de hogares en la misma condición. La indigencia trepó del 7,5% al 10,3%, en tan sólo un año.

En consonancia con el panorama descripto, la recaudación tributaria no tuvo un desempeño auspicioso. Hasta octubre, la recaudación aportó al fisco \$ 39.117 M, lo que significa una caída de 5,2% en la comparación interanual, siendo la retracción del IVA el principal responsable de esta situación. En realidad, este resultado ascendería a aproximadamente 9 ó 10% si no se considerara el efecto de la recaudación del Impuesto a las Transferencias Financieras (ITF), el aumento de las contribuciones patronales y de la imposición sobre el gasoil que pueden ser computadas a cuenta de otros impuestos a partir de este año. Como se ve, los recursos obtenidos hasta el presente distan mucho de la meta de \$50.000 M que esperaba el ex-ministro Machinea a principios de año. En octubre, el descenso de los ingresos tributarios respecto del mismo mes del año anterior fue del 11,3%. El IVA se desplomó un 28,5%, Ganancias, 15,4%, Seguridad social, 5,6%. Junto con los ingresos de septiembre y marzo, han sido los peores desde enero de 1997.

Asimismo, estas cifras no resultan reversibles a corto plazo con vistas a la finalización del año 2001 y al cumplimiento del déficit cero, debido a las nuevas medidas impositivas que permiten tomar a cuenta del IVA los pagos por el impuesto a las Transacciones Financieras y a la merma de las contribuciones patronales por las adhesiones de mayor número de empresas y sectores a los beneficios de los planes de competitividad.

El déficit acumulado de los 10 primeros meses del año 2001 alcanza los \$ 6.702,7 M, excediéndose la meta acordada con el FMI, de \$ 6.500 M anuales, y comprometiendo la liberación de los fondos acordados con la firma del blindaje financiero, obtenido a fines de 2000.

A su vez, la agudización de la crisis económica durante el transcurso de 2001 tuvo consecuencias sobre el nivel de reservas. En octubre de este año, las reservas de libre disponibilidad del BCRA registraron la octava retracción consecutiva, alcanzando un nivel de U\$S 18.403 M, que se ubica 25% por debajo del año anterior. Los meses de julio y agosto registraron las máximas caídas, 33,4% y 37,5% respectivamente. Por su parte, los requisitos de liquidez que las entidades financieras mantienen en el exterior también se contrajeron en un 60,8%, retroceso que comenzó a acelerarse en mayo de este año y que alcanza su punto máximo en ese último mes. De esta manera, las reservas totales del sistema financiero alcanzaron en octubre los U\$S 21.289 M, lo que implica una pérdida anual de U\$S 10.637 M.

Asimismo, desde abril se verifica una ininterrumpida y creciente pérdida de depósitos, que en julio y agosto totalizó U\$S 8.000 M. Hasta entonces, se venía produciendo una transferencia de depósitos de pesos a dólares sin impacto sobre el nivel general. En agosto, la desconfianza en el sistema financiero generó una fuga generalizada que está

afectando por igual a bancos nacionales y extranjeros. A su vez, la caída de los depósitos en moneda local, que en enero representaban el 38% y que en octubre eran del 31%, impactó en el nivel de reservas internacionales. Luego de un alivio temporal en septiembre y principios de octubre, en la última semana de noviembre se perdieron depósitos por aproximadamente U\$S 1.500 M, reduciendo el nivel a U\$S 72.936 M.

El retiro de los depósitos estuvo motivado por al menos tres factores: un eventual *default* que pondría en riesgo la solvencia del sistema financiero, la posibilidad de una devaluación del peso y el temor de una cuasi confiscación de los depósitos, como ocurrió en 1989. Los pesos y los dólares que salieron del sistema tuvieron como destino las cajas de seguridad de los bancos y/o se fueron al exterior.

A diferencia de lo que ocurrió durante la crisis del "tequila", los bancos pudieron reducir sus requisitos de liquidez (en octubre, como se sostuvo, se redujeron en un 60%), y redujeron el financiamiento al sector privado. Asimismo, entre septiembre de 2000 y 2001, los créditos cayeron un 10,7%, profundizando la tendencia negativa del año pasado.

RESEÑA DE LOS PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS

PRIMER SEMESTRE: DEL BLINDAJE A CAVALLLO

DESEMBOLSOS DEL "BLINDAJE" Durante los meses de enero y febrero, la Argentina recibió los primeros desembolsos que fueran aprobados en el marco del blindaje financiero por el FMI a fines del 2000. El monto total estipulado fue de U\$S 39.700 M, de los cuales \$23.300 M estarían disponibles durante el año 2001.

RENUNCIA DE MACHINEA Sin embargo, la concreción de esta ayuda financiera con la que el gobierno se propuso generar un *shock* de confianza, no logró quebrar la tendencia declinante de los principales indicadores de actividad. Los déficit fiscales de enero, de \$ 984,6 M, y de febrero, que ascendió a \$ 555,3 M, comprometieron el cumplimiento de las metas trimestrales acordadas con el FMI, poniendo en peligro la futura liberación de fondos convenidos en el blindaje. Por otra parte, el incremento del riesgo país, la recaudación obtenida —que no alcanzó los niveles previstos— y la falta de signos de recesión económica que no mostraron reversión, erosionaron fuertemente la gestión del titular de la cartera de economía, José Luis Machinea, quien presentó su renuncia durante la tarde del 2 de marzo.

DE LOPEZ MURPHY A CAVALLLO Tres días después asumió Ricardo López Murphy. Dicha designación desencadenó importantes controversias en el seno de la alianza gobernante con respecto a los lineamientos políticos a seguir. Las tensiones partidarias y el anuncio de medidas de ajuste activamente rechazadas por diversos sectores políticos motivaron el alejamiento del ministro, quien debió renunciar a los 14 días de haber asumido al cargo. Esta situación determinó importantes cambios en el Gabinete y en la estructura de los ministerios. La

designación de mayor trascendencia fue la de Domingo Cavallo al frente del Ministerio de Economía, que incorporó bajo su competencia al ex Ministerio de Infraestructura.

PRIMERAS MEDIDAS DE CAVALLO La política económica impulsada fue alternándose entre instancias con medidas orientadas a reactivar la actividad económica y otras destinadas a profundizar el ajuste fiscal. Las primeras acciones impulsadas buscaron el consenso legislativo para la sanción de la **Ley de Competitividad**, que fue aprobada en el mes de abril. En la misma se contempló la delegación de poderes especiales en el Poder Ejecutivo, entre los que se destacaron las atribuciones de crear o eliminar exenciones y disminuir o suprimir tributos o tasas; la fusión o centralización de entes o la descentralización de organismos; y la transformación en empresas u otras formas jurídicas a entidades autárquicas o reparticiones descentralizadas. Se reglamentó el uso del cheque de pago financiero y un gravamen a los movimientos en cuentas corrientes (impuesto a las transacciones financieras), cuya alícuota fue aumentada en dos oportunidades, en función de los magros resultados recaudatorios.

Asimismo, el Ministro de Economía decidió efectuar importantes **modificaciones impositivas** para contrarrestar el efecto de la caída en la recaudación registrada. Entre ellas, se destacaron el aumento del 15% del pago de Ganancias a los resultados de la venta de acciones de empresas que no cotizaban en la Bolsa y la imposición de los espectáculos públicos, publicaciones periódicas y televisión por cable, con una tasa de 21% de IVA (algunas de dichas actividades antes estaban exentas o tenían tasas preferenciales). Se instrumentó un recorte por \$ 700 M del presupuesto nacional para las provincias.

Por otra parte, se aprobó por ley una **ampliación del régimen cambiario de la convertibilidad**. Esta norma estableció la futura inclusión del euro como moneda de reserva cuando la cotización entre el euro y el dólar fuese de uno a uno. De esta manera, el peso pasaría a ser "convertible" a la canasta de monedas con una participación igualitaria de ambas divisas, y de acuerdo a la cotización del mercado. El Banco Central se vería obligado a convertir cada unidad de peso de curso legal por una unidad de la cesta de monedas, calculable bajo la fórmula " $0,5 \times \text{cotización } \text{E\$/U\$S} + 0,5 \times \text{U\$S}$ ". Esta regla cambiaria tendría el mismo rango que la vigente Ley de Convertibilidad y el objetivo de la ampliación sería el de dotar de mayor flexibilidad al tipo de cambio doméstico, mejorando los términos de intercambio y buscando ser un atractivo adicional para la atracción de capital extranjero.

En el mes de abril, el **déficit fiscal** ascendió a \$ 878 M y los primeros cuatro meses del año acumularon un total de \$ 3.893 M, representando el 60% del desequilibrio anual previsto. La recaudación impositiva y previsional del mes de abril mostró una disminución cercana al 9%.

Durante el mes de mayo se firmaron diferentes convenios con sectores productivos en el marco del "Plan de Competitividad". De acuerdo a los datos difundidos por el Ministerio de Economía, más de 18.500 empresas presentaron la solicitud de inscripción des-

de el lanzamiento de los convenios en junio de 2001. Sin embargo, las primeras de estas inscripciones comenzaron a regir recién a los 5 días hábiles de su publicación en el Boletín Oficial del día 17 de septiembre.

TRASPASO DE LA AFIP El 11 de mayo el Presidente Fernando de la Rúa firmó el decreto de necesidad y urgencia que dispuso el traspaso de la AFIP al Ministerio de Economía, con el objetivo de intensificar los controles y avanzar en la administración tributaria para combatir la evasión impositiva y aduanera y así aumentar significativamente la recaudación.

CANJE DE DEUDA I: MEGACANJE En el mes de mayo, el déficit fiscal ascendió a \$ 1.000,5 M, acumulando un total de \$ 4.893,6 M en sólo cinco meses. En función de la creciente presión fiscal y los compromisos de pasivos que mes a mes debía enfrentar el Gobierno Nacional, se buscó generar un ahorro financiero mediante una operación de canje de deuda, orientado a mejorar los resultados fiscales del resto del año.

Luego de varias instancias de negociación con los tenedores locales de títulos públicos, principalmente AFJP y entidades financieras, el canje de deuda se concretó el 1 de junio. Las ofertas totalizaron U\$S 32.818 M y el rescate de los bonos viejos se efectuó al precio de cotización de mercado, factor que se consideró un incentivo para ampliar la participación en la operación voluntaria. El canje se concretó a una tasa de interés efectiva promedio del 15,3% por los nuevos títulos públicos. Adicionalmente, se pagaron comisiones a los bancos involucrados como intermediarios financieros, en el orden de U\$S 152,5 M.

Para el gobierno, en términos nominales, el cambio de los viejos títulos por los nuevos significó un incremento nominal de la deuda en U\$S 907 M, producto de la diferencia entre el valor nominal de los viejos bonos y el de los nuevos. En concepto de amortización de capital y pago de intereses por los bonos aceptados, se redujeron las necesidades de financiamiento hasta el año 2005 en U\$S 16.047 M. Sin embargo, los costos (pago de comisiones, diferencial de tasas de interés y aumentos nominales de deuda) por el desahogo financiero para los próximos años impactarían sensiblemente en las necesidades fiscales de mediano y largo plazo. Asimismo, el pago de comisiones fue en cierto grado innecesario en tanto la totalidad de los bancos que actuaron como intermediarios financieros, simultáneamente obraron como agentes dispuestos a participar del canje, cambiando una parte relevante de sus propios activos en bonos públicos, y fueron claramente identificables para las negociaciones.

NUEVAS MEDIDAS ECONÓMICAS Adicionalmente, durante el mes de junio, se anunció una serie de medidas económicas con el objetivo de revertir la tendencia recesiva de la economía, tales como:
a) la instrumentación de un **factor de convergencia**, destinada a ampliar el espíritu original de la Ley de Convertibilidad creando un tipo de cambio especial para el sector externo; de este modo se realiza una modificación en la paridad cambiaria que afecta só-

lo a los sectores vinculados al comercio exterior;

b) la **reducción del impuesto a las naftas y aumento del impuesto al gasoil**, a partir de la cual el precio de las naftas bajó un 9,6% mientras que el del gasoil se incrementó un 15,3% con el objetivo de compensar las diferencias que existieran en el Impuesto a la Transferencia de los Combustibles (ITC) entre ambos tipos de productos;

c) la **reducción del impuesto a las ganancias**, para aquellas personas físicas con ingresos mensuales de entre \$1.500 y \$4.000 (esta medida iba a ser aplicada de manera retroactiva al primer semestre de 2001 y se haría con un reintegro en los haberes de agosto, pero no entró en vigencia y fue prorrogada hasta el 1 de enero de 2002). Asimismo, a partir del 18 de junio se redujo el arancel externo común desde el 35% promedio hasta el 28% promedio.

Sin embargo, la gravedad de la situación fiscal, en particular los pobres resultados exhibidos por la recaudación, condujeron a modificaciones drásticas en la política económica durante el segundo semestre del año.

SEGUNDO SEMESTRE: MEDIDAS DE EMERGENCIA

LA POLÍTICA DEL DÉFICIT CERO

Ante la ausencia de indicios de crecimiento económico acompañada por una crisis de confianza que suscitó una fuerte embestida del mercado financiero, el Ministro de Economía Domingo Cavallo decidió implementar el 11 de julio un plan económico de emergencia sustentado en una fuerte reducción del gasto público para obtener un equilibrio de caja. Surge así la política del déficit cero. Los primeros anuncios se concretaron el 30 de julio, cuando se sancionó la Ley 25.453, donde se establecieron dichos ajustes y nuevas modificaciones impositivas.

Así, quedó establecido el compromiso legal de alcanzar un presupuesto equilibrado hasta fin de año. Desde la óptica oficial, con ese principio se lograrían reducir los costos de financiamiento en la economía doméstica, reestableciendo la posibilidad de acceso al crédito de los agentes privados.

Las jurisdicciones y entidades nacionales debieron programar la ejecución física y financiera de los presupuestos, ajustando la misma a los montos de los recursos recaudados. Es decir, se obligó a financiar el gasto únicamente con la recaudación impositiva del período.

El **ajuste sobre el gasto** incluyó una reducción de sueldos del sector público y jubilaciones del 13% a partir de los \$ 575, estipulando un sueldo máximo de \$6.800; la rebaja del 30% de los salarios del personal contratado y el adelanto de impuestos de entidades privadas locales. Estas restricciones permitieron ajustar en parte los desvíos observados respecto del resultado fiscal sancionado en la ley.

Asimismo, se implementaron **medidas para incrementar los ingresos**: el incremento de la alícuota del impuesto a las transacciones financieras, del 0,4% al 0,6%; la suspensión

de la reducción del impuesto sobre los combustibles, ya descripta; y la modificación de las alícuotas de contribuciones patronales, para los empleadores cuya actividad sea la locación y prestación de servicios.

Las dificultades provinciales para cumplir con los pagos de sueldos y jubilaciones y la necesidad de consensuar con las provincias un mecanismo compensatorio para los atrasos en el reparto de los recursos coparticipados, determinaron la **emisión de letras de cancelación de obligaciones provinciales, LECOP**, por un monto total de \$ 1.200 M, repartidos proporcionalmente en función de los recursos de coparticipación. Estas letras no devengarían intereses, tendrían un plazo de vigencia máximo de cinco años y surgirían de los recursos provenientes del Fondo Fiduciario para el Desarrollo Provincial. Con las LECOP, las provincias pudieron emitir bonos para abonar salarios, jubilaciones y para el pago a proveedores. La Provincia de Buenos Aires, luego de lanzar su bono provincial denominado patacón con varios inconvenientes y resistencias, adhirió a este sistema. A partir de esta incorporación, los patacones ya emitidos se canjearon paulatinamente por el nuevo bono federal, a medida que la Provincia de Buenos Aires fue recibiendo sus recursos coparticipados, y la Nación fue percibiendo el pago de impuestos con patacones.

Ante la persistente tendencia negativa de los indicadores financieros y macroeconómicos, el Gobierno Nacional intentó restituir la confianza de los mercados en los títulos públicos argentinos, cuya demanda se encontraba retraída. Así, el 10 de agosto entró en vigencia un **régimen de cancelación de obligaciones tributarias con la renta de los títulos públicos** en circulación y las Letras del Tesoro a emitirse en el futuro. A su vez, este mecanismo buscó fomentar el cumplimiento de las obligaciones tributarias y un aumento en la recaudación futura que permitiese alcanzar la regla del déficit cero. El incentivo establecido fue el de eximir del pago del impuesto a las ganancias a la renta que se origine por la tenencia de esos títulos públicos.

Sin embargo, por los problemas de liquidez que seguían enfrentando las empresas morosas, su adhesión a este sistema las obligaba a recurrir a créditos bancarios, reduciendo los beneficios antes mencionados y la posibilidad de que suscriban al régimen. La suscripción a este sistema fue escasa puesto que no fueron instrumentados paquetes financieros, por parte de los bancos y las instituciones financieras, para que la operación de compra de títulos públicos con fines contributivos fuese atractiva y contemplase la situación financiera de las esas empresas.

Los resultados del mes de agosto de las cuentas del sector público registraron un déficit del tesoro nacional de \$ 96,3 M en base caja. En vistas de las medidas tendientes a cumplimentar el déficit cero, el desequilibrio presentó una disminución de \$ 132,5 M respecto a igual mes del año anterior. Este mejor resultado se debió al aumento de los recursos totales, que crecieron por efecto de las modificaciones impositivas, y a una caída de las erogaciones totales. Por su parte, el Ministerio de Economía difundió una forma novedosa de estimación del déficit fiscal, que incorpora algunas modificaciones con-

tables a la forma tradicionalmente utilizada para el cálculo de los resultados de las cuentas públicas. Esta nueva contabilidad arrojó un superávit fiscal de \$ 73,8 M. Sin embargo, la divergencia sería mayor dado que se postergaron algunos pagos a proveedores, por cifras que se estimaban en los \$ 200 M, y se demoraron transferencias a las provincias, las que reclamaban una deuda de \$ 200 M acumulados en el bimestre julio-agosto.

NUEVO ACUERDO STAND BY CON EL FMI En el mes de agosto, se negoció una nueva asistencia financiera con el FMI que se concretó el 7 de septiembre, cuando el directorio de dicho organismo aprobó el otorgamiento de un **crédito adicional por un monto de alrededor de U\$S 8.000 M en dos instancias**. La primera establecía una suma de U\$S 5.050 M, que fueron liberados en septiembre, destinados a reforzar las reservas del Banco Central. Los restantes U\$S 3.000 M estarían sujetos a una reestructuración de la deuda de carácter voluntario y servirían para garantizar dicha operación o para cubrir parte de los vencimientos del 2002, sumándose a los montos comprometidos por el blindaje. La liberación del crédito ha estado sujeta al compromiso de las autoridades provinciales de garantizar la completa implementación de la ley de déficit cero en sus gobernaciones. A tal fin, el organismo recomendó una reforma legislativa del reparto de ingresos con las provincias, lo que condicionaría la estructuración de la ley de presupuesto para el 2002 en lo referido a los recursos coparticipados y la continuación del principio de presupuesto equilibrado.

En función de lo estipulado en el nuevo acuerdo, se hizo necesario iniciar un proceso de negociaciones a los fines de implementar algún mecanismo para la renegociación de la deuda externa, cuyo apoyo por parte de las entidades internacionales quedó supeditado a la sanción del presupuesto 2002. El Ministro de Economía, Domingo Cavallo, buscó desde entonces persuadir a las autoridades provinciales para que instruyan a sus legisladores sobre la necesidad de sancionar la ley de crédito público, cuyo objetivo es garantizar el pago de la deuda con la recaudación impositiva.

PRESENTACIÓN DEL PRESUPUESTO NACIONAL 2002 La presentación del nuevo presupuesto sólo incluyó los grandes lineamientos fiscales y las metas presupuestarias pautadas. El detalle completo y desagregado de las cuentas públicas, que cumpliera con la ley de presupuesto, se realizaría con posterioridad a las elecciones del 14 de octubre¹. La estimación del crecimiento de la economía para el año 2002 en esta primera instancia fue de 6%, cifra muy superior a la proyección de 2,2% realizada por el FMI. A su vez, se contempló un aumento de 5% de las exportaciones y de 3% de las importaciones. Y las proyecciones de ingresos para el próximo año fueron de \$45.500 M. Por otro lado, se consideró el pago de intereses de la deuda pública por \$ 9.500 M, cifra que representaría una reducción en \$ 2.500 M respecto del 2001, en función de que se espera conseguir una rebaja en los compromisos por \$ 3.000 M mediante un nuevo canje de deuda voluntario.

¹ Sin embargo, a la fecha de cierre de la presente publicación (3/12/2001), no se ha cumplimentado la presentación detallada y completa.

REFORMAS PARA
UNA EXPANSIÓN
MONETARIA
SECUNDARIA

Por su parte, el titular del Banco Central anunció el aumento de 15,5% a 18,5% de los requisitos mínimos de liquidez vinculados a colocaciones a la vista –cajas de ahorro y cuentas corrientes- mientras que se mantuvieron en 21% los encajes para los depósitos a plazo fijo, que habían sido rebajados en el mes de julio. Asimismo, se decidió eliminar los encajes de 80% sobre los intereses de las cajas de ahorro que debían conformar las entidades bancarias. Con esta medida, se buscaba incentivar la captación de depósitos mediante el estímulo con mejores tasas de interés. De esta forma, las entidades bancarias podrían captar nuevamente a aquellos clientes que en los últimos meses habrían retirado sus ahorros para guardarlos en cajas de seguridad.

Durante el mes de septiembre se alcanzó un superávit fiscal del orden de los \$ 125 M, fundamentado en la reducción de intereses de la deuda pública (debido al canje del mes de junio), la postergación de pagos previsionales y jubilatorios, además de la suspensión de los desembolsos coparticipados a las provincias. Esta reducción de los gastos, de \$765,3 M, motivó el resultado positivo de las cuentas fiscales, pese a la caída registrada en los ingresos tributarios.

Sin embargo, las cifras de la recaudación del mes de septiembre mostraron una caída del 14%, siendo el IVA el impuesto que reveló el mayor descenso, del 31,4%. Las provincias, por su parte, enfrentarían un déficit de alrededor de \$1.000 M.

EL PLAN
ECONÓMICO
POST-ELECTORAL

Ante la persistencia de la situación depresiva y los crecientes desequilibrios fiscales que alejaron el cumplimiento del déficit cero en el último trimestre del año, el Presidente Fernando De la Rúa anunció un conjunto de medidas orientadas a generar una reactivación del consumo, una mejora en la recaudación tributaria, mediante:

▲ **Reducción del costo de la deuda pública a través de un nuevo canje con entidades financieras, de seguros y AFJP:** con el objetivo de reducir los montos comprometidos por este concepto durante los próximos dos años, tanto de deuda provincial como nacional. Esta operación de canje se realizará con bonos garantizados por la recaudación impositiva y recursos de coparticipación, e incorporará títulos con un interés fijo del 7% anual o cupones de tasa flotante de hasta un 3% superiores a la tasa LIBOR. La conversión se realizará a valor nominal y en la misma moneda en la que estuviera expresada la deuda original convertida. La operación a realizarse con los acreedores externos se demoraría hasta el primer trimestre del 2002. En los primeros días del mes de diciembre se anunció la concreción del tramo local, por una cifra superior a los U\$S 50.000 M.

▲ **Consolidación de deudas tributarias y previsionales del sector privado,** permitiendo la compensación de créditos y débitos entre el Estado y el sector privado cuando el crédito haya surgido del incumplimiento estatal de las obligaciones frente a los bonos de la deuda.

▲ **Moratoria impositiva:** se anunció el lanzamiento de una moratoria generalizada que permitirá refinanciar deudas tributarias vencidas al 30 de junio y de septiembre del 2001. El pago podrá realizarse con títulos de deuda pública que serán reconocidos a va-

lor nominal. Los planes de financiamiento estipulan la quita de intereses de manera que sólo se tendrá en cuenta la deuda original. Se podrá incorporar deudas de seguridad social, impuestos nacionales, contribuciones de autónomos y monotributistas y hasta honorarios de abogados en ejecuciones fiscales. Además, se estableció que se podrán liberar las cuentas bancarias embargadas por el organismo recaudador con el pago del 1% de la deuda acumulada.

▲ **Saneamiento de las empresas:** las deudas impositivas de las sociedades anónimas registradas hasta el 30 de septiembre, podrán capitalizarse, cancelando dicha deuda mediante la emisión de acciones que serán suscriptas por la AFIP. Asimismo, todas aquellas empresas que se encuentren en condiciones de insolvencia (desde la categoría 3 del régimen de clasificación de deudores del Banco Central) podrán cancelar sus deudas bancarias con títulos públicos. A su vez, las entidades bancarias que los reciban podrán utilizar para pagar sus impuestos y verán una liberalización de fondos previsionados al disminuir su cartera irregular.

▲ **Devolución del IVA a exportadores en dólares:** el reintegro de IVA por exportaciones podrá tramitarse y efectivizarse en dólares, considerando el tipo de cambio vendedor vigente al cierre del día de emisión de las correspondientes facturas o documentos de pago que certifican la transacción de ventas al exterior concretada.

▲ **Reducción parcial del IVA en las compras efectuadas con tarjetas de débito:** se aplicará como devolución a través del sistema bancario, fomentando el uso de las cuentas bancarias habilitadas. Se descontarán 5 puntos porcentuales para los pagos de servicios o bienes realizados con tarjetas de débito.

▲ **Reducción temporaria de los aportes personales a las AFJP:** se reducen al 5% los aportes personales de los asalariados por el término de un año. De esta forma, se busca aumentar el ingreso de los trabajadores en relación de dependencia, por un equivalente al 7,2% del salario de bolsillo.

▲ **Reformas en el sistema de asignaciones familiares y ayuda social:** se anunció el reemplazo del sistema hasta entonces vigente por otro denominado Sistema Integrado de Protección a la Familia, con instrumentos que se espera generen un ahorro de \$500 M durante el año 2002.

▲ **Reducción del impuesto al trabajo:** se generaliza la posibilidad de computar las contribuciones patronales como crédito fiscal del IVA a partir del 1 de abril de 2003. Esta medida, que ya estaba contemplada en algunos planes de competitividad se extiende para todas las empresas y rige para todas las provincias.

Los resultados del mes de octubre de las cuentas del sector público arrojaron un desequilibrio de \$ 696,5 M, que se ha reconocido como irreversible hasta fines de 2001 debido al crecimiento de los intereses de la deuda pública ante el alza experimentado por el riesgo país, la caída persistente de la recaudación y la inflexibilidad de las erogaciones previstas para el cuarto trimestre del año. El saldo negativo arrojado se compone de los \$ 625 M de déficit operativo, al que se le adicionan \$ 71,5 M por el desequilibrio registrado en las cajas previsionales de las provincias. Los gastos corrientes ascendieron a \$2.033,4 M, incorporando el incremento manifestado por los intereses de la deuda que subieron de U\$S 684,1 M respecto al mismo mes del año anterior a los U\$S 874,2 M

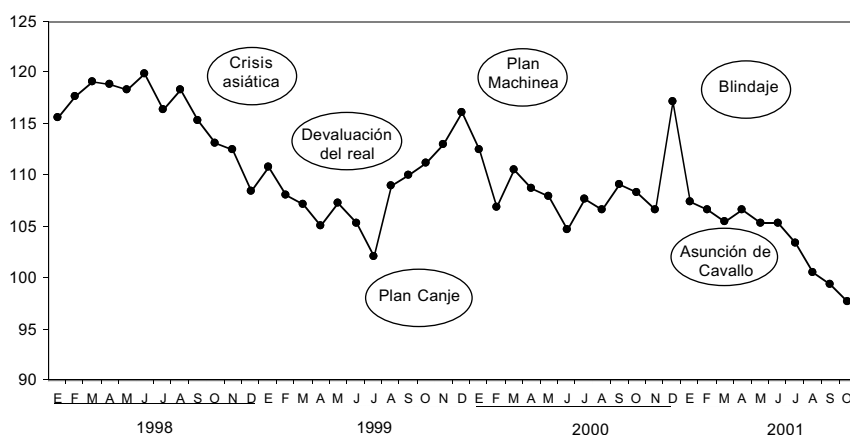
actuales. Este aumento de los gastos se combinó con una caída de la recaudación del 11,3%.

Mientras tanto, la inestabilidad financiera ha persistido y creció la preocupación por la fuga de capitales del mercado financiero, evidenciada por el retiro de los depósitos y la restricción de la regla del déficit cero para políticas fiscales expansivas. Hacia fines de noviembre, una nueva corrida sobre el mercado financiero obligó al gobierno a adoptar medidas drásticas, restringiendo los retiros de dinero en efectivo desde los bancos y forzando una bancarización de las transacciones con el objetivo de sostener al sistema financiero.

De este modo, el 2001 finaliza con graves interrogantes en materia económica y un alto grado de incertidumbre con respecto al rumbo a seguir y las posibilidades de retomar un sendero de crecimiento.

Gráfico 1

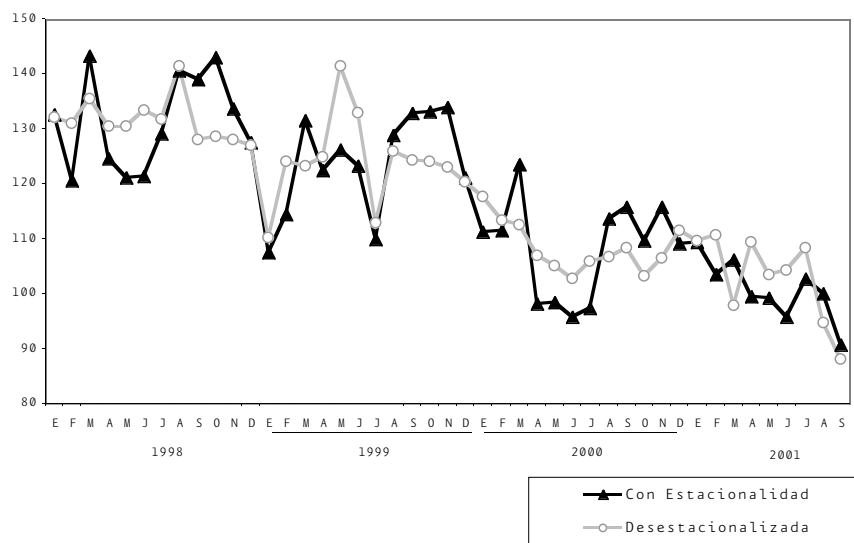
Evolución del Estimador Mensual Industrial. Desestacionalizado. Argentina 1998-2001.
Base 1993=100



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, con base en datos del INDEC.

Gráfico 2

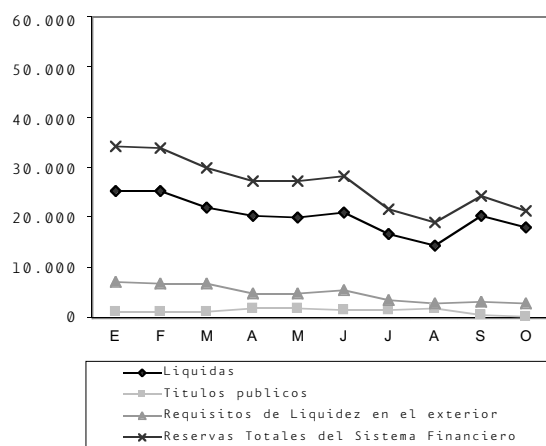
Evolución del Indicador Sintético de la Construcción (ISAC). Base 1993=100. Argentina. 1997-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, con base en datos del INDEC.

Gráfico 3

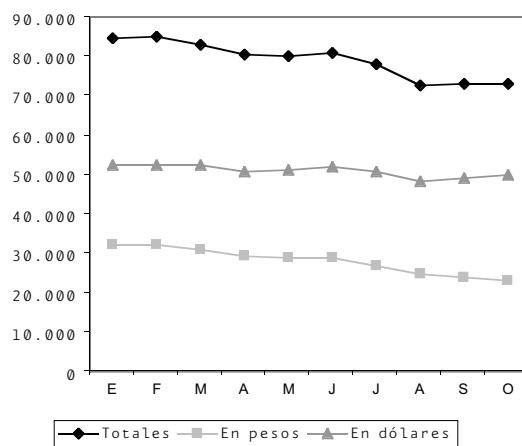
Reservas totales de libre disponibilidad del Banco Central y del sistema financiero. En millones de U\$. 2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del BCRA.

Gráfico 4

Depósitos en moneda nacional y extranjera. Promedio mensual de saldos diarios. En millones de U\$S. 2001

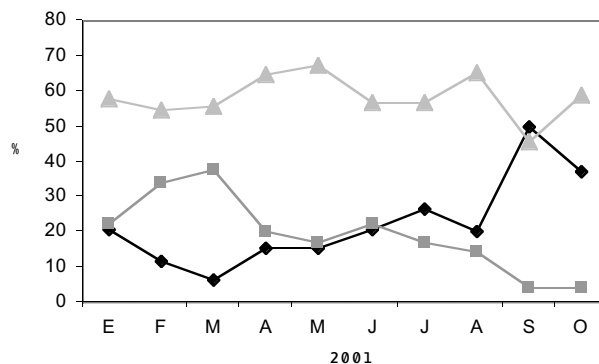


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de ABA y BCRA.

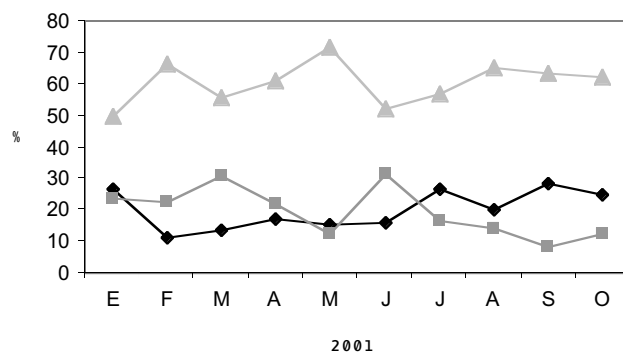
Gráfico 5

Expectativas empresariales relevadas por el INDEC. En porcentaje de respuestas.
Argentina. Enero-Octubre 2001

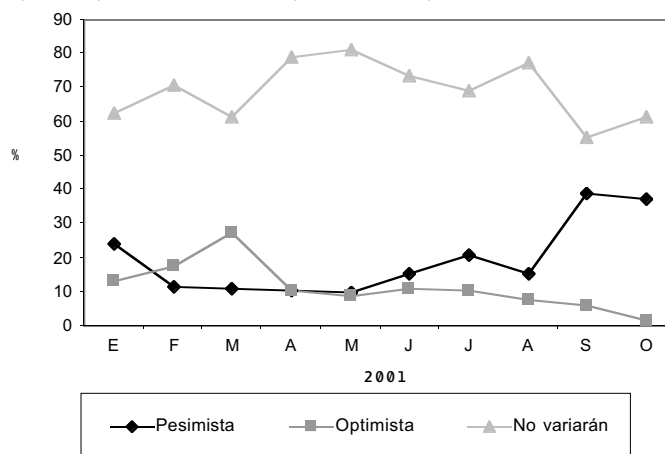
Expectativas para la evolución de la demanda interna



Expectativas para la evolución de las exportaciones



Expectativas para la evolución de las compras de insumos importados



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, con base en datos del INDEC.

CARACTERIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPONENTES DEL DÉFICIT FISCAL DE LA ARGENTINA

En el apartado anterior se ha reseñado en forma sucinta y desde una perspectiva coyuntural la situación económica del último año. De ese breve *racconto* surge que la economía argentina no sólo no ha resuelto sino que ha agravado la restricción de financiamiento que condiciona su crecimiento. Si bien el análisis de estas causas excede ampliamente los límites de este informe, se proponen algunas ideas a modo de aporte a la discusión sobre el tema.

La literatura económica ha analizado con abundancia la relación entre la interrupción del crecimiento económico y las crisis del sector externo debido a la insuficiente generación de divisas. Existe coincidencia en que el nivel de importaciones está directamente relacionado con el nivel de actividad económica. La reestructuración económica producida en los noventa y la apertura abrupta de la economía conformó un nuevo entorno económico que agudizó la dependencia externa, convalidando el enfoque basado en la restricción externa. Así, las fases de prosperidad económica y mejora de los ingresos generan una mayor presión sobre la demanda de bienes importados, tanto de consumo como de capital e insumos.

Por otro lado, el patrón de desarrollo adoptado y diseñado con base en la privatización y expansión de sectores productores de bienes no transables, adiciona presión sobre el nivel de las importaciones (estos sectores son importadores netos), sin que ello se traduzca en mayores saldos exportables. A su vez, la operatoria de las empresas multinacionales que ganaron posiciones en este período ha implementado diferentes mecanismos, como los autopréstamos, la manipulación de los precios de transferencia, además de la cuantiosa remisión de utilidades al exterior que han profundizado los desequilibrios vinculados a la dinámica productiva. A ello cabe adicionar la salida de capitales locales, particularmente de grandes empresas y grupos económicos, que tendieron a vender participaciones accionarias y empresas y retirar parte de sus capitales de la producción en el país.

Durante los primeros años de la década de los noventa, el crecimiento se basó en el consumo generado por el resurgimiento del crédito. Hasta la crisis del "tequila", la inversión contribuyó a la dinámica del crecimiento. En esta primera etapa, el financiamiento provino de fuentes externas y las importaciones crecieron al 32% anual, superando a las ventas al exterior, que aumentaron a un 8%.

¹ Entre 1994 y 2000, los activos externos del sector privado no financiero local pasaron de US\$ 56.149 M a US\$ 94.552 M. Los depósitos en el exterior pasaron de US\$ 15.912 M a US\$ 23.570 M, las inversiones directas de US\$ 6.402 M a US\$ 17.184 M y otros activos de US\$ 33.835 M a US\$ 53.798 M (Ministerio de Economía, Estimaciones trimestrales de la balanza de pagos).

Pero también los fuertes desequilibrios fiscales, mencionados más arriba, presionaron sobre la demanda de financiamiento. Hasta 1995, éste provino del crédito externo y luego también del sector privado, a través de los fondos de jubilaciones y pensiones y de los bancos. En particular, la reforma del sistema previsional alteró la estructura del ahorro público-privado. Los activos acumulados en las AFJP (ahorro privado) son prácticamente la contrapartida de los déficit fiscales generados por la reforma (desahorro público), cuyo financiamiento incrementó los niveles de endeudamiento externo preexistente.

Entonces, además de la escasez creciente de divisas que ha generado la dinámica de crecimiento del PBI que tuvo lugar durante los noventa, han operado otras restricciones a la estructura de financiamiento relacionada con la generación de ahorro y su canalización hacia destinos no productivos.

El déficit de las cuentas públicas fue asumido por el gobierno actual como el principal problema de la economía argentina y su financiamiento ha inspirado las políticas macroeconómicas implementadas desde el inicio de la gestión. En esa línea se inscriben las medidas de ajuste adoptadas, anticipando para el 2001 la meta del déficit cero prevista para el 2005, luego de que se diluyera el alivio que prometía el "blindaje financiero". A través de este acuerdo, el FMI garantizaba a los acreedores el cobro de sus deudas, generando un clima de confianza que permitiría recuperar el acceso al crédito a tasas inferiores a las obtenidas durante los últimos meses de 2000. No obstante, este clima favorable se deterioró rápidamente.

Expuestas estas ideas a modo de introducción, se analizará en forma muy estilizada, la evolución y generación del déficit fiscal entre 1992 y 2000, a fin de contextualizar la coyuntura los principales acontecimientos económicos reseñados en esta sección.

LA EVOLUCIÓN DEL DÉFICIT FISCAL

Entre 1992 y 1994, el resultado corriente de las cuentas públicas del Estado Nacional fue positivo, alcanzando en 1993 un superávit de \$2.348,1 M. A partir de allí, el saldo comienza a descender y en 1995 registra un déficit corriente de \$2.048,3 M que evoluciona en forma creciente hasta llegar a \$4.329,3 M, en 2000.

Cuadro 1

Gastos corrientes, ingresos corrientes e intereses de la deuda pública. Estado Nacional. En millones de pesos corrientes. 1992-2000

Año	Gastos corrientes			Ingresos corrientes	Ingresos menos gastos
	Gastos corrientes sin intereses	Intereses de la deuda pública	Total I	II	III=II-I
1992	36.584,40	4.112,20	40.696,60	42.593,10	1.896,50
1993	40.157,20	3.178,40	43.335,60	45.683,70	2.348,10
1994	45.285,90	3.221,70	48.507,60	48.960,00	452,4
1995	44.180,20	4.327,70	48.507,90	46.459,60	-2.048,30
1996	46.307,20	4.235,90	50.543,10	46.663,50	-3.879,60
1997	47.893,00	5.653,30	53.546,30	52.782,50	-763,8
1998	49.294,10	6.680,90	55.975,00	54.316,00	-1.659,00
1999	49.729,20	8.176,90	57.906,10	52.667,00	-5.239,10
2000	49.842,80	9.649,70	59.492,50	55.163,20	-4.329,30

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Ministerio de Economía.

El Cuadro 2 expone el desempeño de las cuentas fiscales expresadas como porcentaje del producto bruto interno, de manera que su evolución queda referida a los términos de la generación de valor agregado del país. Definido así, el déficit corriente acumulado en el período es el resultado de un nivel creciente de los gastos corrientes (6,8%) y una caída de los ingresos corrientes del 5,4%. Expresado como porcentaje del producto, el superávit obtenido en 1992 ascendía al 0,9%, mientras que el déficit de 2000 representaba el 1,5% del PBI. El ratio déficit/PBI en 2000 no presenta un nivel preocupante comparado con otros países; pero sí el ritmo al que ha venido aumentando, asociado directamente a la dinámica de los servicios de la deuda externa, que escalaron 72% sobre el crecimiento del producto. En valores absolutos, pasaron de \$4.112,2 M en 1992 a \$9.649,7 M en 2000, luego de un moderado descenso durante los años 1992 y 1993.

Cuadro 2

Gastos corrientes, ingresos corrientes e intereses de la deuda pública del Estado Nacional, en porcentajes del PBI a precios corrientes. 1992-2000

Año	Gastos corrientes		Total I	Ingresos corrientes	Ingresos menos gastos
	Gastos corrientes sin intereses	Intereses de la deuda pública		II	III=II-I
1992	17,5	2,0	19,5	20,5	0,9
1993	17,0	1,3	18,3	19,3	1,0
1994	17,5	1,3	18,8	19,0	0,2
1995	17,1	1,7	18,8	18,0	-0,8
1996	17,0	1,6	18,6	17,2	-1,4
1997	16,4	1,9	18,3	18,0	-0,3
1998	16,6	2,2	18,8	18,2	-0,6
1999	17,6	2,9	20,5	18,6	-1,9
2000	17,5	3,4	20,9	19,4	-1,5

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Ministerio de Economía.

LOS INGRESOS CORRIENTES

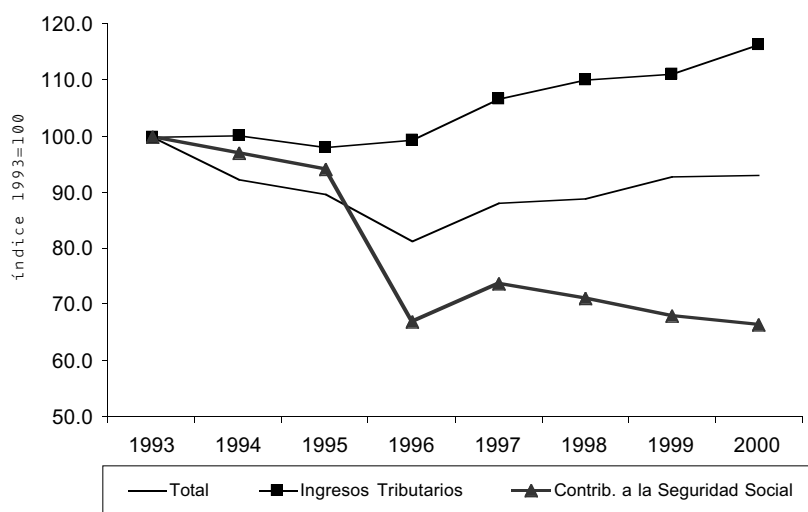
El 90% de los ingresos corrientes del sector público nacional se concentran en los ingresos tributarios, que contribuyen con aproximadamente 70%, y las Contribuciones a la Seguridad Social, que aportan en promedio 20%. En términos de PBI, los primeros representaron en 2000 el 14,3% del producto, es decir, un 16% por encima de la participación exhibida en 1993, en tanto, las Contribuciones a la Seguridad Social² explicaban en 2000 el 3,7%, resultante de un descenso del 34% con relación al porcentaje del año base. El comportamiento de este componente responde a un conjunto de factores que operaron con diferente intensidad a lo largo del período. En primer lugar, en 1993 se dispuso una reducción, diferenciada según área geográfica y actividad³, en las alícuotas de las contribuciones patronales sobre las remuneraciones. En segundo lugar, la reforma del sistema previsional implementada en 1994 reorientó una parte significativa de los aportes previsionales que ingresaban al fisco hacia las AFJPs. Esto último explica la abrupta caída que se observa a partir de 1995 (ver gráfico 1) que se acentuó por la suspensión transitoria de aportes patronales, dispuesta ese mismo año, con el objetivo de paliar los efectos recesivos provocados por la crisis del "tequila". En los años posteriores, contribuyó a la contracción de estos ingresos la reducción de los aportantes al sistema de reparto, vinculada al aumento de la desocupación que afectó especialmente al empleo registrado ("blanco") y a la mayor evasión.

² Los ingresos por Contribuciones a la Seguridad Social se componen de los aportes provenientes de las contribuciones patronales, aportes previsionales, las asignaciones familiares, el Fondo compensador de asignaciones familiares, el Fondo Nacional de Empleo y aportes del PAMI.

³ Inicialmente se incluyó en el régimen a la industria y al agro; con posterioridad, se incorporó a los servicios.

Gráfico 1

Evolución de los ingresos corrientes. En % del PBI. Argentina. 1993-2000



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Ministerio de Economía

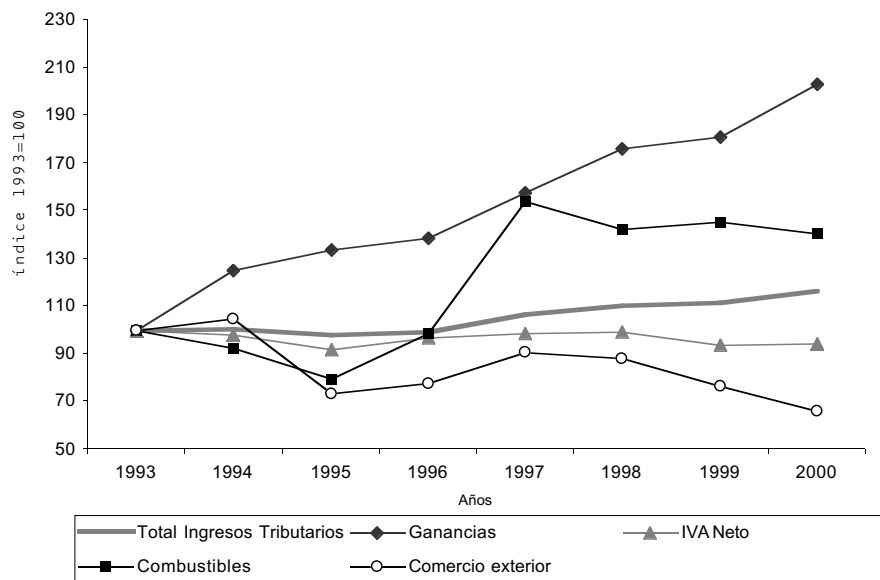
Por su parte, también los ingresos tributarios muestran un alto grado de concentración, en tanto cuatro impuestos explican alrededor del 90%, y su expansión, debida a una mejor gestión recaudatoria y un fuerte incremento de la presión tributaria, no logró compensar la caída de los ingresos por Contribución a la Seguridad Social. En la estructura tributaria de 2000, el Impuesto al Valor Agregado aportó el 45,3% del total recaudado, el Impuesto a las Ganancias, el 25,7%, el Impuesto a los Combustibles, el 8,6% y los impuestos generados por el Comercio Exterior, el 4,9%.

El Gráfico 2 da cuenta de la evolución de estos tributos expresados como porcentajes del producto. Debe tenerse en cuenta que el año base de esta serie registró un elevado nivel de actividad económica⁴, por lo tanto, la caída que registra la recaudación del IVA durante el período se ve acentuada por la magnitud del denominador. De todas maneras, resulta evidente que la contracción de este impuesto responde al nivel de actividad económica, registrando una caída durante la crisis del tequila y a partir de 1998, cuando se inicia la actual recesión.

⁴ Su utilización no responde a criterios metodológicos sino a las restricciones que impone la falta de información estadística.

Gráfico 2

Evolución de los principales ingresos tributarios, en % del PBI. Argentina. 1993-2000



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Ministerio de Economía

Por el contrario, el Impuesto a las Ganancias superó en un 100% la expansión del PBI de ese período, mostrando un ritmo de crecimiento sostenido. Este comportamiento está asociado a diversos factores. En primer lugar, se incrementó la presión impositiva sobre las personas jurídicas, cuya alícuota se elevó hasta el 35% y se redujeron las exenciones a algunos sectores; en segundo lugar, a partir de 1999, se intensificó la presión tributaria sobre los sectores de ingresos provenientes de fuentes laborales (asalariados), entre otras razones, porque es un segmento de fácil control, y en consecuencia, menor evasión y elusión; en tercer lugar, las empresas prestatarias de los servicios públicos⁵ y, privatizadas, como YPF, obtuvieron durante el período altas tasas de rentabilidad. Con relación a este último punto, resulta imprescindible tener en cuenta la creciente concentración de la estructura económica de la Argentina en un reducido grupo de empresas, cuyo desempeño económico está vinculado a mercados monopólicos y con demanda inelástica⁶. Ello explica que la evolución de su facturación resulte independiente de las fluctuaciones cíclicas y que sus márgenes de rentabilidad estén asegurados. Sin embargo, las filiales de estas empresas utilizan diferentes recursos de planificación impositiva, como la manipulación de los precios de transferencia o los autopréstamos, con el objetivo de reducir sus contribuciones tributarias, en particular, el impuesto a las ganancias.

⁵ Ver "El desempeño de las prestatarias privadas de servicios públicos en la Ciudad de Buenos Aires durante la década de los noventa". Coyuntura Económica N° 4 – Diciembre 2001.

⁶ Ver Op. Cit. en Nota al pie n°4.

Asimismo, también se ha podido apreciar una notable rentabilidad en sectores que obtienen rentas monopólicas u oligopólicas, muy superior a la media internacional y por encima de lo que obtienen sus casas matrices a nivel global. Tal es el caso de las empresas privatizadas de servicios públicos y las del sector petrolero. Como se puede apreciar en el cuadro 3, durante el año 2000, las 3 empresas líderes que realizan extracción de petróleo obtuvieron una rentabilidad promedio del 18%, al tiempo que las 3 principales empresas de electricidad y gas alcanzaron el 15%, mientras que la empresa líder de telecomunicaciones consiguió una rentabilidad del 9,5%. Estos indicadores no sólo reflejan la disociación existente entre la evolución de estas empresas y de la economía argentina en su conjunto, sino también las diferencias entre la rentabilidad que dichas empresas obtienen en el país con respecto a la que consiguieron a nivel mundial (la comparación permite comprobar que la rentabilidad local fue 7 veces más elevada que la internacional en electricidad y gas, 2 veces más alta en petróleo y un 8% superior en el caso de las telecomunicaciones).

Cuadro 3

Estimación de rentabilidades locales e internacionales de grandes empresas de servicios públicos y petróleo. En millones de U\$. 2000

	Ventas mundiales	Ganancias mundiales	Rentab. mundial	Ventas en Argentina	Gananc. en Argentina	Rentab. en Argentina
Repsol-YPF	38.771	2.059	5,30%	8.660	1.229	14,20%
Telefónica	24.144	2.123	8,80%	3.613	343	9,50%
Endesa	13.044	1.193	9,10%	899	93	10,40%
British Petroleum	148.052	11.214	7,60%	778	321	41,30%
Chevron	52.129	5.185	9,90%	606	254	41,90%
Nerón	100.789	979	1,00%	480	126	26,30%
Gas Natural	4.146	419	10,10%	453	54	12,00%
Resumen sectorial						
Petróleo (3)	238.952	18.458	7,70%	10.044	1.804	18,00%
Electricidad y gas (3)	117.979	2.591	2,20%	1.832	274	15,00%
Telecomunic. (1)	24.144	2.123	8,80%	3.613	343	9,50%
Diferencial de rentabilidad						
(rentabilidad local / rentabilidad internacional)						
Petróleo		230%				
Electricidad y gas		680%				
Telecomunicaciones		8%				

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA en base a datos de Business Week y Revista Mercado

En consecuencia, es posible poner en duda los criterios de equidad tributaria asociados al incremento de este impuesto y a la falta de aprovechamiento pleno de las potencialidades del tributo durante la década.

Por último, el impuesto a los combustibles registra su nivel más bajo en el año 1995, a partir de allí se recupera por el impuesto al gas oil hasta alcanzar el 1,2% del producto. Por el contrario, los tributos asociados al comercio exterior sufrieron una contracción del 36% en términos del PBI, motivado por la apertura económica.

EL GASTO

Dado que el conjunto de medidas adoptadas para la reducción del déficit se ha concentrado, en lo esencial, en la contención de algunos de los componentes del gasto, se presenta su estructura y dinámica a lo largo del período en cuestión (Cuadro 4 y Gráfico 3).

Cuadro 4
Gasto público del gobierno nacional por finalidad. En % del PBI. 1993-2000.

Año	Funcionamiento del Estado	Gasto público social	Servicios económicos	Servicios de la deuda pública	Total
1993	2,5	10,2	2,0	1,6	16,4
1994	2,7	11,0	1,3	1,5	16,5
1995	2,7	11,4	1,2	1,9	17,2
1996	2,5	11,1	0,8	1,8	16,2
1997	2,3	10,6	0,8	2,3	16,0
1998	2,3	10,5	0,8	2,3	15,9
1999	2,8	11,1	0,7	3,0	17,6
2000	2,4	10,8	0,6	3,6	17,4

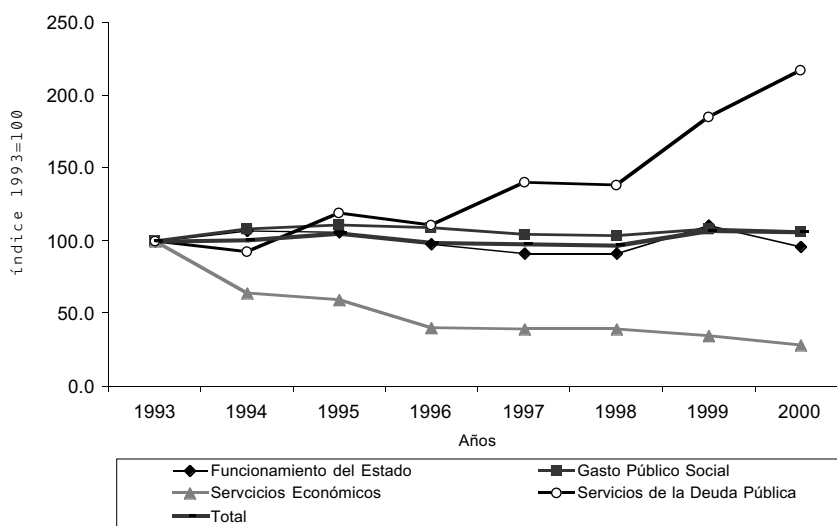
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Ministerio de Economía.

En términos porcentuales respecto del PBI, el gasto público social -que es el rubro más significativo del gasto total- y los gastos de funcionamiento del estado se han mantenido constantes en 11% y 2,5%, respectivamente. Por lo tanto, estos rubros no explicarían, en principio, la generación del déficit corriente. Sin embargo, más adelante se retoma el análisis del gasto social, en particular, las erogaciones vinculadas a la Previsión Social y su participación en el desequilibrio de las cuentas públicas⁷.

⁷ De acuerdo a estimaciones realizadas por el SIEMPRO, aproximadamente el 73% del gasto social nacional previsto se destina a financiar los seguros sociales y el 27% restante a los sectores sociales. Los seguros sociales comprenden la previsión social, obras sociales, asignaciones familiares y el seguro de desempleo. Los fondos destinados a los sectores sociales se destinan a la provisión de salud y educación, con carácter universal y a atender necesidades especiales y las vinculadas al combate a la pobreza. "Informes de políticas y programas sociales, N°1. Análisis del gasto social de la Administración Pública Nacional, Buenos Aires, septiembre 2000." SIEMPRO. Ministerio de Desarrollo Social y Medio Ambiente.

Gráfico 3

Evolución del gasto del Estado nacional. En % del PBI. Argentina. 1993-2000



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Ministerio de Economía

En contraste con la evolución de las aplicaciones mencionadas más arriba, los gastos en servicios económicos y los intereses de la deuda pública muestran un desempeño claramente divergente respecto del gasto total y con signo inverso entre sí. Como se observa en el Gráfico 3, los primeros se contraen con mayor intensidad durante el período 1992-1996, mientras que los intereses de la deuda se expanden significativamente, en particular desde 1996. El comportamiento de estas aplicaciones del gasto cobra relevancia más allá de la magnitud de los recursos involucrados y el impacto sobre las cuentas fiscales, en tanto pone de manifiesto cuáles han sido las prioridades que han orientado el gasto público durante el período.

Los servicios económicos reflejan las erogaciones en que incurre el Estado en acciones relativas a la infraestructura económica, a la producción y al fomento, y regulación y control de la producción. Es decir, refleja los recursos que el Estado invierte en políticas activas orientadas a la producción, suministro, distribución, promoción y control vinculadas a la energía, combustible y minería, comunicaciones, transporte, ecología y medio ambiente, agricultura, industria, comercio, seguros y finanzas. Asimismo, comprende los gastos asociados a la administración, regulación y control de los programas a través de los cuales se ejecutan dichas políticas. Por ejemplo, el Fondo del Tabaco, el Fondo para el subsidio de los combustibles de la Patagonia, los entes reguladores como la CNRT, ENRE, ENERGAS, etc.

En 1993, representaban el 2% del PBI (\$5.500 M), en tanto en 2000, el ajuste en este componente redujo su participación al 0,6% y su monto a \$1.585 M. En este último año, los servicios de transporte y comunicaciones explicaban el 54% de esta finalidad, seguido por el sector energía y combustibles con el 22,7% y la producción primaria con el 13%. Por su parte, las acciones de regulación y control de la producción de bienes y servicios realizadas por el sector público (ENRE, ENERGAS, CNC, CNRT, COMFER, Autoridad de Reguladora Nuclear, Superintendencia de Seguros de la Nación, etc.) asociadas a las actividades antes señaladas absorbieron aproximadamente el 18% del gasto público en servicios económicos.

Una primera conclusión, que surge de los datos presentados, indicaría que el proceso de privatizaciones implementado a principios de la década de los noventa no se tradujo en un achicamiento del aparato del estado que, como se expresara en sus postulados, debía limitarse a sus funciones específicas e indelegables, como educación, salud y seguridad. Antes bien, el gasto destinado al funcionamiento del Estado (2,5% del PBI) se mantuvo constante a lo largo del período, en tanto las erogaciones destinadas a las políticas sociales (gasto social) también se mantuvieron constantes. Sin embargo, se restringieron los recursos necesarios para garantizar las acciones de regulación y control que requería el nuevo contexto operativo en el que se desenvuelve el sector privado que participa en la provisión de los servicios públicos, financieros y, en general, los créditos asignados a los organismos de la administración nacional destinados a promover el desarrollo económico (gastos en servicios económicos).

En contraposición con el ajuste practicado sobre los gastos asociados a las políticas activas y a los organismos de regulación y control, los servicios de la deuda pública se expandieron en forma significativa. En 1993 ascendían a \$ 4.112,2 M, representaban el 2% del producto y equivalían al 10% del gasto total. Hacia el final del período, el escalamiento de los intereses superó el ritmo de creación de riqueza, por lo que totalizaron \$9.649,7 M, explicaron el 3,4% del producto y el 16,2% del gasto total.

Durante 1992 y 1993, el servicio de la deuda pública cedió transitoriamente como consecuencia de la adhesión al Plan Brady y los canjes implementados con posterioridad. Sin embargo, en 1995 los intereses vuelven a crecer, superando el nivel del año inicial.

Cuadro 5

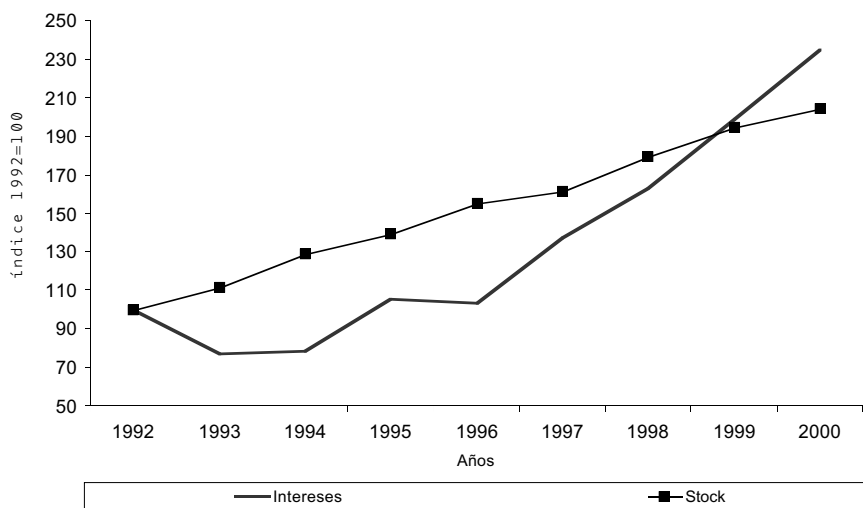
Evolución del stock y los servicios de la deuda pública nacional. Estructura y dinámica en base 1992=100. Argentina. 1992-2000

Año	Intereses de la deuda pública		Stock de deuda pública	
	(mill. \$)	92=100	(mill. \$)	92=100
1992	4.112,2	100	62.572	100
1993	3.178,4	77	69.626	111
1994	3.221,7	78	80.678	129
1995	4.327,7	105	87.091	139
1996	4.235,9	103	97.105	155
1997	5.653,3	137	101.101	162
1998	6.680,9	162	112.357	180
1999	8.176,9	199	121.877	195
2000	9.649,7	235	128.018	205

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Ministerio de Economía.

Gráfico 4

Evolución del stock y de los intereses de la deuda pública nacional. Argentina. 1992-2000



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Ministerio de Economía

El alivio financiero obtenido a través de estos acuerdos significó un aumento sostenido del stock de deuda que comprometió severamente los ingresos futuros. Como se observa en el gráfico 4 y el cuadro 5, la reducción de intereses obtenida en 1993, que ascendió a \$934 M, se dio a costa de un incremento de capital de \$7.054 M; en 1994, se repite el fuerte aumento del stock de deuda en \$11.052 M.

Como ya se dijera, el déficit fiscal de la Argentina tiende a crecer impulsado por el pago de los intereses de la deuda pública y por la caída de los ingresos corrientes, en particular, los asociados a las Contribuciones a la Seguridad Social. Sin embargo, resulta esclarecedor identificar las principales políticas que, durante los noventa, generaron desequilibrios fiscales que, en el marco de la convertibilidad, se tradujeron en un incremento del nivel de endeudamiento que ya exhibía el país.

En particular, nos referiremos a la reforma del sistema previsional, que se implementó a partir de 1994.

Según los argumentos oficiales que inspiraron la reforma, la privatización se fundamentó en la necesidad y conveniencia de limitar el uso de los fondos previsionales por parte del sector público para su propio financiamiento, que aumentaba los desequilibrios de un sistema que debía absorber los desajustes causados por la diferente evolución relativa entre trabajadores activos y pasivos. De esa manera, se pretendía asegurar a los futuros jubilados sus ahorros previsionales, a la vez que reducir la carga pública que los juicios por incumplimiento generaban al Estado. Asimismo, se sostenía que los fondos de jubilaciones y pensiones (FJP) fortalecerían el mercado de capitales que el país necesitaba para reducir la dependencia respecto del financiamiento externo.

El nuevo esquema generó una importante caída de los ingresos por aportes previsionales que no tuvo como contrapartida una reducción en las erogaciones que el Estado realiza en concepto de previsión social.

El déficit fiscal así originado fue reconocido y dimensionado por el Ministerio de Economía de la Nación, en los siguientes términos: "Desde 1995, los fondos transferidos a las AFJP explicaron en promedio un 73% del déficit del sector público. En particular, en el año 2001, esta cifra alcanzará el 67%. A su vez, la financiación de los déficit explica el 63% del aumento del *stock* de deuda del Sector Público Consolidado, alcanzando al 26% del *stock* en el 2001. La acumulación de los activos de las AFJPs no es otra cosa que la contracara del aumento en el *stock* de deuda originado en la reforma. Según la legislación actual un 50% de los portafolios de los fondos privados pueden invertirse en títulos públicos, financiando directamente al Estado. Adicionalmente, este porcentaje puede incrementarse a través de fideicomisos financieros y fondos de inversión. A julio de 2001, un 62% del portafolio de las AFJP eran pasivos del gobierno. Actualmente, el 10% del *stock* de deuda se encuentra directa o indirectamente en manos de las AFJP, mientras que los activos alcanzarían para adquirir un 16,4% del *stock* actual de la deuda pública. Si se extendiera el límite legal al 100%, en el 2013 los fondos previsionales tendrían activos equivalentes a la totalidad del *stock* de la deuda pública nacional⁸.

⁸ "La reforma del Sistema Previsional. El rol de las AFJPs en el financiamiento público". Secretaría de Política Económica. MECON. Septiembre de 2001.

Las estimaciones más conservadoras señalan que el nuevo sistema de las AFJPs significó una merma de los ingresos públicos por la pérdida de aportes previsionales de, aproximadamente, \$4.500 M anuales.

En su mayoría, los aportantes que adhirieron al sistema privado eran jóvenes, por lo que el número de jubilados por este sistema es todavía relativamente bajo. Por el contrario, la edad media de los trabajadores que permanecieron en el sistema estatal era elevada lo que implicó para el estado un nivel creciente de gastos en concepto de previsión social que, en 1993, ascendió a \$20.139 M y representó el 7,9% del PBI, y que en 2000, alcanzó \$22.383 M, manteniendo la relación con el PBI en 7,8%.

Como queda claro, la reforma tuvo un impacto negativo en las cuentas fiscales como resultado de la caída de los ingresos previsionales y el nivel creciente de las erogaciones por el mismo concepto; en otras palabras, por el defasaje entre el flujo de los activos y pasivos. Gran parte de los activos –aportantes- fueron captados por el sistema privado, mientras que el grueso de los pasivos –nuevos y viejos jubilados- continuaron a cargo del estado.

Asimismo, muchos de los datos sobre la operatoria del sistema previsional analizados hasta aquí, incluida la constante caída de aportantes registrados en el sistema privado, constituyen suficiente evidencia empírica para advertir como una hipótesis realista, sobre la generación de pasivos contingentes que el Estado, indefectiblemente, deberá afrontar.

Desde el punto de vista del mercado, el esquema de administración de fondos de jubilaciones y pensiones adquirió, a partir de la incorporación del sector privado, características particulares.

El proceso de internacionalización de la propiedad de los bancos privados, que se encuadra en uno más global que abarcó a los servicios financieros y los fondos de pensiones en Argentina -y América Latina en general-, se vio reflejado en la mayor participación de la banca privada extranjera en el mercado de las AFJPs.

En ese contexto, la banca extranjera aumentó así su participación en un 172%, en tanto, las compañías financieras hicieron lo propio en un 160%, alcanzando una participación del 8% a mayo de 2001. Por su parte, los sectores que perdieron posiciones fueron la banca nacional -descendió un 97%- y los gremios y sindicatos que pasaron del 3,5% al 2,4% (-34%).

A mayo de 2001, el sector bancos (privados extranjeros, oficiales y privados nacionales) administraba más del 76% de los fondos previsionales, concentrándose en cuatro bancos extranjeros (BBVA, Santander, HSBC y Citibank) y concentraba la administración del 53% de los mismos.

Los fondos de pensión, que al inicio del proceso acumulaban \$520 M, crecieron hasta \$22.040 M, lo que representa un crecimiento del 4.140% en seis años y medio.

Cuadro 6

Administración de los FJP por sector económico y nacionalidad. Distribución porcentual según sector económico. 1994-2001

Sector económico	Dic. 1994	May. 2000	May. 2001
		%	
Bancos privados extranjeros	21,9	61,3	59,6
Bancos oficiales	13,1	13,9	15,2
Bancos privados nacionales	39,2	1,3	1,1
Compañías de seguro	10,5	13,6	12,8
Gremios y sindicatos	3,5	2,4	2,3
Cías financieras	3	7,1	7,8
Cías financieras no bancarias	6,4	0,5	1,1
Otros	2,5	0	0,1
TOTAL	100	100	100
Capital nacional	68,5	26,6	28,1
Capital extranjero	31,5	73,4	71,9
FJP (en millones de \$)	519,5	17.988	22.040

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Ministerio de Economía.

La estructura accionaria de las empresas revela una alta participación del capital extranjero (72%), en particular, bancos privados extranjeros (60%). En diciembre de 1994, la participación de este segmento era de 32%, en tanto el capital nacional explicaba el 68%, por lo que una de las consecuencias directas de la reforma se vincula a la desnacionalización del manejo de los ahorros nacionales de origen previsional.

En términos de concentración, se observa que las 4 mayores AFJP concentran el 73% del mercado, tanto en afiliados como en FJP, superando el 66% que registraban en los dos últimos años. Este incremento se produjo como consecuencia de la absorción, a fines de enero de 2001, de Previnter AFJP por parte de Orígenes AFJP (Banco de la Provincia de Buenos Aires). De esta manera, Orígenes AFJP pasó a controlar el 27,2% del mercado medido en términos de afiliados.

Con relación al desempeño económico consolidado de las empresas que componen el mercado de las AFJP, resulta de interés destacar que desde el inicio del sistema y hasta abril de 2001, las AFJP mantuvieron aportes netos de capital por un total de \$713M. El 56% correspondió al capital suscripto (incluyendo suscripciones originales, posteriores y rescates), y el 44% restante a otros aportes de los accionistas destinados a financiar

activos y pérdidas que resultaron de la gestión. El total de aportes de capital neto representó el 73% del patrimonio neto consolidado. Durante el mismo período, el sistema ingresó \$7.610 M en concepto de comisiones, en tanto el resultado operativo neto del período ascendió a \$320,3 M.

Si se toman los datos del último ejercicio económico (a mayo de 2001), se observa que la rentabilidad sobre capital propio (ROE) obtenida a nivel consolidado asciende a 14,5%, aunque resulta inferior a la de 2000, debido a que los resultados netos se redujeron 52%, por la caída de los ingresos vinculada a la contracción de los aportantes.

Cabe destacar que, en promedio y a nivel consolidado, la rentabilidad sobre el capital propio (ROE) obtenida en los siete años de vigencia del nuevo régimen, se ubica en 8%, una tasa significativamente elevada, resultante de un flujo de fondos que exhibió resultados netos positivos a partir del tercer año.

En suma, a partir de la reforma previsional el Estado cedió ingresos significativos que agudizaron su desequilibrio fiscal. Como contrapartida, se conformó un mercado de rasgos oligopólicos, altamente concentrado y de notable rentabilidad que destinó una parte significativa de sus inversiones a financiar al sector público.

CONCLUSIONES

La situación superavitaria de las cuentas fiscales registrada durante 1992 y 1993 resultó del alivio momentáneo derivado de la suscripción al Plan Brady que redujeron el monto de los servicios de la deuda de vencimiento inminente, y de la reestructuración del Estado realizada desde 1989 (en lo referente a los procesos de privatizaciones, despidos, retiros voluntarios en empresas públicas). En 1995 los intereses de la deuda pública empiezan a pesar definitivamente en el déficit fiscal. Si bien el aumento del *stock* de deuda se proyectó en el nivel de los intereses, fue la reforma previsional una de las principales causas de déficit fiscal, por lo tanto, del endeudamiento de los noventa, debido a una pérdida de recursos provenientes de los aportes previsionales por un monto de aproximadamente \$35.000 M, y un nivel creciente de las erogaciones asociadas a la previsión social. El déficit acumulado a partir de 1995 hasta la fecha se estima en alrededor del 70% del déficit del sector público. Adicionalmente, las comisiones cobradas por las AFJP sumaron \$7.600 M durante los casi siete años de vigencia del sistema. De ello se desprende que, hasta el presente, el costo de la reforma del sistema previsional asciende a más de \$45.000 M, sin contar el costo del endeudamiento contraído para su compensación.

En consecuencia, el déficit corriente acumulado entre 1994 y 2000, que ascendió a \$18.000 M, posiblemente se hubiera transformado en un resultado superavitario si el Estado no hubiera resignado los recursos por aportes previsionales a favor de las AFJP.

Como se puede apreciar, la reforma del sistema previsional constituyó una de las principales causas generadoras del déficit fiscal a partir de la segunda mitad de la década del noventa y, simultáneamente, se constituyó en una de las fuentes de financiamiento de ese mismo déficit. En este pase mágico –constituir al mismo tiempo, uso y fuente de financiamiento–, se incorporan nuevos protagonistas, las AFJP, pertenecientes en forma mayoritaria al capital financiero de origen transnacional. La administración del ahorro privado de millones de trabajadores le ha redituado a estas compañías altas tasas de retorno, mientras que los fondos, administrados por ellas, han continuado financiando al estado –hasta el 50% de su cartera puede invertirse en títulos públicos, y de hecho así ha sido–, percibiendo elevadas tasas de interés. Según datos oficiales, el 10% del *stock* de deuda pública se encuentra actualmente en manos de las AFJP, mientras que los activos alcanzarían para adquirir el 16,4% del *stock* actual de deuda pública.

El "caso" de la reforma previsional y su relación con el déficit fiscal y, por consiguiente, con el endeudamiento público, no sólo arroja luz sobre sus consecuencias inmediatas o futuras, sino que debe servir para reflexionar, desde una perspectiva histórica, acerca de los mecanismos que subyacen al tema del endeudamiento.

Se trata del ejemplo más palpable de que el déficit fiscal no es necesariamente el resultado de un exceso de gasto sino de la reducción de las fuentes recaudatorias del sector público. A este ejemplo habrá que agregar otros, tales como la ausencia de gravámenes diferenciales para sectores que obtienen rentas monopólicas u oligopólicas (como sí existe en varios países) y la falta de controles sobre prácticas elusivas tales como la manipulación de precios de transferencia.

RESEÑA DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES DURANTE LOS PRIMEROS 10 MESES DEL AÑO 2001.

Continuando la tendencia de los primeros meses del año, el acumulado de los primeros diez meses del 2001 refleja que la economía de la Ciudad de Buenos Aires no logró eludir el clima recesivo por el que atraviesa la economía argentina. El elevado marco de incertidumbre, las sucesivas medidas económicas implementadas con reducidos alcances y, particularmente, las medidas que repercuten de manera directa sobre el consumo interno (reducción de salarios y haberes jubilatorios, incremento de impuestos, entre otros) configuraron un escenario contractivo que, naturalmente, también involucró a la economía de la Ciudad de Buenos Aires.

La mayoría de los indicadores asociados a la actividad económica reflejan el mencionado clima recesivo, salvo algunas excepciones (particularmente los servicios públicos, si bien no en su totalidad). Asimismo, tal situación afectó al mercado de trabajo.

Analizando los indicadores económicos de la Ciudad, se puede apreciar una caída del 23,2% en las expectativas de **construcción** en el acumulado de los primeros 10 meses del presente año con respecto al mismo período del año pasado. Este dato refiere a la superficie permitida para construcción y es un indicador del comportamiento que tendrá el sector durante los próximos meses. Sin embargo, el indicador no refleja el mismo comportamiento para la construcción de unidades residenciales que para unidades productivas y de servicios. Mientras para el primer caso se pudo apreciar una contracción del 33,8%, en el caso de las construcciones productivas y de servicios se verificó un nivel similar al del 2000, reflejando un incremento del 0,7%. En este marco de contracción en la construcción residencial, también se produjo una caída, del 15,9%, en la cantidad de **escrituras** realizadas durante los primeros nueve meses del año.

En cuanto al comercio, durante los primeros nueve meses del año se produjo una caída de las ventas en supermercados y shoppings centers (3,5% y 14,5% respectivamente, siempre en comparación con igual período del año pasado). Esta caída del consumo se dio en forma concomitante a un fenómeno –difícil de mensurar con la información disponible– que indica cierto crecimiento del consumo en el comercio de proximidad. Este fenómeno, también en alguna medida asociado al clima recesivo, conlleva la sustitución del consumo en grandes superficies por pequeñas unidades, donde el consumo está más focalizado sobre los artículos de primera necesidad.

Por su parte, el turismo internacional también sufrió los efectos de la recesión. El ingreso de turistas desde el exterior cayó un 5,5% durante los primeros siete meses del año, con respecto al mismo período de 2000. Dada la elevada incidencia que poseen los negocios como motivo del turismo, la contracción de la actividad económica puede ser consignada como uno de los principales factores explicativos de esta merma en el ingreso de turistas.

Principales indicadores de la Actividad Económica y el Empleo en la Ciudad de Buenos Aires durante los primeros diez meses de 2001

Variación con respecto al mismo período del año 2000

ACTIVIDAD ECONÓMICA	%
CONSTRUCCIÓN	
Superficie permitida total	-23,2
Superficie permitida construcciones residenciales	-33,8
Superficie permitida para actividades económicas	+0,7
MERCADO INMOBILIARIO	
Cantidad de escrituras anotadas***	-5,6
SUPERMERCADOS E HIPERMERCADOS	
Ventas totales**	-3,1
CENTROS DE COMPRA (SHOPPINGS)	
Ventas totales**	-13,6
TURISMO	
Ingreso de turistas extranjeros*	-5,5
TRANSPORTE	
Cantidad de pasajeros que utilizó el transporte público	-6,7
Cantidad de vehículos en vías de acceso	-5,9
ENERGÍA ELÉCTRICA	
Total consumido*	+6,3
GAS NATURAL	
Consumo residencial	+0,2
Total consumo	-13,2
Cantidad de usuarios****	+0,6
EXPORTACIONES	-9,8
RESIDUOS DOMICILIARIOS	-2,4
MERCADO DE TRABAJO	
Empleo privado formal***	-3,9
En empresas pequeñas	-4,9
En empresas medianas	-3,8
En empresas grandes	-3,3
RECAUDACIÓN IMPOSITIVA	-3,9
Impuesto sobre los Ingresos Brutos	-5,3
Alumbrado, barrido y limpieza	-1,0

* Primeros 7 meses de 2001

** Primeros 8 meses de 2001

*** Primeros 9 meses de 2001

**** Primer semestre

Fuente: Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano - CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

En cuanto al **transporte**, durante los primeros 9 meses del 2001 se pudo apreciar una contracción tanto en la cantidad de pasajeros que utilizó el transporte público (-6,7%) como en la cantidad de vehículos que ingresó a la Ciudad por las principales vías de acceso (-5,9%).

Con relación a los servicios públicos, se pudieron apreciar comportamientos expansivos en **electricidad** y recesivos en **gas natural**. El consumo total de electricidad se incrementó en un 6,3% en el acumulado de los primeros 7 meses del año. Contrariamente, el consumo de gas cayó un 13,2% (creció 0,2% en el segmento residencial y cayó significativamente en el segmento productivo) al tiempo que la cantidad de usuarios creció 0,6% durante los primeros seis meses del año.

Por su parte, las **exportaciones** se redujeron un 9,8% durante el primer semestre del año, con respecto al mismo período del año anterior.

Asimismo, y como indicador adicional de la contracción del consumo, se pudo registrar una caída del 2,4% en los **residuos domiciliarios** para los primeros diez meses del año 2001.

Como se señalaba anteriormente, esta situación tuvo sus impactos sobre el mercado de trabajo. El empleo privado formal (se incluye sólo el registrado, no contemplando el trabajo "en negro") tuvo una caída acumulada de un 3,9% en los primeros nueve meses del año. Tal situación afectó más significativamente a las empresas pequeñas (cayó 4,9%) que a las medianas y grandes (con caídas del 3,8% y 3,3%, respectivamente).

La recesión también puede ser analizada a partir de la reducción de la recaudación impositiva, la cual alcanzó al 3,9% durante los primeros diez meses del presente año, con respecto a igual período del 2000. En este marco, se recaudó un 5,3% menos de Impuesto sobre los Ingresos Brutos y un 1% menos en Alumbrado, Barrido y Limpieza (ABL).

EVOLUCION DEL PRODUCTO BRUTO GEOGRAFICO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

La Ciudad de Buenos Aires cuenta, desde el año pasado, con estimaciones confiables acerca de la evolución de su producto bruto¹. En una economía nacional, la suma de los valores agregados por las diferentes unidades productivas residentes en el país conforma la estimación del **Producto Bruto Interno (PBI)**. Para realizar una estimación acotada a una región, provincia o ciudad, es necesario "tomar como unidad de observación a los establecimientos o locales y no a las empresas. De este modo, las unidades respecto de las cuales se reúnen o recopilan los datos básicos son homogéneas en dos aspectos: uno relacionado con la actividad económica y otro con la jurisdicción en la que están emplazadas"². El producto bruto calculado a partir de este criterio se denomina **Producto Bruto Geográfico (PBG)**.

La metodología utilizada para la Ciudad de Buenos Aires permite estudiar las especificidades propias de la economía porteña y, dado que dicha metodología es compatible con los criterios que se utilizan para estimar el PBI de la Argentina, la comparación entre ambas variables permite analizar el peso que poseen las distintas actividades económicas que se desarrollan en la Ciudad sobre el conjunto de la actividad económica nacional.

En este sentido, es posible verificar que las especificidades propias del perfil productivo de la Ciudad conllevan diferentes *performances* entre la economía nacional y la porteña. Como se podrá apreciar en el análisis que se presentará a continuación, en la mayoría de los años que integran la serie es posible verificar que en los períodos de expansión, la Ciudad experimenta un mejor desempeño que el agregado nacional y, análogamente, que en períodos de recesión la Ciudad se ve menos afectada que el conjunto de la actividad económica nacional.

¹ Dichas estimaciones se realizaron en el marco de un proyecto integrado por la Oficina de Buenos Aires de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Gobierno de la Ciudad. El mencionado proyecto realizó el desarrollo metodológico y las estimaciones correspondientes al período 1993-1998, las cuales fueron continuadas por la Dirección General de Estadística y Censos del GCBA.

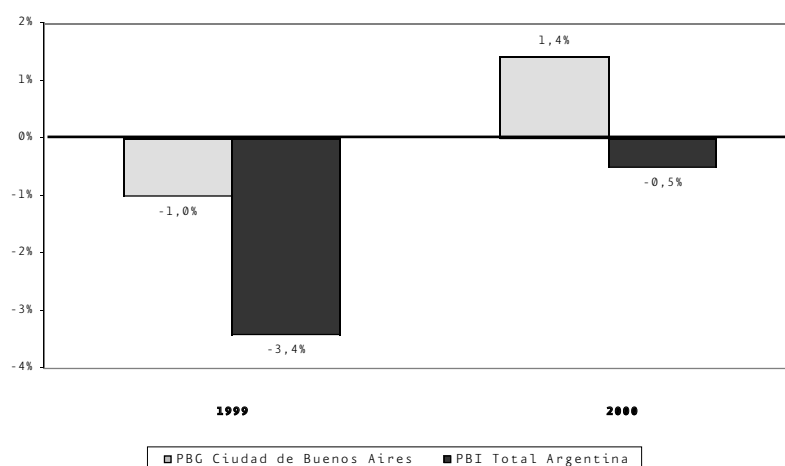
² Proyecto G.C.B.A / CEPAL: *Producto bruto geográfico de la Ciudad de Buenos Aires, 1993-1998*, Secretaría de Hacienda, GCBA, Buenos Aires, 2000.

COMPARACIÓN DE LA EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PBG DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES Y EL PBI DE LA ARGENTINA

Durante los últimos dos años, el PBG de la Ciudad de Buenos Aires reflejó el impacto de la crisis que afecta a la economía argentina desde mediados de 1998. Sin embargo, la caída del producto bruto no fue tan intensa como la que tuvo lugar a nivel nacional. En efecto, mientras la reducción del PBI argentino alcanzó, a precios constantes de 1993, el 3,4% en 1999 y el 0,5% en 2000, el PBG porteño se redujo un 1% en 1999 en tanto durante el 2000 creció un 1,4% (Gráfico 1).

Gráfico 1

Tasa de crecimiento interanual del PBI y del PBG de la Ciudad de Buenos Aires, 1999-2000



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico en base a datos del Ministerio de Economía, de la DGEyC, GCBA y del Proyecto GCBA-CEPAL "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio de 2000.

Esta evolución diferencial entre ambas variables no hace más que reflejar una tendencia que se ha evidenciado durante los años noventa. A lo largo del período 1993-2000 (para el cual es posible contar con datos confiables y comparables) es posible verificar que –salvo en excepciones puntuales– la economía de la ciudad presenta un mejor desempeño que el nacional en tiempos de expansión, al tiempo que se resiente menos que la Nación en fases recesivas.

Como se puede apreciar en el Cuadro 1, entre 1993 y 2000 la economía porteña creció a una tasa anual del 3,3%, al tiempo que la economía nacional hizo lo propio al 2,3% (siempre en términos constantes a precios de 1993). De este modo, la participación de la economía de la Ciudad en el total nacional pasó del 22,15% en 1993 al 23,73% en 2000, reflejando un creciente peso de la Ciudad en la estructura económica argentina.

Cuadro 1

Evolución del Producto Bruto Geográfico de la Ciudad de Buenos Aires y del Producto Bruto Interno de la Argentina. En millones de \$ constantes, a precios de 1993. Período 1993-2000

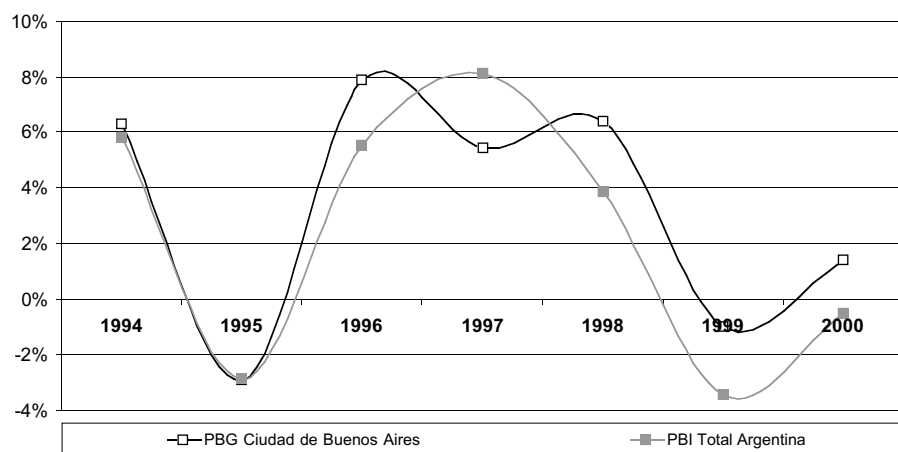
Año	PBG ciudad de Buenos Aires	PBG total Argentina	Participación CBA/total país
1993	52.385	236.505	22,15%
1994	55.682	250.308	22,25%
1995	54.079	243.186	22,24%
1996	58.355	256.626	22,74%
1997	61.523	277.441	22,18%
1998	65.470	288.123	22,72%
1999	64.817	278.320	23,29%
2000	65.728	276.868	23,73%
Var. 93/00	25,50%	17,1%	--
Tasa Anual Acumulativa	3,30%	2,28%	--

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económica, GCBA, en base a Ministerio de Economía, DGEyC, GCBA y Proyecto CEPAL - GCBA "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio 2000.

Asimismo, en el Gráfico 2 se observa que las tasas anuales de crecimiento de la Ciudad a lo largo del período 1994-2000 se mantuvieron por encima de las nacionales. Al respecto existen dos excepciones: el año 1995, en que fueron prácticamente iguales, y el año 1997, en que la Nación creció un 8,1% y la Ciudad un 5,4%.

Gráfico 2

Tasa anual de crecimiento del PBG de la Ciudad de Buenos Aires y del PBI de la Argentina, 1994-2000



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico en base a datos del Ministerio de Economía, de la DGEyC, GCBA y del Proyecto GCBA-CEPAL "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio de 2000.

Una explicación de la diferencia entre ambas *performances* reside en las distintas estructuras productivas que caracterizan a las jurisdicciones. Considerando que durante los años noventa, el crecimiento estuvo fuertemente asociado a la producción de servicios por encima de la producción de bienes, y considerando que la Ciudad posee una mayor participación de servicios en su estructura productiva, entonces ello redundaría en un mayor impulso de la economía porteña *vis-a-vis* la nacional. El Cuadro 2 revela la participación sectorial de la Ciudad de Buenos Aires en el valor agregado nacional, en algunos años significativos de la década de los '90. Allí se destaca la creciente participación de la Ciudad en la generación de valor a escala nacional, fundamentalmente en las ramas asociadas con el sector de servicios y la construcción.

Cuadro 2

Participación del Valor Agregado Bruto de la Ciudad de Buenos Aires en el total país. En millones de \$ a precios constantes de 1993. Años 1993, 1996, 1997 y 2000

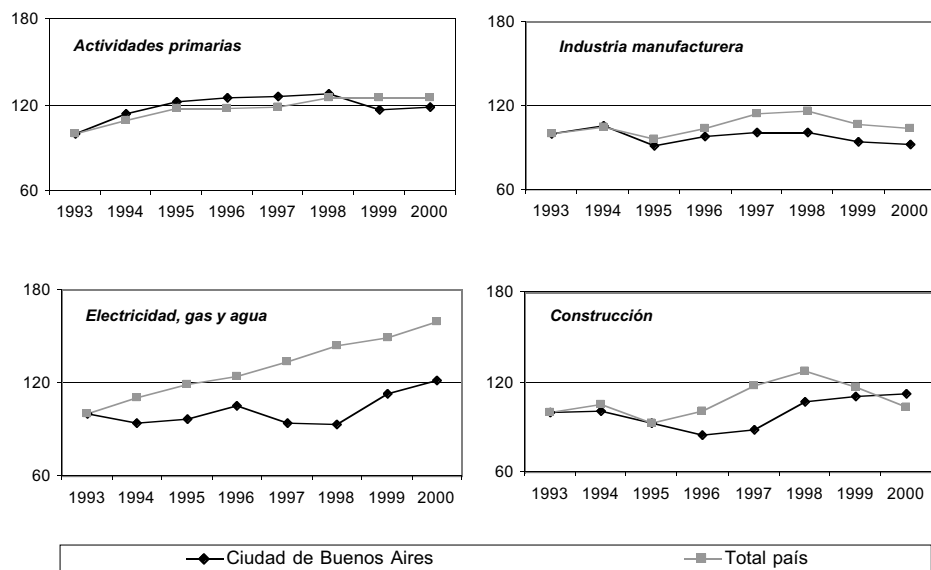
Período	1993			1996			1997			2000		
	Ciudad Buenos Aires	Total Arg.	Particip. CBA/ total país	Ciudad Buenos Aires	Total Arg.	Particip. CBA/ total país	Ciudad Buenos Aires	Total Arg.	Particip. CBA/ total país	Ciudad Buenos Aires	Total Arg.	Part. CBA/ total
Bienes												
VAB Activ. Primarias	608	15.676	3,9%	758	18.514	4,1%	764	18.608	4,1%	721	19.684	3,7%
VAB Industria manufacturera	8.357	40.600	20,6%	8.185	40.290	20,3%	8.405	44.399	18,9%	7.692	40.237	19,1%
VAB Electric. Gas y Agua	802	4.461	18,0%	843	5.531	15,2%	754	5.980	12,6%	974	7.105	13,7%
Servicios												
VAB Construcc.	1.764	13.393	13,2%	1.497	13.492	11,1%	1.559	15.729	9,9%	1.992	13.888	14,3%
VAB Comercio	7.839	33.862	23,1%	7.853	35.557	22,1%	8.678	39.323	22,1%	7.764	43.772	17,7%
VAB Servicios	32.674	110.311	29,6%	38.880	123.035	31,6%	41.028	131.549	31,2%	46.238	140.725	32,9%
Producto Bruto												
Total a precio de productor	52.385	236.505	22,1%	58.355	256.626	22,7%	61.523	277.441	22,2%	65.728	276.868	23,7%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Ministerio de Economía, DGEyC, GCBA y Proyecto CEPAL - GCBA "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio 2000.

Por otra parte, durante el año 1997 (la excepción del período en la dinámica relativa) se produce un importante crecimiento de la producción de bienes (en ese período se expande sustancialmente la producción automotriz y de otros bienes manufactureros, primarios y agropecuarios), hecho que explicaría que, a pesar de la buena *performance* de la Ciudad, ésta se ubica por debajo de la media nacional. Los Gráficos 3a y 3b permiten observar las dinámicas comparadas por ramas de actividad donde se destaca el crecimiento de los servicios en la Ciudad por sobre la dinámica advertida a escala nacional, ubicándose como el sector exclusivo donde se refleja tal relevancia. Por su parte, es destacable el mayor dinamismo relativo de la industria manufacturera nacional respecto a la local, como rama principal de la producción de bienes.

Gráfico 3a

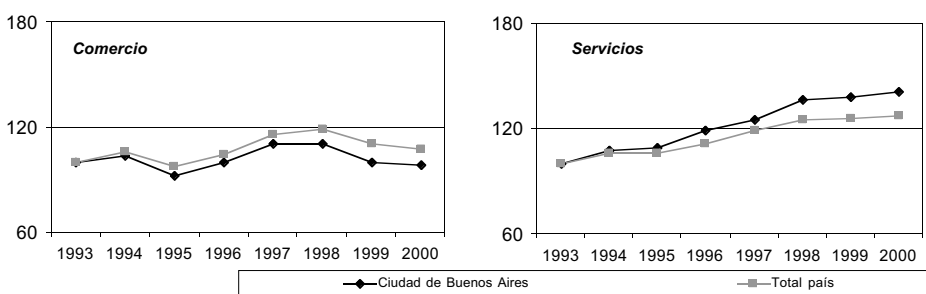
Comparación de la dinámica de la producción sectorial de la Ciudad de Buenos Aires y Argentina. Base 1993=100. 1993-2000



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico en base a datos del Ministerio de Economía, de la DGEyC, GCBA y del Proyecto GCBA-CEPAL "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio de 2000.

Gráfico 3b

Comparación de la dinámica de la producción sectorial de la Ciudad de Buenos Aires y Argentina. Base 1993=100. 1993-2000



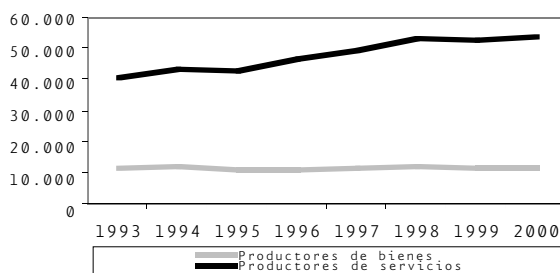
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico en base a datos del Ministerio de Economía, de la DGEyC, GCBA y del Proyecto GCBA-CEPAL "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio de 2000.

EL DESEMPEÑO SECTORIAL DE LA CIUDAD

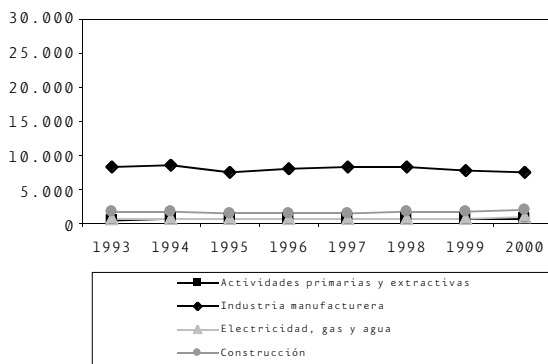
El PBG de la Ciudad de Buenos Aires creció, entre 1993 y 2000, un 25,5%, alcanzando en el último año los \$ 65.728 M. Sin embargo, existe una considerable heterogeneidad al interior de la estructura productiva porteña. En particular, y tal como se puede apreciar en el Gráfico 4, mientras los sectores productores de servicios presentaron una evolución netamente ascendente (crecieron un 33,3% entre 1993 y 2000), los sectores productores de bienes evidenciaron cierto estancamiento, decreciendo su producto un 1,3%.

Gráfico 4

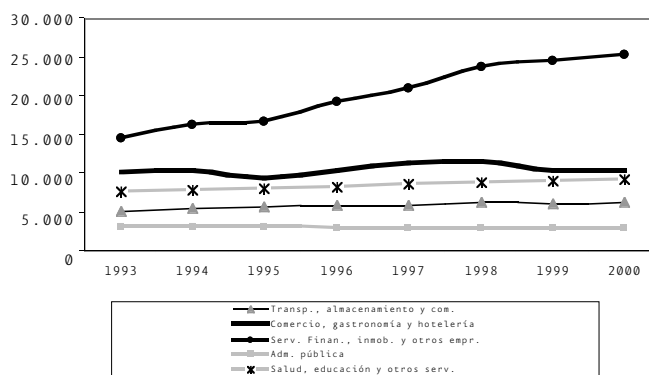
Evolución sectorial del PBG de la Ciudad de Buenos Aires. En millones de \$ constantes a precios de 1993. 1993-2000



Sectores productores de bienes de la Ciudad de Buenos Aires



Sectores productores de servicios de la Ciudad de Buenos Aires



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico en base a datos del Ministerio de Economía, de la DGEyC, GCBA y del Proyecto GCBA-CEPAL "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio de 2000.

El magro desempeño de la producción de bienes se encuentra fuertemente influido por el estancamiento existente en el sector manufacturero³, el cual es el principal sector productivo de bienes (cabe aclarar que las actividades primarias y extractivas están referidas casi exclusivamente a unidades auxiliares de establecimientos productivos que se encuentran localizados fuera de la Ciudad).

Asimismo, la buena *performance* de los sectores productores de servicios se impulsó en el buen desempeño de la actividad financiera, los servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler, transporte, almacenamiento y comunicaciones, los servicios de salud y educación, la gastronomía y el turismo entre otros.

³ Para un análisis de la evolución del sector manufacturero porteño véase "Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires", Nro. 1, diciembre de 2000, CEDEM.

Cuadro 3

Producto Bruto Geográfico de la Ciudad de Buenos Aires. Estructura y variación del período. En millones de \$ a precios constantes de 1993. Ciudad de Buenos Aires. 1993-2000

Actividades	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*	2000*	var. (00/93)
Industria manufacturera	608	692	741	758	764	778	709	721	18,6%
Electricidad									
Gas y Agua	8,357	8,815	7,669	8,185	8,405	8,444	7,845	7,692	-8,0%
Construcción	1,764	1,772	1,641	1,497	1,559	1,894	1,951	1,991	12,9%
Comercio	7,839	8,162	7,248	7,853	8,678	8,68	7,878	7,764	-1,0%
Hoteles y restaurantes	2,383	2,266	2,163	2,573	2,747	2,846	2,591	2,714	13,9%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5,018	5,52	5,667	5,833	5,819	6,186	6,167	6,189	23,3%
Sector financ.	5,644	6.739	6,648	8,748	9,777	11,188	12,365	13,062	131,4%
Servicios inmobili. empresariales y de alquiler	8,86	9,59	9,939	10,413	11,196	12,54	12,24	12,197	37,7%
Admin. Pública	3,071	3,083	3,18	3,011	2,911	2,955	2,894	2,936	-4,4%
Enseñanza	1,668	1,846	1,855	1,993	1,977	2,059	1,982	1,992	19,4%
Serv. sociales y de salud	2,287	2,507	2,56	2,633	2,652	2,758	2,85	2,956	29,2%
Enseñanza	1,668	1,846	1,855	1,993	1,977	2,059	1,982	1,992	19,4%
Serv. comunit. sociales y pers.	2,34	2,304	2,315	2,318	2,52	2,616	2,563	2,661	13,7%
Serv. doméstico	1,402	1,281	1,319	1,358	1,429	1,435	1,532	1,531	9,2%
Producto Bruto Geográfico**	52,385	55,682	54,079	58,355	61,523	65,47	64,817	65,728	19,4%
Impuesto esp.	342	352	354	339	335	343	344	348	1,8%
Valor agregado bruto***	52,043	55,33	53,725	58,016	61,188	65,127	64,473	65,38	25,6%

* Datos provisorios

** A precios de productor

*** A precios básicos

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico en base a datos del Ministerio de Economía, de la DGEyC, GCBA y del Proyecto GCBA-CEPAL "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio de 2000

Las diferentes evoluciones sectoriales generaron alteraciones importantes en la composición del PBG porteño. Así, el sector manufacturero pasó de representar el 16,1% del producto porteño en 1993 al 11,8% en el año 2000. En sentido opuesto, el sector financiero casi duplicó su participación, pasando del 10,8% al 20% durante el mismo período.

Cuadro 4

Desagregación sectorial del Producto Bruto Geográfico de la Ciudad de Buenos Aires. En porcentajes, 1993-2000

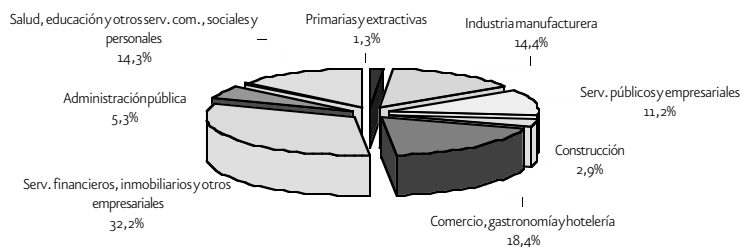
Actividades	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*	2000*	prom. 93/00	var. 93/00
Activ. primarias y extractivas	1,2%	1,3%	1,4%	1,3%	1,2%	1,2%	1,1%	1,1%	1,2%	-5,6%
Ind. manuf.	16,1%	15,9%	14,3%	14,1%	13,7%	13,0%	12,2%	11,8%	13,9%	-26,7%
Electricidad, gas y agua	1,5%	1,4%	1,5%	1,5%	1,2%	1,1%	1,4%	1,5%	1,4%	-3,3%
Construcción	3,4%	3,2%	3,1%	2,6%	2,5%	2,9%	3,0%	3,0%	3,0%	-10,1%
Comercio	15,1%	14,8%	13,5%	13,5%	14,2%	13,3%	12,2%	11,9%	13,6%	-21,2%
Hoteles y restaurantes	4,6%	4,1%	4,0%	4,4%	4,5%	4,4%	4,0%	4,2%	4,3%	-9,3%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	9,6%	10,0%	10,5%	10,1%	9,5%	9,5%	9,6%	9,5%	9,8%	-1,8%
Sector financ.	10,8%	12,2%	12,4%	15,1%	16,0%	17,2%	19,2%	20,0%	15,3%	84,2%
Serv.inmobil, empresariales y de alquiler	17,0%	17,3%	18,5%	17,9%	18,3%	19,3%	19,0%	18,7%	18,2%	9,6%
Admin. pública	5,9%	5,6%	5,9%	5,2%	4,8%	4,5%	4,5%	4,5%	5,1%	-23,9%
Enseñanza	3,2%	3,3%	3,5%	3,4%	3,2%	3,2%	3,1%	3,0%	3,2%	-5,0%
Serv. sociales y de salud	4,4%	4,5%	4,8%	4,5%	4,3%	4,2%	4,4%	4,5%	4,5%	2,9%
Serv. comunit.										
, soc. y pers	4,5%	4,2%	4,3%	4,0%	4,1%	4,0%	4,0%	4,1%	4,1%	-9,5%
Serv. doméstico	2,7%	2,3%	2,5%	2,3%	2,3%	2,2%	2,4%	2,3%	2,4%	-13,1%
Valor agr. bru.	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico en base a datos del Ministerio de Economía, de la DGEyC, GCBA y del Proyecto GCBA-CEPAL "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio de 2000

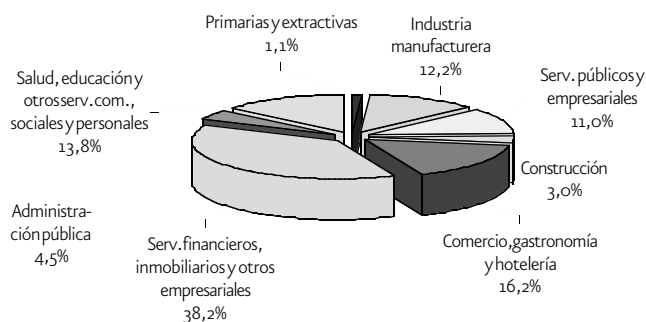
Gráfico 5

Composición sectorial del PBG de la Ciudad de Buenos Aires. En porcentaje. 1993-2000

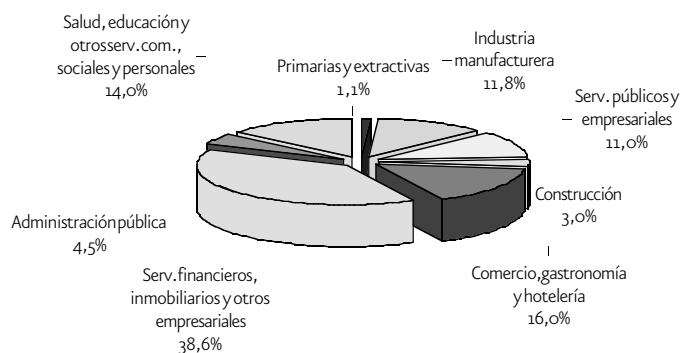
Participación promedio 1993-1998



Año 1999



Año 2000



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico en base a datos del Ministerio de Economía, de la DGEyC, GCBA y del Proyecto GCBA-CEPAL "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio de 2000.

DINAMISMO SECTORIAL DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

En la Tabla 1 es posible visualizar la dinámica de los diferentes sectores económicos de la Ciudad de Buenos Aires durante la última década. En el mismo se presenta una comparación entre el producto bruto a valores constantes y la participación de los diferentes sectores en el total entre 1993 y 2000. Si bien el ejercicio presenta la limitante de comparar un año de buen desempeño general con otro que se corresponde con una etapa recesiva, de todas maneras puede ser utilizado como indicador de las transformaciones estructurales acontecidas.

Tabla 1

Análisis del dinamismo de los diferentes sectores económicos de la Ciudad de Buenos Aires. 1993-1999

			VARIACIÓN DEL PRODUCTO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES	
			CRECIMIENTO	CONTRACCIÓN
PARTICIPACIÓN EN EL PRODUCTO BRUTO	CRECIMIENTO		I Servicios sociales y de salud Sector financiero Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	
	CONTRACCIÓN	MODERADA	IIa Enseñanza Actividades primarias y extractivas Transporte, almacenamiento y comunicaciones Electricidad, gas y agua	III
		ALTA	IIb Construcción Servicios comunitarios, sociales y personales Hoteles y restaurantes Servicio doméstico	IV Administr. Pública Industria manufacturera Comercio

I = núcleo más dinámico de la Ciudad

IIa = dinamismo significativo

IIb = dinamismo moderado

III = IV = contracción

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico en base a datos del Ministerio de Economía, de la DGEyC, GCBA y del Proyecto GCBA-CEPAL "PBG Ciudad de Buenos Aires", junio de 2000.

En el primer cuadrante se encuentra el segmento más dinámico de la Ciudad. Se trata de los sectores en los que crecen simultáneamente el producto bruto y sus respectivas participaciones en el total. Es decir, son los sectores que han crecido en términos absolutos y relativos. Como se puede apreciar en la mencionada tabla, los servicios sociales y de salud; el sector financiero y los servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler, constituyen ese núcleo de mayor dinamismo en la economía porteña.

Un escalón más abajo, pero también con cierto grado de dinamismo, cabe clasificar a las ramas en que el producto bruto creció pero decayó su participación en el total. Este subconjunto puede, a su vez, ser desagregado en dos segmentos: aquellos en que habiendo crecido el producto, la caída de su participación en el total fue moderada (hasta un 6%) y otros en que esta segunda variable cayó significativamente a pesar de haberse producido un crecimiento del producto. El primer segmento incluye **enseñanza; actividades primarias y extractivas; transporte, almacenamiento y comunicaciones; electricidad, gas y agua**. Se trata entonces de un segmento que ha exhibido un dinamismo considerable, ubicándose un escalón más debajo de los ubicados en el primer cuadrante.

En el segundo segmento es posible encontrar a los sectores de la **construcción; servicios comunitarios, sociales y personales; hoteles y restaurantes; servicio doméstico**. Se trata, entonces, de sectores que han crecido pero con una dinámica significativamente por debajo de la media de la Ciudad. Es decir, son sectores que han crecido en términos absolutos pero a un ritmo menor, hecho que derivó en una reducción de su peso relativo en la economía porteña.

Finalmente, es posible delimitar un cuarto subconjunto que engloba a los sectores que experimentan un claro proceso contractivo. Se trata de aquéllos en que caen simultáneamente el producto y su participación en el mismo, e incluye a la **administración pública, la industria manufacturera y el comercio**.

La Ciudad de Buenos Aires presenta, en suma, un perfil orientado principalmente hacia los servicios, donde los inmobiliarios, empresariales, alquiler, financieros, transporte, almacenamiento y comunicaciones explican –conjuntamente– casi el 50% del producto bruto. Por su parte, la producción de bienes manufactureros concentra el 11,8%, el comercio el 11,9% y la construcción el 3%.

I. Construcción

En el tercer trimestre de 2001, la superficie permitida y la cantidad de permisos¹ para construcción en el área de la Ciudad alcanzaron 195.778 m² y 288 respectivamente, lo que implicó una tasa de variación negativa respecto del mismo período de 2000 de 59,7% y 45,6%. De esta manera, la tendencia negativa registrada en el año 2000 y en el primer semestre de 2001 se acentúa significativamente en este período. En términos absolutos, la superficie permitida total en el tercer trimestre de 2001 es la más baja de los últimos catorce trimestres. En lo que va del año, la superficie permitida se contrajo en 29,2%.

En el Cuadro A-I-1 se puede observar que tanto el sector residencial como el no residencial sufrieron esta contracción en el tercer trimestre, alcanzando -66,9% y -42,1% respectivamente. Si se considera el acumulado de 2001, la situación cambia sólo para la construcción destinada a la actividad productiva que presenta un aumento muy leve (5,7%), debido a la gran suba registrada en el segundo trimestre, mientras que el sector residencial muestra una variación negativa interanual muy significativa (-42,2%). La participación de estos sectores en total se mantiene constante con relación a lo ocurrido en el primer semestre, siendo actualmente de 40,3% para el uso no residencial y 59,7% para el uso residencial.

Si se analiza la serie desagregada en construcciones nuevas y ampliaciones², se observa que la retracción antes mencionada para el tercer trimestre de 2001 se refleja en ambos tipos de construcción (-62% y -44% respectivamente, respecto del mismo período de 2000). Sin embargo, en lo que va del año se observa un aumento de la superficie permitida para ampliaciones (24%) con relación al mismo período de 2000 y una baja en los metros permitidos para construcciones nuevas (-38%). En cuanto a la importancia relativa de estos dos ítems, la superficie permitida para construcciones nuevas representa, en lo que va de 2001, un 75% del indicador, cifra inferior al promedio de la pasada década (84%), mientras que la superficie permitida para ampliaciones asciende a 25% del total. En este sentido, es importante recalcar que las ampliaciones se presentan más

¹ El permiso de edificación privada revela las expectativas de la inversión futura en el sector, aunque la obligatoriedad del trámite y el carácter oneroso del mismo lo convierte en la expresión de una intención cierta. De manera que la cantidad de permisos de construcción y la superficie permitida constituyen un importante indicador de la futura actividad de la construcción y la oferta real de 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 que realizan inversiones en infraestructura edilicia.

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.

² La información sobre superficie permitida desagregada en construcciones nuevas y ampliaciones y sobre la cantidad de permisos, como todos los datos sobre construcción están disponibles en la página web del CEDEM: www.buenosaires.gov.ar/cedem.

comúnmente en las construcciones univiviendas y las destinadas a actividades económicas. Dado que en el segundo trimestre de 2001 el sector dinámico de la actividad de la construcción en la Ciudad de Buenos Aires fue el uso no residencial, cuya modalidad más característica suele ser la ampliación de construcciones existentes, es comprensible que la importancia de la superficie permitida para ampliaciones se hubiese incrementado, en contraposición a lo sucedido en períodos anteriores.

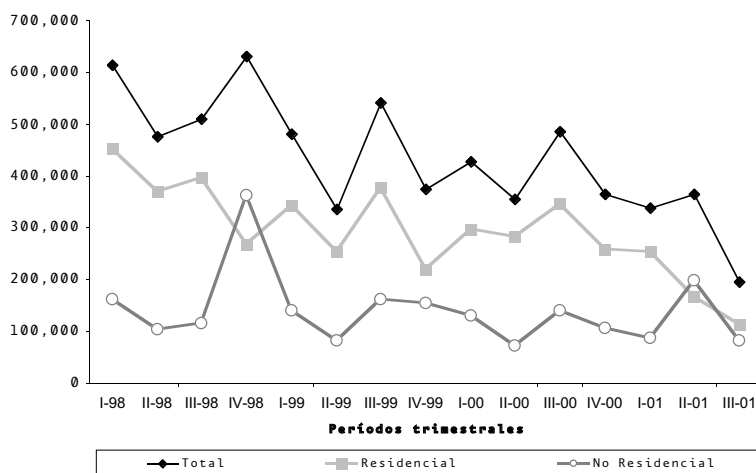
Cuadro A-I-1

Construcción. Superficie permitida total (construcciones nuevas y ampliaciones) y tasas de variación interanual por uso. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

Período	Total		Residencial			No Residencial		
	Superficie permitida (m²)	Variación interanual (%)	Superficie permitida (m²)	Variación interanual (%)	Participación en el total (%)	Superficie permitida (m²)	Variación interanual (%)	Participación en el total (%)
1998	2.236.126	3,8	1.490.546	6,4	66,7	745.580	-1,1	33,3
Trimestre I	615.735	--	452.953	--	73,6	162.782	--	26,4
Trimestre II	476.127	--	371.628	--	78,1	104.499	--	21,9
Trimestre III	511.413	--	396.123	--	77,5	115.290	--	22,5
Trimestre IV	632.851	--	269.842	--	42,6	363.009	--	57,4
1999	1.736.821	-22,3	1.197.500	-19,7	68,9	539.321	-27,7	31,1
Trimestre I	482.634	-21,6	343.279	-24,2	71,1	139.355	-14,4	28,9
Trimestre II	337.330	-29,2	255.507	-31,2	75,7	81.823	-21,7	24,3
Trimestre III	541.476	5,9	378.317	-4,5	69,9	163.159	41,5	30,1
Trimestre IV	375.381	-40,7	220.397	-18,3	58,7	154.984	-57,3	41,3
2000	1.636.295	-5,8	1.186.118	-1,0	72,5	450.177	-16,5	27,5
Trimestre I	429.565	-11,0	298.601	-13,0	69,5	130.964	-6,0	30,5
Trimestre II	355.162	5,3	283.556	11,0	79,8	71.606	-12,5	20,2
Trimestre III	486.151	-10,2	345.641	-8,6	71,1	140.510	-13,9	28,9
Trimestre IV	365.417	-2,7	258.320	17,2	70,7	107.097	-30,9	29,3
2001-Acumulado	899.238	-29,2	536.486	-42,2	59,7	362.752	5,7	40,3
Trimestre I	337.901	-21,3	254.365	-14,8	75,3	83.536	-36,2	24,7
Trimestre II	365.559	2,9	167.674	-40,9	45,9	197.885	176,4	54,1
Trimestre III	195.778	-59,7	114.447	-66,9	58,5	81.331	-42,1	41,5

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC del GCBA.

Gráfico A-I-1

Construcción. Superficie permitida por uso en m². Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC del GCBA.

Los metros cuadrados promedio por permiso concedido³ para construcciones nuevas ascienden a 1.218 m² para el acumulado de 2001, cifra similar a la registrada en los últimos períodos y muy superior a la correspondiente a principios de la década de los 90s. Como se mencionó en el número anterior, esto se explica por un aumento de la importancia de las multiviviendas y un incremento de los comercios de grandes dimensiones como las cadenas de supermercados, los centros de compras y otro tipo de cadenas de venta. Sin embargo, en el tercer trimestre de 2001, la superficie promedio por permiso fue de 1052 m², lo cual puede ser explicado por la disminución pronunciada de las multiviviendas y del rubro comercio (ver Cuadros A-I-4 y A-I-5). En tanto, la superficie promedio por permiso otorgado para ampliaciones ha vuelto a los niveles promedio de la década pasada en el tercer trimestre (280 m²), a diferencia de lo sucedido en el segundo trimestre de 2001 (560 m²) que se relaciona con lo mencionado en el párrafo anterior.

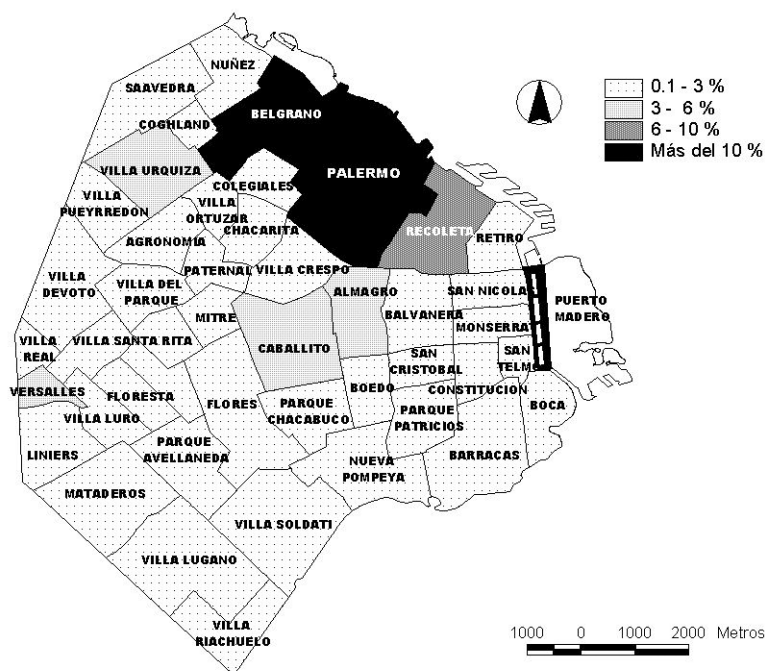
Al analizar la distribución por barrios de la superficie permitida durante los primeros nueve meses de 2001, se observa que las zonas del centro y nordeste acumulan la mayor parte de la misma (ver Mapa A-I-1, la escala de grises permite distinguir los grados de concentración de los metros permitidos en cada zona: un tono más oscuro refleja una mayor aglomeración). Puerto Madero da cuenta del 17% de la superficie permitida total, Belgrano explica el 13%, Palermo el 12%, Recoleta el 7%, y Caballito el 5%. En total, estos cinco barrios acaparan el 54% de la superficie permitida para toda la Ciudad de Buenos Aires. Cabe señalar que el resultado para el primer semestre de 2001 arrojaba una concentración barrial de la superficie permitida mayor. Asimismo, Puerto Madero, el barrio más dinámico en los últimos años tanto en construcciones nuevas con destino residencial como no residencial, no registró ningún permiso en los tres últimos meses

³ Idem nota 2.

y la mayoría de los metros cuadrados permitidos para este barrio se registraron en marzo y abril del año corriente (este dato no se refleja en el mapa).

Mapa A-I-1

Construcción. Superficie permitida. Distribución por barrios, en porcentajes. Enero-Septiembre de 2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC del GCBA.

Lo sucedido con el sector en lo que va del año 2001 se enmarca en el contexto recesivo que viene experimentando la economía en su conjunto desde hace más de tres años. Los permisos para construcción funcionan como un termómetro de las expectativas de los agentes económicos sobre lo que sucederá en un futuro. Esto se debe al prolongado período de elaboración de las obras que obliga a la oferta a adelantarse como mínimo en un año a la demanda futura de los productos terminados y a la fuerte incidencia que tiene la tasa de interés tanto en la oferta como en la demanda del sector⁴. En este sentido, las perspectivas de la economía y la consecuente incertidumbre acerca de los ingresos futuros en conjunto con tasas de interés elevadas estarían condicionando negativamente tanto a la demanda como a la oferta de este sector y darían cuenta de las expectativas no favorables de los agentes económicos.

⁴ Por el lado de la oferta, gran parte de las obras de construcción se financian con capitales de terceros como consecuencia de la alta inversión inicial necesaria para iniciar una construcción y la lenta rotación del capital involucrado, debido a la extensa duración de los proyectos. Por el lado de la demanda, la adquisición de un bien de capital fijo involucra el desembolso de una importante inversión inicial para disfrutar de la misma en varios períodos posteriores. De esta manera, la financiación de largo plazo de los compradores se vuelve crucial para determinar el nivel de demanda efectiva de este sector —ya sea de viviendas nuevas o usadas como aquellas destinadas a otros usos. Ver Coremberg, A.A. (2000), "La importancia del sector construcción en la economía argentina" y Ledesma, J. (2000), "El ciclo de negocios de la construcción"; en MAIC, Buenos Aires, 2000.

Asimismo, como se mencionó en ediciones anteriores, en la Ciudad de Buenos Aires parecería existir un exceso de oferta de aquellas viviendas que representan un negocio rentable⁵. De manera que la contracción de la actividad a nivel local se debería no sólo a la fase significativamente recesiva que está experimentando el ciclo económico sino también a un debilitamiento de la demanda de las obras de mayor importancia en la Ciudad, más allá de la coyuntura económica (construcciones residenciales de categoría media-alta). Además, este comportamiento podría estar potenciado por la disminución de los ingresos de la población.

La evolución de los préstamos hipotecarios otorgados al sector privado (ver Cuadro A-I-2) mantuvo su tendencia expansiva⁶ en un contexto de contracción del préstamo al Sector Privado que comienza en el último trimestre de 1999. En el tercer trimestre de 2001, el nivel de préstamos hipotecarios para la vivienda alcanzaba los \$11.302 M en promedio, lo que representa un aumento de 3,8% respecto del mismo período del año anterior. Sin embargo, esto no está correlacionado con una evolución positiva de la demanda de inmuebles. Es posible que, dado el alto costo de los préstamos no hipotecarios, sea más conveniente para algunos agentes acceder a un préstamo utilizando como garantía su propia casa, lo cual no se traduce en un aumento de la demanda de nuevas viviendas ni tampoco genera una rotación en la propiedad del stock existente de inmuebles (Ver cuadro A-I-3). Esto se relaciona con que, en los últimos tiempos, se ha producido un aumento de la oferta de créditos hipotecarios con relación a otro tipo de productos bancarios, en parte debido a que en un contexto recesivo este tipo de créditos presenta un riesgo menor para los bancos, al contar con una garantía personal del deudor.

⁵ Ver artículo denominado "Desarrollo inmobiliario y déficit habitacional en la Ciudad de Buenos Aires" en Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires N°1, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, diciembre de 2000.

⁶ El stock promedio de préstamos otorgados por el sistema financiero en cada período incluye los préstamos otorgados en períodos anteriores, la cancelación de éstos y los nuevos préstamos. El indicador sirve como aproximación de la evolución de los préstamos hipotecarios, aunque sería más conveniente utilizar el flujo otorgado en cada mes. Esto se debe a que puede suceder que el stock permanezca constante debido a una cancelación de préstamos anteriores de igual magnitud del nuevo flujo de préstamo y, de esta manera, no hay posibilidad de registrar el flujo positivo de este último. Además, puede ocurrir que el stock crezca porque la tasa de crecimiento de los nuevos préstamos sea superior a la de las cancelaciones y crezca la morosidad. Asimismo, hay que tener en cuenta que la información sobre préstamos hipotecarios corresponde al total de la economía, mientras que la superficie permitida se remite sólo a la Ciudad de Buenos Aires.

Cuadro A-I-2

Evolución del préstamo al Sector Privado. Promedios, tasa de variación interanual y participación del préstamo hipotecario para vivienda en el total. 1997-2001

Período	Préstamos totales		Préstamos hipotecarios p/vivienda		
	Monto promedio (en mill de \$)	Variación interanual (%)	Monto promedio	Participación en el total (%)	Variación interanual (%)
1997					
Trimestre I	51.559	--	7.174	13,9	--
Trimestre II	53.531	--	7.443	13,9	--
Trimestre III	56.101	--	7.694	13,7	--
Trimestre IV	58.150	--	7.924	13,6	--
1998					
Trimestre I	60.618	17,6	8.830	14,6	23,1
Trimestre II	62.774	17,3	9.485	15,1	27,4
Trimestre III	65.369	16,5	9.979	15,3	29,7
Trimestre IV	66.470	14,3	10.325	15,5	30,3
1999					
Trimestre I	67.286	11,0	10.373	15,4	17,5
Trimestre II	66.503	5,9	10.327	15,5	8,9
Trimestre III	65.905	0,8	10.247	15,5	2,7
Trimestre IV	65.812	-1,0	10.507	16,0	1,8
2000					
Trimestre I	65.275	-3,0	10.611	16,3	2,3
Trimestre II	63.780	-4,1	10.800	16,9	4,6
Trimestre III	62.831	-4,7	10.887	17,3	6,2
Trimestre IV	62.732	-4,7	10.866	17,3	3,4
2001					
Trimestre I	61.205	-6,2	11.016	18,0	3,8
Trimestre II	59.947	-6,0	11.251	18,8	4,2
Trimestre III	57.895	-7,9	11.302	19,5	3,8

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Banco Central.

En tanto, el número de escrituras de traslación de inmuebles (tanto nuevos como usados) localizados en la Ciudad de Buenos Aires es otro indicador importante que refleja la situación de este sector. En el Cuadro A-I-3 se advierte una contracción importante en el tercer trimestre de 2001, respecto del mismo período del año anterior, similar a las registradas en 1999, y mucho más pronunciada que la observada en el trimestre anterior. Por lo tanto, no sólo se observa una depresión de la construcción de nuevos inmuebles sino también una contracción de la compra de propiedades existentes, dando cuenta de la retracción de la demanda.

Cuadro A-I-3

Mercado inmobiliario. Escrituras anotadas en el Registro de la Propiedad Inmueble*. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

Período	Cantidad de escrituras	Variación interanual (%)
1998	107.184	--
Trimestre I	23.912	--
Trimestre II	26.367	--
Trimestre III	28.601	--
Trimestre IV	28.304	--
1999	93.821	-12,5
Trimestre I	21.239	-11,2
Trimestre II	21.822	-17,2
Trimestre III	25.134	-12,1
Trimestre IV	25.626	-9,5
2000	90.535	-3,5
Trimestre I	20.956	-1,3
Trimestre II	21.531	-1,3
Trimestre III	23.381	-7,0
Trimestre IV	24.667	-3,7
2001- Acumulado	62.212	-5,6
Trimestre I	21.211	1,2
Trimestre II	20.834	-3,2
Trimestre III	20.167	-13,7

(*) Sólo se consideran las escrituras traslativas de dominio.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Registro de la Propiedad Inmueble.

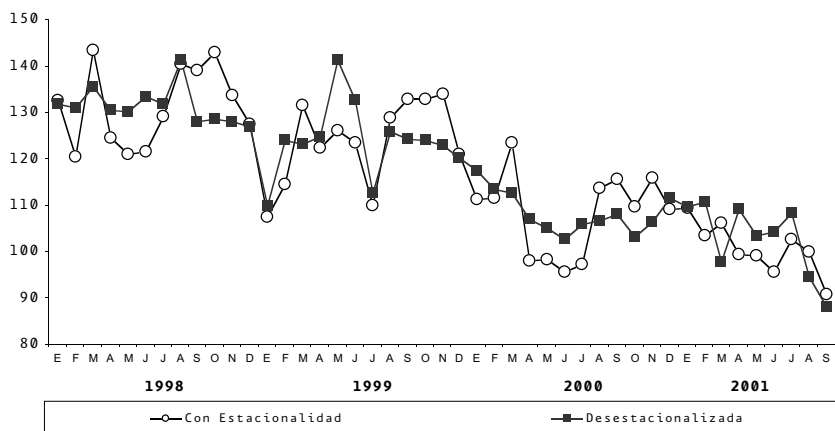
EVOLUCIÓN DEL SECTOR A NIVEL NACIONAL

El Indicador Sintético de la Construcción (ISAC⁷), que da cuenta de la coyuntura de la actividad de la construcción, refleja la situación anteriormente descrita, a nivel nacional (Gráfico A-I-3). La tasa de variación interanual también es negativa para el acumulado desde enero hasta septiembre de 2001 (-6,1%). Los permisos de edificación para viviendas en la Ciudad de Buenos Aires tienen una participación significativa en el indicador a nivel nacional, por lo tanto, la baja mencionada se vincula con la contracción registrada en el año 2000 para la superficie permitida para la Ciudad. En consecuencia, la evolución de este componente del ISAC permite contar con una aproximación de lo que sucede con el nivel de actividad efectiva del sector construcciones a nivel local. Esta relación indicaría que dada la contracción de la superficie permitida para lo que va del año, no habría perspectivas de recuperación de la actividad de la construcción para el próximo período.

⁷ El ISAC –elaborado por el INDEC– refleja la evolución del sector de la Construcción a nivel nacional, considerando la demanda de insumos por cuatro tipo de obras según los requerimientos técnicos: edificios (vivienda y otros destinos), construcción vial, construcciones petroleras y otras obras de infraestructura. A cada bloque puede atribuírsele una función de producción que relaciona los requerimientos de insumos con el producto de la obra. Asfalto, caños de acero sin costura, cemento Pórtland, hierro redondo para hormigón, ladrillos huecos, pisos y revestimientos cerámicos, pinturas para la construcción y vidrio plano son los insumos considerados. La estacionalidad del sector consiste en que en los últimos meses del año la actividad suele mejorar como consecuencia de las condiciones climáticas.

Gráfico A-I-2

Evolución del Indicador Sintético de la Construcción (ISAC). 1997-2001. Base 1993=100



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GBA, en base al INDEC.

Según el INDEC, la demanda desagregada de insumos presenta bajas en todos ellos: 10% en hierro redondo para hormigón, 8,8% en pisos y revestimientos cerámicos, 8,6% en cemento Pórtland, 6,8% en pinturas para la construcción, 3,7% en ladrillos huecos y 3,5% en asfalto. De manera que se observa una baja generalizada en el nivel de actividad, tanto de obras que se encuentran en su iniciación, como de aquéllas que se acercan a su finalización.

Asimismo, la evolución del sector desagregado por tipo de obra en el acumulado de 2001, respecto del mismo período del año anterior, muestra una baja en todos los bloques (construcciones petroleras, otras obras de infraestructura, obras viales y edificios para viviendas y otros destinos). Este comportamiento contrasta con el registrado hasta el primer semestre de 2001, que mostraba una suba en las construcciones petroleras en respuesta al aumento del precio internacional del petróleo, fomentando el aumento de inversiones en dicho sector.

USO RESIDENCIAL

La superficie permitida para uso residencial corresponde principalmente a multiviviendas y, en particular, a construcciones nuevas de este tipo de obras. En la década de los noventa, este tipo de construcciones ha sido el motor principal de esta actividad en la Ciudad de Buenos Aires. Sin embargo, su participación en el total de superficie permitida, si se considera el acumulado de 2001, ha disminuido significativamente con relación a los años de mejor desempeño del sector (pasando de alrededor del 60% a menos de 48%).

Cuadro A-I-4

Contrucción. Uso residencial por tipo de obra. Superficie permitida total (construcciones nuevas y ampliaciones), tasa de variación interanual y estructura. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

Periodo	Univivienda			Multivivienda		
	Superficie permitida (m2)	Variación interanual (%)	Participación en el total residencial (%)	Superficie permitida (m2)	Variación interanual (%)	Participación en el total residencial (%)
1998	104.362	5,0	7,0	1.386.184	6,5	93,0
Trimestre I	27.096	--	6,0	425.857	--	94,0
Trimestre II	25.159	--	6,8	346.469	--	93,2
Trimestre III	28.390	--	7,2	367.733	--	92,8
Trimestre IV	23.717	--	8,8	246.125	--	91,2
1999	80.528	-22,8	6,7	1.116.972	-19,4	93,3
Trimestre I	19.696	-27,3	5,7	323.583	-24,0	94,3
Trimestre II	21.038	-16,4	8,2	234.469	-32,3	91,8
Trimestre III	20.220	-28,8	5,3	358.097	-2,6	94,7
Trimestre IV	19.574	-17,5	8,9	200.823	-18,4	91,1
2000	78.473	-2,6	6,6	1.107.645	-0,8	93,4
Trimestre I	19.182	-2,6	6,4	279.419	-13,6	93,6
Trimestre II	17.462	-17,0	6,2	266.094	13,5	93,8
Trimestre III	21.607	6,9	6,3	324.034	-9,5	93,7
Trimestre IV	20.222	3,3	7,8	238.098	18,6	92,2
2001	47.033	-40,1	8,8	489.453	-55,8	91,2
Trimestre I	21.035	9,7	8,3	233.330	-16,5	91,7
Trimestre II	13.153	-24,7	7,8	154.521	-41,9	92,2
Trimestre III	12.845	-40,6	11,2	101.602	-68,6	88,8

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC del GCBA

Teniendo en cuenta sólo el universo de construcciones residenciales, las multiviviendas explican alrededor del 90% de la superficie permitida total, aunque su participación también ha disminuido (Cuadro A-I-4) como consecuencia de una mayor tasa de variación interanual negativa que la que muestra el rubro de univiviendas (-55,8% vs. -40,1%). Esta diferencia se acentúa si se analiza lo sucedido en el tercer trimestre de 2001.

USO NO RESIDENCIAL

La participación de las construcciones locales destinadas a la actividad productiva ha aumentado en este último año, como se mencionó anteriormente, debido a lo ocurrido en el segundo trimestre de 2001. Sin embargo, en el tercer trimestre de 2001 se observa una caída importante (-42,1%) de la superficie permitida con relación al mismo período del año anterior.

El Cuadro A-I-6 muestra cuáles son las principales actividades que explican la superficie permitida para este uso y el comportamiento diferencial de cada una de ellas. "Comercio" y "Administración, Bancos y Finanzas" son las actividades tradicionalmente de mayor envergadura, lo cual se refleja en el tercer trimestre de 2001. Sin embargo, ambos rubros presentan fuertes contracciones en este período al igual que los restantes exceptuando "Otros Destinos" (Cuadro A-I-5).

Cuadro A-I-5

Construcción. Uso No Residencial desagregado por sector. Superficie permitida total (construcciones nuevas y ampliaciones) y tasa de variación interanual.
Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

Período	Industria		Administración y Bancos		Comercio		Educación y Salud		Hotel y Alojamiento		Otros Destinos	
	Sup. permis. (m2)	Variación (%)	Sup. permis. (m2)	Variación (%)	Sup. permis. (m2)	Variación (%)	Sup. permis. (m2)	Variación (%)	Sup. permis. (m2)	Variación (%)	Sup. permis. (m2)	Variación (%)
1998	55.197	47,8	245.374	12,6	200.197	-41,0	25.117	-45,4	147.692	1.302,3	72.003	-29,9
Trimestre I	5.561	--	61.865	--	61.151	--	10.330	--	8.499	--	15.376	--
Trimestre II	11.080	--	35.848	--	20.533	--	7.402	--	9.787	--	19.849	--
Trimestre III	8.311	--	41.193	--	28.985	--	2.694	--	8.706	--	25.401	--
Trimestre IV	30.245	--	106.468	--	89.528	--	4.691	--	120.700	--	11.377	--
1999	17.586	-68,1	263.749	7,5	147.559	-26,3	13.250	-47,2	17.142	-88,4	79.953	11,0
Trimestre I	6.423	15,5	86.149	39,3	21.157	-65,4	3.991	-61,4	465	-94,5	21.170	37,7
Trimestre II	7.690	-30,6	17.140	-52,2	42.520	107,1	759	-89,7	949	-90,3	12.765	-35,7
Trimestre III	2.383	-71,3	85.162	106,7	46.989	62,1	4.102	52,3	4.332	-50,2	20.189	-20,5
Trimestre IV	1.090	-96,4	75.298	-29,3	36.893	-58,8	4.398	-6,2	11.396	-90,6	25.829	127,0
2000	9.771	-44,4	130.903	-50,4	186.485	26,4	27.056	104,2	34.620	102,0	61.342	-23,3
Trimestre I	1.978	-69,2	36.892	-57,2	54.137	155,9	6.255	56,7	11.315	2.333,3	20.387	-3,7
Trimestre II	1.356	-82,4	18.760	9,5	30.704	-27,8	4.130	444,1	6.357	569,9	10.299	-19,3
Trimestre III	2.372	-0,5	36.677	-56,9	72.862	55,1	3.666	-10,6	13.074	201,8	11.859	-41,3
Trimestre IV	4.065	272,9	38.574	-48,8	28.782	-22,0	13.005	195,7	3.874	-66,0	18.797	-27,2
2001	10.822	89,7	125.446	35,9	79.631	-49,5	41.913	198,3	30.842	0,3	74.096	74,2
Trimestre I	2.225	12,5	18.826	-49,0	21.546	-60,2	6.787	8,5	25.648	126,7	8.502	-58,3
Trimestre II	6.353	368,5	87.004	363,8	15.176	-50,6	32.628	690,0	3.631	-42,9	53.093	415,5
Trimestre III	2.244	-5,4	19.616	-46,5	42.909	-41,1	2.498	-31,9	1.563	-88,0	12.501	5,5

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC del GCBA.

Cuadro A-I-6

Construcción. Uso No Residencial desagregado por sector. Participación de la superficie permitada en el total no residencial. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

Período	Industria	Administración y Bancos	Comercio	Educación y Salud	Hoteles y Alojamient.	Otros Destinos
Participación en el total no residencial (%)						
1998	7,4	32,9	26,9	3,4	19,8	9,7
Trimestre I	3,4	38,0	37,6	6,3	5,2	9,4
Trimestre II	10,6	34,3	19,6	7,1	9,4	19,0
Trimestre III	7,2	35,7	25,1	2,3	7,6	22,0
Trimestre IV	8,3	29,3	24,7	1,3	33,2	3,1
1999	3,3	48,9	27,4	2,5	3,2	14,8
Trimestre I	4,6	61,8	15,2	2,9	0,3	15,2
Trimestre II	9,4	20,9	52,0	0,9	1,2	15,6
Trimestre III	1,5	52,2	28,8	2,5	2,7	12,4
Trimestre IV	0,7	48,6	23,8	2,8	7,4	16,7
2000	2,2	29,1	41,4	6,0	7,7	13,6
Trimestre I	1,5	28,2	41,3	4,8	8,6	15,6
Trimestre II	1,9	26,2	42,9	5,8	8,9	14,4
Trimestre III	1,7	26,1	51,9	2,6	9,3	8,4
Trimestre IV	3,8	36,0	26,9	12,1	3,6	17,6
2001	3,0	34,6	21,9	11,6	8,5	20,4
Trimestre I	2,7	22,5	25,8	8,1	30,7	10,2
Trimestre II	3,2	44,0	7,7	16,5	1,8	26,8
Trimestre III	2,8	24,1	52,7	3,1	1,9	15,4

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC del GCBA.

SINTESIS

✕ Las expectativas de inversión en el sector construcción se han contraído significativamente en el tercer trimestre de 2001, según lo indican los permisos y la superficie permitada en la Ciudad de Buenos Aires. En el acumulado de 2001, la baja es menor debido al desempeño positivo del uso no residencial observado en el segundo trimestre.

✕ Lo mismo se observa a nivel nacional para la actividad efectiva de la construcción, según el ISAC, en un contexto recesivo de la economía doméstica y en línea con la tendencia descendente que vienen presentando ambos indicadores en los dos años previos. Cabe remarcar que, en ese marco, no sorprende que las contracciones presenten una tasa de aceleración importante.

✕ Uno de los rasgos más significativos del primer semestre es que el uso no residencial incrementó su participación en el total de la superficie permitada debido a un aumento

en términos absolutos de los m² permitidos para este uso y una disminución de los correspondientes al uso residencial. Si bien en el acumulado de 2001 se mantiene este desempeño, esto no sucede en el tercer trimestre, que arroja bajas para ambos usos.

✕ El uso residencial (en particular, las construcciones nuevas de multiviviendas) pierde importancia en la Ciudad, aunque sigue siendo el destino principal. La participación del sector productivo -uso no residencial- es considerablemente inferior.

✕ Asimismo, el movimiento del mercado inmobiliario ha presentado una contracción muy significativa en el tercer trimestre de 2001, superior a la observada en los dos últimos años. Esto da cuenta de un debilitamiento de la demanda, generando un descenso del nivel de precios de las viviendas.

II. El comercio minorista

En la presente sección se analiza el desenvolvimiento del comercio minorista en la Ciudad de Buenos Aires. A los fines de efectuar el estudio se tomará la evolución de las ventas en los supermercados y centros de compras (*shopping centers*). Con relación a los supermercados es importante remarcar que el estudio se centrará en la información relevada para los formatos de venta con al menos una boca de expendio¹ con superficie mayor a 300 m² (ya que es la única información disponible), por lo que no se incorporarán al análisis otros tipos de establecimientos (en general, el formato tradicional y algunos 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. Adicionalmente, al agregar las ventas generadas en los centros de compras se puede obtener una mejor aproximación de la evolución del sector.

SUPERMERCADOS

El total de ventas en supermercados fue de \$ 1.021,5M en el segundo cuatrimestre del corriente año. Este nivel refleja una caída del 3,3% respecto a igual período del año anterior con lo cual el acumulado anual de ventas reporta una disminución superior al 3%. De este modo, se observa una continuidad de la tendencia registrada en los períodos anteriores: el nivel de ventas en supermercados registra su cuarto cuatrimestre de caída consecutiva verificándose actualmente el menor nivel de ventas para el segundo cuatrimestre desde que comenzó la serie en mayo de 1996.

Esta caída en las ventas encuentra su correlato en el menor ritmo de apertura de nuevos locales. Tal como puede observarse en los cuadros A-II-1 y A-II-2 si bien el número de locales continúa incrementándose la tasa de variación es claramente decreciente. En este sentido puede mencionarse que, en lo que va del año, sólo se registraron 9 aperturas

¹ Según metodología del INDEC de la encuesta de supermercados.

de nuevos locales, mientras que en igual período de los años 2000, 1999 y 1998 se abrieron 11, 38 y 19 locales respectivamente.

El menor ritmo de apertura de nuevos locales y el menor tamaño promedio de cada local nuevo² determinó que la superficie total dedicada a la actividad sólo registrara un leve incremento (2,5%) respecto al segundo cuatrimestre del 2000 (Cuadro A-II-2). Esta desaceleración, que viene verificándose desde el año pasado podría estar indicando el quiebre de la tendencia creciente de locales y superficie dedicada a la actividad. En efecto, el promedio de los metros cuadrados dedicados a ventas en el presente cuatrimestre resultó levemente inferior que el del primero, lo que demuestra que el incremento de la superficie se produjo en los primeros meses del corriente año. El nivel alcanzado en agosto del corriente año fue de 329.918 m², similar al observado en diciembre del año pasado.

Cuadro A-II-1

Supermercados. Cantidad de bocas, superficie del área de ventas, ventas totales de la Ciudad, participación de las ventas de la Ciudad de Buenos Aires sobre el total nacional y ventas por metro cuadrado. Ciudad de Buenos Aires. 1997-2001.

Período	Cantidad de bocas*	Superficie total (m2)*	Ventas totales Ciudad (miles de \$)	Participación en el total de ventas nacionales(%)	Ventas por m2
1997	130	197.728	3.098.690	23,2	1.306,5
1998	158	235.928	3.223.255	22,1	1.144,5
1999	234	295.843	3.217.592	22,4	905,9
2000	258	320.808	3.172.597	22,2	823,7
Cuatrimestre I	250	313.687	1.011.341	21,7	805,9
Cuatrimestre II	258	320.863	1.056.163	22,7	822,9
Cuatrimestre III	265	327.874	1.105.093	22,0	842,4
Acumulado 2001	273	329.108	2.003.578	22,1	761,0
Cuatrimestre I	271	329.186	982.098	21,4	745,9
Cuatrimestre II	275	329.030	1.021.480	22,8	776,1

* Promedios del período.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

² Debido al creciente proceso de apertura de comercios del tipo *hard discount*. Ver Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires, n° 3. Agosto 2001.

Cuadro A-II-2

Supermercados. Cantidad de bocas, superficie del área de ventas, ventas totales, participación de las ventas en el total nacional y ventas por metro cuadrado. Tasas de variación respecto a igual período del año anterior. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

Período	Cantidad de bocas	Superficie total	Ventas totales Ciudad	Participación en el total de ventas nacionales	Ventas por m²
			%		
1998	21,6	19,3	4,0	-4,6	-12,4
1999	48,5	25,4	-0,2	1,2	-20,8
2000	10,1	8,4	-1,4	-0,8	-9,1
Cuatrimestre I	14,0	11,1	0,0	0,9	-10,0
Cuatrimestre II	9,0	8,5	-2,7	-0,9	-10,4
Cuatrimestre III	7,7	5,9	-1,3	-2,3	-6,8
Acumulado 2001	7,4	3,7	-3,1	-0,5	-6,6
Cuatrimestre I	8,3	4,9	-2,9	-1,5	-7,5
Cuatrimestre II	6,5	2,5	-3,3	0,5	-5,7

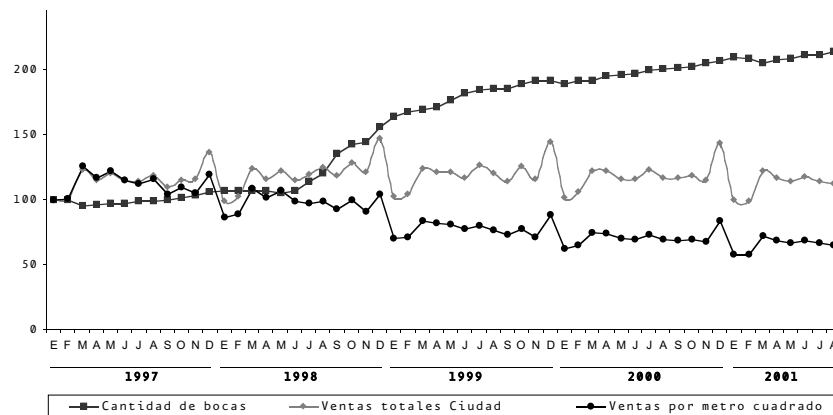
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Por su parte, las ventas por m² alcanzaron un promedio de \$776,1. Este nivel representa una contracción del 5,7% respecto al verificado en igual período del año anterior y sigue la tendencia descripta a lo largo de toda la serie. No obstante, el menor ritmo de apertura y la menor superficie dedicada a la actividad amortiguaron el ritmo de la caída de este indicador.

La evolución mensual de las series que se presentan en los siguientes gráficos permite observar las tendencias antes descriptas: la desaceleración del ritmo de apertura de locales, el estancamiento y retroceso del nivel de ventas y la evolución decreciente de las ventas por m². En especial, se destaca el nivel particularmente bajo de las ventas mensuales, que actualmente se mantiene por debajo de los niveles alcanzados en el año 1997 pese a que existen más del doble de locales en funcionamiento.

Gráfico A-II-1

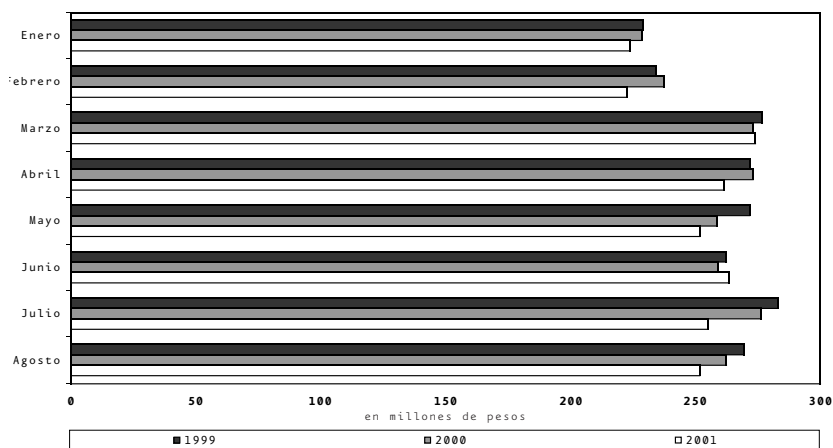
Supermercados. Cantidad de bocas, ventas por metro cuadrado, ventas totales de la Ciudad y ventas totales de la Nación. Índice base 100=enero de 1997 para cada serie. 1997-2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Gráfico A-II-2

Supermercados. Evolución de las ventas mensuales. 1999-2001. En millones de pesos



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Este menor nivel de ventas, que se verifica para todos los meses del corriente año con excepción de los meses de marzo y junio, estaría indicando el efecto conjunto de al menos cuatro factores, según lo indican distintas fuentes vinculadas al sector: el menor nivel de consumo de la población, la sustitución de primeras marcas por otras de menor costo, la deflación de precios y la decisión de los consumidores de sustituir canales de

distribución priorizando los comercios de proximidad por sobre los super e hipermercados³. Este último factor estaría reflejando un rasgo peculiar de estos tiempos de contracción de la demanda: se sustituyen compras en supermercados o hipermercados pertenecientes a las principales cadenas por otros canales de aprovisionamiento (tradicionales, nuevos autoservicios más pequeños⁴, etc.). Este hecho implicaría una reversión de la tendencia hacia la concentración de las compras en estos formatos comerciales, lo que podría deberse a dos factores. Por un lado, es probable que ante la profundización de la crisis económica los consumidores hayan sustituido las grandes compras en los supermercados e hipermercados de gran envergadura por compras fraccionadas en bocas de expendio de menor tamaño y más cercanas a las zonas de residencia. Por el otro, aunque de estrecha relación con el anterior, es factible que el diferencial de precios entre estos canales se haya achicado, favoreciendo tal sustitución en virtud de que la relación costo-beneficio del traslado ya no resulta positiva (el ahorro producido por el diferencial de precios a favor del supermercado ya no cubre los costos del traslado -tiempo, dinero, etc.-). Este menor diferencial encontraría una explicación en la necesidad de los proveedores de hacerse de liquidez y colocar excedentes de producción. Frente a las rígidas condiciones impuestas por los supermercados en términos de plazos de pago y la mayor competencia generada por el lanzamiento de las "marcas propias", los proveedores encontrarían un incentivo para rebajar (equiparar) los precios de venta a "pequeños compradores", pudiendo imponerles las condiciones de pago, merced a su mayor poder de negociación.

VENTAS POR GRUPOS DE ARTÍCULOS

Las ventas por grupos de artículos en el segundo cuatrimestre del año registraron caídas en todos los rubros, siendo la más significativa la verificada en Electrónicos y artículos para el hogar que se desplomó un 26,3%. Las ventas de Alimentos y Bebidas, Indumentaria, calzado y textiles para el hogar y Otros en cambio registraron contracciones menores al caer 2,6%, 2,4% y 1,9% respectivamente. El rubro Artículos de limpieza y perfumería, por su parte, se mantuvo relativamente estable al registrar una caída inferior al 1%.

³ Ver Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires n° 3. Agosto 2001.

⁴ Entre los nuevos participantes del mercado del autoservicio pueden mencionarse los comercios formatos de venta a bajos precios controlados por las colectividades china, taiwanesa y coreana.

Cuadro A-II-3

Supermercados. Ventas por tipo de artículos. Tasas de variación respecto a igual período del año anterior. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

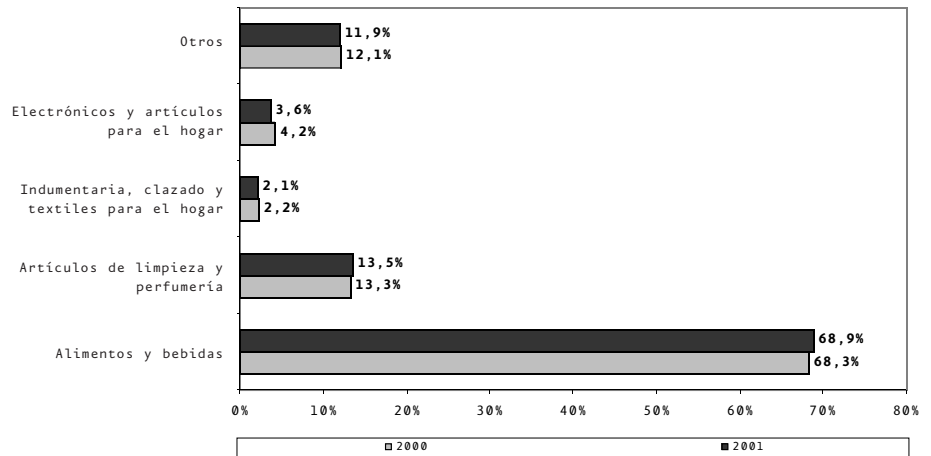
Período	Total	Alimentos y bebidas	Artículos de limpieza y perfumería	Indumentaria calzado y textiles p/el hogar	Electrónicos y artículos para el hogar	Otros
	(%)					
1998	4,0	3,4	5,4	-4,1	8,5	6,5
1999	-0,2	-1,0	0,7	-8,5	-4,6	7,8
2000	-1,4	0,2	-6,3	-2,9	-10,5	-1,0
Cuatrimestre I	0,0	2,0	-5,9	-4,7	-11,1	1,1
Cuatrimestre II	-2,7	-0,9	-8,9	-1,2	-11,6	-2,7
Cuatrimestre III	-1,3	-0,2	-4,2	-2,7	-9,1	-1,4
Acumulado 2001	-3,1	-2,2	-1,6	-7,3	-16,6	-4,3
Cuatrimestre I	-2,9	-1,8	-2,3	-12,3	-6,1	-6,7
Cuatrimestre II	-3,3	-2,6	-0,8	-2,4	-26,3	-1,9

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

La evolución del acumulado anual de las ventas, por su parte, refleja la fuerte caída de los rubros menos necesarios para la subsistencia. Rubros tales como Electrónicos y artículos para el hogar e Indumentaria, calzado y textiles sufren contracciones del 16,6% y 7,3% respectivamente mientras que el rubro Otros también se contrae (4,3%), aunque a un ritmo menor. Los rubros Alimentos y Bebidas y Artículos de limpieza y perfumería, cuya demanda suele permanecer más estable, también sufren caídas aunque menores (del 2,2% y 1,6% respectivamente) que pueden explicarse en función de la sustitución de primeras marcas y de locales de distribución mencionada anteriormente.

Gráfico A-II-3

Supermercados. Composición porcentual de las ventas. Ciudad de Buenos Aires. Acumulado a agosto 2000/2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

La composición porcentual de las ventas presentada en el gráfico precedente permite observar el efecto de la menor caída de los rubros Alimentos y Bebidas y Artículos de limpieza y perfumería. Estos rubros incrementan su participación en el total mientras que los restantes la contraen, siendo la más significativa la contracción de Electrónicos y artículos para el hogar.

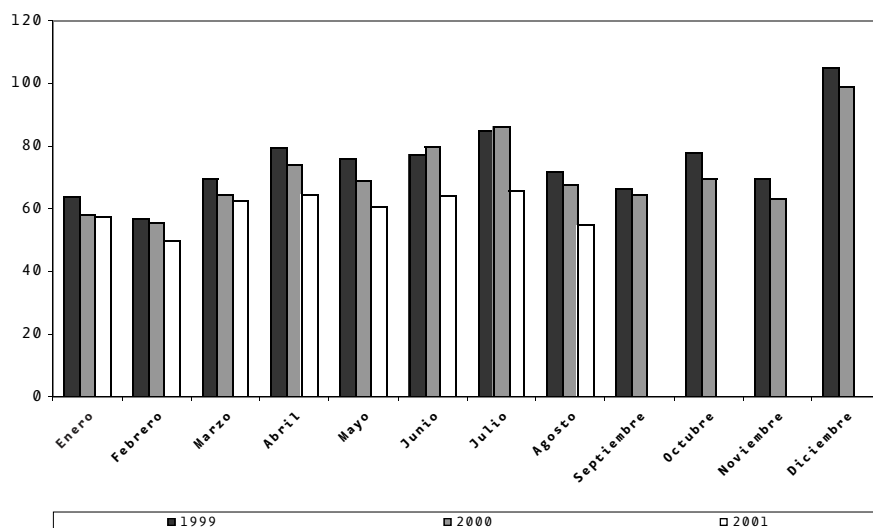
CENTROS DE COMPRAS

Las ventas realizadas en los centros de compras de la Ciudad de Buenos Aires alcanzaron los \$ 246M en el segundo cuatrimestre del corriente año. Este volumen de ventas fue sólo levemente superior al registrado en el primer cuatrimestre (período fuertemente influenciado por las vacaciones de verano) y representó la mayor caída cuatrimestral (18,7%), con relación a igual período del año anterior, desde el comienzo de la serie (mayo de 1997). El acumulado anual de las ventas, por su parte, sufrió una caída del 13,5% con relación al acumulado del año anterior, que ya se encontraba un 4,4% por debajo del nivel alcanzado en el año 1999.

La evolución mensual de las ventas presentada en el siguiente gráfico permite apreciar el signo negativo que caracteriza todas las comparaciones interanuales desde el año 2000, con excepción de los incrementos en las ventas verificados en junio y julio del año pasado. Cabe señalar, sin embargo que las mayores contracciones en términos interanuales se verifican en los últimos cinco meses, hecho que denota un incremento en la tendencia decreciente.

Gráfico A-II-4

Centros de Compras. Evolución de las ventas mensuales. 1999-2001. En millones de pesos



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Cuadro A-II-4

Centros de Compras. Cantidad de locales activos, área bruta locativa de los locales activos, ventas totales, ventas por local y ventas por m2. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

Periodo	Locales activos*	ABL de los locales activos (m2)*	Ventas totales (miles de \$)	Ventas por local (miles de \$)	Ventas por m2 (\$)
1998	1.021	102.843	915.237	894,3	8.889,4
1999	1.112	125.471	900.071	810,5	7.173,5
2000	1.079	138.595,4	852.957	790,8	6.154,3
Cuatrimestre I	1.086	127.818,3	252.888	233,0	1.978,5
Cuatrimestre II	1.079	144.814,8	302.676	280,7	2.090,1
Cuatrimestre III	1.072	143.153,3	297.393	277,1	2.077,4
Acumulado 2001	1.057	141.948,8	480.642	454,9	3.386,5
Cuatrimestre I	1.070	142.550,3	234.617	219,5	1.647,0
Cuatrimestre II	1.045	141.347,3	246.025	235,4	1.739,5

* Promedios del periodo.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

La superficie de venta, representada por el área bruta locativa de los locales activos, acompañó la caída de las ventas previamente descrita al contraerse un 2,4%. Esta caída representa la primera contracción interanual en la superficie dedicada a ventas des-

de el comienzo de la serie, lo cual estaría indicando un quiebre en la tendencia creciente. En efecto, tal como puede observarse en el gráfico A-II-5 el área de ventas alcanzó su superficie máxima en mayo del 2000, momento a partir del cual se estanca y comienza lentamente a decrecer. Actualmente la superficie de venta de los centros de compras de la Ciudad alcanza los 138.980 m².

Cuadro A-II-5

Centros de Compras. Cantidad de locales activos, área bruta locativa de los locales activos, ventas totales y ventas por local. Tasas de variación respecto a igual período del año anterior. Ciudad de Buenos Aires. 1999-2001.

Período	Locales activos	ABL de los locales activos	Ventas totales	Ventas por local	Ventas por m ²
	%				
1999	8,9	22,0	-1,7	-9,4	-19,4
2000	-3,0	10,5	-5,2	-2,4	-14,2
Cuatrimestre I	-4,5	4,3	-6,4	-1,9	-10,2
Cuatrimestre II	-2,6	14,9	-2,7	0,0	-15,3
Cuatrimestre III	-1,8	12,0	-6,8	-5,1	-16,7
Acumulado 2001	-2,3	4,1	-13,5	-11,4	-16,8
Cuatrimestre I	-1,5	11,5	-7,2	-5,8	-16,8
Cuatrimestre II	-3,2	-2,4	-18,7	-16,1	-16,8

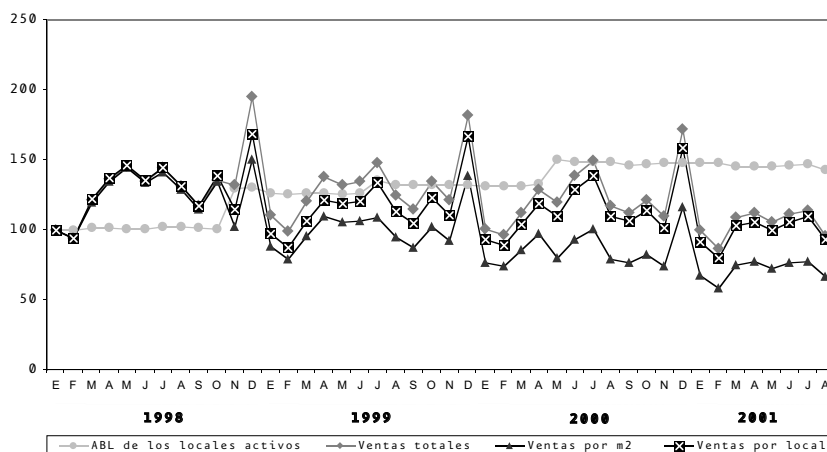
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

En tanto, el número de locales activos continuó su tendencia decreciente al registrar una disminución del 3,2%. Actualmente los locales activos suman 1.030, es decir 30 menos que al comienzo del cuatrimestre, y 44 menos que hace un año. Cabe señalar que el proceso de clausura neta de locales se remonta a comienzos del año 1999, habiéndose registrado en diciembre de 1998 el mayor número de locales activos, 1160, coincidente con la apertura del centro comercial El Abasto.

Finalmente, se observa la evolución decreciente de las ventas por m² y de las ventas por local activo, que caen un 16,8% y 16,1% respectivamente con relación al segundo cuatrimestre del año 2000. El acumulado anual de estas variables también da cuenta de tales caídas.

Gráfico A-II-5

Centros de Compras. ABL de los locales activos, ventas totales, ventas por metro cuadrado y ventas por local. Índice base 100=enero de 1998 para cada serie. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

VENTAS POR GRUPOS DE ARTICULOS

Las ventas por grupos de artículos registraron, en el presente cuatrimestre, caídas superiores al 15% para la totalidad de los rubros con excepción de Perfumería y farmacia. Las mayores contracciones interanuales se verificaron en los segmentos Electrónicos, electrodomésticos y computación y Juguetería que cayeron un 35,4% y 33,5% respectivamente. Le siguen los rubros Librería y papelería, Amoblamientos, decoración y textiles para el hogar y Diversión y Esparcimiento los que acumularon caídas superiores al 20%. Finalmente, los rubros Indumentaria, calzado y marroquinería, Patio de comidas, alimentos y kioscos, y Ropa y accesorios deportivos, de significativo peso en el total de locales, ventas y superficie dedicada a la actividad, registraron caídas del 16,6%, 15,3% y 15,2% respectivamente.

Cuadro A-II-6

Centros de compras. Ventas por rubro. Tasas de variación interanuales. Ciudad de Buenos Aires. 1999-2001.

Período	Total	Indumentaria, calzado y marroquinería	Ropa y accesorios deportivos	Amoblamiento, decoración y textiles para el hogar	Patio de comidas, alimentos y kioscos	Electrónicos, electrodomésticos y computación	Juguetes	Librería y papelería	Diversión y esparcimiento	Perfumería y farmacia	Otros
	(%)										
1999	-1,7	-3,0	-8,1	-8,8	1,6	-2,8	-16,6	3,7	48,4	0,6	-1,6
2000	-5,2	-1,0	-0,6	-10,0	-10,1	-3,9	-21,6	-11,0	-18,0	-1,9	-9,0
Cuatrimestre I	-6,4	-3,6	-5,4	-11,4	-10,8	6,4	-22,2	-9,2	-32,2	-3,9	-3,6
Cuatrimestre II	-2,7	3,0	-0,1	-6,8	-10,7	-2,1	-24,2	-8,1	-14,0	-0,6	-5,9
Cuatrimestre III	-6,8	-2,7	3,0	-11,6	-8,8	-13,6	-18,3	-15,3	-1,3	-1,6	-16,0
Acumulado 2001	-13,5	-12,3	-11,3	-17,0	-11,8	-22,3	-25,6	-18,5	-9,3	3,5	-12,3
Cuatrimestre I	-7,2	-6,6	-6,5	-11,9	-8,1	-7,9	-15,6	-13,0	4,3	2,0	-9,0
Cuatrimestre II	-18,7	-16,6	-15,2	-21,9	-15,3	-35,4	-33,5	-23,5	-20,4	4,7	-15,9

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

El acumulado anual de las ventas, como así también de la cantidad de locales y su área bruta locativa por rubro, da cuenta de la evolución de cada uno de estos segmentos. A continuación se detalla la situación particular de cada grupo de artículos:

Indumentaria, calzado y marroquinería: Las ventas del acumulado anual del rubro se contrajeron un 12,3%, determinando en gran medida la caída del total de ventas en virtud del peso del rubro en el total de las ventas (46,4%). Esta contracción de las ventas fue acompañado por un proceso de cierre neto de locales que en el presente año ya alcanza las 20 unidades (unos 2.200 m²). Cabe destacar que si bien la tendencia decreciente en locales puede remontarse hacia fines del año 1998, cuando se alcanzó la cantidad máxima de 623 unidades dedicados a esta actividad, la contracción en los m² comienza a observarse recién en el corriente año. Esto se debe a la tendencia, oportunamente descrita, del aumento del tamaño promedio de los locales. Este hecho, sumado a la contracción en las ventas, determinó la fuerte caída en las ventas por m², las que se desplomaron un 15% en el corriente año con relación a el promedio acumulado del año anterior. Actualmente, el rubro ocupa más del 50% de los locales (547), lo que representa unos 47.000 m².

Patio de comidas, alimentos y kioscos: Sufrió una caída en sus ventas del 11,8% respecto al acumulado del año anterior, fuertemente influenciada por la performance de sus ventas en el segundo cuatrimestre del corriente año. El número de locales (165) y la superficie dedicada a la actividad (17.209 m²) actualmente se encuentran en los valores más bajos de la serie histórica, producto de la tendencia decreciente que caracteriza a ambas series desde mayo del 2000.

Electrónicos, Electrodomésticos y Computación: Después del rubro Juguetería este segmento es el que más se ha contraído en el acumulado anual de ventas, al caer un 22,3% respecto a igual período del año anterior. La cantidad de locales activos como así también los metros cuadrados dedicados a la actividad, han sufrido una leve caída en el que va del año, en consonancia con la tendencia que ya se venía observando desde el año pasado. La serie histórica denota un máximo de 24 locales activos coincidente con la apertura del Centro Comercial El Abasto (fines 1998). A partir de ese momento se registra primero, un proceso de clausura de locales y aumento de la superficie dedicada a la actividad que perdura hasta fines del año pasado y, luego, en el presente año, una reducción tanto de locales como de superficie. Este proceso no es ajeno a la evolución de las ventas por local activo que se contrajeron más de un 15% respecto al acumulado del año 2000.

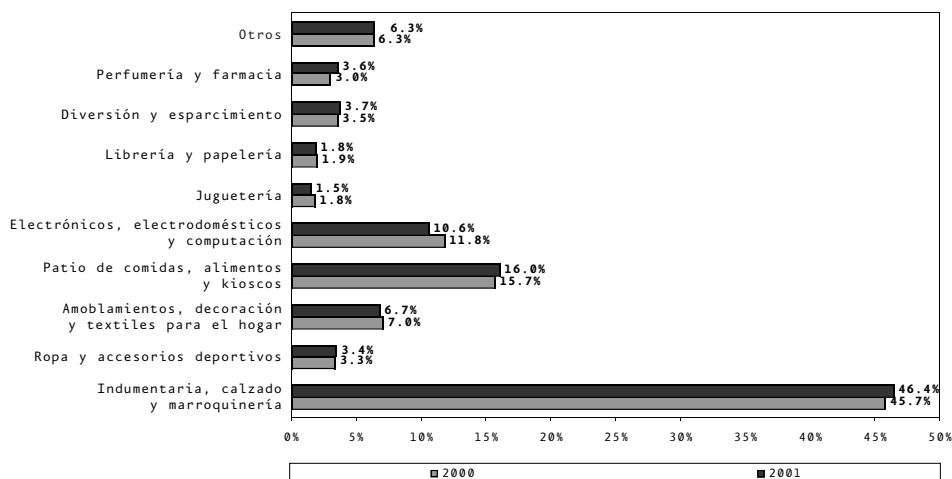
Amoblamientos, decoración y textiles para el hogar: Este rubro ha sufrido una caída del 17% en el acumulado anual de ventas incrementándose el ritmo de la misma a lo largo del segundo cuatrimestre. La cantidad de locales activos acompaña esta tendencia decreciente. Actualmente operan en los centros de compras radicados en la Ciudad, 6 locales menos que hace un año y 22 menos que en el momento de apertura del Abasto, cuando operaban más de 100 locales dedicados al rubro. La superficie locativa en cambio, se ha mantenido relativamente estable en torno a los 9.5000/10.0000 m². El producto combinado de ambas variaciones provocó una caída cercana al 19% de las ventas por metro cuadrado, en tanto las ventas por local se contrajeron un 14,1%.

Diversión y esparcimiento: Sus ventas se contrajeron un 9,3% respecto al acumulado a agosto del año anterior producto de un incremento del 4,3% y una caída del 20,4% verificadas en el primer y segundo cuatrimestre respectivamente. La cantidad de locales y la superficie dedicada a la actividad, no obstante, continúan experimentando una tendencia ligeramente creciente, provocando por consiguiente una caída en el indicador de ventas por local y por m².

Ropa y accesorios deportivos: Este rubro sufrió una contracción del 11,3% de sus ventas acumuladas, mientras la evolución del número de locales se mantuvo estable (22 locales activos) y los metros destinados a la actividad se incrementaron levemente (1,7%). No obstante, en virtud de la mayor caída registrada en los otros rubros, la participación de este segmento en el total de ventas se ha mantenido estable en torno al 3,4%.

Gráfico A-II-6

Centros de Compras. Composición porcentual de las ventas. Ciudad de Buenos Aires.
Acumulado a agosto 2001/2000.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Perfumería y farmacia: Es el único rubro que registró incrementos tanto en el volumen anual de ventas (3,5%), el número de locales (que pasaron de 27 a 41), y en la superficie dedicada a la actividad (42,3%). El producto combinado de estas variaciones arroja, a igual que en los demás sectores, una disminución del volumen de ventas por local (6,8%) y por m² (1,6%), aunque la intensidad de la caída es marcadamente inferior y su causa diferente (en este caso la tasa de expansión de locales y superficie es mayor que la de las ventas). Este crecimiento de locales podría ser consecuencia de la estrategia de expansión de las grandes cadenas dedicadas a esta actividad, las que vienen observando un proceso sostenido de apertura de locales en los últimos años. Actualmente este sector ha incrementado su participación en el total de ventas al 3,6% del total.

Juguetería: Es el segmento en el que se verificó la mayor contracción anual acumulada (25,4%). Cabe señalar que las fuertes caídas interanuales, en este segmento se registran desde el mes de abril 1999. No obstante, la cantidad de locales y la superficie dedicada a la actividad se mantuvo, en el acumulado anual, relativamente estable en torno de los 17 locales y los 3.500 m². Estos factores determinaron la abrupta caída de las ventas promedio por local activo, que se desplomaron contrayéndose un 24,2% respecto al acumulado a agosto del año pasado y se ubican entre las más bajas en términos comparativos respecto de los demás rubros.

Librería y Papelería: Continuó con la tendencia decreciente registrada a lo largo de todo el año pasado acumulando una contracción anual del 18,5%. Este segmento actualmente ocupa 22 locales y es el que menos espacio abarca dentro de los centros comerciales radicados en la Ciudad (2.700 m²).

SINTESIS

✕ El total de ventas en supermercados fue de S 1.021,5M en el segundo cuatrimestre del corriente año. Este nivel refleja una caída del 3,3% respecto a igual período del año anterior con lo cual el nivel de ventas en supermercados registra su cuarto cuatrimestre de caída consecutiva verificándose actualmente el menor nivel de ventas para el segundo cuatrimestre desde que comenzó la serie en mayo de 1996.

✕ El menor ritmo de apertura de nuevos locales y el menor tamaño promedio de cada local nuevo determinó que la superficie total dedicada a la actividad sólo registrara un leve incremento (2,5%) respecto al segundo cuatrimestre del 2000. Esta desaceleración, que viene verificándose desde el año pasado, podría estar indicando el quiebre de la tendencia creciente de locales y superficie dedicada a la actividad.

✕ El menor nivel de ventas estaría indicando el efecto conjunto de al menos cuatro factores: el menor nivel de consumo de la población, la sustitución de primeras marcas por otras de menor costo, la deflación de precios y la decisión de los consumidores de sustituir canales de distribución priorizando los comercios de proximidad por sobre los super e hipermercados.

✕ Las ventas por grupos de artículos en el segundo cuatrimestre del año registraron caídas en todos los rubros, siendo la más significativa la verificada en Electrónicos y artículos para el hogar que se desplomó un 26,3%. Las ventas de Alimentos y Bebidas, Indumentaria, calzado y textiles para el hogar y Otros en cambio registraron contracciones menores al caer 2,6%, 2,4% y 1,9% respectivamente. El rubro Artículos de limpieza y perfumería, por su parte, se mantuvo relativamente estable al registrar una caída inferior al 1%.

CENTROS DE COMPRAS

✕ Las ventas realizadas en los centros de compras de la Ciudad de Buenos Aires alcanzaron los \$ 246M en el segundo cuatrimestre del corriente año. Este volumen de ventas representó la mayor caída cuatrimestral (18,7%), con relación a igual período del año anterior, desde el comienzo de la serie (mayo de 1997). El acumulado anual de las ventas por su parte, sufrió una caída del 13,5%.

✕ La superficie de venta, representada por el área bruta locativa de los locales activos, acompañó la caída de las ventas previamente descripta al contraerse un 2,4%. Esta caída representa la primera contracción interanual en la superficie dedicada a ventas desde el comienzo de la serie, lo cual estaría indicando un quiebre en la tendencia creciente. El número de locales activos por su parte, continuó su tendencia decreciente al registrar una disminución del 3,2%. Actualmente los locales activos suman 1.030, es decir 30 menos que al comienzo del cuatrimestre, y 44 menos que hace un año.

✕ Las ventas por grupos de artículos registraron, en el presente cuatrimestre, caídas superiores al 15% para la totalidad de los rubros con excepción de Perfumería y farmacia. Las mayores contracciones interanuales se verificaron en los segmentos Electrónicos, electrodomésticos y computación y Juguetería que cayeron un 35,4% y 33,5% respectivamente. Le siguen los rubros Librería y papelería, Amoblamientos, decoración y textiles para el hogar y Diversión y Esparcimiento los que acumularon caídas superiores al 20%. Finalmente, los rubros Indumentaria, calzado y marroquinería, Patio de comidas, alimentos y kioscos, y Ropa y accesorios deportivos, de significativo peso en el total de locales, ventas y superficie dedicada a la actividad, registraron caídas del 16,6%, 15,3% y 15,2% respectivamente.

✕ El rubro Perfumería y farmacia es el único que registró incrementos tanto en el volumen anual de ventas (3,5%), como el número de locales (que pasaron de 27 a 41), y en la superficie dedicada a la actividad (42.3%). Este crecimiento podría ser consecuencia de la estrategia de expansión de las grandes cadenas dedicadas a esta actividad, las que vienen observando un proceso sostenido de apertura de locales en los últimos años. Actualmente este sector ha incrementado su participación en el total de ventas al 3,6% del total.

III. Turismo

MOVIMIENTO DE PERSONAS POR LOS PRINCIPALES PUESTOS MIGRATORIOS DEL GRAN BUENOS AIRES.

En la presente sección se analiza la evolución de la entrada de personas extranjeras y salida de personas argentinas de la Ciudad de Buenos Aires durante los primeros siete meses de 2001. A tal fin, se tomó en consideración el movimiento internacional de personas por los tres principales puestos migratorios del Gran Buenos Aires (Aeropuerto Internacional de Ezeiza, Aeroparque Jorge Newbery y Puerto de Buenos Aires), publicado por el INDEC¹. Estas variables permiten una aproximación al turismo internacional receptivo y emisor de la Ciudad².

INGRESO DE TURISTAS INTERNACIONALES A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

EVOLUCIÓN DEL INGRESO DE PERSONAS EXTRANJERAS

De acuerdo con los datos presentados, se observa que en los primeros siete meses de 2001 ingresaron al país 1.069.189 personas extranjeras; en particular, entre abril y julio ingresaron 577.280 personas extranjeras.

Los datos anteriores representan una caída interanual de 5,5% en el ingreso de personas extranjeras a la Ciudad durante los primeros siete meses del año y muestran el nivel más bajo para este período desde 1998. Incluso respecto del año 1997 se produjo un leve decremento, de 0,8%.

¹ El 70% de los ingresados por estos puestos tiene como destino la Ciudad de Buenos Aires (alrededor de 60% en forma exclusiva). Pero no existe información confiable sobre la participación de los argentinos residentes en la Ciudad de Buenos Aires que salen por estos puestos migratorios. La mejora de los aeropuertos del interior del país durante los últimos años sugeriría que la misma habría crecido significativamente.

² Las variables entrada de extranjeros y salida de argentinos son sólo una aproximación al turismo internacional porque los registros mencionados incluyen también a los excursionistas (visitantes que no pernoctan en el lugar de destino), a los tripulantes de vuelos regulares y charters y a personas que tienen un centro de interés económico en el lugar hacia donde se dirigen (y por lo tanto no son turistas). Además, no todos los argentinos que salen de la Ciudad son residentes de la misma y en ningún caso se incluye a los turistas que arriban en cruceros.

Cabe destacar que hubo una disminución en el ingreso de personas desde todos los orígenes, a excepción de Estados Unidos y Canadá, que tuvo un pequeño crecimiento, de 1,1%³. Este comportamiento continúa con la tendencia ascendente que lleva el ingreso de estos extranjeros, al menos desde 1997⁴. No obstante, vale la pena aclarar que el signo positivo de la variación se debe exclusivamente al comportamiento favorable del primer trimestre, pues en el período siguiente se produjo un deterioro acelerado.

La caída interanual más grande en el ingreso de personas se produjo desde los países del Mercosur: Uruguay (-10%), Paraguay (-8,8%) y Brasil (-8,6%), que participan en los primeros siete meses del año con el 47,5% del total de personas extranjeras ingresadas por estos puestos. Mientras que en el primer caso el comportamiento continúa el mismo sentido que el año anterior, en los otros dos, el retroceso se produce luego de una fase de recuperación.

Los otros orígenes que tuvieron una disminución interanual significativa para los primeros meses de este año son Otros⁵ (-5,2%) y Resto de América Latina (-4,8%). Dado que la participación del primero en el total es de apenas 2,3%, la incidencia no fue relevante.

En particular, Resto de América Latina, Otros y Europa muestran por primera vez en la serie un retroceso interanual para el acumulado de los primeros siete meses del año, que en los dos primeros casos resultan significativos. Mientras que la variación en las llegadas desde el Resto de América Latina en julio mantiene el signo negativo, desde Otros se observa una recuperación.

Una particularidad del origen Estados Unidos y Canadá es que, durante 2001, la tasa de crecimiento en el ingreso de personas extranjeras para el acumulado del año se ha prácticamente reducido a la mitad en términos interanuales, después de dos años de constancia en valores cercanos a 3,1%. Dicho de otro modo, durante 2001 se ha producido una desaceleración en el ingreso de personas procedentes de Estados Unidos y Canadá.

El bajo poder adquisitivo del Real en la Argentina –sobre todo después de las últimas devaluaciones– puede explicar la merma en el ingreso de brasileros en los siete primeros meses de 2001. La incidencia fue tal que la participación de Brasil se redujo en medio punto porcentual, mostrando los valores más bajos de toda la serie.

³ Las mediciones suponen una asociación entre el destino o procedencia de los vuelos y el de las personas que no siempre es exacta, pues se toma la última escala como origen del pasaje y el final del recorrido como destino del mismo. El origen y el destino se utilizan como *proxies* de la nacionalidad de las personas.

⁴ Sólo desde 1997 se dispone de datos sistematizados.

⁵ Incluye Antillas Holandesas, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Haití, Honduras, México, Panamá, Puerto Rico, República Dominicana y Venezuela

Cuadro A-III-1

Entrada de personas extranjeras por los principales puestos migratorios del GBA. Tasas de variación interanual. Acumulado Enero-Julio 1997-2000

Período	Total	Mercosur				Chile	Resto de América Latina	EE.UU. y Canadá (s/ Miami)	Miami	Total		
		Subtotal	Brasil	Uruguay	Paraguay					EE.UU. y Canadá	Europa	Otros
Ene-Jul 1998	7,4	2,6	2,2	3,2	-4,6	15,9	48,8	28,5	-12,3	6,9	6,9	2,5
Ene-Jul 1999	-4,2	-10,7	-20,5	-5,5	-9,4	-4,3	7,2	21,2	-20,9	3,0	9,1	3,7
Ene-Jul 2000	1,9	-0,7	1,7	-1,9	2,5	1,8	4,3	3,9	1,7	3,2	5,9	21,4
Ene-Jul 2001	-5,5	-9,5	-8,6	-10,0	-8,8	-1,7	-4,8	2,2	-1,2	1,1	-1,3	-5,2
Trimestre I	-3,0	-9,8	-5,5	-11,9	-3,1	-0,3	-4,6	4,0	14,1	7,3	8,6	-10,2
Trimestre II	-6,3	-8,1	-10,6	-6,6	-12,0	-0,5	-2,5	0,7	-11,0	-3,2	-10,2	-3,4
Julio	-10,8	-13,0	-10,8	-14,0	-15,9	-9,7	-12,4	0,8	-23,1	-6,7	-9,2	6,3
Var. Acum. 1997-2001	-0,8	-17,7	-24,5	-14,0	-19,2	11,2	58,3	65,4	-30,2	14,8	21,9	22,3

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

COMPARACIÓN CON 1997

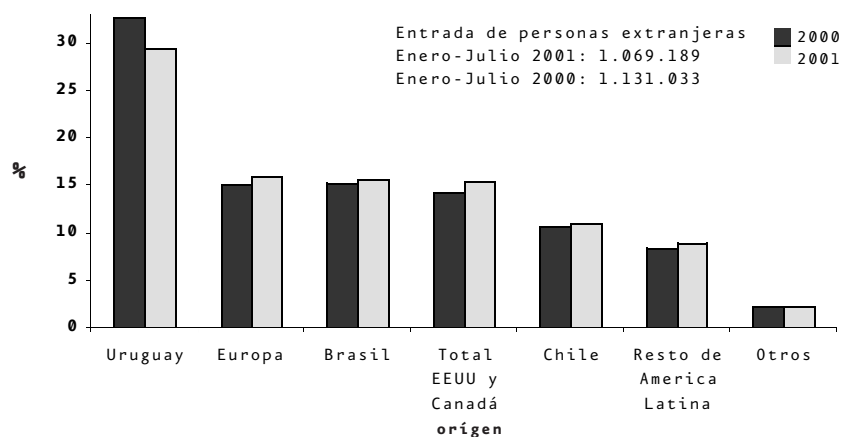
En la comparación con los siete primeros meses de 1997, el mayor crecimiento se produjo desde el Resto de América Latina (58,3%), Otros (22,3%), Europa (21,9%) y Estados Unidos y Canadá (14,8%).

Entre 1997 y 2001, creció en 14,8% el número de personas ingresadas desde el origen Estados Unidos y Canadá. Lo curioso es que en un análisis desagregado se observan comportamientos contrapuestos entre Miami y el resto de la región: las llegadas desde Miami caen en 30,2% mientras que las provenientes del resto de la región, aumentan en 65,4%. Esto es particularmente relevante para el diseño de campañas de promoción turística en la zona.

Por otra parte, desde los países del Mercosur, se produjo una merma de 17,7% en el ingreso de personas a la Ciudad de Buenos Aires, observándose la mayor caída desde Brasil (-24,5%), Paraguay (-19,2%) y Uruguay (-14%). Este comportamiento, en relación con el del resto de los orígenes determinó que los países del bloque perdieran casi 10% de participación entre los extremos de la serie.

Gráfico A-III-1

Entrada de personas extranjeras por los principales puestos migratorios del GBA. Comparación de las participaciones según la procedencia inicial del viaje. Acumulado Enero-Julio 2000-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de INDEC.

ANÁLISIS DEL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2001

En la comparación interanual del segundo trimestre (abril-junio), se observa una disminución en la entrada de personas extranjeras desde todos los orígenes. En julio, el único origen que presenta mejoría es Otros. Cabe destacar que en el primer trimestre del año, dos orígenes diferentes de Otros habían presentado incrementos interanuales en el flujo de personas extranjeras ingresadas: Estados Unidos-Canadá y Europa.

Se destaca que en el segundo trimestre se aceleró la tasa de caída en el número de personas extranjeras ingresadas respecto del primero. Concretamente, mientras en los primeros tres meses del año la variación fue de -3%, en los siguientes esta tasa más que se duplicó, alcanzando -6,3%. Preocupa aún más el hecho de que en julio (último dato disponible) la tasa haya superado el -10%. El signo y la intensidad de estas caídas encuentran la mayor parte de su explicación en la merma de personas ingresadas desde Brasil, Estados Unidos-Canadá y Europa.

En particular, Brasil aceleró la caída en el flujo de turistas hacia la Ciudad de Buenos Aires en el segundo trimestre respecto del primero del año; esta disminución adquiere particular significación dado que se trata del cuarto origen en importancia para el ingreso de personas extranjeras a la Ciudad (con una participación de alrededor de 15,5%). Además, el mantenimiento de la tasa de caída en el último mes de la serie tiene una incidencia especial porque marca el inicio del trimestre en el que se produce el mayor ingreso de turistas desde Brasil.

PARTICIPACIÓN POR ORIGEN DEL TURISMO INTERNACIONAL RECEPTIVO

De los datos presentados en el Cuadro A-III-2 se desprende que sólo Uruguay y Brasil disminuyeron su participación en el total de entrada de personas extranjeras en el acumulado de los siete primeros meses respecto del año anterior. Estas caídas (de casi 5% y de casi 3,5% respectivamente) adquieren su significación cuando se toman en cuenta los valores absolutos de sus porciones: entre ambos países se concentra el 45,8% de los ingresos.

Se destaca que a pesar del retroceso interanual de Chile, Resto de América Latina, Europa y Otros, sus participaciones crecieron, dada la caída generalizada desde casi todos los orígenes. Dicho de otra manera, la disminución en los ingresos de extranjeros desde Chile, Resto de América Latina, Europa y Otros fue menor que el promedio para todos los orígenes. Los mayores incrementos en las porciones correspondieron a Europa, Estados Unidos-Canadá y Chile (6,3%, 4,7% y 3,7%, hasta alcanzar una participación de 15,6%, 11,1% y 15,1% respectivamente). En los dos primeros casos se continúa con la tendencia creciente iniciada en 1997. En el caso de Chile, el crecimiento se da después de varios años de constancia, iniciados en 1998. En particular, en la comparación de los primeros siete meses de 2001 con igual período de 1997 se comprueba un incremento de 12,1% en la porción que le corresponde dentro de los principales orígenes del turismo internacional.

Cuadro A-III-2

**Entrada de personas extranjeras por los principales puestos migratorios del GBA.
Participación según la procedencia inicial del viaje. Acumulado Enero-Julio 1997-2001**

Período	Total		Mercosur				Chile	Resto de América Latina	EE.UU. y Canadá (s/ Miami)	Miami	Total EE.UU. y Canadá	Europa	Otros
	Personas	%	Subtotal	Brasil	Uruguay	Paraguay							
	(%)												
Ene-Jul 1997	1.078.111	100	57,2	19,3	35,9	2,1	9,9	5,3	6,2	6,9	13,1	12,7	1,9
Ene-Jul 1998	1.158.282	100	54,6	18,3	34,4	1,8	10,7	7,3	7,4	5,6	13,0	12,6	1,8
Ene-Jul 1999	1.109.910	100	50,9	15,2	34,0	1,7	10,7	8,1	9,3	4,7	14,0	14,3	2,0
Ene-Jul 2000	1.131.033	100	49,6	15,2	32,7	1,7	10,7	8,3	9,5	4,7	14,2	14,9	2,3
Ene-Jul 2001	1.069.189	100	47,5	14,7	31,1	1,7	11,1	8,4	10,3	4,9	15,1	15,6	2,3
Trimestre I	491.909	100	45,4	13,5	30,3	1,7	11,1	8,1	10,4	5,5	15,9	17,3	2,2
Trimestre II	435.331	100	49,5	15,6	32,1	1,7	11,3	8,8	10,1	4,5	14,6	13,5	2,5
Julio	141.949	100	48,5	16,0	30,8	1,7	10,6	8,3	10,6	3,7	14,3	15,8	2,5

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

TURISMO INTERNACIONAL EMITIDO DESDE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

EVOLUCIÓN DE LA SALIDA DE PERSONAS ARGENTINAS

Durante los primeros siete meses de 2001, salieron del país 1.549.963 personas argentinas, un 2,7% menos que en igual período del año anterior, siendo el año 2001 el primero de la serie –iniciada en 1997- en que se produce una caída interanual.

En cambio, en la comparación de los primeros siete meses de 2001 con sus correspondientes en 1997, se advierte todavía un incremento de 3,7%.

Cabe destacar que la caída en la salida de personas argentinas hacia el extranjero se produjo para todos los destinos, a excepción de Chile⁶, que aumentó 25,7% y Caribe, que creció 3,8%.

Por otra parte, la salida de argentinos hacia Brasil presenta una caída interanual por primera vez en la serie, a pesar de las reiteradas devaluaciones del real frente al peso. La ausencia de indicios de que este destino tradicional –segundo en importancia- haya sido sustituido por otros, lleva a establecer la hipótesis de que en lo que ha transcurrido de 2001, el efecto de la recesión argentina más que compensó el del abaratamiento de los bienes y servicios brasileiros para quienes allí se dirigen.

También es la primera vez que se observa una caída interanual hacia Estados Unidos y Canadá (-4,6%) y Europa (-1,4%).

Las más importantes disminuciones en la salida de argentinos se produjeron hacia Miami (-19,1%), Resto de América Latina (-8,4%) y Paraguay (-8%) Caídas más moderadas pero hacia países con una mayor participación entre los principales destinos se produjeron hacia Uruguay (-4,2%) y Europa (-1,4%).

⁶ El sorprendente incremento de en las salidas de personas hacia Chile se debe en parte a que los meses de 2000 –utilizados como punto de comparación- fueron particularmente malos.

Cuadro A-III-3

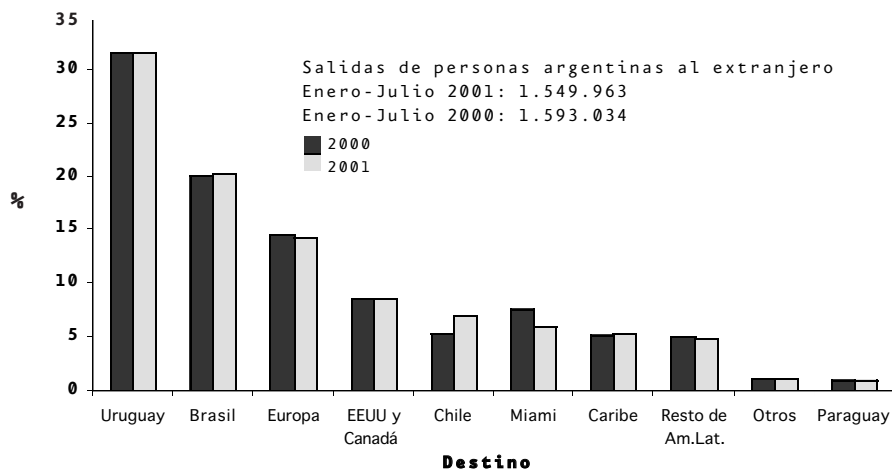
Salida de personas argentinas por los principales puestos migratorios del GBA. Tasas de variación interanual por destino. Acumulado Enero-Julio 1997-2001

Período	Total	Mercosur				Chile	Caribe	Resto de América Latina	EE.UU. y Canadá	Miami	Europa	Otros
		Subtotal	Brasil	Uruguay	Paraguay							
		(%)										
Ene-Jul 1998	7,4	2,6	2,2	3,2	-4,6	15,9	48,8	28,5	-12,3	6,9	6,9	2,5
Ene-Jul 1998	0,3	-5,8	1,2	-8,2	-6,3	7,9	-2,5	38,4	18,5	-3,3	16,1	-0,9
Ene-Jul 1999	1,2	0,0	21,0	-8,0	4,1	1,1	-3,5	7,4	25,2	-23,5	12,4	7,2
Ene-Jul 2000	5,0	1,2	20,3	-7,8	-10,3	-9,0	0,3	-1,3	7,4	16,2	28,1	4,7
Ene-Jul 2001	-2,7	-3,9	-3,2	-4,2	-8,0	25,7	3,8	-8,4	-1,0	-19,1	-1,4	-2,7
Trimestre I	-0,5	-4,4	-6,3	-3,1	-7,4	22,2	17,1	-14,9	1,3	-7,9	18,1	-4,8
Trimestre II	-2,8	-3,2	1,8	-6,0	-6,2	32,1	0,0	-3,4	1,7	-20,8	-7,3	12,9
Julio	-11,6	-2,6	4,0	-6,3	-14,5	23,8	-28,9	2,8	-13,9	-48,4	-22,1	-22,1
Var. Acum. 1997-2001	3,7	-8,4	42,6	-25,4	-19,5	24,9	-2,1	34,5	57,8	-30,5	64,6	8,3

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Gráfico A-III-2

Salida de personas argentinas por los principales puestos migratorios del GBA. Participación por destino. Comparación interanual. Enero-Julio 2000-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de INDEC.

PARTICIPACIÓN POR DESTINO DEL TURISMO INTERNACIONAL EMISOR

En el cuadro A-III-4 se observa que Chile fue el destino que más mejoró su participación, pasando de 5,2% a 6,8% en un año. Las porciones correspondientes al resto de los des-

tinios se mantuvieron más o menos constantes, registrándose los mayores descensos en las porciones correspondientes a Miami (en 17,6%) y Resto de América Latina (7,7%). En el primer caso y dada la permanencia de la caída en la participación (aunque con un recuperó en 2000) se podría pensar en la existencia de una suerte de sustitución por otros destinos.

También perdieron levemente su participación Uruguay y Brasil. En cambio, la incrementaron además de Chile (en 7,7%), Caribe (en 5,7%), Europa (en 1,4%) y Estados Unidos y Canadá (sin Miami) (1,2%).

Cuadro A-III-4

Salida de personas argentinas por los principales puestos migratorios del GBA. Participación por destino. Acumulado Enero-Julio 1997-2001

Período	Total		Mercosur				Chile	Caribe	Resto de América Latina	EEUU y		Europa	Otros
	Personas	(%)	Subtotal	Brasil	Uruguay	Paraguay				Canadá	Miami		
Ene-Jul 1997	1.494.340	100	60,2	14,9	44,1	1,1	5,6	5,8	3,6	5,5	9,2	8,9	1,1
Ene-Jul 1998	1.499.530	100	56,5	15,1	40,4	1,1	6,0	5,7	5,0	6,5	8,8	10,3	1,1
Ene-Jul 1999	1.516.782	100	55,8	18,0	36,7	1,1	6,0	5,4	5,3	8,1	6,7	11,4	1,2
Ene-Jul 2000	1.593.034	100	53,8	20,7	32,2	0,9	5,2	5,2	5,0	8,3	7,4	13,9	1,2
Ene-Jul 2001	1.549.963	100	53,2	20,5	31,7	0,9	6,8	5,5	4,7	8,4	6,1	14,1	1,2
Trim. I	862.794	100	60,4	23,1	36,6	0,7	5,9	5,7	4,0	6,5	6,0	10,2	1,3
Trim. II	503.499	100	43,7	16,9	25,6	1,2	7,2	5,1	5,1	11,1	6,8	19,9	1,0
Julio	183.670	100	45,2	18,6	25,5	1,1	9,3	5,5	6,8	10,1	5,3	16,7	1,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

BALANCE ENTRE TURISTAS EXTRANJEROS INGRESADOS Y ARGENTINOS SALIDOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

En el Cuadro A-III-5 y Gráfico A-III-3 se observa que para los primeros siete meses del año, el saldo de la balanza (brecha entre ingreso y egreso de turistas internacionales) sigue siendo negativo, como en el resto de la serie, pero menor. También el balance en los primeros siete meses del año muestra un empeoramiento respecto del año anterior (en 4,1%). De todas maneras, la relación entre la balanza y la cantidad de extranjeros ingresados –que mide la incidencia de la brecha– se deterioró, pasando de –40,8% en 2000 a –45% en 2001. Esto implica que para los primeros meses del año, el déficit del movimiento de personas representa un 45% de los extranjeros ingresados en igual período, más que en 2000.

El aumento de la brecha se explica especialmente por una reducción en la cantidad de extranjeros ingresados, que no fue completamente compensada por la merma en la salida de argentinos.

Dado que en la comparación de los primeros siete meses de 2001 con sus correspondientes en 1997 no sólo se produjo un incremento cercano a 4% en los argentinos salidos sino que también se redujo levemente la cantidad de extranjeros ingresados, la balanza de personas se deterioró en 15,3% entre los extremos de la serie.

Cuadro A-III-5

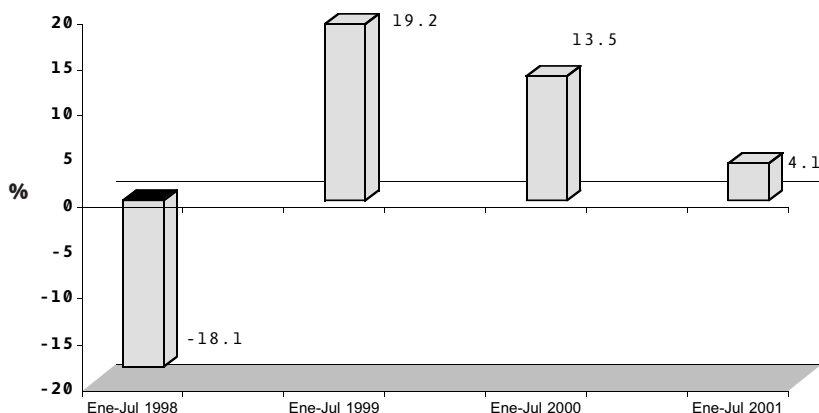
Entrada de personas extranjeras, salida de personas argentinas y balanza. Nivel y tasas de variación interanual. Acumulado Enero-Julio 1998-2001

Período	Ingreso de extranjeros		Salida de argentinos		Balanza		Balanza/ Ingreso de extranjeros (3)/(1) (%)
	Personas (1)	Variación Interanual (%)	Personas (2)	Variación Interanual (%)	Personas (3)=(1)-(2)	Variación (%)	
Ene-Jul 1997	1.078.111		1.494.947		-416.836		-38,7
Ene-Jul 1998	1.158.282	7,4	1.499.530	0,3	-341.248	-18,1	-29,5
Ene-Jul 1999	1.109.910	-4,2	1.516.782	1,2	-406.872	19,2	-36,7
Ene-Jul 2000	1.131.033	1,9	1.593.034	5,0	-462.001	13,5	-40,8
Ene-Jul 2001	1.069.189	-5,5	1.549.963	-2,7	-480.774	4,1	-45,0
Trimestre I	491.909	-3,0	862.794	-0,5	-370.885	3,1	-75,4
Trimestre II	435.331	-6,3	503.499	-2,8	-68.168	27,5	-15,7
Julio	141.949	-10,8	183.670	-11,6	-41.721	-14,2	-29,4
Var. Acum. 1997-2001		-0,8		3,7		15,3	

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC del GCBA

Gráfico A-III-3

Evolución de la balanza entre turistas extranjeros ingresados y argentinos salidos de la Ciudad de Buenos Aires. En %. Enero-Julio 2001



Nota: Signo positivo indica deterioro interanual de la balanza

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de INDEC.

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

✗ En los primeros siete meses del año se produjo una caída interanual de 5,5% en el ingreso de personas extranjeras a la Ciudad y de 2,7% en la salida de personas argentinas hacia el exterior.

✗ Es el primer año en que se produce una disminución interanual en la salida de argentinos al extranjero.

✗ En consecuencia, si bien el saldo de la balanza (brecha entre ingreso y egreso de turistas internacionales) siguió siendo negativo, como en el resto de la serie, se desaceleró el deterioro.

✗ El aumento en la brecha se explica especialmente por una reducción en la cantidad de extranjeros ingresados.

✗ La entrada de extranjeros tuvo en estos primeros siete meses el nivel más bajo desde 1998.

✗ Se produjo una disminución en el ingreso de personas desde todos los orígenes, excepto desde Estados Unidos-Canadá.

✗ La caída interanual más grande en el ingreso de personas se produjo desde los países del Mercosur.

✕ Resto de América Latina, Otros y Europa tienen por primera vez en la serie un comportamiento retractivo.

✕ Desde Estados Unidos y Canadá se produjo una desaceleración en el ingreso de personas.

✕ Brasil aceleró la caída en el flujo de turistas hacia la Ciudad en el segundo trimestre respecto del anterior; el mantenimiento de la tasa de caída en el último mes de la serie es digno de mención porque marca el inicio del trimestre en el que se produce el mayor ingreso de turistas desde Brasil.

✕ Europa, Estados Unidos-Canadá y Chile fueron los orígenes que más aumentaron su participación entre los principales.

✕ La disminución en la salida de argentinos se produjo hacia todos los destinos, a excepción de Chile y Caribe (en el primer caso tiene mucho que ver que el año 2000 haya sido un período con valores particularmente bajos).

✕ Las disminuciones más importantes fueron hacia Miami, Resto de América Latina y Paraguay.

✕ La salida de argentinos hacia Brasil presenta una caída interanual por primera vez en la serie, a pesar de las reiteradas devaluaciones del real frente al peso. Se establece la hipótesis de que, en lo que va del 2001, el efecto de la recesión argentina más que compensó el del abaratamiento de los bienes y servicios brasileiros para quienes allí se dirigen.

✕ También es la primera vez que se observa una caída interanual en los argentinos que se dirigen a Estados Unidos-Canadá (sin Miami) y Europa.

✕ Las porciones correspondientes a los diferentes destinos se mantuvieron más o menos constantes con el mayor descenso para Miami y la máxima mejora para Chile.

IV. Transporte

Siguiendo con la línea de análisis de los Informes anteriores, el estudio del desempeño reciente del transporte en la Ciudad de Buenos Aires se realizará a partir de la priorización de dos dimensiones.

En primer lugar, se toma en cuenta la evolución del volumen de pasajeros transportados en los distintos medios públicos de locomoción que cabe reconocer en el ámbito metropolitano (subterráneos, transporte colectivo y ferrocarriles). Como consecuencia de la importancia que presenta el movimiento de residentes y no residentes de la Ciudad –desde y hacia la misma– se decidió incorporar al análisis el movimiento de pasajeros de carácter interurbano y de media distancia (en particular, en ferrocarriles y transporte automotor). A este respecto, merece destacarse que, en la medida que no se dispone de información relacionada con la distribución de los pasajeros por tramo de boleto, la serie utilizada sólo puede considerarse como una aproximación al movimiento real interurbano y de media distancia (dado que estas categorías, sobre todo la primera, pueden llegar a incluir viajes de menor trayecto –ya sean dentro de la Ciudad o del conurbano bonaerense–).

En segundo lugar, se busca identificar los principales rasgos que caracterizaron la evolución del flujo de vehículos automotores que transitó por las distintas redes de acceso a la Ciudad y por las diferentes autopistas metropolitanas¹.

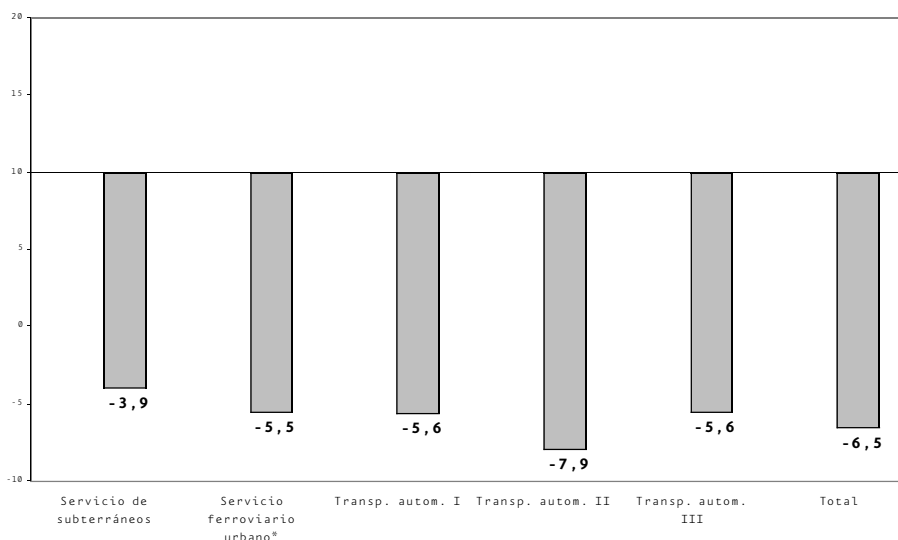
Con respecto al primero de los ejes señalados, la información proporcionada por el Gráfico A-IV-1 permite corroborar que durante el primer semestre del corriente año se registraron, con respecto a igual período de 2000, caídas significativas en el número de pasajeros que utilizó los diferentes medios de transporte público que circulan por la Ciudad de Buenos Aires. Como se aprecia en el Cuadro de referencia, durante el período mencionado la cantidad de pasajeros transportados en los distintos medios público de transporte de la Ciudad de Buenos Aires disminuyó casi un 7%; porcentual que se eleva a aproximadamente el 8% en el caso de las líneas de colectivos que integran el denominado

¹ En relación con las redes de acceso a la Ciudad, cabe señalar que, en la mayoría de los casos, las casillas de peaje se encuentran ubicadas en los límites de la misma o, directamente, en la Provincia de Buenos Aires. En tal sentido, puede ocurrir que haya automotores que utilicen estas vías sólo en el ámbito del conurbano bonaerense. Como producto de esta limitación –insalvable, dada la naturaleza de la información básica empleada–, las cifras presentadas no deben ser consideradas en términos absolutos sino como reflejo de una tendencia de la evolución de la circulación vehicular desde y hacia la Ciudad de Buenos Aires.

Grupo II. En las restantes formas de transporte se verifican caídas en los pasajeros transportados que oscilan entre un 4% (subterráneos) y cerca del 6% (es el caso de los colectivos que cumplen la totalidad de su recorrido en el ámbito porteño, los de media distancia, y el servicio ferroviario urbano).

Gráfico A-IV-1

Evolución interanual del volumen de pasajeros que utilizaron los distintos medios de transporte público. Ciudad de Buenos Aires. 1er. semestre 2001-1er. semestre 2000



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Es indudable que esta declinación en la cantidad de individuos que hacen uso de los servicios de subterráneo, y de transporte ferroviario y automotor (urbano, interurbano y de media distancia), que tuvo lugar en el transcurso de los primeros seis meses de 2001, encuentra como uno de sus principales factores explicativos a la evolución del nivel de actividad económica que viene afectando en los últimos años a la economía argentina, en general, y a las de la Ciudad y del conurbano bonaerense, en particular. En este sentido, la evidencia empírica presentada indica que la disminución de los pasajeros de los distintos medios públicos de transporte que recorren el ámbito metropolitano que tuvo lugar en el período de referencia, se inscribe en el marco de una tendencia de más largo plazo. En efecto, en el caso del servicio de subterráneos y del transporte ferroviario, la caída en los pasajeros transportados se remonta a 1999, mientras que en el de los diferentes tipos de transporte colectivo la tendencia mencionada se viene manifestando desde 1996.

Cuadro A-IV-1

Transporte. Evolución del volumen de pasajeros que utilizaron los distintos medios de transporte público. Ciudad de Buenos Aires. 1996-2000

Período	Servicio de subterráneos	Servicio ferroviario urbano*	Pasajeros transportados			Total
			Transporte automotor			
			Grupo I**	Grupo II***	Grupo III****	
(en miles)						
1996	198.878	416.899	385.552	1.253.550	38.872	2.290.430
1997	221.865	459.294	363.838	1.171.632	38.841	2.252.417
1998	254.006	480.059	342.648	1.093.682	35.675	2.206.070
1999	260.309	481.154	326.793	1.029.389	30.303	2.127.947
2000	258.827	477.696	285.995	1.004.586	29.645	2.056.801
(índice base 1996=100)						
1996	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	111,6	110,2	94,4	93,5	99,9	98,3
1998	127,7	115,1	88,9	87,2	91,8	96,3
1999	130,9	115,4	84,8	82,1	78,0	92,9
2000	130,1	114,6	74,2	80,1	76,3	89,8
Variación interanual (%)						
Semestre I-01/ Semestre I-00	-3,9	-5,5	-5,6	-7,9	-5,6	-6,5

* 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, y Tren de la Costa.

** 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.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Una vez identificados los principales aspectos característicos de la evolución reciente del volumen de pasajeros que emplearon las distintas modalidades de transporte público que cabe reconocer en el nivel metropolitano, cobra interés vincular dicha dinámica de comportamiento con aquella que surge del análisis del mediano plazo. En este sentido, de la información que consta en el Cuadro A-IV-1 se desprende que entre 1996 y 2000, la cantidad de pasajeros que utilizó los diferentes medios de transporte público en la Ciudad de Buenos Aires disminuyó más de un 10% (equivalente a una tasa promedio anual del -2,6%), y lo hizo de manera ininterrumpida. Sin embargo, en ese desenvolvimiento agregado se pueden identificar disímiles patrones evolutivos entre las distintas formas de transporte. En efecto, mientras que el número de individuos que hizo uso de los servicios de subterráneos y de transporte ferroviario se expandió considerablemente (un 30% y cerca de un 15%, respectivamente), se registraron caídas de significación en la cantidad de personas que emplearon los distintos tipos de transporte automotor².

² Esto último brinda importantes elementos de juicio para comprender los motivos por los cuales, en los últimos años, los propietarios de las principales líneas de colectivos han venido reclamando algún tipo de subsidio estatal para hacer frente a esta pronunciada declinación en la cantidad de pasajeros transportados.

Con relación a esto último, las evidencias disponibles indican que los pasajeros transportados en las líneas de colectivos que cumplen la totalidad de su recorrido en el ámbito de la Ciudad disminuyeron, siempre entre 1996 y 2000, aproximadamente un 26%, al tiempo que los que viajan en las líneas interurbanas (Grupo II) y de media distancia (Grupo III) descendieron un 20% y casi un 24%, respectivamente. Esto sugiere que en el transcurso del período analizado se produjo una suerte de "efecto sustitución", caracterizado por el hecho de que el subterráneo y el ferrocarril tendieron a desplazar al transporte automotor. De todas formas, cabe destacar que hacia fines de la década pasada, casi las dos terceras partes del total de personas que emplearon los diversos medios de transporte público de pasajeros con injerencia en la Ciudad de Buenos Aires se desplazaba en colectivos.

Con respecto a los medios de transporte público que se expandieron (subterráneos y ferrocarriles), interesa resaltar que, en ambos casos, dicha tendencia se manifestó sistemáticamente entre 1996 y 1999, para revertirse en 2000 (tendencia que, como fuera mencionado, también se manifiesta en la primera mitad de 2001). En efecto, el año pasado la cantidad de pasajeros que utilizaron ambos tipos de transporte se contrajo, con respecto a 1999, cerca de un 1%. Por otra parte, de la información proporcionada por el Cuadro de referencia se desprende que en 2000, a pesar de la recuperación que tuvo lugar en el transcurso de la segunda mitad del año, el volumen de individuos que utilizó las líneas de colectivos que cumplen la totalidad de su recorrido en la Ciudad cayó casi un 13%, mientras que el de los que emplean las líneas que realizan recorridos de carácter interurbano y el de los que utilizan el servicio de transporte automotor de media distancia se contrajo en más de un 2%.

Con respecto a la evolución de las personas que utilizaron el servicio de transporte ferroviario, cabe analizar con cierto detenimiento la dinámica que se registró en las distintas líneas. En tal sentido, la información que consta en el Cuadro A-IV-2 permite concluir que, con la excepción del Tren de la Costa, cualquiera sea el ramal ferroviario que se tome en consideración, durante el primer semestre de 2001 se registró una disminución considerable en la cantidad de pasajeros transportados. A título ilustrativo, cabe destacar los casos de las líneas General Urquiza y Belgrano Sur (donde el descenso fue, en ambos casos, del orden del 7%), y de los dos ramales propiedad del consorcio Trenes de Buenos Aires y de la línea General Roca (en los que la contracción en las personas transportadas alcanzó, en todos los casos, a aproximadamente el 6%).

Cuadro A-IV-2

Transporte. Evolución del volumen de pasajeros que utilizaron las distintas líneas de transporte ferroviario prestado en la Ciudad de Buenos Aires y alrededores. 1996-2000

Consortio Línea ferroviaria Periodo	Metrovías	Trenes de Buenos Aires		Trenes Metropolitanos			Ferrovías	Tren de	Total
	Gral.	Mitre	Sarmiento	Gral.	Gral.	Belgrano	Belgrano	la Costa	
	Urquiza			Roca	San Martín	Sur	Norte		
	(en miles)								
1996	24,7	69,8	99,3	136,0	43,5	11,3	28,8	3,4	416,9
1997	25,0	80,6	111,5	147,0	46,6	13,1	32,3	3,2	459,3
1998	25,6	84,1	113,2	152,1	50,4	16,2	35,9	2,6	480,1
1999	25,8	83,5	111,7	155,3	50,7	16,1	36,3	1,7	481,2
2000	25,1	81,7	111,5	155,0	49,6	16,3	36,6	1,8	477,7
(índice base 1996=100)									
1996	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	100,9	115,4	112,3	108,1	107,2	115,5	112,1	93,8	110,2
1998	103,5	120,4	114,0	111,8	115,7	142,9	124,8	76,5	115,1
1999	104,4	119,5	112,4	114,2	116,6	141,5	126,2	51,3	115,4
2000	101,6	117,1	112,3	114,0	114,0	144,0	127,0	53,4	114,6
Variación interanual (%)									
Semestre I-01/									
Semestre I-00-8,0		-6,8	-6,0	-6,1	-5,9	-4,53	-2,3	14,7	-5,5

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Por otra parte, desde una perspectiva de mediano plazo, las evidencias presentadas sugieren que no todos los ramales tuvieron una misma pauta de desenvolvimiento que el agregado (crecimiento ininterrumpido de los individuos transportados hasta 1999, y caída en 2000). En efecto, del Cuadro de referencia se desprende que las líneas General Roca, General San Martín, Mitre, Sarmiento y Urquiza registraron el mismo comportamiento que el total, mientras que las restantes registraron otros patrones. Así, por ejemplo, en el caso del ramal Belgrano Norte (propiedad del consorcio Ferrovías) se verifica un crecimiento sistemático de los pasajeros (del orden del 27% entre 1996 y 2000), en el del Tren de la Costa se constata una caída pronunciada (de casi el 50%) entre 1996 y 1999 (en 2000, dicha tendencia se revierte muy levemente), mientras que una de las líneas de la empresa Transportes Metropolitanos (Belgrano Sur) registró un desempeño oscilante (incremento en el volumen de personas transportadas entre 1996 y 1998, contracción en 1999, y nuevo crecimiento en 2000).

Como fuera señalado, otra de las formas posibles de encarar el estudio de la evolución reciente del transporte en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires es aquella que surge de analizar la evolución del flujo vehicular que circuló por las diferentes redes de acceso a la región metropolitana, así como de la circulación de los distintos tipos de automotores por las autopistas de la Ciudad. En tal sentido, una primera conclusión que se desprende del Cuadro A-IV-3 es que en el transcurso del primer semestre de 2001 se re-

gistró una contracción tanto en el número de vehículos automotores pasantes por las autopistas metropolitanas como, en menor medida, en la circulación por las diferentes redes de acceso a la Ciudad. Con respecto a esto último, la información que consta en el Cuadro de referencia indica que ese patrón global de comportamiento se verificó con particular intensidad en el caso de los colectivos y camiones livianos y en el transporte de carga (en ambos, la caída fue del orden del 2%), mientras que el flujo de automotores livianos no registró variaciones.

Cuadro A-IV-3

Transporte. Evolución de la circulación vehicular por las distintas redes de acceso a la Ciudad de Buenos Aires* y por las autopistas metropolitanas. 1998-2000

	Cantidad de vehículos					Total de vehículos
	Circulación por las redes de acceso a la Ciudad**				Circulac. p/autop. de la Ciudad***	
	Total	Automotores livianos	colectivos y camiones livianos	Camiones pesados		
(en millones)						
1998	214,63	186,55	19,54	8,54	82,68	297,31
1999	233,65	207,53	18,1	8,02	84,03	317,67
2000	242,85	215,54	19,56	7,74	80,88	323,72
(índice base 1998=100)						
1998	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1999	108,9	111,2	92,6	93,9	101,6	106,8
2000	113,1	115,5	100,1	90,6	97,8	108,9
Variación interanual (%)						
Semestre I-01/						
Semestre I-00	-0,2	-0,0	-2,0	-1,7	-4,2	-0,8

* Se tomó en cuenta la información desde 1998, porque recién en dicho año se habían entregado en concesión la totalidad de las redes de acceso a la Ciudad de Buenos Aires.

** 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 Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC y de la DGEyC-GCBA.

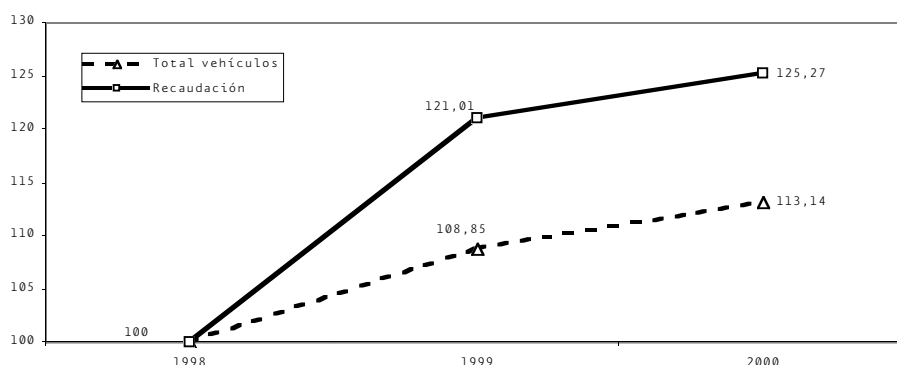
Si se considera un horizonte temporal más abarcativo, del Cuadro A-IV-3 se desprende que entre 1998 y 2000 se registró un aumento considerable (de casi el 9%) e ininterrumpido en el número de vehículos pasantes por las diversas vías mencionadas. Sin embargo, en esa dinámica agregada pueden identificarse importantes asimetrías de performance, que quedan reflejadas en el hecho de que mientras la circulación vehicular por las autopistas de la Ciudad cayó, en el transcurso del período de referencia, más de un 2%, la vinculada con las diversas redes de acceso se expandió en un 13%. Las consideraciones precedentes sugieren que, en el primer caso, lo acontecido en el transcurso de los primeros tres meses del corriente año consolidaron la tendencia que se venía registrando, mientras que en el segundo se revirtió la pauta de comportamiento que se había manifestado en el bienio 1998-2000.

Con relación al incremento registrado en los automotores que transitan por los diferentes accesos a la Ciudad de Buenos Aires, vale la pena señalar que el mismo es producto de antagónicos patrones evolutivos entre los distintos tipos de vehículos: mientras que la cantidad de automotores livianos aumentó, siempre entre 1998 y 2000, casi un 16% y la de colectivos y camiones livianos se mantuvo prácticamente constante, se registró una caída de significación (superior al 9%) en el número de camiones pesados que transitaron por los diversos accesos al ámbito metropolitano. Es indudable que esta importante –y sistemática– retracción en el flujo circular de camiones pesados (la mayoría de los cuales se dedica al transporte de carga) se encuentra estrechamente ligado a la recesión económica que se viene registrando en el país desde mediados de 1998.

Ahora bien, por la relevancia que presenta, reviste particular interés analizar con cierto detenimiento la evolución de los volúmenes de vehículos automotores que transitaron por las distintas vías de acceso a la Ciudad y las diversas autopistas metropolitanas en términos relativos a la facturación de las empresas concesionarias. A este respecto, en el Gráfico A-IV-2 se visualiza la evolución de ambas variables en el caso de las redes de acceso a la Ciudad, de lo cual se desprende que entre 1998 y 2000, mientras la cantidad de vehículos pasantes por tales vías de acceso creció, como fuera mencionado, un 13%, los ingresos de las firmas se expandieron un 25%. En otros términos, durante el transcurso del período de referencia, por cada punto porcentual que aumentó la circulación de los distintos tipos de automotores por las redes de acceso a la Ciudad, la facturación de las empresas concesionarias se incrementó casi un 2%.

Gráfico A-IV-2

Evolución de la circulación vehicular por las redes de acceso a la Ciudad de Buenos Aires y de la recaudación. 1998-2000 (en índice base 1998=100)



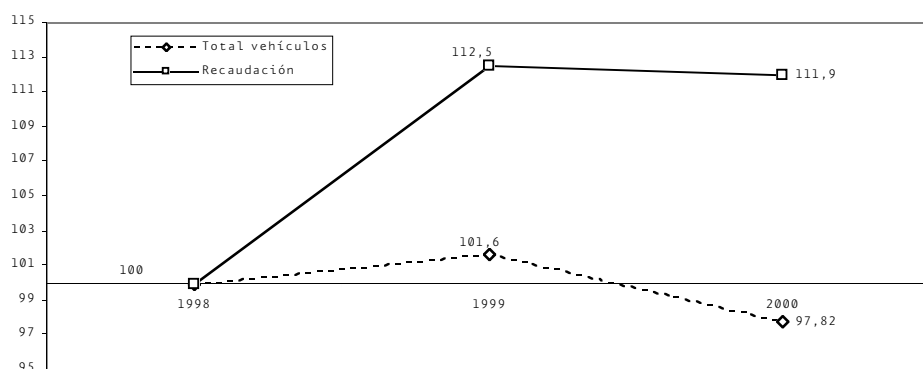
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información del INDEC.

Este disímil comportamiento entre ambas variables es explicado por el hecho de que las tarifas que deben abonar los usuarios pasantes por las diferentes redes de acceso al ámbito metropolitano se encuentran expresadas, al igual que las correspondientes a la casi totalidad de los distintos servicios públicos privatizados, en dólares estadounidenses, ajustándose anualmente (en enero de cada año) de acuerdo con el Índice de Precios al Consumidor (CPI-All Items) de los Estados Unidos. Lo anterior reviste particular importancia por diversas razones. Por un lado, y al margen de que la dolarización de las tarifas supone un seguro de cambio para las concesionarias, porque les permite a estas empresas, como a la mayoría de las privatizadas, indexar sus tarifas en forma periódica. Ello, aun en contextos, como el del último tiempo, de caída de los precios domésticos (en tal sentido, cabe destacar que, por ejemplo, entre enero de 1998 y marzo de 2001 los precios al consumidor y los mayoristas internos descendieron algo más de un 2%, al tiempo que el IPC estadounidense se incrementó un 9%). Por otro, por sus implicaciones directas sobre ciertas variables de manifiesta significación económica como, por ejemplo, los costos empresarios —en particular, los de las Pymes—, la competitividad de un número considerable de sectores de actividad y regiones productivas, y la distribución del ingreso.

Similares consideraciones surgen cuando se analiza la evolución reciente de la circulación vehicular por las autopistas de la Ciudad de Buenos Aires *vis-à-vis* la de la facturación de las firmas concesionarias (Gráfico A-IV-3). En este caso, el "efecto indexación" de las tarifas se visualiza mucho más claramente que en el anterior, ya que, en una etapa en que el flujo de vehículos automotores pasantes por las distintas autopistas metropolitanas se contrajo en más de un 2%, la recaudación de las empresas se incrementó en un 12%

Gráfico A-IV-3

Evolución de la circulación vehicular por las autopistas de la Ciudad de Buenos Aires y de la recaudación. 1998-2000 (en índice base 1998=100)



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de la DGEyC-GCBA.

En definitiva, del análisis del comportamiento reciente del sector de transporte metropolitano se desprenden tres conclusiones de significación. En primer lugar, que en el transcurso del primer semestre de 2001 se registró una importante disminución tanto en los pasajeros que emplean las distintas modalidades de transporte público (subterráneos, trenes y colectivos), como en la circulación vehicular por las diferentes vías de acceso a la Ciudad de Buenos Aires y por las autopistas metropolitanas.

Un segundo emergente de los desarrollos precedentes lo constituye el "efecto sustitución" que tuvo lugar en el ámbito del transporte público de personas, que se caracterizó por un aumento considerable en la cantidad de pasajeros transportados en subterráneos y trenes, y una declinación en los que utilizan los diversos tipos de transporte colectivo (urbana, interurbana y de media distancia).

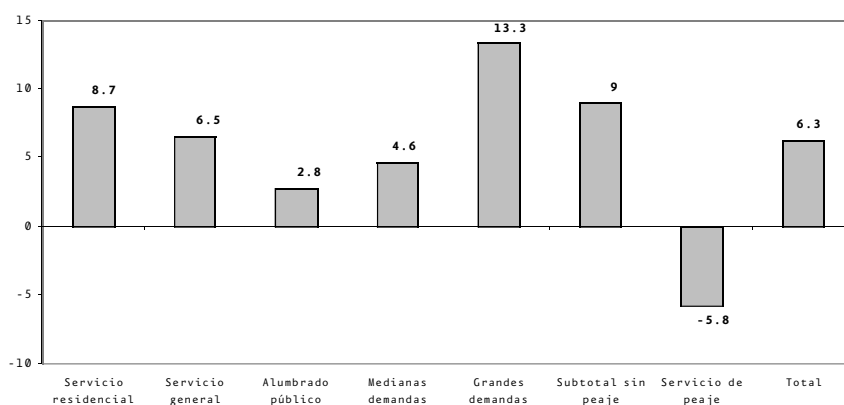
Finalmente, una tercera conclusión remite a la disociación que tuvo lugar en la cantidad de vehículos pasantes por las redes de acceso a la Ciudad y por las diferentes autopistas metropolitanas, y los ingresos de las firmas concesionarias, lo cual se encuentra ligado al entorno normativo en el que estas empresas desarrollan sus actividades (que les brinda a las concesionarias la posibilidad de, entre otras cosas, indexar las tarifas en función de la evolución de un índice de precios completamente ajeno a la economía argentina, que no sólo no guarda mayor relación con los costos de las firmas, sino que, como elemento adicional, en los últimos años creció en forma considerable mientras que a nivel doméstico se verificó un proceso deflacionario).

V. Energía eléctrica

El análisis de la evolución reciente del sector eléctrico de la Ciudad de Buenos Aires se encarará a partir de la información suministrada por una de las dos distribuidoras que actúan en el ámbito metropolitano¹. Una primera aproximación al tema indica que en el período enero-julio de 2001 se registró, en comparación con los mismos meses de 2000, un aumento de consideración (del 9%) en la energía eléctrica total facturada por la firma bajo análisis a sus distintos usuarios (excluye el sistema de peaje)²; tendencia que es dable observar cualquiera sea el tipo de consumo que se analice.

Gráfico A-V-1

Evolución de la energía eléctrica facturada según tipo de consumo y del servicio de peaje. Ciudad de Buenos Aires. 1eros. siete meses 2001-1eros. siete meses 2000 (en porcentajes)



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de una de las distribuidoras que actúa en la Ciudad de Buenos Aires.

¹ La información presentada corresponde a la energía facturada por la firma (valuada en unidades físicas –Kwh–) sólo en el nivel metropolitano. En tanto se analiza el rendimiento de una sola de las distribuidoras que actúan en la Ciudad, las cifras presentadas sólo deben ser consideradas como indicadores de tendencia del desempeño agregado del mercado eléctrico porteño.

² Esta categoría incluye el volumen físico de la energía entregada por la empresa distribuidora a los usuarios que se encuentran dentro de su área de concesión pero que adquieren la electricidad directamente a los generadores que actúan en el mercado mayorista.

Como se puede apreciar en el Gráfico A-V-1, en el transcurso del período de referencia la cantidad de energía vendida a los grandes demandantes (cerca del 90% de la energía global entregada por la distribuidora bajo estudio a los grandes demandantes se concentra en usuarios comerciales, industriales, residenciales y el Sector Público Nacional) se incrementó más de un 13%, mientras que la destinada al segmento de medianos consumidores³ se expandió casi un 5%, y la correspondiente a los usuarios residenciales aumentó cerca de un 9%. Por su parte, siempre comparando los primeros siete meses de 2001 con los de 2000, el volumen de electricidad facturado al llamado servicio general (se trata, en buena medida, de pequeños consumidores de uso no residencial –preponderantemente comerciales e industriales–) se expandió aproximadamente un 7%, mientras que el destinado al alumbrado público creció un 3%.

Cuadro A-V-1

Evolución de la energía eléctrica facturada según tipo de consumo y del servicio de peaje. Ciudad de Buenos Aires. 1996-2000*

Período	Servicio residencial	Servicio general	Alumbrado público	Tipo de consumo		Subtotal sin peaje	Servicio de peaje**	Total
				Medianas demandas	Grandes demandas			
				(Millones de kwh)				
1996	1.629,1	773,9	108,4	790,1	1.889,2	5.190,7	470,8	5.661,5
1997	1.697,1	801,4	109,3	867,0	1.825,0	5.299,9	688,1	5.987,9
1998	1.705,0	841,0	110,0	914,7	1.662,4	5.233,1	960,2	6.193,3
1999	1.858,1	908,9	109,9	949,1	1.621,9	5.447,9	1.157,2	6.605,1
2000	1.945,2	883,3	115,8	999,9	1.796,5	5.740,7	1.148,0	6.888,7
(Índice base 1996=100)								
1996	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	104,2	103,6	100,9	109,7	96,6	102,1	146,1	105,8
1998	104,7	108,7	101,5	115,8	88,0	100,8	203,9	109,4
1999	114,1	117,4	101,4	120,1	85,8	105,0	245,8	116,7
2000	119,4	114,1	106,8	126,6	95,1	110,6	243,8	121,7
Variación interanual (%)								
2001/2000***	8,7	6,5	2,8	4,6	13,3	9,0	-5,8	6,3

* La información corresponde sólo a la Ciudad de Buenos Aires (es decir, queda excluida la información perteneciente a los partidos del conurbano bonaerense que son cubiertos por la empresa analizada).

** Incluye la energía entregada por una de las distribuidoras que actúan en la Ciudad a los usuarios que se encuentran dentro de su área de concesión que contratan la electricidad directamente en el mercado mayorista y no con la firma.

*** Se trata de la variación interanual correspondiente al primer semestre de cada año.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de una de las distribuidoras que actúa en la Ciudad de Buenos Aires.

³ A este respecto, debe tenerse presente que el mercado eléctrico mayorista está conformado por los generadores de la energía, las empresas distribuidoras y los grandes usuarios a quienes el marco normativo de la actividad les brinda la posibilidad de adquirir electricidad en forma directa con los productores, pudiendo eludir, en consecuencia, el sistema de distribución y pactando libremente el precio del abastecimiento energético.

De la información suministrada por el Cuadro A-V-1 se desprende que las tendencias verificadas entre enero y julio del corriente año reproducen, con la excepción del segmento de grandes consumidores, las que surgen de un análisis temporal más abarcativo. En tal sentido, la evidencia empírica disponible permite afirmar que entre 1996 y 2000 el total de energía facturada por la empresa bajo estudio se incrementó en aproximadamente un 22% (pasó de 5.661 millones de Kwh a casi 6.900 millones de Kwh). Dicha performance agregada es explicada por una expansión (del 11%) en la energía eléctrica entregada a los distintos tipos de consumo, y un notable –y sistemático– aumento en el llamado servicio de peaje (superior al 140%). Esta fuerte expansión de los Kwh entregados a través del servicio de peaje trajo aparejado un incremento significativo en la incidencia relativa de esta categoría en el total de la energía facturada por la empresa analizada: mientras que en 1996 dicha participación se ubicaba en el orden del 8%, a fines de 2000 era de casi el 17% (lo cual supone un aumento de más del 100%).

Con relación a este último crecimiento, cabe destacar que el mismo se encuentra estrechamente asociado al hecho de que a partir de 1993 se han ido introduciendo ciertas modificaciones de relevancia en el marco regulatorio de la actividad, de resultados de las cuales se fueron reduciendo los niveles mínimos de consumo requeridos para poder adquirir energía en el mercado mayorista (es decir, con prescindencia del sistema de distribución). Ello determinó que una cantidad importante de consumidores –en particular, los de mayores niveles de consumo– pasara a contratar directamente con los generadores proporciones crecientes de la energía consumida, reduciendo –parcial o totalmente– su vinculación con el sistema distribuidor⁴.

Con respecto al incremento registrado en el volumen físico de energía despachado a los distintos tipos de consumidor, merece destacarse que el mismo es el resultado de contrapuestas dinámicas evolutivas. Así, mientras que la electricidad entregada a los usuarios residenciales se expandió, en el transcurso del período bajo análisis, un 19% y la correspondiente al denominado servicio general en más de un 14%, la facturada al subgrupo de medianas demandas creció casi un 27%, al tiempo que las relacionadas con el consumo de los grandes usuarios disminuyó aproximadamente un 5%. Como se visualiza en el Cuadro A-V-1, la electricidad entregada por la empresa a los efectos de ser empleada para alumbrar los distintos espacios públicos existentes en la Ciudad de Buenos Aires se incrementó levemente entre 1996 y 2000 (cerca del 7%).

Sin duda, esta importante contracción en la energía facturada a los grandes consumidores, se encuentra estrechamente vinculada a las transformaciones mencionadas en el marco normativo de la actividad (aquellas relacionadas con la reducción de los umbrales mínimos de demanda requeridos para poder contratar energía eléctrica en el merca-

⁴ A este respecto, debe tenerse presente que el mercado eléctrico mayorista está conformado por los generadores de la energía, las empresas distribuidoras y los grandes usuarios a quienes el marco normativo de la actividad les brinda la posibilidad de adquirir electricidad en forma directa con los productores, pudiendo eludir, en consecuencia, el sistema de distribución y pactando libremente el precio del abastecimiento energético.

do mayorista⁵). En efecto, como fuera señalado, esta modificación en el contexto regulatorio sectorial le brindó a numerosos grandes demandantes la posibilidad de proveerse de electricidad a partir de un acuerdo directo con los productores (lo cual conllevó, para estos actores, una importante disminución en el precio abonado por la energía adquirida, que se deriva del hecho de que, por las disposiciones normativas vigentes, les resulta factible "desengancharse" de la red de distribución⁶). De allí que no resulte sorprendente que esta considerable declinación registrada en la energía eléctrica despachada a los grandes usuarios se de en paralelo a una fuerte expansión del servicio de peaje (o, en otros términos, a una creciente participación de los grandes demandantes en carácter de compradores directos en el mercado mayorista). Esta disminución en el volumen de electricidad despachado por la distribuidora a los grandes usuarios que actúan dentro de su ámbito jurisdiccional puede ser explicada, adicionalmente, por la contracción en la actividad económica que se viene registrando desde mediados de 1998 (téngase presente, en tal sentido, que buena parte de la energía consumida en este segmento de usuarios proviene, como fuera señalado, de grandes empresas industriales y comerciales).

En definitiva, de las consideraciones precedentes se infiere que la principal conclusión que surge del análisis de la evolución reciente del sector eléctrico de la Ciudad de Buenos Aires no remite tanto al incremento registrado en el consumo de algunas tipologías de consumidores (en especial, los usuarios residenciales, y los pequeños y medianos demandantes), sino al "efecto sustitución" que tuvo lugar en el interior de los grandes consumidores. En estos casos, el crecimiento en las cantidades demandadas de energía eléctrica se vincula, en buena medida, a la expansión de la red de distribución y, derivado de ello, al hecho de que una proporción considerable de los nuevos usuarios no pueden, por sus niveles de consumo, desvincularse del sistema de distribución y, como producto de ello, adquirir energía en el mercado mayorista. Tal "efecto sustitución" reviste particular importancia por cuanto indujo un cambio de significación en la dinámica de funcionamiento sectorial (alteraciones de importancia en las relaciones técnicas y comerciales que se establecen entre los distintos eslabones de la cadena eléctrica), que trajo aparejada una suerte de subdivisión del mercado que se expresa en una creciente vinculación entre las distribuidoras y los usuarios de menor capacidad de demanda (residenciales, comerciales e industriales), y entre las generadoras y el segmento que nuclea a los grandes consumidores.

Una vez determinadas las principales características del desempeño del sector eléctrico en los últimos años, cabe incorporar unos breves comentarios relacionados con la evolución de las tarifas abonadas por los distintos tipos de consumidor. Como se aprecia en el Gráfico A-V-1, entre enero de 1991 y diciembre de 2000, las tarifas correspondientes a

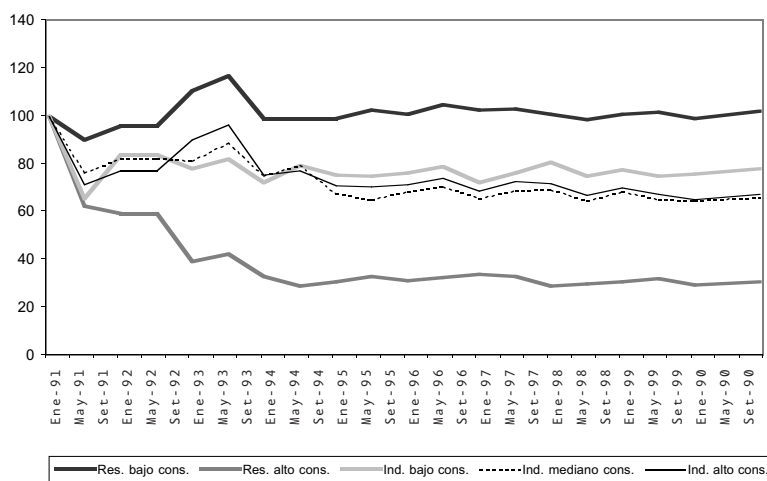
⁵ El marco regulatorio en el que se inscribió la transferencia de Segba al sector privado establecía que los únicos consumidores habilitados para adquirir electricidad en el mercado mayorista eran aquéllos que demandaban una potencia energética de más de 5.000 Kwh. Desde mediados de 1998 los niveles mínimos de consumo requeridos para poder contratar electricidad en forma directa con los productores se fijaron en los 50 Kwh (en el marco de un proceso en el que se comenzaron a reconocer distintos tipos de grandes usuarios).

⁶ La tarifa final (sin impuestos) que abonan los distintos usuarios es el resultado de la suma de los precios de la energía y la potencia en el mercado mayorista, el peaje por el transporte y los costos involucrados en la distribución.

las distintas tipologías de usuario (con la excepción de los residenciales de bajo consumo) se redujeron en forma significativa: mientras que las abonadas por los residenciales de alto consumo cayeron casi un 70%, las correspondientes a los usuarios industriales de bajo, mediano y alto consumo declinaron, respectivamente, un 22%, 34% y 33% (en el mismo período, el índice de precios al consumidor acumuló un incremento del 124%, mientras que el correspondiente a los precios mayoristas subió algo más de un 60%, con lo cual las disminuciones mencionadas fueron mucho más acentuadas en términos reales)⁷.

Gráfico A-V-2

Evolución de las tarifas eléctricas de los distintos tipos de consumidores, 1991-2000
(base enero 1991=100)



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información oficial y base de datos del Área de Economía de la FLACSO.

Este comportamiento de los precios responde, en gran medida, a la conjunción de tres fenómenos: primero, a la modificación en la estructura de precios relativos del sector que se implementó antes de transferir Segba al sector privado (transformación que implicó una importante reducción en las tarifas no residenciales); segundo, al importante aumento que se verificó en el grado de hidraulicidad del sistema eléctrico nacional (lo que determinó, al incrementar en forma considerable la oferta de energía eléctrica, una disminución en su precio mayorista); y tercero, que, como fuera mencionado, los grandes usuarios están habilitados por el marco regulatorio a adquirir la electricidad en el mercado mayorista, es decir, prescindiendo del sistema de distribución (lo cual indujo a las distribuidoras a disminuir las tarifas de estos consumidores).

⁷ Se optó por analizar la dinámica tarifaria registrada a partir de 1991, por cuanto en el período previo a la privatización de Segba (registrada a fines de 1992), se registraron importantes modificaciones en los precios relativos de la energía eléctrica (que perduran hasta la actualidad), proceso que estuvo estrechamente ligado al comportamiento de las tarifas abonadas por los diferentes tipos de consumidor.).

Caracterización económico territorial de los barrios de La Boca y Barracas

En el presente informe se analizarán las actividades económicas de los barrios de La Boca y Barracas. Para ello, se ha intentado abordar este territorio desde distintos ángulos que permitan mostrar las características particulares del área sureste de la Ciudad. Además, se ha recopilado información dispersa con el fin de categorizar y sistematizar los datos sobre estos distritos. En tal sentido, el análisis territorial cobra relevancia dada las tendencias actuales de fragmentación y localización selectiva de las actividades, siendo preciso identificar y señalar las individualidades de cada espacio económico.

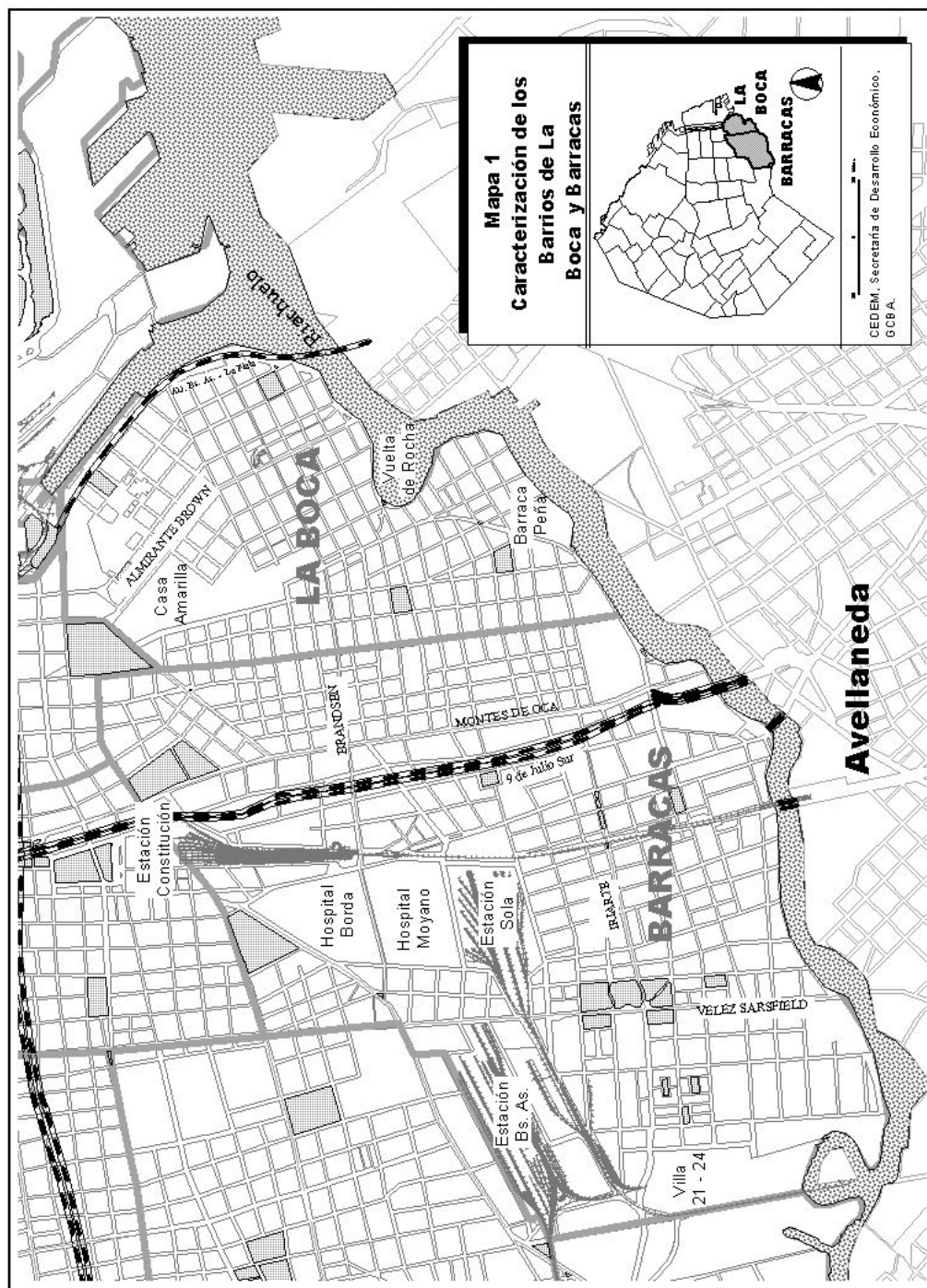
En primer lugar se abordaron los aspectos históricos en la conformación territorial de estos distritos, facilitada por la riqueza histórica con la que cuentan estos barrios. A continuación se indagó sobre la estructura territorial, para luego analizar los distintos usos del suelo, tanto residencial, comercial como industrial. Además, se repasaron los aspectos más salientes del Código de Planeamiento Urbano, para finalmente realizar un estudio particularizado sobre unos 360 lotes no residenciales que se localizan en la franja sur de esta área.

En tal sentido, la reestructuración socioeconómica excluyente, generó la reconfiguración de áreas urbanas en un contexto de profundas desarticulaciones territoriales. Al mismo tiempo, la propia configuración territorial de estas últimas décadas, ha creado en un mismo ámbito, espacios desarticulados y fragmentados a pesar de la continuidad física que pudiera existir entre ellos.

Los procesos aquí analizados desde una óptica territorial, obviamente no se circunscriben únicamente a este recorte del territorio. Muy por el contrario, pueden responder a fenómenos a otra escala, ya sea urbana, metropolitana, regional, nacional o mundial; razón por la cual, no se puede dejar de considerar las interrelaciones que se producen entre las distintas escalas territoriales y como estas vinculaciones repercuten en la consolidación o no, de las potencialidades de un ámbito en el desarrollo futuro.

Para completar este informe, se realizaron varios relevamientos en estos barrios. El primero se realizó en julio de 2000, el segundo en diciembre del mismo año, el tercero en julio de 2001 y el último en el mes de noviembre de este año. Estos relevamientos tuvieron el objetivo de obtener información *in situ* sobre las características de un polígono particular de estos barrios. Además, el relevamiento permitió corroborar algunos de los datos estadísticos que fueron utilizados en este artículo.

Mapa 1
Caracterización de los barrios La Boca y Barracas.



CARACTERIZACIÓN HISTÓRICA

La estructura histórica de estos barrios se consolida a través de la *calle larga*, hoy Montes de Oca y el *camino de la Rivera*, actual calle Pedro de Mendoza. La expansión económica de estos barrios comenzó a principios del siglo XVIII, a partir de la actividad portuaria que se desarrolló en la boca del Riachuelo y de la instalación de barracas destinadas al acopio de lana y de cuero. Durante la época de la colonia, en estos barrios se establecieron importantes quintas de las familias pudientes de Buenos Aires, entre las que se destacaron las quintas de Cambaceres, Álzaga, Berisso y Almirante Brown.¹

A mediados del siglo XIX, el paisaje comenzó a transformarse, utilizándose gran parte de estas antiguas quintas para la construcción de grandes equipamientos de salud con los que empieza a contar la Ciudad. Así, en 1854 se construye el hospital psiquiátrico Moyano, en 1857 el hospital Muñiz y en 1876 el hospital Modelo, hoy Pedro Elizalde.

Es de destacar que el proceso industrial correspondiente a esta área de la Ciudad se inicia a finales del siglo XIX, generando la impronta que aún hoy mantienen estos barrios. Hacia 1890 se implantan las primeras instalaciones industriales en las cercanías del Riachuelo. En tal sentido, este curso fluvial cumplió un rol destacado en la configuración territorial de estos distritos, ya que en él se eliminaban los desechos industriales, a la vez que fue utilizado como medio de transporte para el embarque final de los productos que por allí se exportaron. A finales del siglo XIX, se comienzan a construir líneas ferroviarias que provocan un mayor dinamismo en el área. Estos ferrocarriles permitieron la vinculación de la producción primaria con los establecimientos fabriles de la Ciudad, a la vez que posibilitaron el traslado de los productos terminados hacia sus respectivos centros de venta. Desde entonces, estos barrios se convirtieron en un sitio óptimo para el desarrollo de la actividad industrial. Esta vitalidad se reflejó en ambas márgenes del Riachuelo proliferando industrias en La Boca, Barracas y Avellaneda, lo que produjo asimetrías territoriales que aún hoy persisten. Así, en 1875, se localizó en Barracas la fábrica Noel, en 1892 se instaló Bagley² y en 1910 Canale y Molinos. Todas estas empresas se iniciaron en otros barrios de la Ciudad pero, a medida que se fueron extendiendo, localizaron sus nuevas plantas fabriles en Barracas. En 1885, se instaló sobre la avenida Patricios la Fábrica Argentina de Alpargatas, que fue ampliando sus instalaciones hasta llegar a construir sus establecimientos industriales sobre tres manzanas. Así, la empresa textil Alpargatas, fue registrada en el primer Censo Industrial de 1887 como la planta más importante situada en la Ciudad³. En el mismo rubro, también la empresa La Primitiva ocupó gran cantidad de personal a principio del siglo XX, contando alrededor del 1900 con más de 700 obreros. Otras de las importantes industrias que se localizaron en estos barrios fueron Águila, Medias Paris, Marmolería Campolonghi, Fratte, Papelera Argentina,

¹ Los actuales terrenos de Casa Amarilla en el barrio de La Boca pertenecían a la Estancia del Almirante Brown..

² A pesar de haber construido una planta en San Luis y otra más reciente en el Parque Industrial de Pilar, todavía sigue elaborando en su planta de Barracas la famosa bebida Hesperidina, un aperitivo elaborado por Melvilla Sewell Bagley y que se transformó en el primer producto patentado en la Argentina.

³ En el inicio de la producción la planta contaba con 300 operarios, en 1887 ya contaba con 459 obreros.

Fabril Financiera y Piccaluga⁴. Asimismo, durante la década del veinte, un importante número de empresas estadounidenses se instalaron en el barrio de Barracas⁵. Sin embargo, cuando estas firmas decidieron ampliar sus instalaciones, se trasladaron hacia el Gran Buenos Aires

En lo que respecta al sector oeste de Barracas, la ocupación y configuración territorial actual se inició a principio de siglo XX, cuando sus dueños, la familia Pereyra, llevaron a cabo una serie de iniciativas de urbanización⁶. Además, ambos barrios fueron protagonistas del proceso de industrialización mercado internista que predominó en el país y en la Ciudad desde comienzos de la década del '30. En este período, la industrialización fue propiciada por pequeños talleres que aprovecharon las ventajas preexistentes para instalar sus establecimientos fabriles.

Sin embargo, a mitad de la década del '70, se inicia el proceso de degradación⁷ socioterritorial del área. En ese período, se desactiva totalmente la actividad productiva del Riachuelo. Además, se produce el cierre de una gran cantidad de establecimientos industriales, afectando considerablemente la dinámica del barrio, especialmente en las áreas más próximas al Riachuelo. En tal sentido, estos barrios fueron afectados por un doble proceso, uno a escala local y otro a escala nacional, pero que están intrínsecamente vinculados y responden al mismo esquema de reestructuración. El proceso a escala local, estuvo asociado a la prohibición de nuevas instalaciones industriales en un círculo de 60 Km. de radio del centro de la Ciudad de Buenos Aires. Así, la normativa aplicada a partir de 1977, perjudicó el desarrollo de los establecimientos en la Ciudad. Estas medidas, alentaron la proliferación de los parques industriales en el área periurbana del Gran Buenos Aires. Entre este tipo de urbanización industrial se destaca el parque industrial en el partido de Pilar. Por otro lado, el modelo implementado a escala nacional de desindustrialización – industrialización selectiva afectó considerablemente a estos barrios, generando un fuerte impulso al deterioro territorial del área y propiciando un agudo proceso de segregación socio territorial y abandono.

En tal sentido, para analizar el proceso de deterioro acontecido a partir de mediados de la década del '70, se compararon los Censos Nacionales Económicos⁸ de 1974, 1985 y 1994⁹. Así, al analizar la evolución de las actividades productivas en el período intercensal,

⁴ Esta empresa poseía sus instalaciones en las manzanas de Feijoo y Lanín. En 1922 trabajan en sus instalaciones de Barracas y San Telmo 3.200 empleados. Actualmente el edificio industrial se encuentra desocupado y en venta.

⁵ Entre las empresas estadounidenses, se localizaron: Ford, General Motors y General Electric.

⁶ Entre otras iniciativas se destaca la pavimentación de la avenida Vélez Sarfield e Iriarte, la construcción del Puente Victorino La Plaza, la construcción de la Basílica del Sagrado Corazón y del Parque Fray Luis Beltrán, diseñado por el arquitecto Carlos Thays.

⁷ El término "degradación" aquí empleado, no hace referencia al concepto ambiental. Por el contrario, es utilizado para apreciar el deterioro territorial, que abarca el medio ambiente pero que también incluye a la sociedad y a la producción.

⁸ Debido a que la información de estos Censos está desagregada territorialmente por Distritos Escolares y no por barrios se analizarán los Distritos Escolares IV y V. Sin embargo, este recorte territorial incluye un sector de los barrios de San Telmo, Parque Patricios y Pompeya. A pesar de ello, se considera relevante incluir estos datos en el informe, ya que abarcan la totalidad de los barrios estudiados. Además, estos datos sirven como indicadores primarios de la actividad productiva de los barrios en cuestión.

⁹ Los datos reflejan la actividad económica en 1993. Si bien estos datos tienen cierta antigüedad, permiten establecer cierta correlación entre las actividades, como así también ciertas características estructurales de la producción en estos distritos.

se observa la disminución en la cantidad de establecimientos totales en estos 20 años. La cantidad de locales industriales se redujo en más de 3.000, mientras que en este mismo período desaparecieron más de 1.000 locales comerciales. Estos datos, permiten apreciar la degradación producida en las últimas dos décadas, proceso que se evidencia territorialmente en la gran cantidad de parcelas vacantes, en la desinversión y en el deterioro de esta zona. Los datos censales también advierten una disminución del empleo en alrededor del 18% en el total de las actividades económicas. Esta contracción de los puestos de trabajo se produjo tanto en el sector industrial como en el comercial. La industria habría perdido en estos veinte años unos 23.000 puestos de trabajo, mientras que el comercio habría expulsado unos 8.000 empleos en el mismo lapso de tiempo. Sin embargo, el sector de servicios muestra un avance importante en la creación de empleo, al pasar en estos dos períodos intercensales de 19.000 a 32.000 empleos¹⁰.

Cuadro 1
Evolución de los sectores de actividad económica entre 1974 y 1994 en los distritos Escolares IV y V, Ciudad de Buenos Aires

	1974				1994			
	Locales	Porcentaje s/ total ciudad (%)	Puestos de trabajo (%)	Porcentaje s/ total ciudad (%)	Locales	Porcentaje s/ total ciudad (%)	Puestos de trabajo (%)	Porcentaje s/ total ciudad (%)
Industria	1.657	7,0	56.874	16,9	1.359	8,4	33.850	17,1
Comercio	5.713	7,3	25.009	9,1	4.757	6,3	17.602	7,4
Servicio	2.875	8,3	19.193	8,6	4.217	4,3	32.072	6,6
Totales	10.245	7,5	101.076	12,1	10.333	5,5	83.524	9,0

Nota: Incluye unidades auxiliares.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Censo Nacional Económico, INDEC.

Sin embargo, en lo que respecta a la actividad industrial, si bien su participación se redujo en términos absolutos, aumentó en términos relativos, pasando del 16% de los puestos de trabajos industriales en 1974, a un poco más del 17% en 1994, incidido principalmente por el decaimiento general de la actividad industrial en el conjunto de la Ciudad. Por el contrario, el sector servicios, si bien aumentó su cantidad de empleos en términos absolutos, disminuyó su participación relativa, al aumentar su participación en todo el conjunto de la Ciudad.

En lo que respecta a la composición sectorial de la industria manufacturera, el Censo Nacional Económico de 1994 informa de una concentración territorial en las ramas de Edición e Impresión, que representaba más del 23% de los locales, puestos de trabajo y valor de la producción de estos distritos. También, a partir de este Censo, se puede apreciar que también presentaban una fuerte concentración sectorial las ramas relacionadas a la industria metalmecánica. Estas dos ramas, en conjunto representaban el 35% de los locales y el 30% del personal empleado de la industria de esta área. La industria alimenticia, también evidenciaba una fuerte incidencia en estos distritos, concentrando el 14%

¹⁰ Es posible que el aumento en la cantidad de empleos en el sector de servicios también se deba a una mejora en la medición de esta actividad.

de la actividad industrial. Por su parte, la industria de fabricación de productos químicos, representaba el 8% del empleo industrial, pero generaba el 14% del valor de la producción, producto de la localización de grandes firmas principalmente en el barrio de Barracas. Asimismo, la industria textil, en este último Censo, representaba el 10% de los establecimientos, dato que se vuelve significativo si se considera que sólo el 3% de los establecimientos industriales de la Ciudad pertenecían a la rama textil.

Cuadro 2

Variación de los sectores de actividad económica entre 1974 y 1994 en los distritos Escolares IV y V, Ciudad de Buenos Aires

	1974 - 1994			
	Variación locales	Variación porcentaje (%)	Variación de puestos de trabajo	Variación porcentaje (%)
Industria	-298	-18,0	-23.024	-40,5
Comercio	-956	-16,7	-7.407	-29,6
Servicio	1.342	46,7	12.879	67,1
Totales	88	0,9	-17.552	-17,4

Nota: Incluye unidades auxiliares.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Censo Nacional Económico, INDEC

Cuadro 3

Distribución de las ramas industriales en los Distritos Escolares IV y V de la Ciudad de Buenos Aires en 1993

	Locales	Porcentaje s/ total ciudad (%)	Puestos de trabajo	Porcentaje s/ total ciudad (%)	Valor agregado bruto (\$)	Porcentaje s/ total ciudad (%)
Elaboración de Alimentos, bebidas y Tabaco	154	7,8	2.008	10,5	133.931.563	12,2
Productos textiles, prendas de vestir y cuero	125	3,1	1.484	4,8	81.092.026	4,4
Industria de la madera, aserraderos	23	6,6	102	9,0	3.909.341	6,5
Fabricación de papel, editoriales e imprentas	279	12,2	3.242	17,0	228.902.048	16,2
Fabricación de productos químicos	103	8,4	1.616	10,9	139.738.612	11,7
Productos minerales no metálicos	23	8,9	545	20,7	30.676.581	21,4
Metálica básica y productos de metal	131	9,0	1.093	11,8	90.393.299	18,4
Maquinaria, equipo, vehículos automotor	299	12,0	3.336	15,9	219.997.435	15,5
Otras industrias manufactureras	43	4,5	403	7,1	28.363.954	9,6
Total	1.180	7,9	13.829	12,9	957.004.859	12,1

Nota: No incluye unidades auxiliares.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Censo Nacional Económico, INDEC

Estos distritos Escolares representaban en 1993 el 7,86% de los locales industriales, pero contabilizaban el 12,9% del total de los puestos de trabajo y el 12,08% del valor de la producción total de la Ciudad. Por lo que se podría inferir que, en promedio, las plantas localizadas en estos distritos serían de mayores dimensiones que la media de la Ciudad. Esto se demuestra especialmente en la rama de las editoriales e imprentas, en las cuales el 12% de los locales de la Ciudad generaban el 16% del valor de la producción industrial. En la rama de productos minerales no metálicos, estos distritos participaban del 8,42% de los locales de la Ciudad y aportaban el 21% del valor de la producción. En tal sentido, en estos distritos se habrían localizado industrias que no respondieron al mero emplazamiento por proximidad al mercado, como sería el caso de una panadería o una fábrica de pastas sino, por el contrario, la radicación de un gran número de establecimientos habría respondido a un mercado de escala mayor.

Cuadro 4

Distribución de las ramas comerciales en los Distritos Escolares IV y V de la Ciudad de Buenos Aires en 1993

	Locales	Porcentaje s/ total ciudad (%)	Puestos de trabajo	Porcentaje s/ total ciudad (%)	Valor agregado bruto (\$)	Porcentaje s/ total ciudad (%)
Venta y reparaciones de vehículos y accesorios	555	8,1	1.741	8,8	57.232.482	12,0
Consignatarios y comercio de venta al por mayor	645	7,1	5.693	11,3	234.750.351	12,6
Venta al por menor de alimentos y bebidas	852	5,9	1.432	7,8	13.603.411	8,3
Venta al por menor de golosinas y cigarrillos	390	7,6	553	8,2	3.460.604	7,1
Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero	344	3,9	631	3,4	7.847.872	3,5
Reparaciones de efectos personales y enseres domésticos	162	4,5	333	6,3	3.564.691	4,9
Venta al por menor de ferreterías y pintura	167	6,2	512	7,8	10.198.359	7,6
Venta al por menor de muebles y equipos para uso doméstico.	121	3,7	276	1,9	5.448.135	2,3
Venta al por menor de otros productos y otras formas de venta.	860	6,6	2.057	6,0	34.004.420	3,4
Total	4.096	6,1	13.228	7,6	370.110.325	8,8

Nota: No incluye unidades auxiliares.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Censo Nacional Económico, INDEC

Asimismo, al analizar el Censo Nacional Económico de 1994 considerando el comercio por grandes divisiones, es posible evidenciar, al igual que en el sector industrial, que los locales radicados en el sur la contribución en términos del valor de la producción por

empresa, resulta superior a la media de la ciudad, aunque en este caso con diferencias no tan notables como en el sector industrial. En estos distritos, la rama de venta y reparación de vehículos y accesorios, y la rama de venta y consignación de productos al por mayor, poseen guarismos superiores a la media de la Ciudad. Estas dos ramas representaban el 12% del valor agregado bruto en cada rama sobre el total de la Ciudad.

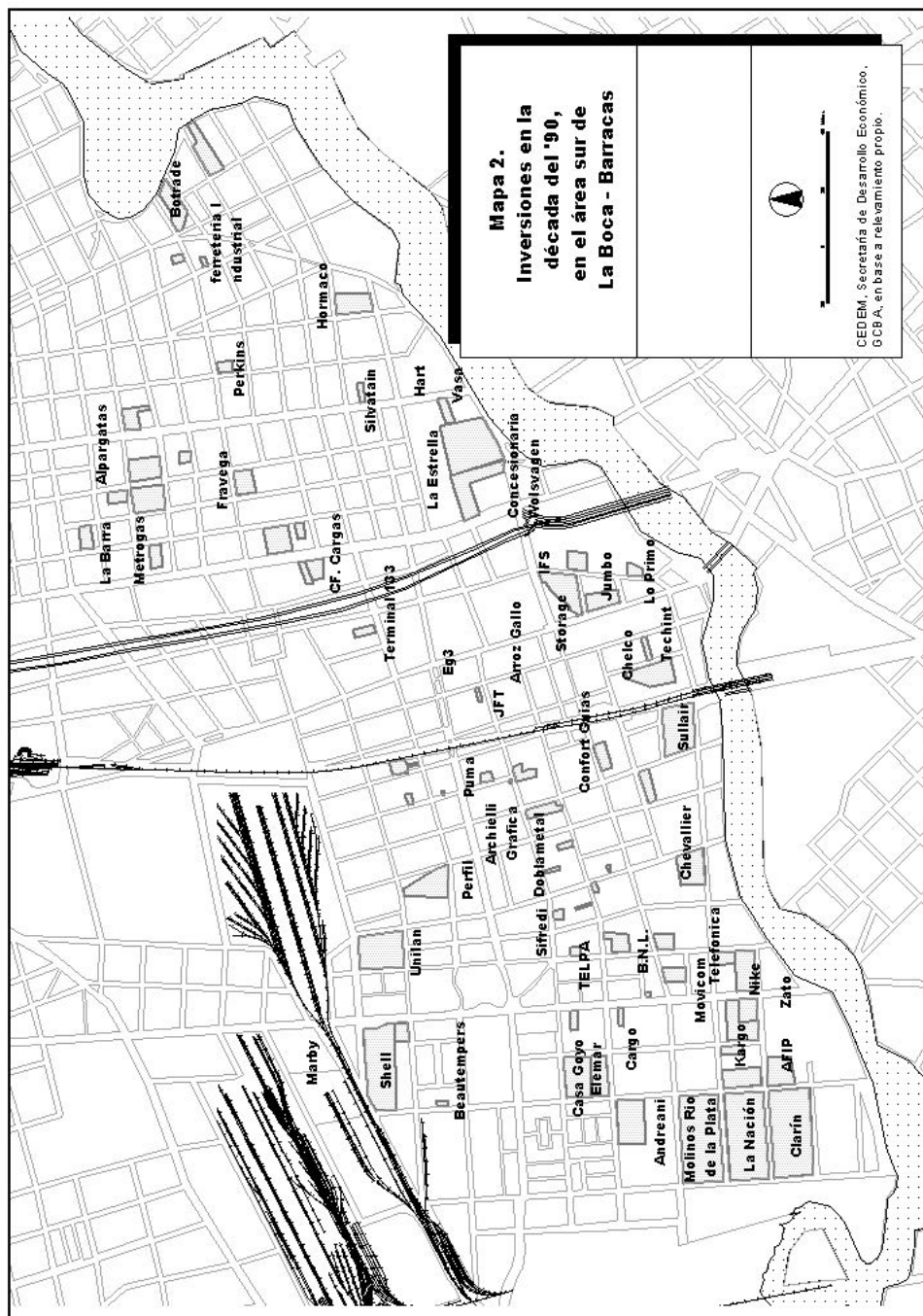
INVERSIONES REGISTRADAS EN LA DÉCADA DEL '90

A pesar del evidente estado de degradación que sufre el área industrial de la zona sur, se ha verificado la realización de algunas importantes inversiones en la última década, que obviamente no imprimen las mismas características territoriales que la localización industrial del modelo por sustitución de importaciones. Por el contrario, estas nuevas inversiones emergen como islotes, conformando un nuevo paisaje industrial con fuerte degradación en su entorno más inmediato. En tal sentido, si bien no se ha corroborado fuertes inversiones en nuevas plantas industriales durante el transcurso de la década del noventa, sí se ha evidenciado un caudal importante de inversiones en ampliaciones. Estas inversiones permitirían demostrar la fuerte reestructuración llevada a cabo por la industria en su conjunto.

En tal sentido, es de destacar la instalación de dos modernas plantas editoriales por parte de las firmas Clarín y La Nación en el sector suroeste barrio de Barracas y a escasos metros del Riachuelo. En lo que respecta a ampliaciones de empresas industriales, se realizaron inversiones en estos barrios por valores superiores a los 335 millones de pesos. Las mayores inversiones se concentraron en el rubro petroquímico, centralizándose estas inversiones planta de lubricantes que la compañía de Petróleo Shell posee en el Barrio de Barracas (Planta Sola) en la que habría invertido alrededor de 230 millones de pesos. Las inversiones en el rubro alimenticio, también fueron significativas en estos barrios, relevándose unos 67 millones de pesos en el transcurso de la década. En el rubro de imprenta y editoriales, se han evidenciado inversiones por valores que llegarían a los 23 millones de pesos. En esta última rama, se destaca, entre las más importantes, las inversiones efectuadas por las empresas Aprinta, Perfil, Instituto de Publicaciones y Estadísticas, Impresora Internacional de Valores. También fueron importantes las inversiones de empresas que reciclaron unos 38 edificios antiguos pero de gran valor patrimonial. Tal es el caso de Metrogas, Telefónica, Alpargatas, Puma, Arcángel Maggio, Banca Nazionale del Lavoro, Archielli Grafica, Temis Lostaló y Alcatel Techint, por nombrar sólo algunas de las más importantes. Por su parte, la empresa Movicóm construyó un nuevo edificio corporativo de oficinas a menos de 300 metros del Riachuelo (mapa 2).

En lo que respecta a empresas de logística, varias realizaron inversiones en esta última década. En este sentido, se puede mencionar la localización del grupo Cevasa, la empresa Román o la firma Buenos Aires Embotelladora. A la vez, varias empresas localizaron sus propios depósitos en este polígono, tal es el caso de Molinos Río de la Plata, o el de Reebok, que localizaron sus depósitos en el polígono sur de los barrios de La Boca y Barracas.

Mapa 2



ESTRUCTURA TERRITORIAL DEL ÁREA

La estructura urbana de los barrios de La Boca y Barracas es el resultado de una compleja superposición de procesos sociales y económicos que, en lo territorial, se ha traducido en un tejido de dificultosa lectura unitaria. Estos barrios, por lo tanto, deben ser entendidos como el recorte de distintos paisajes que, sin embargo, en su sumatoria crean un paisaje singular y característico de la Ciudad. En este sentido encontramos varios elementos que cumplen un rol primordial en la estructura urbana de esta área. Entre los más importantes se destacan el Riachuelo, los grandes equipamientos urbanos, los grandes espacios de las estaciones de carga, la configuración urbana consolidada y la red de tránsito (conformada por las avenidas del eje norte – sur, las playas y vías ferroviarias, la red de tránsito pesada y las autopistas urbanas).

En tal sentido, El Riachuelo, fue un destacado elemento estructurador de estos barrios. Como se analizó anteriormente, el crecimiento de esta área dependió en gran medida de la utilización de este curso fluvial. Sin embargo, la desarticulación de su actividad portuaria y el deterioro ambiental provocaron que en la actualidad este curso actúe como barrera urbana hacia el sur del Gran Buenos Aires. En los últimos años, la recuperación de la costa en el barrio de la Boca, le otorgó nuevos horizontes a este sector, esta vez asociada al desarrollo turístico.

Al mismo tiempo, la red de circulación constituye otro factor de relevancia en la estructura urbana de estos barrios. En lo que respecta al modo de transporte automotor, se evidencia la importancia de los ejes norte y sur, con conexión al sur del Gran Buenos Aires a través de los puentes de la Autopista Buenos Aires – La Plata, el Puente Nicolás Avellaneda, el Nuevo y el Viejo Puente Puyrredón, el Puente Bosch y el Puente Victorino de la Plaza, por donde ingresaron, en 1998, 240.000 automóviles en promedio, por día (20.000 menos que por el acceso Norte)¹¹. Sobre los principales ejes, se construyeron dos autopistas que vinculan la Ciudad con el Gran Buenos Aires: la autopista Buenos Aires - La Plata por sistema de peajes y la autopista 9 de Julio Sur de uso gratuito. Esta última autopista conforma la mayor entrada del sur de la Ciudad, con un ingreso diario de 110.000 automóviles en 1998. La mayoría de estas vías conforman la red de circulación a escala metropolitana, por lo que gran parte de los vehículos que la transitan no realizan ningún otra actividad económica. Además, es muy intenso el tránsito de transporte automotor de carga que, circula por la red diagramada para tal fin¹². Sin embargo, el control es dificultoso y los camiones circulan por varias arterias de los barrios, generando las externalidades negativas propias de este sistema de carga. Por otra parte, la estructura ferroviaria también actúa como componente importante de la estructura urbana del área. En tal sentido, estos barrios están atravesados por el ex ferro-

¹¹ Fuente: Plan Urbano Ambiental, Estudio de Transporte y Circulación Urbana. Secretaría de Planeamiento Urbano, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, 1999.

¹² Las calles diagramadas para ser usadas como red de tránsito pesada en estos barrios esta constituida por Av. Patricios, Herrera, Av. Vieytes y Av. Vélez Sarfield (en los ejes norte sur); mientras que las calles Brasil, Pinzón, Suárez, Brandsen, California, Pedro de Mendoza e Iriarte, (en el sentido este – oeste).

carril Roca (actualmente concesionado por la empresa Trenes Metropolitanos, que transporta unos 155.00 pasajeros anuales, principalmente conectando el área sur del Gran Buenos Aires hacia la estación Constitución). En el barrio de Barracas, se localiza la estación Hipólito Yrigoyen que, sin embargo no concentra gran cantidad de movimientos diarios. Asimismo, En Barracas, desde la estación Buenos Aires, parte el ferrocarril Belgrano Sur con destino a la Matanza. Este ferrocarril, llamado el "tren de los pobres", moviliza unas 16.000 personas anualmente, aunque la mayoría desciende en la estación Pompeya, que funciona como centro de trasbordo de los pasajeros que llegan desde el Gran Buenos Aires¹³. En lo que respecta al transporte de carga ferroviaria, es de destacar la importancia de la Estación Sola, que funciona como terminal del concesionario Ferrosur Roca. Esta red de transporte infringió en estos barrios una profunda fragmentación territorial. Por cuanto los dividió, conformando unidades diferentes a ambos lados de sus rieles. Por otra parte, la autopista 9 de Julio Sur significó otra fuerte fractura para estos barrios, estando en la actualidad los terrenos sin uso o con usos marginales, tales como depósitos de chatarras o estacionamientos de ómnibus¹⁴.

Otro rasgo característico de la estructura urbana en estos barrios es la localización de **grandes espacios de equipamientos** a escala urbana, sobre todo si se lo compara con el resto de la Ciudad. Allí funcionan los hospitales Moyano, Borda y el Hogar de Ancianos G. Rawson, que en conjunto ocupan unas 35 hectáreas. Además, en esta área, se localizan **grandes playas de carga ferroviaria**, conformadas por los predios de casa Amarilla, la estación de cargas Sola, la estación de carga Brian y la estación Buenos Aires, que en total contabilizan unas 60 hectáreas¹⁵.

LOS USOS DEL SUELO EN LOS BARRIOS DE LA BOCA Y BARRACAS

NORMATIVA DEL USO DEL SUELO

Para analizar la normativa en estos barrios se utilizará principalmente dos instrumentos que rigen y restringen el uso del suelo en la Ciudad. Por un lado, se analizará el Código de Planeamiento Urbano, principal herramienta legal en lo que respecta a la utilización parcelaria en todo el territorio de la Ciudad. Luego, se examinará la Ordenanza N° 46.464 del año 1998, que determina el "área ambiental crítica del sur" y que por lo tanto restringe algunos usos en esta área.

Dentro de las características del Código de Planeamiento Urbano, podemos distinguir cinco clasificaciones básicas: las referidas a la industria, la residencia, el comercio, el

¹³ En la actualidad existe una serie de proyectos para vincular este ferrocarril con la Estación Constitución con el fin de mejorar su conectividad.

¹⁴ Sin embargo, en el último tiempo se han realizado trabajos de recuperación del área de "bajo autopista" entre los que se destacan la realización de plazas secas y algunos centros cooperativos.

¹⁵ Según los datos del "Programa de Cambio de Usos de Playas Ferroviarias de Carga" realizado por la Secretaría de Planeamiento Urbano, la superficie liberable para otros usos en la estación Buenos Aires asciende a 16,5 hectáreas, en estación Sola a 20,2 ha y en la playa ferroviaria Casa Amarilla a 4,1 ha, lo que permitiría liberar unas 40,8 hectáreas de los barrios de la Boca y Barracas.

equipamiento y los usos especiales. En el caso del área La Boca – Barracas se evidencia el predominio de los distritos pertenecientes al sector de equipamiento (34,4%), seguido del sector residencial (23%). Sin embargo, en lo que respecta a la normativa sobre el uso industrial, se evidencia que el 13% del área posee permiso de este tipo de uso, siendo una de las pocas zonas de la Ciudad que cuenta con este tipo de distrito. El equipamiento futuro y el uso parque, conforman el 15% del suelo en estos barrios.

Cuadro 5
Normativa del Código de Planeamiento Urbano en los barrios La Boca y Barracas.

Tipos de zonificación	Porcentajes
Equipamiento	34,4
Uso Residencial	23,0
Industria	13,6
Uso Futuro	9,1
Distritos Centrales	6,6
Usos Diversos	5,7
Uso Parque	5,5
Reserva Urbana	1,6
Áreas de patrimonio histórico	0,3
Total	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base al Código de Planeamiento Urbano.

Respecto a los **distritos de equipamiento**, en estos barrios se emplazan los distritos E1, equipamiento Comercial Mayorista; E2, equipamiento General; E3, equipamiento local, y E4 equipamiento especial. El distrito E1, está determinado por zonas destinadas preferentemente a la localización de usos comerciales mayoristas, siempre que incluyan local de venta. En el distrito E2, el código establece la localización de actividades que sirvan a la Ciudad en general y que por sus características admitan la coexistencia restringida con el uso residencial. El distrito E3, está planeado como una zona destinada a la localización de usos de servicio de las áreas residenciales próximas y que por las características de las actividades, admiten la coexistencia del uso residencial, por lo que se le permite una mayor altura de construcción que en el distrito E2. El distrito E4, se determina por áreas de localización de usos singulares que por sus características requieren terrenos de gran superficie y normas particularizadas para cada actividad. Estos elementos constituyen los grandes equipamientos a escala urbana y/o regional. El Código de Planeamiento Urbano determina para la Ciudad 70 distritos E4, (de los cuales 14 corresponden a los barrios de La Boca y Barracas), vinculados especialmente a los emplazamientos de unidades de Salud, entre los que se destacan los Hospitales Argerich, Borda, Moyano, Tobar García, Muñiz, Británico, el Hogar de Ancianos Dr. Rawson, Instituto Malbrán y Cementerio del Hospital Británico. También corresponde a un área de equipamiento especial el estadio y Complejo Deportivo del Club Atlético Boca Juniors.

En lo que respecta a los **distritos residenciales**, las distintas modificaciones del código fueron otorgando mayor cantidad de superficie en detrimento del uso industrial. Sin embargo, en la actualidad estos cambios no han podido modificar la tendencia histórica de localización de actividades no residenciales sobre el área sur de estos barrios. Como se señalará posteriormente, la localización residencial se sigue produciendo sobre los ejes más dinámicos de estos barrios. De tal forma en los barrios de La Boca y Barracas, se encuentran distritos residenciales R2a1, (de alta densificación) R2aII (con menor intensidad de uso total), y los R2b y R2BI (con menor intensidad de ocupación y con mayor diversidad de usos)

Por otra parte, los **distritos industriales** están destinados a la localización de las plantas manufactureras permitidas dentro de la Ciudad y cuyas características exigen su segregación de otros distritos. Sin embargo, el distrito (I2) permite la coexistencia con el uso residencial de forma restringida. En la franja costera del Riachuelo se localizan tres distritos industriales, uno sobre la Vuelta de Rocha en el barrio de la Boca y dos en las proximidades del Riachuelo, en el barrio de Barracas. Asimismo, entre las estaciones Sola y Buenos Aires se localiza otro distrito industrial. En tal sentido, si bien la industria en estos barrios excede estos distritos industriales, el área industrial ocupa el 13% del total de la superficie de estos barrios, al mismo tiempo que ocupa el 22% del área industrial permitida para toda la Ciudad¹⁶.

Por su parte, el distrito de urbanización futura, corresponde a terrenos de propiedad pública aún no urbanizados, terrenos ocupados por instalaciones y usos pasibles de remoción futura, así como a tierras destinadas al uso ferroviario (zona de vías, playas de maniobra, estaciones y terrenos aledaños a esos usos). Estos distritos, están destinados a desarrollos urbanos integrales que exigen un plan de conjunto previo sobre la base de normas y programas especiales. Entre las áreas de urbanización futura, se destacan los terrenos ferroviarios de la Estación Sola y Buenos Aires, los pertenecientes a la playa ferroviaria de Casa Amarilla, algunos terrenos utilizados por el ferrocarril Roca y la vieja estación Peña en el Barrio de la Boca. El **distrito de urbanización parque**, corresponde a zonas destinadas a espacios verdes o parquizados de uso público, entre los que se destacan el parque Pereyra Iraola, la plaza España, un sector de Casa Amarilla y los terrenos adyacentes a la autopista 9 de Julio Sur. Los **distritos de reserva urbana**, están destinados a usos complementarios del residencial y en donde no se admite parcelamiento. En la Boca este distrito corresponde a la franja costera de la dársena sur. El **distrito especial U31** corresponde al área de la Villa 21 -24. Las características de planificación en este último distrito, no permite en ningún caso lotes mínimos inferiores a 72 m², cuyo frente no puede ser menor a los 6 metros. Además, en este distrito se especifica los futuros espacios públicos y las actividades permitidas en estos emplazamientos.

En lo que respecta a la formación de **distritos centrales**, el código prevé la formación de los distritos C2, Centro Principal, y C3, centro Local. El distrito C2, se emplaza en las cercanías de la Estación Constitución. Este distrito está jerarquizado como zona destinada a la localización de equipamiento administrativo, comercial, financiero e institu-

¹⁶ Es de destacar que en el Código de Planeamiento Urbano se categoriza como distrito industrial al 1,1% del territorio de la Ciudad.

cional a escala urbana y se desarrolla en correspondencia con vías de alta densidad de transporte público de pasajeros. Para los centros locales, el Código de Planeamiento determina dos subdistritos, el C3I, sobre la Av. Patricios, Av. Almirante Brown y la Av. Montes de Oca, destinado a la localización del equipamiento administrativo, comercial, financiero e institucional, a escala local, que cuente con adecuada accesibilidad. Además, el distrito C3II, que se localiza sobre las calles Suárez, Olavaria, y un sector de las calles Vieytes e Iriarte, está destinado a la localización del equipamiento administrativo, comercial, financiero e institucional, a escala barrial. Estos centros comerciales, coinciden con la localización efectiva de los comercios en estos barrios.

El **Área de Patrimonio Histórico** ocupa el 0.25% del total de los usos permitidos en estos barrios. En tal sentido, las dos áreas bajo esta protección están localizadas en el ámbito de la estación Hipólito Irigoyen, incluido el viaducto del Ferrocarril General Roca y el ámbito adyacente a Vuelta de Rocha, que conforma el circuito turístico de caminito. También el Código de Planeamiento Urbano determina otra área especial, dada por la conformación de los frentes con pórticos sobre la acera oeste de la calle Dr. Enrique del Valle Iberlucea entre las calles Aristóbulo del Valle y Brandsen.

Otras de las reglamentaciones que rige y ordena el área sur de la Ciudad es la Ordenanza N° 46.464 del año 1998. Esta ordenanza establece el "**Área Ambientalmente Crítica Sur**". Esta área ambiental crítica, está delimitada por las Av. Sáenz, Caseros, Martín García, Brasil, Rawson y Paseo Colón; por las calles Paracas, Ituzaingo, Herrera y Manuel Samperio, más el borde del Riachuelo. Por lo tanto, comprende los barrios de Barracas, La Boca, Parque Patricios y Pompeya. Esta ordenanza, determina que en este sector, "no se admitirán nuevos ni ampliación de depósitos de mercaderías en tránsito, garajes para camiones o material rodante público y privado, volquetes, mudanzas, garajes para ómnibus y colectivos, terminal de carga por automotor y agencias de remises y/o cargas livianas". La norma, asimismo establece que, en los casos existentes que resulten no conformes¹⁷ referidos a los usos mencionados, podrán reestablecer su condición de uso, si revierte el deterioro del inmueble a partir de las obras de refacción y mantenimiento necesarios. Además, deberán solucionar el problema de congestión que provoca las actividades que realizan, desarrollando las operaciones de carga, descarga y estacionamiento dentro del propio predio y sin utilizar el espacio público. Sin embargo, y como es de público conocimiento, esta norma es muy difícil de instrumentar en la práctica. Como se analizará más adelante, gran parte de las actividades de estos barrios están relacionadas con los depósitos y la logística, lo que dificulta la no utilización del espacio público por estas empresas.

USOS DEL SUELO EN LOS BARRIOS DE LA BOCA Y BARRACAS

Al analizar la configuración del tejido urbano de estos barrios, se evidencia la consolidación industrial y de depósitos sobre el eje del Riachuelo. El uso residencial presenta características disímiles según el sector de estos barrios, aunque con predominio de la residencia de baja densidad. El uso comercia, se localiza sobre los usos residenciales de

¹⁷ En la normativa el uso no conforme hace referencia al uso no permitido por el código.

mayor densidad y sobre las principales arterias. Asimismo, en el último tiempo se ha evidenciado el aumento del uso del suelo para funciones de comercio y servicios relacionadas al turismo.

En tal sentido, al analizar el **uso residencial**, se aprecia que la residencia de alta densidad se localiza sobre las avenidas Montes de Oca, Martín García, Av. Patricios (en las cercanías del Parque Lezama), Almirante Brown y en un sector de la Av. Pedro de Mendoza. En el resto de estos barrios predomina el uso residencial de baja densidad, encontrando varios sectores con características particulares, entre lo que sobresale: un sector de vivienda lujosa en las cercanías de Av. Montes de Oca y Martín García; un sector de viviendas más antiguas en el sector oeste de Barracas; un área de viviendas colectivas en la Boca y un sector de viviendas precarias conformado por las villas de emergencia.

Según los datos del Censo Nacional de Población y Vivienda de 1991, en los barrios de la Boca y Barracas se localizaban unas 31.980 viviendas particulares. Predominaban las viviendas de departamentos, que representaban el 65% de las viviendas de Barracas y el 71,1% de las localizadas en el barrio de la Boca. Ambos guarismos resultan inferiores a la media de la Ciudad, en donde los departamentos rondaban el 75% de las viviendas. Asimismo, las viviendas unifamiliares representaban el 18,3% del total de las viviendas en Barracas, y el 12% de las viviendas en La Boca. Ambos valores también son inferiores a la media de la Ciudad, que rondaba el 20% del total de las viviendas. El resto de las viviendas, inquilinatos, hoteles y villas de emergencias sobrepasaban la media de la Ciudad (3,8%). En el barrio de Barracas, el 16,6% de las viviendas poseían estas características, mientras que en La Boca contabilizan el 16,9% del total. En tal sentido, se contabilizaron unas 2.659 viviendas emplazadas en villas de emergencia; mientras que a partir del censo realizado por la Comisión Municipal de la vivienda en 1998, se registraron unas 3.155 viviendas localizadas en estos asentamientos. Tres villas de emergencia se emplazan en estos dos barrios: la villa 21 – 24, que cuenta con unos 12.000 habitantes distribuidos en 65 hectáreas; la villa 26 que se localiza en el margen del Riachuelo; en donde viven unas 1.000 personas; y la villa localizada en 1998 en la Boca, bajo el puente de la autopista Buenos Aires – La Plata. En estas villas, la Comisión Municipal de la Vivienda está realizando un plan de construcción de viviendas y un plan de pavimentación y apertura de calles. Por otra parte, en estos sitios, son importantes la autoconstrucción de viviendas y el mercado informal. En lo que respecta a vivienda social, en el barrio de la Boca, se localiza el complejo habitacional Catalinas realizado por la Comisión Municipal de la Vivienda en la década del '60.

La construcción residencial en estos barrios muestra una dinámica menor que en el conjunto de la Ciudad, pero mayor que en el resto de la zona sur. En este sentido, según los datos proporcionados por la Dirección General de Estadísticas y Censos de la Ciudad de Buenos Aires, la cantidad de viviendas en el Distrito Escolar N° IV (barrios de la Boca y San Telmo) aumentó el 15,6%, mientras que en Distrito Escolar N° V (Barracas y parte de los barrios de Parque Patricios y Pompeya) la cantidad de viviendas aumentó el 5,1%, sobre un aumento de viviendas para el total de la Ciudad entre 1991 y 1999 el

6,54%. De tal forma, que estos Distritos Escolares pasaron de tener 40.312 viviendas en 1991 a 44.029 en 1999.

Otros de los datos destacados en el Censo de 1991 corresponden a la tenencia de la propiedad. Así, el barrio de la Boca exhibía el porcentaje más bajo de propietarios de la Ciudad, siendo sólo el 45% de los habitantes dueño de su vivienda, sobre un promedio del 67,1% para toda la Ciudad. En tal sentido, la cantidad de inquilinos y arrendatarios, es la más alta de la Ciudad, totalizando al 44% de las viviendas emplazadas en este barrio.

Por otra parte, la utilización del suelo para **uso comercial**, corresponde predominantemente en concordancia a los ejes de norte – sur de las principales avenidas (Almirante Brown, Patricios, Martín García, 9 de Julio Sur, Montes de Oca, y Vélez Sarfield). La localización comercial en ejes este - oeste se evidencia solamente sobre la Av. Iriarte y la Calle Suárez. El tipo de comercio emplazado en estos barrios responde, en su gran mayoría, a la escala barrial. Sin embargo, sobre el eje de la Av. 9 de Julio Sur se corrobora la instalación de comercios a escala metropolitana gracias a la conexión brindada por la autopista; tal es caso de Home Depot que se localizó en los terrenos de la antigua fábrica Águila. Además, en la avenida Patricios, funciona en la actualidad, un eje comercial con locales que ofrecen productos de segunda selección. Estas firmas están vinculadas al sector de indumentaria deportiva (Avia, Puma, Quarry, Procer, Nike, Menta, Bakú, Prototipo, Stone, Fila y Alpargatas¹⁸). En este eje comercial el dinamismo no aparenta ser muy intenso, ya que sobre esta avenida se detectaron entre 10 y 12 locales vacantes por cuadra.¹⁹

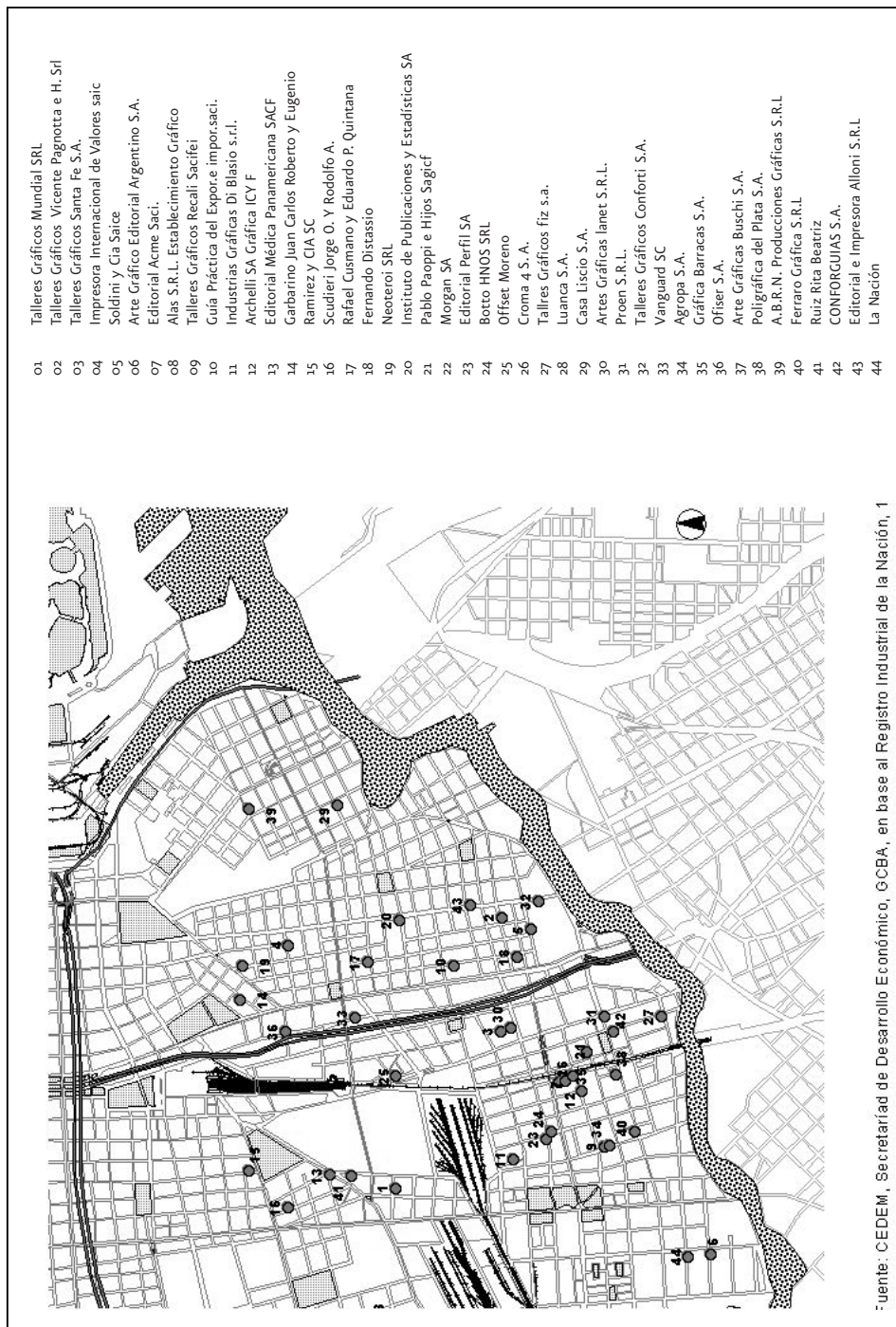
Para analizar la ocupación y localización industrial en este espacio, se utilizó el Registro Industrial de la Nación²⁰. La distribución territorial de los establecimientos fabriles evidencia un aumento de la densidad industrial sobre el margen del Riachuelo. Respecto del patrón de localización de los establecimientos de las principales ramas que se localizan en estos barrios, se corrobora que la mayor cantidad de empresas editoriales se radica en el barrio de Barracas, aunque sin encontrar un centro de concentración claro. No obstante, se logra distinguir cierta concertación sobre la calle Iriarte y sobre la avenida Amancio Alcorta (mapa 3). Por su parte, los establecimientos productores de maquinarias, muestran un patrón claro de localización sobre el eje de del Riachuelo, tanto en el barrio de la Boca como en el barrio de Barracas. Además, estas ramas, presentan otra dinámica de aglomeración en las proximidades de la Estación Sola, aunque aquí con establecimientos de menor tamaño que los emplazados en las cercanías del Riachuelo (mapa 4)

¹⁸ El local comercial de Alpargatas se emplaza en el edificio de la antigua fábrica textil.

¹⁹ Sobre un promedio de 20 locales por cuadra.

²⁰ El Registro Industrial de La Nación cuenta con 3100 registros. Si bien no fue suministrada información económica de cada establecimiento, este registro permitió localizar geográficamente cada planta industrial

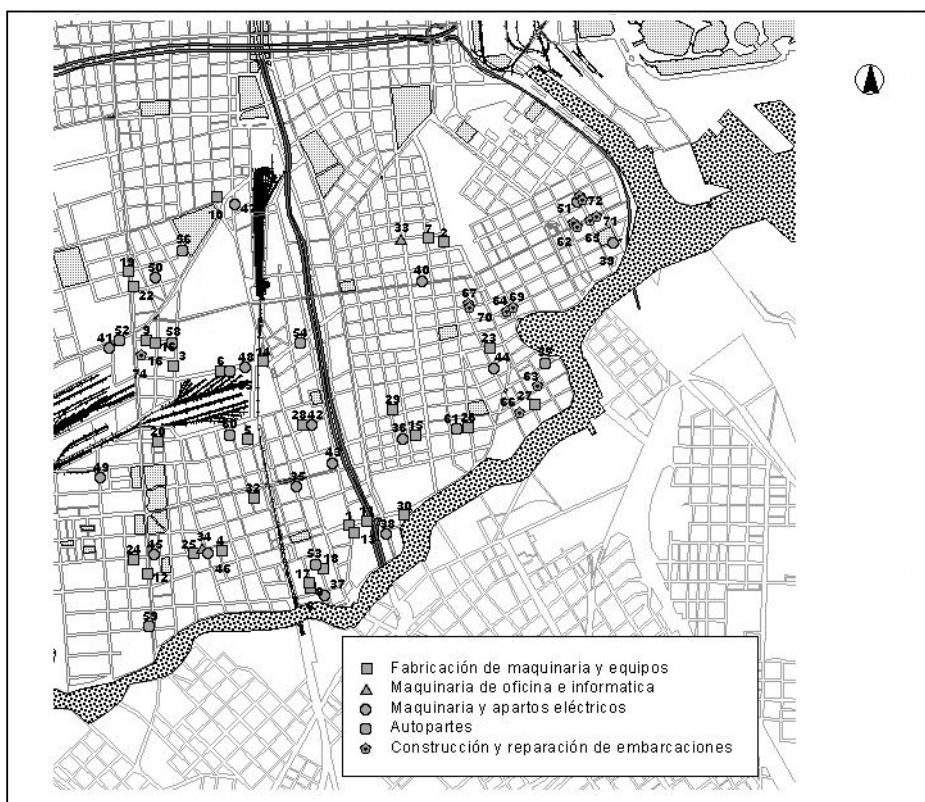
Mapa 3
Establecimientos de la Impresión y Edición localizados en el barrios de La Boca-Barracas



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base al Registro Industrial de la Nación, 1

Mapa 4

Establecimientos industriales de reparación o fabricación de maquinarias localizadas en los barrios de La Boca-Barracas



Nº	NOMBRE	25	Salvador y Barbieri SRL	50	Leyden SAICYF
01	Jefferson Sudamericana SA	26	Rocha Electromecánica SRL	51	Vignolo hnos SRL
02	Tega Aparejos Gruas y Apiladoras SA	27	Frimet SA	52	Igarreta SACI
03	Castetbon SAIC.	28	Rectificación Alvarado SCA	53	La casa del rd repuestos diesel SA
04	Melgar srl.	29	Grafagro SRL	54	Roluco SACIFIA
05	Degremont SA	30	Fontana Hnos SAICF	55	Galfren SA
06	Madeva srl.	31	Dhor SAICFI Y C.	56	Producir SACIFIA
07	Drotec	32	Puma Técnica SAICFI	57	Ipromet SA
08	Mandiesel Saica	33	Erova SA	58	Artentap SA
09	Biper SACIF	34	B.s.t.SRL	59	Industrias alcar SA
10	Eric m. Martin y CIA. SA	35	Elecond SCA	60	Valter Motor SA
11	koltan hugo r	36	Lerca SCA	61	Hidrocentro S.R.L.
12	Pedro Esteban Santiago Gianotti	37	Los Conce SA	62	Instal Tube SACII Y F
13	Turbodisel SA	38	Natelco SAIYC	63	Cromwell y CIA SACIFIA
14	Setec Servicio Técnico Integral SRL	39	Guascor Argentina SA	64	Talleres Lamadrid SA
15	Camlow SAIC	40	proteccion electrica SA	65	Marte Diesel SRL
16	Albell SRL	41	Ivesa Igarreta Vehículos Especiales SA	66	Metalock SA
17	Sullair Argentina SA	42	Limpart SRL	67	Delbene SRL
18	Acetra SA	43	Energys SRL	68	Crar SRL
19	Nietos de Rafael Puente SRL	44	Steck Argentina SAIC	69	Construc. Y Mantenim.SA
20	Nuetec SA	45	Seira Juan Carlos	70	Intermar SRL
21	Pulmic SA	46	Fasten SA	71	A.G.Naval de Armua Gonzalo
22	Inpo SA	47	Powgen Diesel SA	72	Del Mar Reparaciones SRL
23	Brunfer SRL	48	Saft Nife Argentina SA	73	Astilleros e Industria Panamerica SA
24	Spinox SAIC	49	Taller (tableros) Semáforos	74	Foglia SACIIYA

Por otra parte, y de cada vez mayor importancia en la reconfiguración territorial de estos barrios, se emplazan algunos ámbitos de gran importancia turística. En tal sentido, la recuperación del borde del Riachuelo realizada por la Ciudad de Buenos Aires, a la vez que permitió realizar un mayor control de las áreas inundables, permitió una revalorización del área, dado el valor arquitectónico de las obras y la puesta en valor de la vuelta de Rocha como circuito turístico. En este sitio, se han localizado una serie de comercios vinculados al sector turístico, entre los que se destacan dos restaurantes, un barco que funciona como galería comercial, un local de comidas rápidas y una heladería de primera marca. Otro importante circuito turístico de estos barrios, lo constituye la calle Lanín, a partir de la revalorización dada por la pintura de la fachada de las casas, realizadas por el pintor Marino Santa María. La estación Irigoyen también presenta atributos particulares para el desarrollo Turístico, entre los que se destaca las características antiguas de sus edificaciones, habiendo sido elegido por ello, para realizar la película Sur.²¹

USO DEL SUELO EN EL POLÍGONO SUR DE LOS BARRIOS DE LA BOCA Y BARRACAS

Para analizar las particularidades de los lotes del polígono sur de estos barrios, comprendido por las calles Luna, Australia, Vieytes, Suárez, Vespucio, y el Riachuelo, se realizó un relevamiento *in situ* sobre 366 parcelas de uso no residencial que tuvieran un tamaño superior a los 100 m². En el relevamiento efectuado en cuatro oportunidades, se identificaron las características particulares de cada lote, entre los que constan el tipo de construcción, el tipo de actividad predominante, la cantidad de pisos construidos y la constatación de aquellas parcelas que en la actualidad no están siendo utilizadas.

Estas parcelas, suman en conjunto 1.350.000 m² de suelo urbano. De estas 366 parcelas, 26 superan los 10.000 m², 92 superan los 5.000 m², 164 están en el rango de entre 1.000 y los 5.000 m², mientras que 127 parcelas poseen entre 100 y 1.000 m². Esto permite corroborar la presencia de parcelas disponibles de considerables dimensiones que no se encuentran en otras áreas de la Ciudad. Hacia el sur oeste de esta área, se emplazan los lotes de mayor tamaño, mientras que hacia el noreste disminuye la superficie de los lotes, entrelazándose los de menor tamaño con el tejido residencial. En tal sentido, estas grandes parcelas ocupan más del 70% de la superficie por manzana al sur de la calle Santo Domingo, hecho que sólo se repite en las proximidades de la estación Sola y en el área histórica industrial de la avenida Patricios. En este sentido, el radio comprendido entre las calles Agustín Magaldi, Santo Domingo, Luna y el Riachuelo se encuentra ocupado en su totalidad por parcelas no residenciales. Es en este sector, se localizan en grandes parcelas, las plantas de La Nación, Clarín y los depósitos generales de Molinos Río de La Plata. En este mismo sitio, dos lotes sobre el Riachuelo se encontraban desocupados en el momento del relevamiento, cuyas medidas eran de 34.000 m² y 7.300 m² respectivamente. Sobre el eje de la calle Luján, entre las vías del ferrocarril Roca y la Avenida Vélez Sarfield, también se localizan grandes parcelas, en su mayoría galpones sub utilizados o utilizados para depósito y logística. Es de destacar, que en este sector, se encuentra el mercado del Pescado, de dominio del Gobierno de la Ciudad,

²¹ En la actualidad la Secretaría de Planeamiento Urbano está realizando tareas de reciclaje y recuperación de la Estación Yrigoyen.

cuya superficie cubre los 8300 m². Este predio, se encuentra actualmente en proceso de recuperación y reciclaje por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico donde comenzará a funcionar el Centro Metropolitano de Diseño a partir de fines del 2001. Además, en la intersección de las calles Lujan y Vélez Sarfield, se localiza una parcela de 55.000 m². Allí funcionan las dependencias de verificaciones de la Policía Federal. Estos terrenos se emplazan en un lugar estratégico, ya que están situados en las cercanías del puente Victorino De La Plaza, que conecta a la Ciudad con el partido de Lanús.

En la cercanía de la Estación Sola, se localizan dos grandes parcelas que suman unos 57.000 m². En ellas, se emplaza la planta de lubricantes de Shell. También, se localizan, ocupando grandes parcelas, las firmas Baisur Motors, Epsa, Cerámica Platense, Sivagam y Unilan. Estas firmas, en su mayoría comparten actividades industriales con depósitos y, en algunos casos, con la instalación de oficinas administrativas.

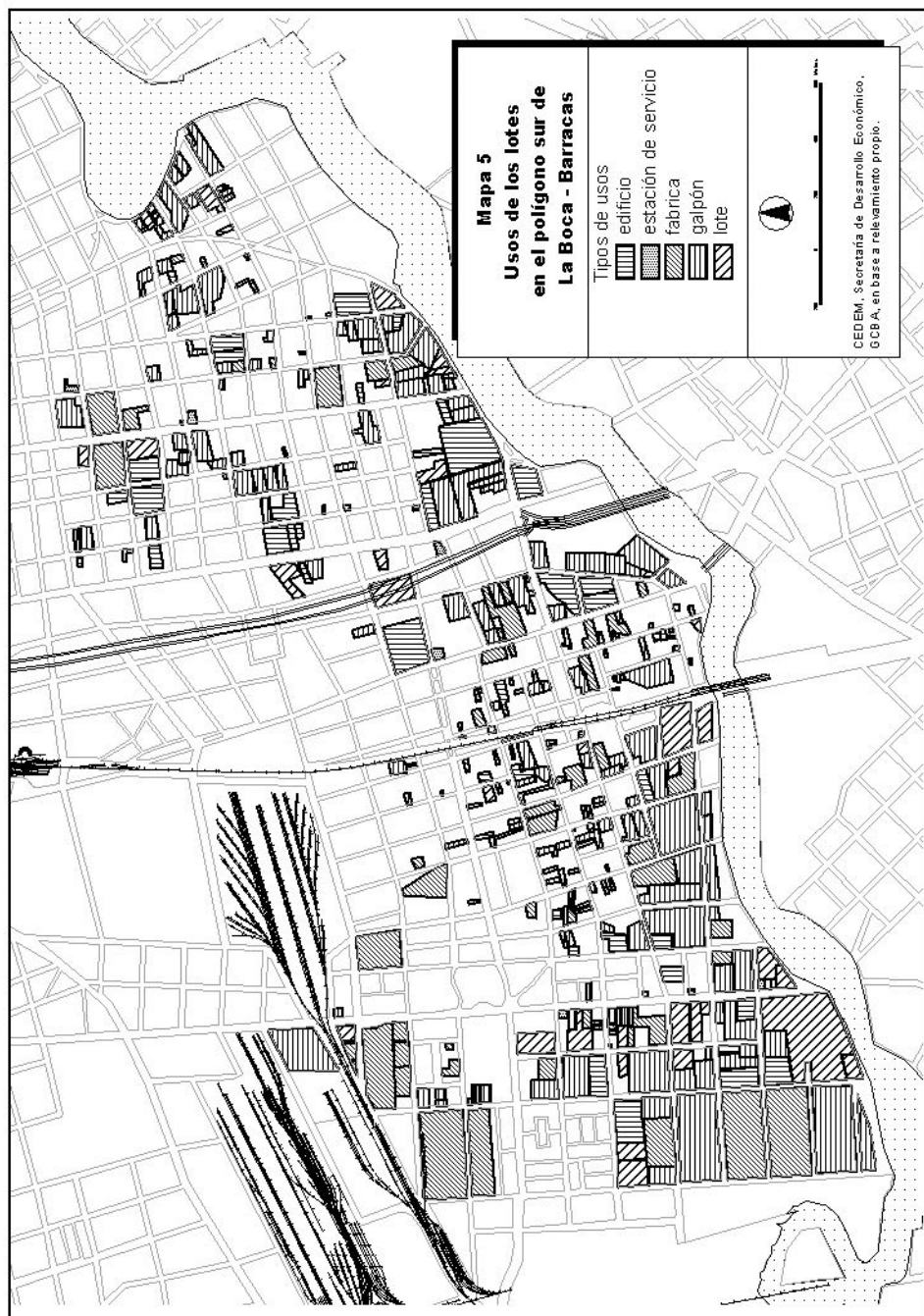
Otros de los lugares en donde se verifica la presencia de grandes parcelas es sobre la avenida Patricios, antiguo epicentro del desarrollo industrial y que en la actualidad funciona un centro de venta de segunda selección. En este sector, también se encuentran las instalaciones comerciales de Metrogas, quien recicló un valioso edificio industrial. Otras de los sectores en donde emplazan grandes parcelas, son en las proximidades de la autopista 9 de Julio sur sobre el Riachuelo. Esta área de antiguas barracas podrían revalorizarse si se lo lograra asociar como continuación del circuito turístico de la Vuelta de Rocha.

Respecto del uso de estas 366 parcelas, se constató que el 15% no poseen construcciones; de las cuales el 60% supera los 1.000 m², hecho más que significativo si se analiza las potencialidades del sector. El 65% de estos lotes no tienen uso actual y la mitad de los mismos se encontraba en venta en el momento del relevamiento. En tal sentido, si sumamos los lotes y los galpones (muchos de ellos inutilizados o subutilizados) suman el 71% de estas parcelas. De tal manera que sólo el 29% restante corresponde a edificaciones o industrias, de las cuales el 68% pertenece a edificaciones de menos de dos plantas, lo que confirma la poca utilización intensiva del suelo en este sector de la Ciudad. La utilización más intensiva del suelo corresponde a los nuevos emprendimientos que incorporan al uso industrial o de logística, actividades administrativas. Tal es los casos de Metrogas, Telefónica, Movicom, la Estrella, Flor de Lís y Andreani. Otras de las particularidades del área son que en la manzana comprendida por las calles Iriarte, Vieytes, California y Salmún Feijoo, se localiza un antiguo edificio industrial de cuatro plantas que fue reciclado y que en la actualidad, se alquila por m², según las distintas necesidades. Esta misma firma está construyendo un edificio de oficinas sobre la calle Herrera para complementar la actividad de depósitos.

En lo que concierne a las parcelas de uso industrial, se pudo evidenciar la presencia de 60 parcelas con uso mayormente industrial, aunque como se afirmó anteriormente, estas parcelas pueden tener otros usos complementarios al netamente productivo. Estas parcelas contabilizan unos 345.000 m², promediando unos 5700 m² por planta, dato que

permite corroborar las características particulares de la industria localizada en este sector, que se emplaza sobre lotes de mayores dimensiones en comparación con el resto de industria de la Ciudad. En estas parcelas se pudo detectar la presencia mayoritaria de empresas relacionadas con la industria del papel y con la reparación de automotores, aunque no se pudo evidenciar otros agrupamientos por sectores. Se detectó en este polígono la presencia de empresas medianas, como Worcester que elabora productos de metal; Chelco, empresa que elabora productos alimenticios, Flambo, que elabora postres y varias fabricas de soda, entre otras industrias medianas (mapa 5).

Mapa 5
Usos de los lotes en el polígono sur de La Boca-Barracas



La presencia de galpones es significativa en esta zona, habiéndose contabilizado unos 130 en todo este polígono. El principal uso de estos galpones es el de depósito y logística; luego le sigue el de la localización de talleres de diversa índole y en menor medida los utilizados en algunos usos alternativos, como lo son gimnasios, canchas de fútbol o estacionamientos. Así, se relevaron 133 parcelas, en la que predominan los depósitos y logística que suman unos 484.000 m². En tal sentido, es importante destacar la presencia de empresas tales como Cargo, Expreso Lozo, Expreso Napostà, Hart, Vasa, expresos Costamar, Transporte Lucia, Expreso Peregrino, NSA, Transporte Unión, Transporte Urquiza, Elemar y Román logística. En el área, también se localizan terminales de ómnibus urbanos que terminan sus recorridos en el sur de la Ciudad²². Asimismo, se localizan empresas de larga distancia que poseen históricamente sus terminales en estos barrios, entre las que se destacan las empresas Chevallier, La Estrella y Expreso Alberino.

VALOR DEL SUELO EN LOS BARRIOS DE LA BOCA Y BARRACAS

Para relevar el valor del suelo en los barrios de La Boca - Barracas, se utilizó información suministrada por las inmobiliarias de la zona. Este relevamiento permitió obtener información sobre unos 45 terrenos, con valores que suman alrededor de 16 millones de pesos. En tal sentido, los precios de estos terrenos oscilan entre un valor máximo 6,5 millones de pesos para un terreno de 21.000 m², y un valor mínimo de 36.000 pesos para un lote de 220 m². En lo que respecta al valor del m² de los terrenos, estos alcanzan un valor promedio de 297 pesos; encontrándose un valor máximo de 687 pesos por m² y un valor mínimo de 118 pesos por m². Así, se aprecia que los valores más altos se registran sobre la Av. Montes de Oca, en donde el valor del m² alcanza los 650 pesos. En la zona norte de Barracas, los valores del suelo oscilan entre 350 y 450 pesos por m², valor que disminuye en las áreas industriales de la Boca y Barracas, donde los valores del suelo oscilan entre 125 a 250 pesos el m². En tal sentido, en el sector sur del barrio de la Boca, el valor de los lotes no supera los 250 pesos el m², sólo superada en el área turística de Caminito, donde el valor del suelo sobrepasa los 350 pesos el m².

En lo que concierne al valor de los galpones, el relevamiento efectuado permitió identificar 60 galpones por un valor total de unos 20 millones de pesos, cuyos valores oscilan entre 45 mil y 6,5 millones de pesos. Por otra parte, en lo que respecta a las medidas de los galpones, estas se encuentran entre un mínimo de 170 m² y un máximo de 17.000 m². Los valores por m² variaban entre 135 y 700 pesos el m², obteniéndose un promedio de 295 pesos el m² para estos dos barrios. Esta disparidad, tanto para terrenos como para lotes, depende en gran medida de la localización y de las potencialidades que le otorga el Código de Planeamiento Urbano a cada terreno. Así, los mayores precios se localizan en los distritos residenciales. En los ejes de la avenida Montes de Oca y de la Autopista 9 de Julio Sur, se corroboran una mayor cotización de estas parcelas; a la vez, que los precios más bajos se localizan en las cercanías del Riachuelo, entre Montes de Oca y Almirante Brown; siendo esta área, una de las áreas más deterioradas de estos barrios.

22 Las empresas de colectivos que tienen terminal en este polígono pertenecen a líneas 12, 29, 39, 53, 60, 64, 102, 133 y 161.

CONCLUSIONES

Los barrios de La Boca y Barracas poseen una de las más ricas historias productivas que presenta la Ciudad. En sus fábricas se elaboraron durante décadas los más destacados productos que se consumían en el país. La actividad portuaria y la ferroviaria vincularon las materias primas con la producción y con el mercado. La residencialización en tal sentido estuvo asociada a este proceso. Los inquilinatos de la Boca fueron habitados por inmigrantes que trabajaron en el puerto. Los barrios obreros se consolidaron a partir de las viviendas construidas para los operarios de las fábricas. Esta dinámica permitió el desarrollo del comercio a escala barrial, que se localizó sobre los ejes de las principales avenidas del barrio.

Desde mediados de los 70', la transformación socioeconómica imprimió profundas modificaciones en el paisaje de estos barrios. Por un lado, se cerraron gran cantidad de establecimientos generando un paisaje de abandono sobre los antiguos establecimientos fabriles. El proceso de exclusión propició la implantación de sitios precarios de residencia en los que en la actualidad viven gran cantidad de personas. Al mismo tiempo, las casas se fueron deteriorando y el espacio público recibió escasas inversiones. La década de los noventa presenta para estos barrios las mismas características que para otros emplazamientos urbanos. Por un lado, se reforzó la degradación territorial para las áreas que no se insertaron al nuevo modelo y por el otro, se recibieron inversiones asociadas al nuevo paradigma tecnológico productivo.

En este sentido, y a pesar de la degradación enunciada en este informe, los barrios de La Boca y Barracas presentan potencialidades para su desarrollo. En primer lugar, la localización en un área estratégica de la Ciudad, que conecta el centro de la urbe con el Gran Buenos Aires. En segundo lugar, su importancia histórica que permite pensar algunos sectores para el desarrollo turístico, además de repensar su historia productiva. En tercer lugar, la presencia de lotes de tamaños más grandes que en el resto de la ciudad, permitiría la localización de actividades que necesitan de grandes predios. Sumado esto, el valor relativamente bajo del suelo, que lo convierte en sitio potencial de inversiones. Además, el agrupamiento de firmas podría provocar economías de aglomeración para esta área que podría repercutir en el desarrollo de toda la Ciudad de Buenos Aires.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Bucich, A., El barrio de La Boca.- Buenos Aires: Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, 1948.

Consejo del Plan Urbano Ambiental. Plan Urbano Ambiental. Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, 1999.

Cutolo, V., Historia de los barrios de Buenos Aires. Buenos Aires: Elche, 1998.

D'Abate, María, Barracas; un poco de ayer y de hoy. Buenos Aires: Torres Agüero Editor, 1995.

Programa "Recup" Boca. La Boca: Una carta de desarrollo social y urbano del barrio. Buenos Aires Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires.1988

Programa de Revitalización Urbana del Sur de Buenos Aires Revitalización en Barracas: diagnóstico y estrategia. En: Revista de Arquitectura.- Buenos Aires.- No. 166, 1993.

Puccia, E., Barracas en la historia y en la tradición. Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, 1977.

Romero, J. L. y L. A. Romero (directores), Buenos Aires, Historia de Cuatro Siglos. Ed. Altamira, Buenos Aires, 2000.

Shavarzer, J., La Industria que supimos conseguir. Planeta, Buenos Aires, 1996.

El desempeño de las prestatarias privadas de servicios públicos en la Ciudad de Buenos Aires durante la década de los noventa.

En este Informe se estudia la *performance* de un conjunto seleccionado de empresas privatizadas que han actuado en la Ciudad de Buenos Aires a lo largo del decenio de los años noventa. Por ausencia de información correspondiente a la totalidad de las prestatarias de servicios públicos que actúan en la Ciudad de Buenos Aires, se analizarán los desempeños de la compañía distribuidora de gas natural (Metrogas S.A.), de las dos distribuidoras eléctricas (Edenor S.A. y Edesur S.A.), y de la prestataria del servicio de agua potable y desagües cloacales (Aguas Argentinas S.A.). Si bien las empresas mencionadas se desempeñan tanto en el ámbito porteño como en los principales partidos del conurbano de la provincia de Buenos Aires, vale mencionar que los datos empleados (ventas y utilidades, según consta en los respectivos balances anuales de las firmas) son de carácter global, es decir, no permiten discriminar cuánto proviene de la operatoria empresarial en la Ciudad y cuánto de su accionar en el nivel bonaerense.

Atento a dicho objetivo, se hará hincapié en dos dimensiones —estrechamente vinculadas entre sí— que se consideran relevantes. En primer lugar, se presenta en forma sumamente estilizada las principales peculiaridades de los contextos operativos y, fundamentalmente, normativos en los que las firmas mencionadas se desenvuelven. En segundo lugar, se intenta determinar la forma en que dicho entorno repercute sobre el comportamiento empresarial.

Con respecto a los sectores gasífero y eléctrico, cabe destacar que en los dos se conjuga la dolarización de las tarifas con la aplicación de diversos ajustes periódicos incorporados en los contratos originales firmados por el Estado con las distribuidoras y transportistas de gas natural y energía eléctrica¹.

En el primer caso, se trata de cuatro revisiones anuales: en los meses de mayo y octubre se trasladan a toda la cadena gasífera las modificaciones en el valor del gas en el mercado mayorista. El marco regulatorio del sector gasífero establece que las variaciones del precio

¹ Se trata, respectivamente, de las Leyes Nros. 24.076 y 24.065, ambas sancionadas en 1992, y de sus decretos reglamentarios.

mayorista de gas (en "boca de pozo") son trasladadas por las distribuidoras a los usuarios finales al inicio del período invernal y del período estival. La forma en que dicho mecanismo de ajuste impacta sobre las tarifas finales está directamente vinculada con el hecho de que el propio marco regulatorio establece que toda variación en el precio del gas en "boca de pozo" puede ser automáticamente trasladada a la tarifa final abonada por los distintos consumidores (lo que se conoce como mecanismo de *pass through*). Naturalmente, ello desestimula que la distribuidora negocie precios más bajos con los productores. Tales desincentivos se ven potenciados aún más por el hecho de que la estructura del –desregulado– mercado productor se caracteriza por presentar un elevado grado de concentración (lo cual otorga a los productores un elevado poder relativo de negociación, a la vez que una amplia libertad en lo que a fijación de precios respecta), y porque un conjunto reducido de grandes actores económicos participa en el mercado en los segmentos de producción, transporte y distribución, además de en carácter de grandes usuarios industriales (o, en otros términos, se trata de actores que participan en el sector tanto en calidad de demandantes como de oferentes). Como era de esperar, todo ello trajo aparejado subas considerables en el precio mayorista y, por esa vía, en las tarifas finales abonadas por los distintos usuarios. Asimismo, en enero y julio, las variaciones en el índice de precios mayoristas de los EE.UU.

Por su parte, en el ámbito de la energía eléctrica los ajustes periódicos están vinculados con la evolución de los precios del mercado mayorista (mayo y noviembre de cada año), con las variaciones de un índice combinado de precios de los EE.UU. (67% de los mayoristas, y 33% de los minoristas) en los mismos meses y, en el mes de mayo de cada año, de acuerdo a los ajustes previstos en los contratos celebrados por la ex-SEGBA, y transferidos a las nuevas distribuidoras privadas, con algunas de las principales centrales generadoras.

En relación con lo anterior, cabe destacar que la dolarización de las tarifas como paso previo a la aplicación de cláusulas de ajuste periódico de las mismas (beneficio del que gozan prácticamente todas las empresas privatizadas) constituye un mecanismo elusorio de la normativa jurídica emanada de la Ley de Convertibilidad (Nro. 23.928). Si se considera que el objetivo central de dicha norma fue prohibir todo tipo de "indexación por precios, actualización monetaria, variación de costos o cualquier otra forma de repotenciación de las deudas, impuestos, precios o tarifas de los bienes, obras o servicios", puede concluirse que el ajuste tarifario asociado a la inflación de los Estados Unidos constituye un mecanismo de dudosa legalidad, dadas las taxativas disposiciones que, en tal sentido, dispone la Ley de Convertibilidad².

² En el caso argentino, la dolarización de las tarifas y el ajuste de las mismas en función de la inflación norteamericana se inician en el ámbito telefónico. En el Decreto Nro. 2.585/1991 se señala que la Ley de Convertibilidad constituía un "obstáculo legal insalvable por el que quedan sin efecto las disposiciones del mecanismo de actualización automática del valor del pulso telefónico" (hasta ese momento las tarifas se ajustaban en función de una fórmula polinómica que combinaba variaciones en los precios al consumidor y en el tipo de cambio). En ese marco, se optó por una peculiar solución al disponerse que, en función de dicha restricción, "era conveniente expresar el valor del pulso telefónico en dólares estadounidenses", ya que "es legalmente aceptable contemplar las variaciones de precios en otros países de economías estabilizadas como, por ejemplo, los Estados Unidos de América". En otras palabras, como en la Ley de Convertibilidad no se señala explícitamente la moneda para la que rige la prohibición de indexación, pasó a asumirse que su ámbito de aplicación se circunscribiría sólo a aquellos precios y tarifas fijados en moneda local. Bajo esa atípica concepción, bastaría con expresarlos en cualquier otro signo monetario (como el dólar) para quedar eximidos de los alcances de la ley. La sustentabilidad jurídica de esta interpretación resulta ciertamente dudosa, en tanto contraviene los objetivos explícitos de la Ley de Convertibilidad que, en la práctica, pasaron a quedar sin efecto en el ámbito de casi todos los servicios públicos privatizados.

En función de lo anterior, vale la pena enfatizar que las empresas privatizadas, en general, y las que actúan en los sectores gasífero y eléctrico, en particular, cuentan, a diferencia del resto de los agentes económicos que actúan a nivel local, con una suerte de seguro de cambio que les permite quedar a cubierto de cualquier tipo de contingencia en la política cambiaria o, más precisamente, sus ingresos se encuentran dolarizados (ello indica que, en caso de registrarse una devaluación de la moneda nacional con respecto al dólar, se produciría un aumento, en pesos, de las tarifas de los servicios abonados por los usuarios, que sería directamente proporcional al cambio en la paridad cambiaria).

Por otro lado, a partir de una interpretación *ad-hoc* de las disposiciones de la Ley de Convertibilidad, han venido ajustando sus tarifas de acuerdo a la evolución de índices de precios de los EE.UU. que, como privilegio adicional, han crecido muy por encima de sus similares en el ámbito local. Por ejemplo, entre el mes de enero de 1995 y junio de 2001, en la Argentina, el Índice de Precios al Consumidor registró una disminución acumulada de 1,1%, al tiempo que los precios mayoristas se incrementaron apenas el 1,6%. En idéntico período, el índice de precios al consumidor (CPI) de los EE.UU. registró un incremento acumulado de 18,4%, al tiempo que los precios mayoristas (PPI) lo hicieron en un 9,8%.

En otras palabras, los ajustes periódicos aplicados en las tarifas de los distintos servicios públicos privatizados en la Argentina exceden, holgadamente, el propio ritmo inflacionario local (deflacionario, en términos de los precios al consumidor). Se trata, más precisamente, de una transferencia de rentas extraordinarias a un muy reducido número de agentes económicos³. En ese marco, cabe plantearse el interrogante sobre las argumentaciones que podrían llegar a explicar el por qué los consumidores y usuarios locales deben afrontar –y absorber– localmente el ritmo inflacionario de los EE.UU., en un contexto de deflación de los precios o, en otros términos, porqué se utilizan índices de precios que no reflejan el comportamiento de los costos domésticos de las empresas prestatarias de servicios públicos.

El caso de la empresa prestadora del servicio de agua y desagües cloacales presenta ciertas diferencias con relación a las que prestan el servicio de distribución de gas y electricidad que ameritan su tratamiento por separado.

Habiéndose hecho cargo de la ex-Obras Sanitarias de la Nación en mayo de 1993, en julio de 1994, como resultado de una solicitud de "revisión extraordinaria" de las tarifas, Aguas Argentinas obtuvo el reconocimiento estatal de un aumento tarifario de 13,5%,

³ En tal sentido, cabe destacar que incluso desde el ámbito oficial se ha reconocido la ilegalidad del ajuste de las tarifas de los servicios públicos en función de la inflación de los EE.UU.. Al respecto, el Dictamen Nro. 153 de la Procuración del Tesoro (de mayo de 2000), por el que se dispone que las cláusulas de ajuste por variaciones de precios estadounidenses contenidas en los contratos de concesión de las redes de acceso a la Ciudad de Buenos Aires "devienen inaplicables frente a lo dispuesto por el artículo 7º de la Ley N° 23.928", emerge como un importante antecedente sobre el imprescindible respeto jurídico de la normativa legal y de la seguridad jurídica. Asimismo, en fecha reciente, dos fallos de sendas salas de la Cámara de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo Federal han impedido un nuevo ajuste tarifario del gas natural y del servicio telefónico, al dictaminar que las cláusulas de indexación de las respectivas tarifas, asociadas a la evolución de índices de precios estadounidenses son violatorias de las disposiciones de la Ley de Convertibilidad.

lo cual merece ser destacado por cuanto la licitación fue adjudicada a este consorcio porque fue aquél que ofreció el mayor descuento sobre la tarifa que cobraba la compañía estatal y, en particular, porque el marco regulatorio establecía que, salvo por causas excepcionales, las tarifas no podrían incrementarse por un lapso de diez años (sino que, incluso, podrían llegar a disminuir como producto de revisiones ordinarias del cuadro tarifario). Al margen de dicho incremento tarifario, en los años siguientes el ETOSS (Ente Tripartito de Obras y Servicios Sanitarios) constató una amplia gama de incumplimientos, vinculada a la ejecución de las obras e inversiones que, en 1994, habían sustentado tal "revisión extraordinaria" de las tarifas.

Hacia fines de 1997, existiendo causales suficientes para la rescisión del contrato de concesión (dados los incumplimientos contractuales de la empresa, que fueron convalidados por el ente regulador), la Administración Menem optó por renegociar las condiciones en que debía operar la empresa, en términos plenamente convergentes con sus intereses. Así, entre las principales modificaciones introducidas en esta nueva renegociación, cabe resaltar el incremento de las tarifas, y la cancelación o postergación de diversas inversiones comprometidas originalmente. A su vez, habiéndose incorporado la posibilidad de una "revisión extraordinaria" de tarifas por año, en mayo de 1998, la empresa consiguió un nuevo aumento tarifario de 5,1%.

Con posterioridad a esta revisión del contrato de concesión encarada a mediados de 1997, se sucedieron nuevas renegociaciones (comandadas por la Ing. María Julia Alsogaray) que se inscribieron en la misma lógica que las que las precedieron, en tanto supusieron, entre otros aspectos, un nuevo incremento de las tarifas, la introducción de cláusulas de ajuste de precios violatorias de la Ley de Convertibilidad (ajuste por inflación norteamericana sin dolarización previa de las tarifas), la modificación de ciertas obligaciones contractuales asumidas por la firma (en particular, en materia de inversiones y de calidad y expansión del servicio), y, en última instancia, la convalidación oficial de los incumplimientos en los que había incurrido la empresa.

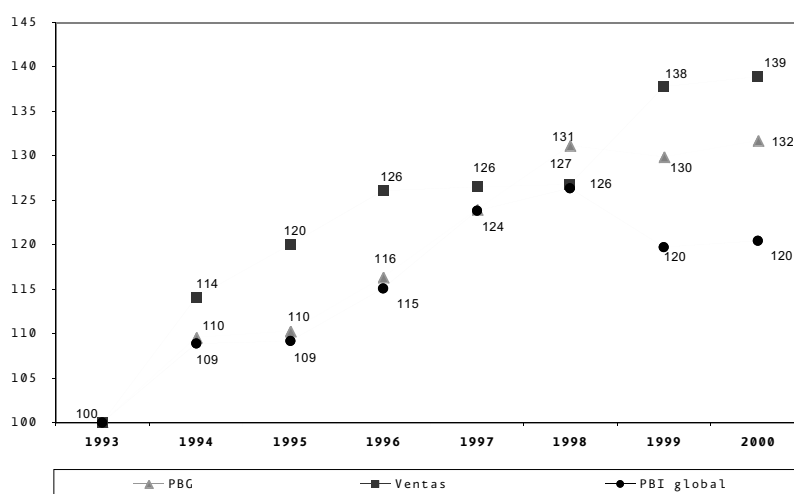
Como producto de los sucesivos aumentos tarifarios derivados de las numerosas modificaciones al contrato original de Aguas Argentinas, las tarifas de los servicios se incrementaron considerablemente, a tal punto que la rebaja inicial con que el consorcio controlante de la empresa ganó la licitación fue más que compensada en un plazo de tiempo sumamente breve.

Como era de esperar, el beneficio de contar con múltiples cláusulas de indexación sistemática de sus tarifas (la mayoría de las cuales son elatorias –fundamental, aunque no exclusivamente– de la Ley de Convertibilidad), y/o de verse favorecidas por sucesivas renegociaciones contractuales, así como el incremento relativo de las tarifas de los servicios públicos con respecto a los principales precios de la economía que se derivó de las mismas, impactó directamente sobre la *performance* económica de las firmas privatizadas.

Como una primera aproximación al tema, en el Gráfico 1 se presenta la evolución, para el período comprendido entre 1993 y 2000, de los ingresos por ventas globales de Aguas Argentinas S.A., Metrogas S.A., Edenor S.A. y Edesur S.A., del PBG de la Ciudad de Buenos Aires y del PBI total del país (considerados a precios corrientes)⁴. De la información presentada se desprenden dos conclusiones de relevancia. La primera, que, en un contexto en que el valor agregado global se expandió un 20%, el PBG porteño creció un 32%, al tiempo que la facturación de las privatizadas lo hizo en un 39%. La segunda, que el mejor rendimiento de las prestatarías privadas de servicios públicos se expresa adicionalmente en el hecho de que mientras el PBG de la Ciudad tuvo, al igual que el correspondiente al conjunto de la economía argentina, un comportamiento cíclico (registrando una caída en 1999), la facturación global de las privatizadas bajo estudio se incrementó en todos los años de la serie (aumento que fue particularmente intenso –cerca no al 10%– en pleno período recesivo).

Gráfico 1

Evolución de las ventas de las empresas privatizadas seleccionadas, el PBG de la Ciudad de Buenos Aires y el PBI total, 1993-2000 (base 1993=100)



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a balances de las empresas, Dirección de Estadísticas y Ministerio de Economía

Así, a favor de las diversas disposiciones normativas que les han permitido incrementar sus tarifas (en especial, en el caso de la distribuidora de gas y de la prestataria del servicio de agua potable y desagües cloacales), sumadas al hecho de que se trata de servicios básicos (en especial, para los hogares de menores ingresos) que no se pueden dejar de consumir tan fácilmente ante aumentos en sus precios, las empresas privatizadas analizadas han registrado un desempeño económico exitoso, que se refleja en que se expandieron a una tasa que fue un 22% más elevada que el conjunto de la economía por-

⁴ Cabe aclarar que los ingresos por ventas de las prestatarías privadas de servicios públicos analizados incluyen tanto la facturación proveniente de su operatoria en el ámbito porteño como en el del conurbano bonaerense.

teña (diferencial que se eleva a cerca del 100% si la comparación se realiza *vis-à-vis* el PBI global) y que lo hicieron de manera disociada con relación al ciclo económico (es decir, se trata de firmas que han crecido tanto en las fases expansivas como en las recesivas). Como resultado de estos patrones de comportamiento, se puede inferir un aumento en la concentración económica del conjunto de la economía de la Ciudad de Buenos Aires –y, más aún, de la nacional– en torno a este reducido número de grandes empresas⁵.

Otra forma de captar la forma en que el entorno operativo y, en especial, normativo en el que se desenvuelve el conjunto de las empresas privatizadas impacta sobre su *performance* económica, es la que surge de analizar la evolución de los márgenes de rentabilidad que internalizó este conjunto de firmas durante el transcurso de los años noventa. Al respecto, debe tenerse presente que, según lo demuestra la experiencia histórica, la tasa media de ganancia vigente en un sector económico suele tener una relación positiva con el riesgo empresarial subyacente a la misma (cuanto mayor el riesgo involucrado, mayor el margen de beneficio que cabe esperar).

En ese marco, cabe incorporar una breve digresión vinculada, en última instancia, a las especificidades del contexto regulatorio en el que se inscribe el accionar de las empresas que se hicieron cargo de los activos privatizados en la Argentina durante los años noventa. Los rasgos distintivos de los mercados involucrados (monopólicos, con demanda cautiva y reservas legales de mercado, y caracterizados por tener diversas modalidades de ajuste periódico de sus precios) conllevan, naturalmente, un menor riesgo empresarial que el que se desprendería de casi cualquier otra actividad económica. Hasta allí, independiente de toda otra consideración, el criterio de "razonabilidad" de las tasas de beneficio (y, naturalmente, de las tarifas que las sustentan)⁶ sugeriría que las esperables en esos ámbitos protegidos, natural y/o normativamente, deberían ser inferiores a las correspondientes a la mayor parte de los restantes sectores económicos, expuestos a la competencia (tal como se verifica en las economías más desarrolladas donde, en general, las empresas prestatarias de servicios públicos sujetas a regulación son las que internalizan relativamente las más bajas tasas de rentabilidad).

Lo anterior se ve potenciado por las propias idiosincrasias del proceso privatizador en la Argentina. En relación con lo anterior, la minimización del riesgo empresarial asocia-

⁵ Este último fenómeno –el crecimiento en el grado de concentración global de la economía porteña– merece ser resaltado porque se registró en una de las economías regionales que, en el transcurso de los años noventa, se expandió muy por encima del promedio nacional.

⁶ En los dos únicos marcos regulatorios de servicios públicos privatizados sancionados por ley nacional (los correspondientes a la energía eléctrica y al gas natural) se alude, reiteradamente, al carácter de "justas y razonables" que deben asumir las tarifas. Por ejemplo, en las leyes Nros. 24.065 y 24.076 se explicita "que las tarifas que se apliquen a los servicios sean justas y razonables". Asimismo, con ligeras diferencias de redacción, en sus respectivos articulados se señala que "los servicios... serán ofrecidos a tarifas justas y razonables"; y, en ese marco, que las mismas "deberán posibilitar una razonable tasa de rentabilidad a aquellas empresas que operen con eficiencia". En principio, parecería surgir que la "razonabilidad" de los márgenes de beneficio a que da lugar determinado nivel de las tarifas es, en última instancia, el criterio rector como para discernir en torno a la "justicia y razonabilidad" de estas últimas. No obstante, a pesar de estos señalamientos acerca de la necesidad de contar con tarifas "justas y razonables" que, a su vez, garanticen la internalización empresarial de tasas de rentabilidad igualmente "razonables", no existe normativa alguna que aporte elementos de juicio más precisos en cuanto a la definición y/o delimitación de tal "razonabilidad". A lo sumo, como se desprende de las normas señaladas precedentemente, todo lo que podría inferirse es que la razonabilidad y justicia de las tarifas de los servicios públicos tiene el mejor parámetro de referencia en la "razonabilidad" de los consiguientes beneficios empresarios; al tiempo que esta última remite a la necesaria consideración de los márgenes de rentabilidad obtenidos, en promedio, en actividades "comparables", "similares", "equiparables", en términos del riesgo empresarial involucrado.

da a la condición de monopolios naturales se ve agudizada en forma considerable, si se consideran los diversos beneficios normativos y/o regulatorios con que cuentan las empresas prestatarias. Así, en el caso argentino, muy difícilmente pueda encontrarse algún sector económico con menor riesgo que el que emana de los contextos operativos en el que se desempeñan las empresas privatizadas. En ese marco, de acuerdo con tales criterios de razonabilidad (de los beneficios y de las tarifas), cabría esperar que las tasas de rentabilidad internalizadas por dichas firmas resulten ser muy inferiores a las obtenidas por aquellas empresas expuestas a un mayor riesgo y a niveles de competencia inexistentes en el ámbito de los servicios públicos privatizados.

Sin embargo, las evidencias disponibles indican todo lo contrario. Son, precisamente, las empresas privatizadas las que han venido internalizando –sistemáticamente– los mayores márgenes de beneficio, fuera de toda razonabilidad vinculada al riesgo empresarial implícito. En este sentido, en el Cuadro Nro. 1 se refleja la evolución, para el período 1994-2000, de los márgenes de rentabilidad sobre ventas de las empresas seleccionadas, en términos relativos a la observada para el conjunto de las doscientas empresas de mayor facturación del país⁷.

Cuadro 1
Evolución de la rentabilidad sobre ventas de las empresas privatizadas seleccionadas y de la elite empresaria local⁸, 1994-2000 (porcentajes y coeficientes)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000**	Prom. 94/00
Distribución de gas	7,4	5,5	5,5	7,2	3,9	6,1	6,7	6,1
Distribución de energía eléctrica	-1,0	7,6	9,1	9,7	10,1	6,2	10,2	7,6
Provisión de agua y cloacas	8,7	8,0	15,4	13,7	8,4	12,2	16,5	12,2
Total	2,5	7,1	9,1	9,8	8,5	7,2	10,4	7,9
Elite empresaria local	5,6	5,8	4,3	4,7	3,8	2,4	2,0	4,1
Empresas no privatizadas de la elite	4,3	3,8	2,2	2,7	2,1	0,8	0,5	2,3
Brechas de rentabilidad empresas seleccionadas								
-vis-à-vis la elite	0,4	1,2	2,1	2,1	2,3	3,1	5,2	1,9
-vis-à-vis las firmas no privatizadas de la elite	0,6	1,9	4,1	3,6	4,0	9,0	20,8	3,4

* Se trata de las 200 firmas más grandes del país (según sus respectivos volúmenes anuales de facturación).

** Los datos del año 2000 son provisorios.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Revista Mercado.

⁷ Si bien todas las firmas que integran la cúpula empresaria local no actúan en la Ciudad de Buenos Aires, se las ha tomado como parámetro de comparación, por cuanto permite comparar el desempeño de las empresas privatizadas seleccionadas con el registrado por gran parte de las más importantes empresas monopólicas u oligopólicas que operan en el ámbito nacional.

La principal conclusión que surge de la lectura del cuadro de referencia es que, con alguna excepción, en todos los años considerados las empresas privatizadas analizadas obtuvieron márgenes de utilidad sobre ventas muy superiores a los registrados por el conjunto de la elite empresaria local y, naturalmente, holgadamente por encima del de aquellas empresas líderes no vinculadas a los procesos de privatización⁸.

La información presentada no hace más que reflejar, en última instancia, la profunda reconfiguración de la estructura de precios y rentabilidades relativas registrada en la economía argentina en general, y en la porteña en particular, que tuvo lugar durante la década de los noventa. Dicha afirmación encuentra sustento en el hecho que, en casi todos los años del período bajo análisis, las empresas privatizadas seleccionadas han operado con márgenes de rentabilidad significativa y crecientemente superiores a los registrados por el conjunto de las firmas de mayor tamaño del país, en especial, por el subgrupo de las líderes no no privatizadas.

Es indudable que tan contrastantes comportamientos no pueden ser atribuidos al tamaño de las mismas y, derivado de ello, a conductas microeconómicas diferenciales (todas son grandes firmas líderes en sus respectivos sectores de actividad), sino que remiten, en gran medida, al entorno operativo y, fundamentalmente, normativo en que se desenvuelve la mayoría de las privatizadas. Se trata, en tal sentido, de un contexto de privilegio que, sobre la base de, entre otros aspectos, recurrentes renegociaciones contractuales y, fundamentalmente, muy diversas cláusulas de ajuste periódico de tarifas, tiende a promover y garantizar la internalización de ingentes ganancias por parte de estos agentes económicos. Ello denota, naturalmente, diferencias sustantivas en las respectivas tasas de ganancia, a favor de las empresas privatizadas (en contraposición a los respectivos niveles de riesgo empresario involucrado, y a la consiguiente "razonabilidad" de los beneficios obtenidos y de las tarifas cobradas).

De resultas de ello, y en contrario a lo que cabría esperar, los niveles de los márgenes de rentabilidad tienden a denotar una correspondencia inversa con el respectivo riesgo empresario: a menor o nulo riesgo (como es el caso de las prestatarias privadas de servicios públicos bajo estudio) mayor tasa de ganancia.

En suma, la dolarización de las tarifas (con el consiguiente seguro de cambio) y la vigencia de cláusulas de ajuste sistemático de las tarifas —muchas de las cuales, cabe enfatizar, se oponen a las explícitas disposiciones de la Ley de Convertibilidad— (gas y energía eléctrica), así como las recurrentes renegociaciones contractuales (agua y cloacas), ponen de manifiesto la funcionalidad normativa y, en este caso, regulatoria respecto de la generación de condiciones de contexto operativo de privilegio y de determinantes estructurales que tienden a definir y delimitar, por un lado, un reducido riesgo empresario

⁸ Las evidencias disponibles indican que la rentabilidad global de la cúpula empresaria local está muy influida por los extraordinarios rendimientos de las empresas privatizadas que la integran. Atento a ello, se ha optado por tomar como parámetro de comparación exclusivamente a aquellas firmas no privatizadas que integran el panel de las más grandes del país (lo cual constituye un interesante marco de referencia por cuanto permite comparar el desempeño de las compañías analizadas con el registrado por gran parte de las más importantes empresas oligopólicas que operan en el ámbito nacional).

de las firmas privatizadas en general, y de las analizadas en este estudio en particular, y, por otro, la generación de condiciones que garantizan y consolidan las tasas de beneficio extraordinarias de que gozan las mismas.

Microempresas: Características estructurales y políticas para su desarrollo

INTRODUCCIÓN

La década de los noventa estuvo marcada por fuertes transformaciones que impactaron severamente en la distribución del ingreso y el mercado de trabajo. La desregulación, el tipo de cambio fijo, la apertura de la economía, las privatizaciones y la reducción del aparato estatal produjeron una significativa caída del empleo, en particular en la industria manufacturera tradicional, que se sumó al aumento de la población económicamente activa (se incrementó la participación femenina y de los grupos de edad más avanzada)¹. En consecuencia, la tasa de desempleo en áreas urbanas aumentó estrepitosamente durante la década: prácticamente se duplicó entre 1990 y 2000. Por su parte, el subempleo también experimentó un crecimiento sostenido, dando como resultado que en la actualidad, más de 30% de la población económicamente activa tenga problemas de empleo.

Este proceso generó un incremento en la pauperización y la exclusión de sectores del mercado de trabajo, que se agravó por la crisis de las economías regionales.

Empleados calificados y sin calificación provenientes de empresas estatales privatizadas sufrieron la reducción de personal a través de retiros voluntarios o reestructuraciones. También trabajadores en relación de dependencia de empresas privadas –muchas de ellas de sectores productivos afectados por las medidas de apertura (textiles, máquinas-herramienta, etc.)– fueron perjudicados por las nuevas configuraciones internas, en el marco de estrategias defensivas de las firmas.

Ante esta realidad de escaso dinamismo del empleo, muchos afectados encontraron como única salida a su situación laboral, la creación de microempresas² tanto en el sector comercial (kioscos, despensas, mercados) como en el manufacturero (confección de ropa, elaboración de alimentos, artesanías, etc.) y de servicios (talleres mecánicos, de chapa

¹ Para un análisis más profundo sobre los cambios en la PEA según género en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, se remite a "Hombres y mujeres, jóvenes y maduros de la Ciudad de Buenos Aires: diferentes comportamientos en un contexto de aumento del desempleo", en esta misma edición de *Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires*.

y pintura, remiserías, etc.). Algunos, estaban en mejores condiciones para asumir la iniciativa, mientras que otros vieron frustrado su intento empresarial al cabo de un corto tiempo, volviendo a engrosar las estadísticas de desempleados o, en el mejor de los casos, de empleados precarios.

Estas iniciativas también fueron impulsadas por instituciones públicas, privadas e incluso organismos internacionales. El grado de éxito de estas políticas ha sido variado puesto que éste depende no sólo del marco macroeconómico y las características particulares del emprendedor, sino además del contexto local en el que se aplican, las características particulares de las instituciones que las llevan a cabo y la tecnología aplicada en cada caso.

La Ciudad de Buenos Aires presenta características que la distinguen de otros conglomerados urbanos. El elevado volumen de negocios y el denso entramado productivo y de servicios que presenta la Ciudad, sumado al alto poder adquisitivo y nivel educativo de su población, se traducen en condiciones aptas para el crecimiento y desarrollo de pequeñas empresas. En este sentido, el propósito de este trabajo es presentar las razones por las cuales una política de promoción de microempresas tiene sentido en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, al tiempo que se presentan los principales indicadores de gestión de la Dirección General de Microemprendimientos de la Secretaría de Desarrollo Económico.

En general, el reconocimiento de las microempresas dentro de la economía es limitado, dado el pequeño volumen con que éstas operan. No obstante, si se supera la visión de operaciones aisladas, dejan de ser una parte marginal de la economía, para convertirse en un sector con importantes potencialidades de desarrollo y de generación de riqueza a nivel local.

¿QUÉ SE ENTIENDE POR MICROEMPREDIMIENTO?

En la actualidad, no hay consenso acerca del significado de Microemprendimiento. Si bien todas las definiciones incorporan la idea de que se trata de unidades económicas de pequeña escala que incluyen procesos de producción, comercialización y/o servicios, cada una de ellas pone el acento en diferentes aristas del fenómeno.

Por un lado, es posible encontrar definiciones que destacan la dimensión social de los Microemprendimientos, otorgándole fundamental importancia a sus potencialidades para aliviar las condiciones de pobreza de las familias marginadas. Desde esta perspectiva, el desarrollo de los microemprendimientos se convierte en una alternativa de autoempleo en economías empobrecidas con altos índices de desocupación. En estos ca-

² En algunas publicaciones se distinguen los términos Microemprendimiento de Microempresa, entendiéndose al primero como un tipo de organización reciente, en el que suele haber una mayor precariedad e informalidad; el segundo, generalmente se usa cuando el funcionamiento está más asentado y existe un mayor grado de formalidad. De todas maneras, en este trabajo se usarán ambos términos en forma indistinta.

sos, el estímulo del Estado y de los organismos internacionales se focaliza en familias vulnerables, apartadas del mercado como oferentes y a veces también como consumidoras.

En general, estos microemprendedores tienen un nivel de instrucción bajo y dirigen su esfuerzo a tareas artesanales para las cuales no necesitan mayores inversiones de capital. Tampoco requieren una actitud emprendedora en el sentido estricto del término, sino más bien contar con un oficio –o aprenderlo rápidamente– para generar ingresos produciendo a pequeña escala. Su inserción en estas condiciones se vincula a economías de subsistencia y el estímulo a su desarrollo consiste principalmente en asistencia y capacitación para la administración y gestión del negocio y en microcréditos en condiciones accesibles. Bajo esta perspectiva, otro rasgo distintivo de los microemprendimientos es su alto grado de informalidad, favorecida especialmente por los escasos márgenes de comercialización y la complejidad de los requisitos legales. Esta caracterización de las microempresas podría describir la realidad de muchas comunidades latinoamericanas y algunas argentinas, pero no reflejaría cabalmente la de la Ciudad de Buenos Aires.

Por otra parte, existen definiciones alternativas en las que el énfasis está puesto en aspectos más económicos que sociales. Algunos autores asimilan a la microempresa con un estadio inicial, que con el transcurso del tiempo debería devenir en una firma de mayor tamaño. Otros, en cambio, entienden que existen mercados rentables a baja escala para empresas de esta dimensión, puesto que presentan ciertas ventajas comparativas que no logran las estructuras mayores.

La definición propuesta por la Organización Internacional del Trabajo incorpora criterios para la identificación de un microemprendimiento que resultan válidas para las dos definiciones antes presentadas: facilidad de entrada, mercados atomizados, utilización de recursos locales, propiedad familiar de las empresas, pequeña escala de las actividades, tecnologías adaptadas a una fuerte intensidad del trabajo y formaciones adquiridas fuera del sistema escolar.

Otro tipo de definiciones, hace intervenir criterios tales como categoría ocupacional, tamaño de la empresa (medido por número de empleados), cómputo de actividades no registradas asimilando a la microempresa con la informalidad, nivel de ingreso (individual), activo y facturación de la firma. Se agregan a veces, variables de exclusión vinculadas al acceso al crédito, al mercado, a redes de empresas y a capacitación y características de la relación laboral (asociativa, familiar, por cuenta propia, asalariados). Estas últimas variables agregan información sobre la actividad ejercida, que pueden agregarse e las existentes sobre el individuo. Como puede observarse, en muchos de los casos, resultan ser más de tipo cuantitativas que cualitativas.

De las diferentes definiciones presentadas se desprende que no existe un acuerdo absoluto sobre el concepto de Microemprendimiento, ya que se trata de un fenómeno complejo y multidimensional con vastas repercusiones a nivel social y económico. Esto implica que para referirse al tema, primero se debe explicitar bajo que concepción se hace.

El presente trabajo considerará a los Microemprendimientos desde una perspectiva económica, destacando las potencialidades que ofrecen para el desarrollo productivo local.

La definición propuesta entonces para una Microempresa indica que se trata de una unidad económica de pequeña escala que, como se dijo, incluye procesos de producción, comercialización y/o servicios, y presenta características intrínsecas y otras determinadas por el contexto local.

Características intrínsecas:

- ▲ Están guiadas por el ánimo de lucro y la acumulación y no solamente por el autosostenimiento de sus miembros.
- ▲ Tienen una fuerte incidencia de la mano de obra en la producción o el servicio que ofrecen. Por este motivo presentan bajos requerimientos de inversión por trabajador.
- ▲ Tienen escasa división técnica del trabajo. La actividad directa del empresariado abarca todas las áreas: las funciones administrativas de comercialización, producción y finanzas generalmente están centradas en él, mientras que los trabajadores tienen más de una función en el proceso productivo.
- ▲ Presentan relaciones familiares o de amistad entre los trabajadores.
- ▲ Son mayoritariamente sociedades unipersonales. En las microempresas donde hay asociaciones son, en general, sociedades de hecho.
- ▲ Son estructuras organizativas que emplean a pocas personas. La cantidad de trabajadores en microempresas no supera en promedio las tres personas.
- ▲ En general, no existe clara separación entre trabajo y capital.

Características determinadas por el entorno:

- ▲ Presentan fuertes limitaciones en el acceso al capital. Las empresas de producción suelen abastecerse con equipamientos de segunda mano, o bien, adaptan los destinados a otros usos.
- ▲ Sus ventas están dirigidas hacia mercados de fácil acceso o con pocas restricciones.
- ▲ Las ventas se realizan dependiendo de las habilidades personales y relaciones del microempresario, prescindiendo de estrategias planeadas de comercialización.

A diferencia de la primera definición expuesta, que subrayaba el objetivo social de los microemprendimientos y su capacidad de ofrecer una herramienta para la subsistencia, esta visión alternativa destaca la potencialidad económica local de que los mismos sean exitosos. Si bien la discusión sobre su capacidad particular de generar nuevos puestos de trabajo y contribuir al sistema productivo se instala con mayor intensidad en tiempos de recesión, la funcionalidad de su estímulo no está únicamente en ofrecer una salida a los más vulnerables, sino a aquellos que tengan espíritu de empresa para hacer trabajos artesanales e incluso profesionales.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LOS MICROEMPREDIMIENTOS

En una enumeración de fortalezas y debilidades de los microemprendimientos, que se desprenden de la caracterización anterior, se encuentran:

Fortalezas de las Microempresas

- ▲ La reducida inversión requerida por unidad de producto y por hombre implica que con poco capital pueda iniciarse una microempresa.
- ▲ La inversión arroja resultados en el corto plazo.
- ▲ Sus estructuras pequeñas y la conducción personalizada, las hacen ágiles, pudiendo orientar nuevos rumbos con facilidad. Esto las diferencia de las medianas y grandes, que deben vencer la inercia de sus aparatos burocráticos.
- ▲ El manejo personal de todos los aspectos del negocio hace que el microempresario adquiera cierto conocimiento global del negocio en tiempo reducido.
- ▲ En ocasiones, la fuerte incidencia de la mano de obra en la producción de bienes y servicios, implica mayor generación de valor agregado.
- ▲ Cuando alguno de los trabajadores es familiar o amigo del dueño -lo que resulta frecuente- las relaciones laborales suelen contener un gran compromiso y otros valores extra-económicos.

Debilidades de las Microempresas

- ▲ Limitaciones al desarrollo por insuficiencia de capital y escasa aplicación de tecnología en la producción. Las empresas suelen abastecerse con unidades de segunda mano, o bien, adaptar las destinadas a otros usos.
- ▲ Tienen barreras de acceso a servicios financieros básicos por su mayor riesgo asociado y alta mortalidad.
- ▲ Falta de garantías reales, con exigencias y costos mayores que las grandes empresas.
- ▲ Las propias dificultades de acceso a financiamiento externo se traducen en la imposibilidad de financiar las ventas a sus clientes, lo que reduce las oportunidades de negocios.
- ▲ Desconocimiento sobre fuentes de asistencia crediticia y oportunidades de negocios.
- ▲ Vulnerabilidad a cambios tecnológicos y de los modelos de comercialización o producción.
- ▲ En general, los miembros no tienen suficiente entrenamiento empresarial y la capacitación en temas administrativos, financieros y contables tampoco es suficiente.
- ▲ En muchos casos, existe un bajo nivel de productividad del trabajo y escaso nivel de complejidad tecnológica.
- ▲ En general, la compra de insumos y materias primas en reducida escala (menores cantidades producidas, imposibilidad de hacer stocks por falta de capital, mayor incidencia de costos accesorios a productos comprados tales como fletes, de distribución, administrativos y otros, etc.), encarece las provisiones.
- ▲ Falta de una cultura asociativa, que permita compras favorables en términos y condiciones por volúmenes mayores, o mecanismos para mejorar la calidad y el valor agregado orientado a la exportación.

- ▲ El mayor grado de informalidad en la documentación redundando en la dedicación de mayores tiempos para las cobranzas e incluso un índice de incobrabilidad más significativo.
- ▲ Complejidad y cambios frecuentes del conjunto de normas tributarias y de regulaciones, que no le permiten manejar fácilmente el cumplimiento de estas obligaciones. Esta situación requiere el apoyo de un gestor o contador, incrementando los costos fijos.
- ▲ Fuerte competencia de productos importados.
- ▲ Dificultades para la acumulación de capital que les permita crecer.

LOS MICROEMPRESARIOS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Como se señaló anteriormente, la definición que se adopta en el presente trabajo para microempresas es cualitativa, basándose en las características que se hallan presentes en la mayoría de las pequeñas unidades de negocios, y no cuantitativa, es decir fundada en criterios numéricos. Por este motivo, la estimación de la cantidad de microempresas radicadas en la Ciudad se torna compleja debido a la carencia de información.

No obstante, a los efectos de contar con una aproximación del tamaño de las empresas radicadas en la Ciudad y la participación relativa de las empresas de menor tamaño en ese total, se escogió la variable cantidad de ocupados por establecimiento como variable de corte³.

En este sentido, se presentan a continuación la cantidad de empresas según número de ocupados, su volumen de facturación y la cantidad de puestos generados.

³ Dorfman propone una clasificación cuantitativa de microempresa para Argentina, mediante el criterio de personal ocupado que considera como tal a las que tienen menos de 10 personas (ONUDI-SEPyME, 1998).

Cuadro 1

**Cantidad de unidades censales según cantidad de ocupados por sector .Ciudad de Buenos Aires.
Año 1993.**

	Industria		Comercio		Servicios		Total	
	Establ.	%	Establ.	%	Establ.	%	Establ.	%
Hasta 5 ocupados	10.042	66,1	58.587	91,4	75.232	89,8	143.861	88,2
% Fila	7		40,7		52,3		100	
De 6 a 10 ocupados	2.135	14	3.054	4,8	3.841	4,6	9.030	5,5
% Fila	23,6		33,8		42,5		100	
Hasta 10 ocupados	12.177	80,1	61.641	96,2	79.073	94,3	152.891	93,7
% Fila	8		40,3		51,7		100	
Mas de 10	3.023	19,9	2.442	3,8	4.748	5,7	10.213	6,3
% Fila	29,6		23,9		46,5		100	
Total	15.200	100	64.083	100	83.821	100	163.104	100
% Fila	9,3			39,3		51,4		100

Nota: En las filas que indican % Fila, se indica la distribución de los establecimientos de un tamaño determinado por sector económico. En cambio, los porcentajes que se leen en columna, muestran la distribución de los mismos por tamaño de empresa.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Censo Económico 1994.

Según el Censo Económico del año 1994, la Ciudad de Buenos Aires contaba con 163.104 unidades productivas. El 51,4% eran de servicios, el 39,3% comerciales, mientras que el 9,3% restante hacía de la actividad industrial su principal ocupación. La apertura por cantidad de ocupados, por su parte, indica la fuerte preponderancia que tienen las micro, y pequeñas estructuras organizativas en el ámbito de la Ciudad. El análisis sectorial muestra que las empresas comerciales, de servicios e industriales, que concentran hasta 5 ocupados, representaban el 91,4%, 89,8% y 66,1% de los establecimientos respectivamente. Si se considera los establecimientos con hasta 10 ocupados estos guarismos se incrementan al 96,2%, 94,3% y 80,1%.

El Valor Bruto de Producción por tamaño de establecimiento en cambio, muestra el peso relativamente menor de las micro y pequeñas empresas en el total de lo producido en la Ciudad: las firmas con hasta 10 ocupados aportan menos del 30% del VBP. No obstante, la apertura por sector permite distinguir realidades diferenciadas. Así, mientras que en la actividad comercial, y en menor medida en la de servicios, podría considerarse significativo el valor producido por las empresas de menor tamaño relativo, esto no resulta así en la actividad industrial. El Valor Agregado Bruto (VAB) por tamaño de establecimiento denota una estructura muy similar a la anterior: las empresas con hasta 10 ocupados aportan algo menos del 33% del VAB. Esta mayor participación se explica principalmente por la mayor contribución de las empresas de menor tamaño de Servicios y Comerciales.

Cuadro 2

Valor Bruto de Producción por tamaño de establecimiento, según cantidad de ocupados, por sector. Ciudad de Buenos Aires. Censo Económico 1994.

	Industria		Comercio		Servicios		Total	
	VBP	%	VBP	%	VBP	%	VBP	%
en miles de pesos								
Hasta 5 ocupados	1.249.972	9,1	2.504.681	30	4.411.938	26,6	8.166.591	21,1
% Fila	15,3		30,7		54		100	
De 6 a 10 ocupados	956.965	7,0	1.053.980	12,6	1.394.062	8,4	3.405.007	8,8
% Fila	28,1		31		40,9		100	
Hasta 10 ocupados	2.206.937	16,1	3.558.661	42,6	5.806.000	35,0	11.571.598	29,9
% Fila	19,1		30,8		50,2		100	
Mas de 10	11.536.687	83,9	4.786.865	57,4	10.785.053	65,0	27.108.605	70,1
% Fila	42,6		17,7		39,8		100	
Total	13.743.624	100	8.345.526	100	16.591.053	100	38.680.203	100
% Fila	35,5		0,215757037		0,428928799		1	

Nota: En las filas que indican % Fila, se indica la distribución del Valor Bruto de Producción para un determinado tamaño de empresa por sector económico. En cambio, los porcentajes que se leen en columna, muestran la distribución del mismo por tamaño de empresa.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Censo Económico 1994.

En cuanto a la cantidad de personas ocupadas por tamaño de establecimiento se ha considerado que el dato más actualizado y confiable es el proporcionado por la Encuesta Permanente de Hogares. No obstante, cabe señalar que en este caso, dado el carácter de la información (no se hace a empresas), la manera como se presenta la misma, y la definición de microempresa adoptada en el presente estudio, se ha agrupado de manera levemente distinta. En este sentido, se ha visto conveniente excluir del segmento de las empresas más pequeñas a aquellas personas que trabajan en forma autónoma, y a las que lo hacen en forma asalariada, en establecimientos de hasta un ocupado. Esto es así dado que los primeros pueden asimilarse a cuentapropistas, no necesariamente organizados en forma de empresa⁴ (profesionales autónomos, prestadores de servicios independientes, etc.), mientras que los otros pueden responder a formas organizativas que esconden una verdadera relación de dependencia⁵ (tales como los trabajadores en la vía pública)⁶.

De este modo, tal como puede observarse en el Cuadro 3, la cantidad de personas ocupadas en empresas de 2 a 5 personas alcanzaría el 20,2%. Considerando los ocupados en establecimientos de hasta 15 ocupados, este porcentaje representaría el 35%.

⁴ Representan unas 245 mil personas, de acuerdo con la EPH de mayo de 2001.

⁵ Son 131 mil personas, según la EPH de mayo del 2001.

⁶ Ver *Organización y regulación de la venta en la vía pública en Buenos Aires*. Alvaro Orsatti y Rubén Gilardi. 1998. Programa de Investigación sobre informalidad y exclusión social. ARG/98/01M/ARG.

Cuadro 3

Cantidad de ocupados en la Ciudad de Buenos Aires por tamaño del establecimiento. Mayo 2001.

Tamaño del Establecimiento	Industria		Comercio		Servicios		Otros		Total	
	Cant. de ocupados	% Columna	Cant. de ocupados	% Columna	Cant. de ocupados	% Columna	Cant. de ocupados	% Columna	Cant. de ocupados	% Columna
Hasta 5 ocupados	10.042	66,1	58.587	91,4	75.232	89,8	143.861	88,2		
1 ocupado	53.784	14,5	42.416	14,9	279.960	20,6	0,0	0,0	376.160	18,4
% Fila	14,3		11,3		74,4		0,0		100	
De 2 a 5	82.680	22,3	110.203	38,8	218.615	16,1	0,0	0,0	411.498	20,2
% Fila	20,1		26,8		53,1		0,0		100	
De 6 a 15	76.733	20,7	59.148	20,8	152.998	11,2	2.353	10,6	291.232	14,3
% Fila	26,3		20,3		52,5		0,8		100	
De 16 a 25	34.785	9,4	17.304	6,1	83.946	6,2	0,0	0,0	136.035	6,7
% Fila	25,6		12,7		61,7		0,0		100	
De 26 a 50	34.187	9,2	15.008	5,3	110.297	8,1	3.319	14,9	162.811	8,0
% Fila	21		9,2		67,7		2,0		100	
De 51 a 100	29.578	8,0	16.694	5,9	115.753	8,5	2.164	9,7	164.189	8,0
% Fila	18		10,2		70,5		1,3		100	
De 101 a 500	23.276	6,3	8.366	2,9	194.573	14,3	7.621	34,2	233.836	11,5
% Fila	10		3,6		83,2		3,3		100	
501 o más	11.923	3,2	4.340	1,5	136.029	10,0	3.378	15,2	155.670	7,6
% Fila	7,7		2,8		87,4		2,2		100	
No sabe	24.457	6,6	10.845	3,8	69.621	5,1	3.429	15,4	108.352	5,3
% Fila	22,6		10		64,3		3,2		100	
Total	371.403	100	284.324	100	1.361.792	100	22.264	100	2.039.783	100
% Fila	18,2		13,9		66,8		1,1		100	

Nota: En las filas que indican % Fila, se indica la distribución de la cantidad de ocupados para un determinado

(1) Incluye: Industrias manufactureras y actividad de la construcción.

(2) Incluye: Transporte, almacenamiento, comunicaciones, hoteles, restaurantes, servicios financieros, administ

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EPH - INDEC.

La apertura por rama de actividad permite apreciar que, del total de ocupados en las empresas de menor tamaño, el 53,1% corresponde a servicios, el 26,8% a comercio y el 20,1% restante a industria. Este resultado está fuertemente influido por el significativo peso del sector de servicios en el total de empleos generados en la Ciudad, cuya participación en todos los segmentos por tamaño supera el 50%.

El tamaño relativo de las empresas dentro de cada segmento denota la mayor estructura MiPyME del sector comercial. Cerca del 40% de los ocupados en actividades mercantiles lo hacen en establecimientos que tienen de 2 a 5 ocupados. Si se le suman los ocupados en empresas de 6 a 15 personas este porcentaje alcanza el 60%. Una situación similar se presenta en la actividad industrial en la que el total de ocupados en establecimientos de más de 50 personas no alcanza al 17%. El sector de servicios en cambio, presenta una mayor concentración de la ocupación en establecimientos de mayor tamaño: el 32,8%

se emplea en empresas de más de 50 ocupados mientras que sólo el 16,1% lo hace en unidades de 2 a 5 personas⁷.

IMPORTANCIA DE LA POLÍTICA PÚBLICA PARA EL FOMENTO DE LA MICROEMPRESA

Cabe destacar que -más allá del tipo de Microemprendimiento que se desea promover- muchos países tienen políticas de fomento para el sector. Si las políticas de estímulo resultan exitosas, aumenta la competitividad de las empresas y, por ende, la posibilidad de obtener mejores ingresos individuales.

La óptica del fomento productivo para la microempresa tiene su fundamento en la existencia del potencial de desarrollo económico del sector -y por ende de generar fuentes de trabajo y fortalecer el entramado económico- que, en general, se ve trabado por la presencia de fallas de mercado que impiden su expansión (acceso a financiamiento, a capacitación, a información, a asistencia técnica, imperfección en los mercados de insumos y productos, etc.) y por las dificultades que plantea el propio tamaño de las operaciones. De esta manera, por sus propias características, los microemprendimientos necesitan del apoyo de la política pública, al no estar en condiciones de superar un necesario período de adaptación antes de comenzar a crecer, enfrentando en general una fuerte competencia de empresas de mayor tamaño y experiencia.

Algunos de los microempresarios se distinguen por su espíritu innovador, pero muchos otros adquirieron esta condición en su búsqueda de salida a una situación de desempleo o empleo precario anterior. Los nuevos perfiles empresariales surgidos en los últimos años transformaron el concepto de iniciativa empresarial en una propuesta mucho más compleja y variada. La misma se ha desarrollado más allá del estereotipo tradicional del solitario hombre de negocios que cuida con celo su innovación. Esta perspectiva más amplia encaja en economías donde ya existan mercados desarrollados, con eslabonamientos productivos generalizados y redes de distribución avanzadas, como la de la Ciudad de Buenos Aires, donde el proceso de sustitución de importaciones dejó una multitud de pequeñas empresas productoras que lograron sobrevivir merced a su flexibilidad, a las que se agregaron muchas otras proveedoras de servicios, especialmente en los años noventa.

En la Ciudad de Buenos Aires existen condiciones particularmente aptas para el crecimiento y desarrollo de pequeñas empresas. Debe tenerse en cuenta que el PBI *per cápita* local es alto (superior a los \$20.000 anuales y comparable al de economías desarrolladas como Italia y Australia), lo que genera mercados de consumo para un alto poder adquisitivo; asimismo, el nivel educativo de la población es elevado, lo que brinda la posibilidad de crear un mayor número de empresas de base tecnológica.

⁷ Ello es así en virtud del tipo de servicios que incluye esta categoría. También se señala la concentración de ocupados en actividades de servicios prestados en forma unipersonal que no fueron considerados como empresas en el presente apartado.

En la Ciudad, el elevado volumen de negocios operados deja oportunidades para operar en los intersticios de los mercados con estructura competitiva y en estratos débiles de la estructura oligopólica, en ocasiones con alta rentabilidad y con productos diferenciados. Entre las desventajas que esto acarrea, como sus ventas están dirigidas hacia aquellos mercados de fácil acceso o con pocas restricciones, resultan en general más riesgosas e inestables. En estos casos, los microempresarios desarrollan actividades económicas que son vulnerables, tanto desde el punto de vista económico y tecnológico como desde el punto de vista social a los procesos de concentración económica (desembarco de grandes supermercados, automotrices con posición dominante en el negocio de servicios de mantenimiento preventivo y correctivo, concesionarias de servicios públicos monopólicos incursionando en servicios no monopólicos, etc.).

POLÍTICAS DE LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO DEL GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

El objetivo de cualquier política pública en materia de apoyo a la Microempresa debe ser:

- ▲ Atenuar los riesgos de vulnerabilidad de las pequeñas unidades.
- ▲ Fomentar la creación de nuevos puestos de trabajo y de valor agregado.
- ▲ Mejorar la competitividad de las pequeñas unidades económicas.
- ▲ Facilitar la inserción de las pequeñas unidades en el tejido productivo.

El Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) es uno de los programas a cargo de la Dirección General de Microemprendimientos de la Secretaría de Desarrollo Económico que tiene como objetivo fomentar la creación y/o consolidación de pequeños negocios a través de la asistencia técnica, financiera y de capacitación para la generación de puestos de trabajo. Tiene tres líneas de servicios en forma permanente:

- ▲ Asistencia técnica
- ▲ Asistencia financiera
- ▲ Capacitación

La asistencia técnica se realiza en forma sistemática a través de entrevistas, sobre la base de un plan de trabajo acordado y hasta que el problema o causa por la cual fue requerida la ayuda haya sido superado o encauzada su resolución. Por su parte, la capacitación incluye cursos y talleres completamente gratuitos, que de otra manera resultarían sumamente costosos para los pequeños negocios o aquellos incipientes. La oferta de capacitación del CAM es heterogénea y dinámica, puesto que responde a las demandas de los asistentes cuyo perfil tiene estas mismas características. En este sentido, se ofrecen desde seminarios de un día de duración, con temas puntuales para empresas existentes o generales para un público más vasto, hasta cursos bimestrales de gestión empresarial (costos, cuestiones legales, *marketing*, comercialización, etc.). Un aspecto importante es que la inscripción es asistida, lo que significa que la búsqueda y elección del curso o taller está orientada y en relación con el perfil y las necesidades del interesado.

Entre las características de la asistencia financiera suministrada por el Centro de Apoyo a la Microempresa se destacan:

- ▲ Es individual.
- ▲ Para emprendimientos en funcionamiento o proyecto de negocio rentable en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires.
- ▲ No están atados a la participación de otros programas del Centro de Apoyo a la Microempresa, como se mencionó anteriormente.
- ▲ Monto máximo \$ 6.000⁸.
- ▲ Plazo de amortización: Determinado de acuerdo a la rentabilidad y grado de desarrollo del emprendimiento. Puede contar con hasta 6 meses de gracia.
- ▲ Tasa 0%. Sólo requiere que el deudor se haga cargo de 1% de la cuota en concepto de gastos administrativos.
- ▲ Renovable.

Requisitos para su obtención:

- ▲ Garantía de ingresos o propietarias de terceros y certificado de riesgo crediticio.
- ▲ Inscripción en AFIP e Ingresos Brutos.
- ▲ Se trabaja en un Plan de Negocios para que el solicitante proyecte un negocio viable y rentable. Un Jefe de Proyecto guía al emprendedor en la formulación del mismo.

Los microcréditos priorizan a:

- ▲ Grupos de personas que buscan una alternativa emprendedora a situaciones de desempleo.
- ▲ Las basadas en oficios y de autoempleo.

Entre las características distintivas de los créditos a Microemprendimientos en la Ciudad de Buenos Aires, se destacan su carácter completamente público, su financiación con fondos de la Ciudad (destinados a este fin en el Presupuesto anual) y su asignación directa a través de la Dirección General de Microemprendimientos. A diferencia de lo que ocurre en esta jurisdicción, los microcréditos en otros países se financian en general con fondos nacionales y son administrados por los gobiernos provinciales. En países como Reino Unido, Alemania y Francia, intervienen en la asignación bancos comerciales y Organizaciones No Gubernamentales.

El hecho de que los fondos sean distribuidos directamente por la Dirección General de Microemprendimientos implica menores exigencias para el deudor que si interviniese una institución bancaria. En este último caso, los requisitos de solvencia que impone el Banco Central excluiría a muchos proyectos que si bien serían viables y rentables, por sus mayores riesgos asociados no serían seleccionados.

⁸ Actualmente, se está estudiando la posibilidad de elevar este tope a \$10.000.

Una ventaja adicional que resulta de la asignación de los fondos a través del gobierno local es que se aprovecha el contacto y el conocimiento que éste tiene sobre las características y necesidades de los tomadores de crédito.

Otra distinción radica en que los créditos sean independientes de la asistencia técnica y la capacitación, es decir que no se le exija al deudor de la participación en otras actividades de la Dirección General de Microemprendimientos.

El hecho de que se realice un análisis y seguimiento del proyecto antes y después de otorgado el crédito, aumenta las posibilidades de éxito, pero debido al alto costo de esta política, no resulta una práctica usual en otras jurisdicciones.

INDICADORES DE GESTIÓN

El Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) asistió a más de 7.500 personas en el período enero-septiembre del corriente año. El 47% de los atendidos se inscribió en alguno de los cursos de capacitación que ofrece el Centro mientras que la mayor parte del resto, se interesó por los créditos.

Dada la diversidad de tareas que realiza el Centro y la heterogeneidad en los perfiles de los demandantes de cada uno de los servicios, a continuación se detallan las características de los que recibieron asistencia crediticia y de los asistentes a los cursos de capacitación en el transcurso del corriente año.

Gráfico 1

Centro de Apoyo a la Microempresa. Porcentaje de consultas según estado de la microempresa. Enero-Septiembre 2001.

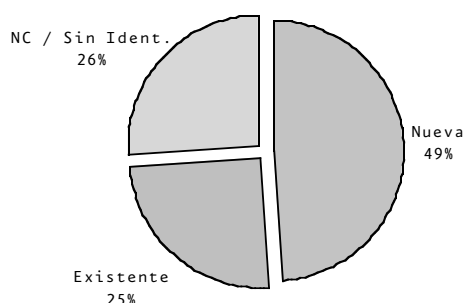
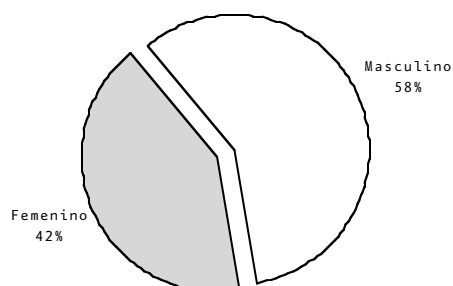


Gráfico 2

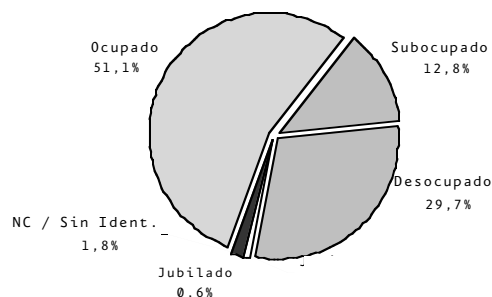
Centro de Apoyo a la Microempresa. Consultas por género. En porcentajes. Enero-Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Gráfico 3

Centro de Apoyo a la Microempresa. Consultas por condición de actividad.
En porcentaje. Enero-Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

ASISTENCIA FINANCIERA .

El total de las personas que acudieron al CAM en procura de asistencia financiera hasta el mes de septiembre del corriente año ascendió a más de 3.600 personas (48% del total). Respecto al perfil de los atendidos, puede señalarse que son mayoritariamente hombres (58%) e interesados en comenzar un emprendimiento (49%). En relación a la condición de actividad, puede señalarse que, en general, los que asisten al Centro son ocupados (67,9%), aunque una proporción de los mismos se encuentra subocupado (12,8%). El 32,1% restante está, mayoritariamente, desocupado. De estos datos puede inferirse que cerca del 43% de los que se acercan al Centro buscando asistencia de diverso tipo tienen dificultades en su inserción laboral y/o en su nivel de ingresos.

De lo anterior puede inferirse el motivo por el cual muchas de las consultas por financiamiento no logran transformarse luego en carpetas efectivamente iniciadas: solo el 20% de los que consultan por créditos inician los trámites para solicitarlo.

No obstante, debe señalarse adicionalmente que el 80% de los que inician los trámites para conseguir un crédito no culminan con el proceso formal de presentación. Este indicador, que podría interpretarse negativamente, en realidad podría estar sugiriendo la importancia del rol que desempeñan, en esta instancia, los técnicos del CAM. Éstos se desempeñan no sólo como agentes de crédito, sino también como asesores y orientadores de la persona que se acerca a solicitar financiamiento. Es decir, acompañan a ésta en el proceso de determinar, en primera instancia, su voluntad de ser un emprendedor, y luego su idea de negocio. Seguidamente, analizan con él si lo que requiere es efectivamente un crédito de las características que brinda el CAM u otra prestación por parte del Centro (capacitación, asistencia técnica, derivación a otras instituciones financieras o área gubernamental). Finalmente, se trabaja en forma conjunta, agente y sujeto de crédito, en la formulación del plan de negocios y en el análisis de su viabilidad.

En este sentido, puede señalarse como uno de los logros de esta área el hecho de que en muchas oportunidades el propio interesado en el crédito arriba a la conclusión de la inviabilidad del emprendimiento, evitando así por un lado, que la persona contraiga una deuda que luego le costará pagar, y al Estado, un uso ineficaz de recursos públicos. Esta política pública de "empowerment"⁹ debe interpretarse como una inversión social del Estado, que si bien implica una erogación presente, redundará en un ahorro público futuro y en una mayor eficiencia en la asignación de recursos. Una población con mayor capacidad para formular proyectos disminuirá los costos futuros de evaluación y selección de las instituciones tanto públicas como privadas, al tiempo que implicará una mejora en la calidad de los proyectos presentados y una mayor tasa de supervivencia.

En este proceso, el funcionario público también desempeña una tarea de evaluación, no solo del proyecto, sino también del perfil del potencial emprendedor, determinando si éstos se ajustan a los criterios de selección determinados por el programa. Esta tarea es fundamental a los efectos de garantizar tanto el repago del crédito como el correcto uso de los fondos, en este caso, el financiamiento de los proyectos de pequeñas unidades de negocios que impulsen el desarrollo económico de la Ciudad. La efectividad de esta tarea queda en evidencia al observar el elevado porcentaje de las carpetas aprobadas sobre el total de las presentadas por los técnicos del CAM (superior al 90%), como así también el bajo porcentaje de morosidad de la cartera (15%).

En el acumulado a septiembre del corriente año el Centro de Atención a la Microempresa entregó 133 créditos por un monto total de \$769.000, lo que arroja un promedio de \$5.782 por proyecto financiado. El perfil de las personas que recibieron los créditos y las características de sus empresas pueden observarse en los Gráficos 4 a 7.

Gráfico 4
CAM. Porcentaje de créditos otorgados según género.
Enero-Septiembre 2001.

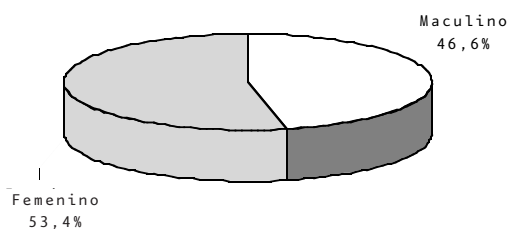
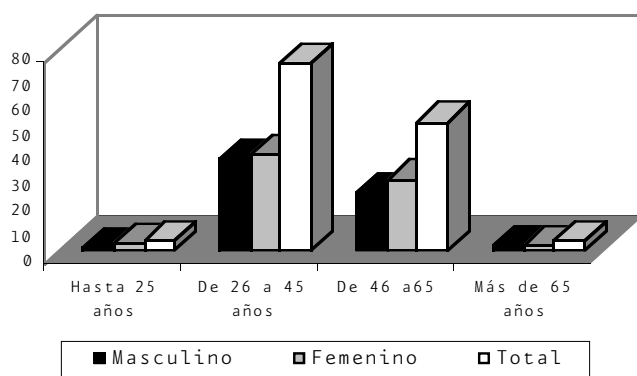


Gráfico 5
CAM. Cantidad de créditos otorgados según tramos de edad.
Enero-Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

⁹ Se trata de transferir "poder" a los ciudadanos al acompañarlos en un proceso de aprendizaje que implica robustecer su capacidad de decisión y disminuir su dependencia del Estado.

Gráfico 6

CAM. Porcentaje de créditos otorgados según estado de la microempresa. Enero-Septiembre 2001.

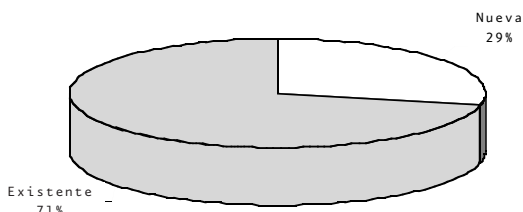
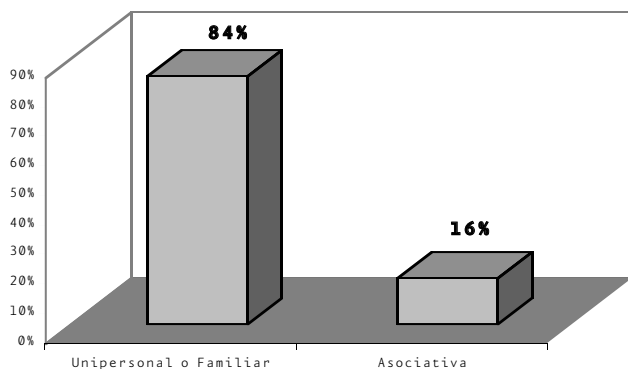


Gráfico 7

CAM. Porcentaje de créditos otorgados según estado de la microempresa. Enero-Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Con relación a las características personales de los titulares de las empresas financiadas puede señalarse que, a diferencia de lo observado en el total de consultas atendidas por el CAM (en la que primaban los hombres), los créditos otorgados tuvieron una distribución por género similar a la estructura demográfica de la Ciudad, que muestra una leve preponderancia de las mujeres. El promedio de edad de los emprendedores tampoco muestra una diferencia significativa por género y se ubica en torno a los 43 años. La concentración de masa se ubica en el segmento que abarca a las personas entre 26 y 45 años.

Tal como se observa, los solicitantes fueron mayoritariamente poseedores de emprendimientos existentes y dueños de emprendimientos unipersonales o familiares. Los nuevos financiados por el CAM absorbieron cerca del 30% de los créditos otorgados, mientras que las figuras asociativas representaron menos del 16%.

Las diferentes actividades financiadas por estos créditos pueden observarse en el Cuadro 4:

Cuadro 4**Créditos otorgados por el CAM según tipo de actividad financiada. Enero-Septiembre 2001.**

Gastronómico	16	Decoración	3
Diseño/Indumentaria	15	Kiosco	3
Capacitación/Educación	8	Almacén/Supermercado	2
Artesanía	7	Cerrajería/Ferretería	2
Centro de Estética	7	Ecología	2
Turismo/Hotelería	7	Imprenta	2
Audiovisión	6	Informática	2
Librería/Juguetería	6	Maquinaria	2
Asesoramiento Profesional	5	Muebles	2
Diseño/Publicidad/Promoción	5	Plásticos	2
Editorial	5	Correo/Mensajería	1
Construcción	4	Medicina/Veterinaria	1
Mecánica Automotriz/Servicios	4	Metalúrgica	1
Óptica/Fotografía	4	Telecomunicaciones	1
Perfumería/Farmacia/Laboratorio	4	Transporte	1
Calzado/Marroquinería/Textil	3	Total	133

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Tal como se observa, existe una preponderancia de las actividades vinculadas a los servicios y a la actividad comercial. Aun los emprendimientos de tipo productivo se caracterizan por tener un fuerte componente de diseño, trabajo artesanal y ser de comercialización directa al consumidor. Rubros tales como el gastronómico y el del diseño vinculado a la actividad textil (indumentaria femenina, para bebé, niños, etc.) encuentran las frecuencias más repetidas y concentran el 23,3% del total de empresas financiadas, pero resultan de difícil categorización según la clasificación tradicional (productivo, comercial, de servicios). Esto se debe a que el escaso volumen de producción determina que la proporción de los recursos dedicados al proceso productivo, *vis a vis* los empleados en actividades de servicios y/o comercialización, no resulte sustancialmente significativa.

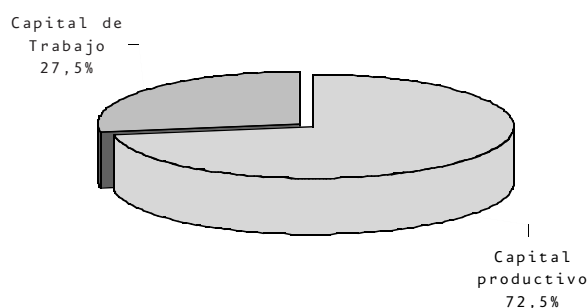
Por otra parte, la apertura por rubro presentada anteriormente permite observar la aparición de nuevas actividades que hasta el presente no habían sido financiadas por el CAM, o bien muestran una tendencia creciente. En este sentido, los emprendimientos vinculados con la informática, la producción audiovisual, las telecomunicaciones, y la ecología resultan novedosos, mientras que los relacionados con el turismo han incrementado su participación.

El tipo de emprendimientos financiados confirma el carácter mano de obra intensivo de las microempresas, que fuera oportunamente señalado entre las razones que fundamentan este tipo de intervenciones. Muchos de ellas generan un alto valor agregado a partir de esta particularidad explotando nichos realmente rentables a pequeña escala (artesánías vinculadas al turismo, indumentaria con diseños exclusivos, etc.).

En efecto, las empresas financiadas actualmente emplean en forma directa a 310 personas, de los cuales 72 fueron incorporadas a partir del otorgamiento del crédito. Puede señalarse además que, de ser favorables las perspectivas de estas empresas, se esperan crear 57 puestos adicionales, con lo cual la ocupación en estas empresas se vería incrementado en un 18%.

Por su parte, el monto total de la inversión generada a partir de los préstamos alcanzó \$1.313.604, lo que representa cerca de \$10.000 por emprendimiento. Esto significa que por cada \$1 prestado a tasa cero por el Gobierno de la Ciudad se generó una inversión de \$1,66. Este porcentaje resulta mayor aún si se analiza el destino de los créditos otorgados. Tal como puede observarse en el siguiente gráfico un 27,5% del capital solicitado por los microempresarios fue destinado al financiamiento de capital de trabajo.

Gráfico 8
Centro de Atención a la Microempresa. Destino de los créditos otorgados.
Enero-Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Centro de Atención a la Microempresa, DGM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

CAPACITACIÓN

El total de los inscriptos hasta el mes de septiembre del corriente año alcanzó las 3.560 personas, de las cuales el 10% se inscribió en seminarios de un día, el 79% asistió a cursos de entre 8 a 20 horas, y el 11% restante lo hizo en cursos de mayor duración.

El nivel de deserción varía según la duración del curso mostrando un nivel mayor para los de dos o más meses (25%) respecto de los de menor extensión, que presentan un nivel del 15% promedio.

Según los datos extraídos de una encuesta que se realizó sobre el total de los asistentes a los cursos hasta el mes de septiembre, los capacitados en el CAM presentan las siguientes características:

- ▲ Son mayoritariamente mujeres ya que representan el 57,8% del total de asistentes.
- ▲ La apertura por tramo de edad denota que los mayores de 40 años representan la población más frecuente (57,4%), mientras que los de 26 a 40 alcanzan el 34,1%. La presencia de jóvenes es relativamente escasa (8,5%).
- ▲ La mayoría de los asistentes alcanzó un nivel de educación formal superior a la secundaria (terciaria o universitaria). Representan más del 51,5% mientras que los que tienen hasta secundario completo son el 43,4%. Los que solo tienen hasta primario completo o algún oficio alcanzan el 5%. Esta característica condice con el elevado nivel educativo de la población residente en la Ciudad.
- ▲ La categoría ocupacional y condición de actividad de los capacitados en el CAM refleja que el 36,8% de los asistentes son o bien patrones o titulares de emprendimientos unipersonales. Asimismo, se observa el fuerte interés que despierta la alternativa de la microempresa para los desempleados: el 32,3% de los asistentes a los cursos reviste esta condición. Por otro lado, la asistencia de ocupados en relación de dependencia (19,6%), subocupados (9,6%) y jubilados (1,7%) estaría indicando una motivación fundada en el bajo nivel de ingresos de la población.
- ▲ Según el estado de la microempresa se observa que el 69% de los capacitados no tienen empresas en funcionamiento sino en formación o como proyecto futuro, mientras que el 31% restante se ocupa actualmente en la misma.
- ▲ Un 40% del total de asistentes a los cursos de capacitación recibió alguna otra asistencia (financiera, técnica o de capacitación) por parte del CAM.

CONCLUSIONES

El Producto Bruto geográfico *per cápita* de la Ciudad de Buenos Aires (superior a los \$20.000 anuales), el elevado nivel educativo de su población y el considerable volumen de negocios generados en la misma se traducen en condiciones aptas para el crecimiento y desarrollo de pequeñas empresas.

No obstante, las dificultades para el acceso al financiamiento, las asimetrías de información, la imperfección en los mercados de insumos y productos -entre otras causas- imponen fuertes limitaciones al desarrollo de nuevos emprendimientos, máxime si se trata de iniciativas de pequeña escala. Pese a ello, las microempresas y pequeñas unidades empresariales radicadas en la Ciudad de Buenos Aires tienen un peso significativo, especialmente en términos de la cantidad de establecimientos y personas ocupadas.

En este sentido, la información proporcionada por el Centro de Apoyo a la Microempresa permite afirmar el interés que esta política despierta en la población residente en la Ciudad. Cabe destacar que si bien una proporción significativa de los interesados acude en

busca de una alternativa para enfrentar su situación de desempleo, el 70% de los créditos otorgados durante este año financiaron actividades ya existentes, permitiendo consolidar puestos de trabajo e incluso crear otros nuevos. Esto denota que el énfasis de la gestión está puesto en el financiamiento a empresas con potencialidad de desarrollo, y no en el asistencialismo.

Muchos son los motivos que justifican una política de fomento de las microempresas en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. Las ganancias en términos de mejora en la estructura competitiva de los mercados, la distribución del ingreso, el aumento del empleo y la capacidad innovativa de la Ciudad son lo suficientemente importantes como para sustentar una política activa del estado local en este sentido.

BIBLIOGRAFIA

"Anales del II Foro Interamericano de la Microempresa. Buenos Aires. Junio 24 al 26, 1999". Patrocinado por BID, SEPyME, ProDesarrollo, Agencia para el Desarrollo Internacional de EEUU, Corporación Andina de Fomento e Instituto Mundial de Cajas de Ahorro.

Lindenboim J. (1990). *Microempresa, situación ocupacional y precariedad*. En "La Precarización del Empleo en la Argentina". Compilación de Pedro Galin-Marta Novick.

ONUDI-SEPyME (1998). *Las micro, pequeñas y medianas empresas argentinas: propuesta de análisis de la población objetivo y de sistemas de apoyo para la SEPyME*.

IDEB. Microempresas. Portafolio para la gestión de las MyPES.

Zamzen V.- Scarponetti P. et al (1998). *Lineamientos Generales para una Legislación sobre el Sector Microempresarial*. Universidad Nacional de Córdoba.

Valérie Lescane (1998). *Apostando al Crecimiento. Evaluación del Impacto de los servicios de apoyo a los microempresarios de menores recursos económicos*. Fundación Emprender.

Políticas para el desarrollo del tejido PyME: Asociatividad y Desarrollo de Proveedores

Los cambios en la estructura productiva argentina durante los años noventa –en particular la apertura económica, la incorporación de nuevas empresas multinacionales y la mayor concentración de los mercados– afectaron especialmente a las PyMEs: se agudizaron significativamente sus dificultades para acceder a financiamiento externo, para negociar en los mercados que participan, para competir con las crecientes importaciones de bienes y para acceder a tecnología y asistencia técnica. Además, encuentran en general grandes dificultades para llevar su escala de producción a niveles óptimos.

Estas transformaciones obligaron a diseñar estrategias de reestructuramiento del sector en su búsqueda de sobrevivir, mejorar la competitividad e incrementar la rentabilidad. Junto con la adopción de estrategias individuales, se abrió el desafío a un replanteo de las relaciones interempresariales, con la posibilidad de sumar estrategias colectivas entre PyMEs y vínculos entre éstas y las grandes firmas. Estas asociaciones están basadas en la visión de que las empresas aprenden, en buena medida, de otras empresas. Esto no significa que las firmas no puedan beneficiarse de los conocimientos de otras instituciones, como universidades, institutos de transferencia de tecnología y otras agencias de apoyo empresarial, sino que el aprendizaje interempresarial es generalmente la forma más efectiva y creíble de apoyo a las empresas. La disposición para colaborar con la intención de alcanzar fines mutuamente beneficiosos resulta en ocasiones tan importante como inversiones tangibles, pero requiere de un cambio en la cultura de aislamiento prevaleciente, reconociendo las potencialidades que provee la cooperación y la asistencia mutuas: el aislamiento es a menudo una barrera tan importante para la innovación como lo pueden ser los recursos limitados. El hecho de ser relativamente pequeñas puede no ser una gran dificultad si las PyMEs son capaces de igualar sus limitados recursos internos con recursos complementarios de otras empresas, asociaciones empresariales, instituciones técnicas u otros.

Tal como señalan Gatto-Ferraro (1997), vale la pena destacar que si bien las PyMEs argentinas tienen un comportamiento heterogéneo, no están separadas de la actividad

económica del país, ni están concentradas exclusivamente en la fabricación de productos especiales para un mercado consumidor marginal o de bajos recursos. Por el contrario, nutren significativamente el entramado productivo local y establecen vínculos formales e informales con empresas de diferente tamaño. Esto da dimensión de la importancia económica de estas firmas y la necesidad de estimular su desarrollo, considerándolas parte fundamental del sistema.

En lo referente a los contratos para el abastecimiento permanente de materias primas e insumos que se celebran entre PyMEs proveedoras y firmas grandes, la mayor dificultad para su concreción se encuentra en la inexistencia de producción local para ciertos productos/servicios y la inadecuada tecnología incorporada. La asistencia pública en el desarrollo de proveedores se convierte entonces en una clave para el desarrollo local, y un mecanismo para superar el desequilibrio externo. Pero el rol del Estado no implica sólo la difusión de información entre las partes, la generación de espacios para su encuentro y el refuerzo de los contratos que entre ellas surjan, sino también el ejercicio de sus poderes cuando resulte necesario para hacer más simétricas las negociaciones entre las firmas de diferente tamaño.

¿POR QUÉ ASOCIARSE?

Hasta los años setenta, las grandes empresas presentaban una estructura integrada verticalmente y eran consideradas como organizaciones virtualmente autosuficientes en lo concerniente al conocimiento y la tecnología.

La desintegración vertical se tradujo en un paralelo aumento de la subcontratación, llevando a las empresas a adquirir un mayor número de productos y prestaciones de servicios en el mercado, en lugar de producirlos internamente. De esta manera, se generalizó la compra de productos y servicios en empresas cercanas, ya que de no hacerlo así, los gastos en comunicación y coordinación habrían sobrepasado las reducciones en costos.

Tal como lo señala Jörg Meyer-Stamer (2000), en las últimas décadas, la voluntad de generar asociaciones se produjo en algunas regiones por las crisis de antiguas industrias y la consecuente pérdida de puestos de trabajo; en otras, se concretó por la esperanza de atraer parte del flujo de inversión extranjera directa hacia ellas.

Existe un amplio espectro de posibilidades de asociación entre empresas con claras distinciones entre ellas. En particular, se hará referencia en esta parte a los *clusters*, las redes y los distritos industriales.

Los *clusters*^{1/2} implican concentración sectorial y geográfica de firmas en pos de generar economías de aglomeración, haciendo hincapié en las interdependencias entre los actores de una cadena de valor en la producción de bienes y servicios y en las actividades de innovación. Ejemplos de *clusters* son el cinturón de plantas automotrices y manufactureras de componentes que se expande en zonas de Estados Unidos y los fabricantes de zapatos y de mosaicos de cerámica en Italia.

En tanto, una red se caracteriza por la cooperación entre firmas y el aprendizaje colectivo, aunque no requiere proximidad geográfica entre los participantes.

Los distritos industriales reúnen ambas características en forma necesaria: no sólo patrones de especialización interfirma, sino también formas implícitas y explícitas de colaboración entre agentes económicos locales y fuertes asociaciones sectoriales. El caso paradigmático de distritos industriales es el de Emilia-Romana, en Italia, donde la esencia de los mismos no es tanto la empresa como la red de producción de la cual ésta forma parte. Altamente especializada, cada empresa resulta dependiente de otras, al grado que esto contribuye a difundir la información y el aprendizaje interactivo a través del distrito. La proximidad geográfica contribuye a garantizar que las normas de confianza y reciprocidad se respeten, siendo estos mecanismos informales los que contribuyen a regular las relaciones interempresariales dentro de la asociación (Pyke-Sengenberger, 1992). Cabe destacar que en las grandes zonas urbanas -y fundamentalmente en aquellas en donde el poder económico y financiero se combina con el poder político (Roma, Francfort, París, Londres)- la tasa de crecimiento de estas aglomeraciones supera a la de la economía como un todo.

La asociatividad hace referencia a un mecanismo de cooperación entre PyMEs en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

La cooperación surge de reconocer la interdependencia y no implica la ausencia de competencia entre las empresas. Es más probable que haya cooperación entre firmas cuyas producciones se complementan que entre las que ofrecen productos casi idénticos.

Las economías que las empresas pueden llegar a lograr mediante la cooperación no se restringen a las economías de escala o de alcance, sino también alcanzan el ámbito de las "economías de cooperación" en campos tales como el aprendizaje, la organización y la fuerza de negociación. La asociatividad busca equilibrar las dificultades que se presentan para las PyMEs en la competencia.

¹ En la literatura existen cuatro líneas de trabajo al respecto: 1) *New Economics Mainstream*: hace hincapié en los rendimientos crecientes de la aglomeración (Krugman); 2) *Business Economics*: las ventajas competitivas derivan de una constelación de factores locales que sostienen el dinamismo de las líderes. Hace énfasis en la importancia de la proximidad para el desarrollo de los negocios, no sólo de los oferentes sino también de los competidores (Porter); 3) *Ciencia Regional*: Focaliza en los distritos industriales y analiza las interdependencias generadas (Pyke); 4) *Literatura de innovación*: Se orienta al análisis individual de las empresas involucradas, al aprendizaje por interacción (entre productor y usuario) y a los sistemas nacionales y regionales de innovación (Braczyk, Cooke, Heidenreich).

² Vale la pena aclarar que la imagen de *clusters* conformados por pequeñas firmas que compiten con las grandes, ya no es correcta y puede decirse que los *clusters* incluyen a firmas de todos los tamaños.

La asociatividad empresarial tiene cuatro características distintivas:

- ▲ Es una estrategia colectiva.
- ▲ Tiene carácter voluntario.
- ▲ Permite resolver problemas conjuntos manteniendo la autonomía gerencial de las empresas participantes.
- ▲ Puede adoptar diversas modalidades jurídicas y organizacionales.

Las estrategias colectivas, son un mecanismo de vinculación utilizado por empresas y organizaciones para lograr metas y objetivos que en forma individual serían difíciles o imposibles de alcanzar³. Éstas se vinculan, por ejemplo, a las experiencias de los distritos industriales italianos, donde la proximidad de los proveedores de materias primas y equipos productores de componentes y subcontratistas llevaron a procesos de aprendizaje colectivos, al desarrollo de las firmas y al del distrito mismo (Humphrey-Schmitz, 1996).

Las estrategias colectivas no sólo constituyen una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas individuales y conjuntas sino que pueden transformarse en un medio de supervivencia para las PyMEs.

Dado que no siempre la asociatividad se logra en forma espontánea, en ocasiones se requiere de diferentes acciones por parte de los actores involucrados directa e indirectamente en el proceso para enfrentar las restricciones a la viabilidad de las prácticas asociativas y garantizar el éxito de las mismas. Al nivel de la empresa es necesario que la dirección de la misma adopte la cultura de la cooperación competitiva y busque en consecuencia sus aliados más importantes: otras empresas con necesidades similares de cooperación. Adicionalmente, se requiere del concurso de gremios empresariales y de inversores como vehículo cohesionador y divulgador de la asociatividad, y finalmente se precisa del soporte institucional, fundamental del Estado. El Estado no solamente debe crear las oportunidades de intercambio de información y experiencias de cooperación interempresas, sino adecuar el marco legal para la operatividad de las distintas formas organizativas que se pueden adoptar en la asociatividad.

Pyke (1994) entiende que a las estrategias individuales y colectivas antes mencionadas que las PyMEs tienen para mantenerse y prosperar en un ambiente globalizado, se suma un tercer tipo que consiste en transformarse en proveedores preferenciales de grandes corporaciones, mejorando su calidad y plazos de entrega. Más adelante se presenta brevemente el tema.

³ En el caso particular de las firmas pequeñas, éstas se asocian para cooperar, producir y/o vender a través de alianzas, instituciones colectivas y consorcios.

LA EXPERIENCIA ECONÓMICA ARGENTINA EN LOS AÑOS NOVENTA

Las reformas de los años noventa modificaron el contexto macroeconómico y la estructura empresarial argentinos. Durante este período, se llevó a cabo un proceso de apertura comercial y de desregulación de los mercados en paralelo a una retracción en la intervención directa del Estado en la actividad económica. Con la apertura y los nuevos acuerdos multilaterales –entre ellos el Mercosur– irrumpieron grandes actores trasnacionales que operan en general con fuerte poder de mercado y ventajas competitivas superiores a las de las empresas locales.

El proceso de trasnacionalización y concentración es particularmente relevante en el caso de los servicios públicos, el petróleo, algunas ramas del sector industrial, el sector financiero, la explotación de recursos naturales y el comercio minorista.

Durante la década de los 90s, las privatizaciones de servicios públicos y de petróleo –y en menor medida de siderurgia y petroquímica– asumieron un papel central. Parte del ingreso de capitales hacia el país se destinó a la modernización de las empresas de servicios públicos y a la expansión del servicio, especialmente en telecomunicaciones. A partir de mediados de la década se produjo el retiro de grandes empresarios locales de los consorcios controlantes de empresas privatizadas, lo que implicó una mayor extranjerización.

En el sector industrial se produjeron inversiones importantes en las industrias petroquímica, de alimentos y bebidas, siderúrgica y de aluminio. Excepto en estas dos últimas ramas, prevalecieron las inversiones de capitales extranjeros; en el caso del sector alimenticio, las inversiones más significativas fueron tanto locales como extranjeras. También el sector financiero recibió un significativo flujo de inversiones extranjeras, que favorecieron la concentración y trasnacionalización de la banca. En la explotación de recursos naturales, se destacaron las inversiones de petróleo y minerales metálicos, en ambos casos lideradas por capitales del exterior. En tanto, en el comercio minorista se produjo una notable afluencia de inversiones extranjeras y fuertes cambios de propiedad.

Este proceso de concentración y trasnacionalización de la producción, el comercio y las finanzas locales llevó a una nueva configuración en la que –al menos en las ramas más dinámicas– unas pocas empresas controlan la actividad económica y en su mayoría son extranjeras. Esto se manifiesta en el hecho de que en el sector industrial, las 100 empresas principales explican el 47,1% de la producción y que si se sesga el análisis a las empresas de capital extranjero incluidas en ese núcleo de empresas más dinámicas, se observa que éstas explican el 29% de la producción industrial del país (Kulfas - Schorr, 2000).

Los procesos simultáneos de apertura, concentración y trasnacionalización de los mercados determinaron que las pequeñas y medianas empresas quedaran en una situación desventajosa para competir, profundizada aún más por otro tipo de barreras (tecnológicas, de escala, comerciales, financieras, etc.). Además se produjeron algunos cambios en el

perfil de la demanda de consumidores (valorización de nuevos productos y marcas extranjeras, desplazamiento de gustos hacia pautas internacionales, etc.) y en la organización y política de proveedores de las empresas grandes y terminales para bienes intermedios, partes y piezas (Gatto-Ferraro, 1997). En este contexto, muchas PyMEs no lograron sobrevivir en tanto que otras lo hicieron en base a diferentes tipos de estrategias.

El impacto sobre las PyMEs se pone de manifiesto en el estudio desarrollado por FUNDES Argentina y la Universidad Nacional de General Sarmiento (1999): para la mayoría de las PyMEs, la competencia interempresarial se agudizó a lo largo de la década y las firmas no encuentran que la apertura de los mercados haya mejorado significativamente las condiciones de competitividad en los sectores en los que desarrollan sus actividades. Aún en los períodos de mayor prosperidad y crecimiento del PBI, la información disponible daría cuenta de que las PyMEs no participaron activamente de tal auge.

Las principales dificultades que las PyMEs encuentran para su desarrollo y expansión se pueden organizar de la siguiente manera:

- a) Condiciones adversas para el acceso a financiamiento: se les exigen en general mayores garantías de las que pueden proveer y tasas demasiado elevadas en virtud de las deficiencias para la evaluación de su solvencia. Además, hay escasez de líneas específicas de financiamiento para PyMEs⁴.
- b) Funcionamiento de los mercados: debilidad para fijar los plazos de pago y cobranzas por parte de las PyMEs; desprotección con respecto a importaciones y excesivo poder de las cadenas de comercialización; falta de operatividad en los mecanismos de defensa de la competencia y *antidumping*⁵.
- c) Limitada escala de producción.
- d) Estructura impositiva: falta de simplicidad en los mecanismos de liquidación de impuestos; excesivos costos de administración tributaria.
- e) Dificultad de acceso a tecnología y asistencia técnica: ausencia de un eslabón que vincule a las firmas con instituciones de innovación; falta de desarrollo de tecnologías específicas para PyMEs; falta de mecanismos directos que alienten la innovación tecnológica.
- f) Falta de apoyo estatal/institucional: falta de definición estratégica sobre su rol.

Es importante notar que estas restricciones no sólo se vinculan al desarrollo del negocio en el corto plazo, sino que a través del logro de ventajas competitivas tienen incidencia en el crecimiento de la economía.

⁴ Para un análisis más profundo sobre el fenómeno, se remite a "El sistema bancario y las MIPyMEs", publicado en esta misma edición de *Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires*.

⁵ En algunas actividades, las importaciones -que a menudo son justificadas por los defensores de la apertura indiscriminada como atenuantes del control monopólico sobre el mercado- son realizadas por las mismas grandes empresas productoras, como parte de su estrategia comercial, por lo que no se traducen en mercados más competitivos.

LA FALTA DE UNA CULTURA DE VINCULACIÓN ENTRE PYMES EN ARGENTINA

En la Argentina, la cultura de la vinculación interempresarial para el abordaje de acciones asociativas no está muy difundida, ni en los mercados de venta final de productos y servicios, ni en los de compra de equipos e insumos. Existe cierto individualismo competitivo y quizás una ausencia de ámbitos adecuados para que los empresarios puedan intercambiar sus experiencias y vislumbren la posibilidad de desarrollar acciones que en forma aislada no pueden emprender. Se suma la falta de difusión de las experiencias asociativas, que servirían como referentes e instalarían el debate sobre las potencialidades que estas prácticas ofrecen. El aislamiento empresarial se torna particularmente negativo en las PyMEs que deben negociar con clientes y proveedores en mercados concentrados.

El grado de aislamiento prevaleciente entre las firmas no difiere significativamente entre las que realizan actividades industriales y aquellas que brindan servicios, lo que pone de manifiesto que habría rasgos específicos de los agentes —con independencia del sector— que potencian o frenan el desarrollo de los mecanismos de cooperación. Las características personales de los dueños de las firmas, el tipo de gestión y la organización del trabajo predominante constituyen elementos claves que permiten diferenciar firmas con distinta propensión a la interacción.

No obstante, de acuerdo con el estudio de Yoguel-Moori-Koenig, 1999 (coordinadores), se habrían producido cambios en las conductas de las firmas del polo Metropolitano respecto del período de sustitución de importaciones, en que existían "escasas interacciones" entre ellas (circulación de conocimiento codificado y tácito que posibilita el desarrollo de competencias y por ende de ventajas competitivas en los agentes).

En la búsqueda de estrategias viables para enfrentar las condiciones derivadas de la apertura y desregulación de los gos, muchas de las PyMEs argentinas sumaron estrategias colectivas a las individuales.

Algunas PyMEs comenzaron a utilizar estas estrategias casi intuitivamente y luego el concepto de asociatividad fue adquiriendo un carácter extendido, siempre orientado a describir formas de relación interempresariales cuyo resultado final era un conjunto de mejoras sustanciales en la competitividad, una más alta rentabilidad y, en muchos casos, la posibilidad de acceder a instrumentos financieros y no financieros que de otra manera resultaban inabordables para las firmas.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE EL DESARROLLO DE PROVEEDORES?

La importancia de la organización en la cadena de suministro se hace visible en el dato provisto por UNCTAD (2001): en promedio, una empresa manufacturera gasta más de la mitad de sus ingresos en adquirir factores de producción y en algunas industrias, como

la electrónica o la del automóvil, esta proporción es aún mayor.

Las vinculaciones entre las empresas extranjeras y los proveedores locales –y más ampliamente, entre las grandes empresas y sus proveedores– pueden contribuir a mejorar y modernizar las empresas locales y a que las filiales extranjeras establezcan lazos más sólidos con la economía receptora.

De esta forma, las vinculaciones ofrecen ventajas tanto a las filiales extranjeras como a los proveedores locales. Para las primeras, las compras en el mercado interior de los factores de producción –de acuerdo con los parámetros de calidad, en los plazos adecuados y cada vez en lotes más pequeños–, pueden reducir los costos de producción en las economías receptoras y aumentar la especialización y la flexibilidad, con una mejor adaptación de la tecnología y los productos a las condiciones locales. La existencia de proveedores con un nivel tecnológico elevado le da a las filiales extranjeras recursos humanos y tecnológicos externos, obteniendo ventajas propias de una integración vertical, pero sin asumir los costos que ésta implica. Estas vinculaciones fomentan la eficiencia en la producción, economías de escala, crecimiento de la productividad, del nivel tecnológico y de la capacidad de gestión, flujos de ingresos significativos y regulares provenientes de las ventas realizadas a las grandes empresas y –en una segunda etapa– diversificación de los mercados para las PyMEs. Es importante considerar que, si bien en muchos casos el desarrollo puede darse en algún tipo de producto o servicio que constituye una porción poco relevante de las compras totales de las grandes empresas, para las PyMEs esta vinculación puede representar una parte muy significativa de su facturación. Por último, para la economía receptora, las vinculaciones estimulan la actividad económica y si se logran sustituir los factores de producción importados por otros de fabricación local con mayor contenido nacional de valor agregado pueden beneficiar a la balanza de pagos. Asimismo, las redes de proveedores contribuyen a la conformación de un sector empresarial interno vigoroso.

Dentro de las potencialidades de largo plazo de este tipo de vinculación se encuentra un proceso gradual que desemboque en la sustitución de importaciones. Cabe destacar que este proceso difiere sustancialmente del que tuviera lugar en la Argentina –y América Latina en general– desde la década del 30. La distinción fundamental radica en que mientras entonces la economía estaba cerrada, en el nuevo contexto la competencia internacional es muy fuerte, requiriéndose en consecuencia esfuerzos de inversión, innovación tecnológica y capacitación mucho más intensos.

Pero si los proveedores son relativamente débiles y la relación de jerarquía entre las empresas impide que los conocimientos –sobre tecnología, productos y métodos de organización– fluyan en ambas direcciones, los conocimientos incluidos resultan en general más básicos. En estos casos, los proveedores permanecen marginados de las fronteras internacionales aún después de la vinculación. Por eso la recomendación de la UNCTAD, es que no se promuevan las vinculaciones *per sé*, sino sólo cuando puedan resultar beneficiosas para la economía receptora.

Los beneficios que las empresas locales puedan obtener de las vinculaciones con las filiales extranjeras dependen asimismo de la relación que se cree entre ambas. El poder de negociación de las dos partes determina la intensidad de la relación entre compradores y proveedores. En la medida que los productos y servicios provistos por las firmas locales sean más sofisticados, más diferenciados y más intensivos en tecnología, más fuerte será su posición para negociar con el comprador. Para reforzar el poder de negociación de las empresas locales frente a las filiales extranjeras, cuando fuera necesario, los gobiernos pueden elaborar directrices o facilitar modelos de contratos.

Como se anticipó, una limitante para la formación de este tipo de redes es que las filiales tienden a guiarse por la política general de aprovisionamiento de sus matrices que se suma a la falta de proveedores eficientes a nivel local.

No obstante, numerosas empresas trasnacionales tienen programas de desarrollo de proveedores en los países receptores, como alternativa a la importación de materias primas e insumos y a la fabricación propia. Una de sus políticas es elegir proveedores y asegurarse el suministro eficiente, transfiriéndoles en ocasiones, tecnología, formación, financiación e información. La intensidad de los intercambios de conocimiento e información tiende a aumentar con el nivel de desarrollo económico de los países receptores.

En general, los programas de desarrollo de proveedores no abarcan todos los proveedores de una empresa, sino que se concentran en los estratégicamente más importantes.

Los proveedores se seleccionan en general en función de su capacidad actual o potencial de atender las necesidades de las filiales extranjeras, la que se prueba cuando éstos cumplen con criterios de automejora con apoyo mínimo durante la fase inicial de la selección. Otros criterios son las comparaciones del nivel tecnológico, las evaluaciones del nivel de calificaciones de su personal, el tamaño de la empresa, la capacidad de producción y la certificación por la ISO.

La capacidad de competir con las importaciones y en los mercados de exportación, depende sobretudo de la capacidad de satisfacer las normas globales de calidad. Contar con la certificación de estas normas reduce la necesidad de invertir en proveedores específicos para lograr la calidad requerida.

ABASTECIMIENTO DE LAS GRANDES EMPRESAS EN LA ARGENTINA

Las asimetrías existentes al interior del empresariado suelen determinar que, en los períodos de expansión productiva, sean las grandes empresas –dada su capacidad instalada, la disponibilidad de sistemas de logística, etc.– las que, casi exclusivamente, obtienen los beneficios del auge.

Como se observa en el Cuadro 1, entre 1993 y 1997, las grandes empresas manufactureras han aumentado su propensión a importar insumos, materias primas y bienes de capital, siendo las empresas extranjeras las que han liderado esta tendencia. De acuerdo con los datos del último año disponible, de cada \$100 que una empresa grande dedicaba a la compra de bienes, \$27,3 se destinaban a la adquisición de artículos importados. Asimismo, realizando el mismo ejercicio sólo con las grandes empresas de capital extranjero, se comprueba que tal magnitud ascendía a \$31,3.

Cuadro 1
Importaciones de bienes de las grandes empresas de la industria manufacturera. Porcentaje sobre el total de compras. Argentina. 1993-1997

Tipo de Empresa	1993	1994	1995	1996	1997
	%				
Empresas nacionales	13,5	14,9	15,3	12,8	16,2
Empresas con participación extranjera	25,4	30	27,1	28,4	31,3
Total de empresas	20,7	25	22,9	23,4	27,3

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

De lo anterior se desprende que las pequeñas y medianas empresas locales están perdiendo oportunidades para el abastecimiento de las grandes y no hay indicios de que esta tendencia se modifique en el futuro.

En este sentido, resulta de interés explorar los determinantes del comportamiento de las grandes empresas. Entre las principales razones para la importación de bienes de capital que estas firmas declaran en la Encuesta de Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas⁶(INDEC, 1998), se encuentran(Cuadro 2):

1. La inexistencia de producción local sustitutiva.
2. La tecnología incorporada.
3. La confiabilidad.
4. El precio.

Dado que el precio de los bienes de capital aparece en cuarto lugar por orden de importancia, la relación de precios entre los importados y aquellos de origen nacional no habría sido para las grandes empresas de la industria manufacturera, la variable más relevante, al menos entre 1992 y 1996.

⁶ La Encuesta de Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas relevó una muestra de 1639 firmas industriales.

Cuadro 2

Índice de la relevancia de las principales razones para la importación de bienes de capital en las grandes empresas según participación de capitales extranjeros. Año 1996

Razón para la importación	Total de la industria (255 firmas)	Sin participación de capitales extranjeros (112 firmas)	Con alguna participación de capitales extranjeros (143 firmas)	Con participación superior al 50% de capitales extranjeros (58 firmas)
Inexistencia de producción local	0,450	0,417	0,476	0,478
Tecnología incorporada	0,429	0,364	0,481	0,461
Confiabilidad	0,211	0,266	0,168	0,147
Precio	0,173	0,192	0,157	0,190
Precisión	0,114	0,114	0,114	0,125
Capacidad requerida	0,079	0,100	0,063	0,078
Producción local insuficiente	0,058	0,067	0,051	0,069
Durabilidad	0,049	0,067	0,035	0,043
Financiación	0,045	0,063	0,031	0,034
Vinculación societaria	0,041	0,025	0,054	0,056
Servicio post-venta	0,028	0,036	0,023	0,022
Facilidad de mantenimiento	0,022	0,029	0,016	0,022
Otros	0,003	0,002	0,003	0,009

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

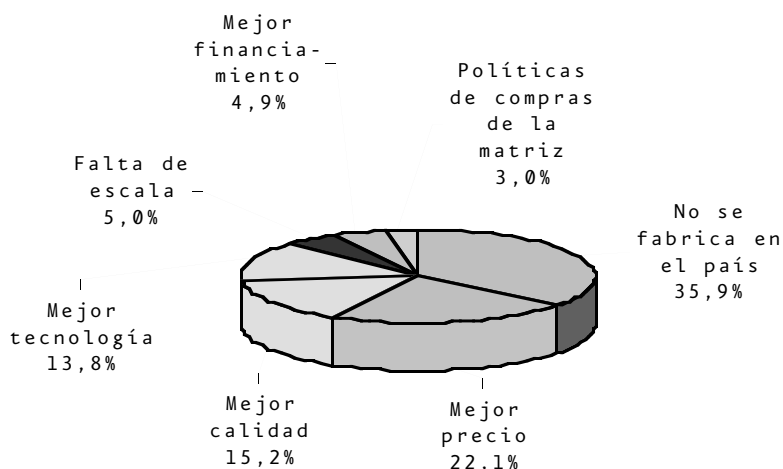
El mismo cuadro muestra también que, en las grandes empresas manufactureras con participación de capitales extranjeros, la importancia asignada a la vinculación societaria como razón para la importación de bienes de capital es mayor que en aquellas donde no la hay.

Dado que el Cuadro 2 hace referencia únicamente a las razones para la importación de bienes de capital por parte de las grandes empresas de la industria manufacturera, se enriquece la información con un estudio realizado por el Departamento PyMIs de la Unión Industrial Argentina, (1997) que toma en cuenta todos los bienes.

En el mismo se corrobora para el grupo más amplio de bienes suministrados, que la razón principal de las grandes empresas manufactureras para comprarlos en el exterior sigue siendo la ausencia de fabricantes en el país. Sin embargo, el precio resulta el segundo factor en importancia, anteponiéndose a la calidad y la tecnología incorporada. Lo anterior distingue estos resultados globales de los obtenidos de la Encuesta de Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas y daría cuenta de que existen materias primas e insumos donde la incidencia de los precios relativos es mucho más significativa, porque cuando los bienes incorporados se fabrican en el país, el precio pasa a ser el factor más importante (Gráfico 1).

Gráfico 1

Causas de abastecimiento en el exterior de las grandes empresas

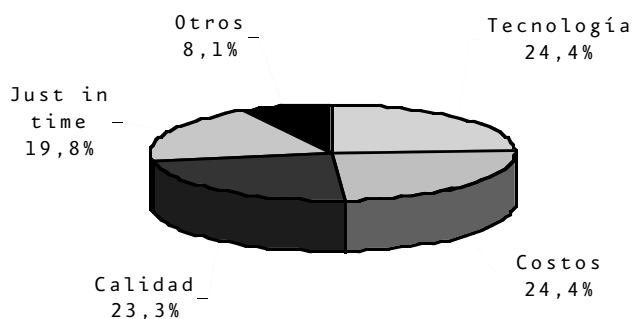


Fuente: Las políticas de compras en las Grandes Empresas y su impacto en las PyMIs, Departamento PyMI, UIA (1997)

Entre las principales falencias que las grandes empresas encuentran en los proveedores locales, están en igual nivel de importancia las referidas a la tecnología empleada y los costos incurridos. Le siguen en importancia la calidad y el tiempo para cumplimentar el pedido (Gráfico 2).

Gráfico 2

Principales falencias que las grandes empresas encuentran en los proveedores locales



Fuente: Las políticas de compras en las Grandes Empresas y su impacto en las PyMIs, Departamento PyMI, UIA (1997)

El mismo estudio determinó que en los últimos años se redujo la cantidad de proveedores ligados a las grandes empresas, y surgieron centrales de compras globalizadas. Lo primero es consecuencia de la tendencia a la compra de conjuntos completos o subconjuntos que estén preparados para insertarse directamente en las líneas de producción. Con esta tendencia, cambian las relaciones al interior de una cadena de valor, pues los proveedores de partes, piezas, componentes o procesos industriales de un bien o conjunto de bienes ya no se relacionan con la gran empresa sino con los proveedores principales de ésta. En lo que respecta a la central de compras globalizadas, se trata de una figura propia de las empresas trasnacionales que genera oportunidades para las empresas proveedoras de expandir su área de influencia a otros lugares del mundo donde haya filiales de su cliente.

POLÍTICAS PÚBLICAS PARA FOMENTAR LA ASOCIATIVIDAD

Muchas veces ocurre que las empresas trasnacionales desconocen la existencia de proveedores viables o les parece demasiado caro usarlos como fuente de aprovisionamiento de factores de producción. La política oficial puede aumentar los beneficios y reducir los costos de utilizar proveedores locales, compensando la debilidad de los mercados financieros o de otras instituciones. Las políticas son particularmente importantes cuando hay escasez de información entre las partes, diferencias entre las necesidades de los compradores y la capacidad de suministro de los proveedores o riesgos altos en el establecimiento de vinculaciones.

Una política activa del Estado para contribuir al establecimiento de redes es poner en contacto a los proveedores locales y las filiales extranjeras y reforzar sus vinculaciones en la formación, tecnología, capacitación y financiación. Muchas veces, los programas desarrollan incluso eslabones ausentes. El Estado puede suministrar información y facilitar los contactos (convocando a los actores de la cadena) para ayudar a las empresas locales a crear vínculos con las filiales extranjeras, animar a estas últimas a participar en programas encaminados a mejorar la capacidad tecnológica de los proveedores locales, promover el establecimiento de asociación o clubes de proveedores, organizar la prestación conjunta de servicios (especialmente capacitación) y tomar medidas que faciliten el acceso de los proveedores locales al crédito.

En este sentido, los pasos a considerar serían los siguientes:

Identificación de empresas grandes que se provean de bienes y servicios correspondientes a ramas o sectores con elevada potencialidad en la generación de valor agregado y empleo y/o grandes empresas que desarrollen sus actividades en aquellas ramas o sectores que formen parte de bloques productivos (*clusters*) que posean un avanzado grado de desarrollo.

Identificación de aquellos insumos que las grandes empresas adquieren en el exterior y de las razones que las llevan a hacerlo.

Consulta con dichas empresas sobre los requerimientos técnicos de los insumos y servicios identificados.

Elaboración de registros de PYMEs que podrían constituirse en proveedores de las grandes empresas identificadas: como resultado de la elaboración de dicho registro quedarían conformados dos grupos de PyMEs. El primer grupo estaría constituido por aquellas firmas que cuenten con la capacidad técnica para convertirse en proveedores de grandes empresas y el segundo grupo lo conformarían las PyMEs que exhiban falencias en esos aspectos.

Realización de rondas de negocios que permitan el contacto entre ambos grupos, haciendo conocer el producto a potenciales compradores y tomar conocimiento de oportunidades de negocios.

Pero la función del Estado debe extenderse aún más, porque es el único con capacidad de intervenir entre las partes para equilibrar las asimetrías propias que da la diferencia de tamaño entre las firmas. De hecho, una de las mayores dificultades de las PyMEs, como se mencionó más arriba, radica en su vulnerabilidad en el momento de negociar con empresas de mayor tamaño porque estas últimas, aprovechando su capacidad de ejercer presión sobre las pequeñas -mucho más dependientes- obtienen parte de sus ventajas a costa de su contraparte. Esto significa que la presencia del Estado en la creación de normas equitativas y la posterior verificación de cumplimiento resultan imprescindibles para que el crecimiento empresarial resulte equilibrado y el buen posicionamiento de las empresas grandes traccione a toda la economía hacia el desarrollo.

En general, las políticas se dirigen a un grupo de empresas, sobre todo cuando los recursos públicos son escasos. En estos casos, la selección de los destinatarios del programa se hace según los criterios de prioridad de desarrollo sectorial del país, tomando en consideración:

Cuántas filiales extranjeras y empresas locales capaces de participar hay en cada sector.

El grado de correspondencia entre las capacidades locales de suministro y las necesidades de factores de producción de las filiales extranjeras.

La naturaleza de los sistemas de producción internacional que haya en la industria seleccionada, pues esto condiciona en parte el margen de autonomía de las filiales extranjeras para aprovisionarse en el mercado local (las filiales extranjeras que forman parte de sistemas integrados de producción internacional dependen más de la política general de aprovisionamiento de la empresa matriz)

El contenido de tecnología de la actividad y las posibilidades de avanzar a fases superiores de la cadena de valor agregado (Organización de UNCTAD, 2001).

POLÍTICAS DE LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

La Secretaría de Desarrollo Económico, por intermedio de la Dirección General de Industria implementó el *Programa de Desarrollo de Proveedores Locales para Grandes Empresas*. Se trata de una acción integral que contempla desde la identificación de proveedores existentes y potenciales de grandes empresas, hasta su vinculación con éstas y la asistencia técnica y financiera para llevar a cabo los objetivos.

Con el programa se pretende generar nuevas actividades –especialmente con alto contenido de valor agregado– sustituir importaciones, disminuir costos de las grandes empresas que actualmente deben proveerse en el exterior y desarrollar la posibilidad de que en el futuro los nuevos proveedores desarrollados puedan colocar su producción en el exterior.

Las acciones del programa se implementan a través un grupo de consultores y técnicos aportados por la Secretaría de Desarrollo Económico y FUNDES Argentina. Adicionalmente, el Programa cuenta con la asistencia de empresas dedicadas a la certificación de procesos (SGS ICS Argentina SA), para lograr estándares de calidad acordes con los requerimientos de la demanda.

Una vez elaborado el diagnóstico de las PyMEs y definido si fuera necesario el correspondiente Plan de Mejoras⁷ -acciones orientadas a la modernización tecnológica, a la mejora de procesos productivos y de la calidad de los bienes o servicios elaborados, a la capacitación de la mano de obra, al fortalecimiento de la gestión y la logística de las firmas, etc.- se les ofrece la línea de financiamiento más adecuada, entre ellas, el instrumento Capital PyMEs, que les permite el acceso a créditos con tasa de interés subsidiada (al 8% en forma general y 7% en el caso de que las empresas se encuentren localizadas en la Zona Sur de la Ciudad de Buenos Aires)⁸.

El objetivo último del Programa de Desarrollo de Proveedores es que una vez asistidas las firmas participantes y establecida la relación de dichas empresas con las grandes, los proveedores locales diversifiquen su cartera de clientes para reducir su vulnerabilidad frente a variaciones no esperadas en la demanda de las grandes. Una vez que se obtengan los estándares globales de calidad -y eventualmente la certificación de normas- las PyMEs podrán diversificar su cartera de grandes clientes, y, a su vez, estos últimos evitarán la inversión en proveedores, pues podrán contar con productos y/o servicios de calidad ya desarrollados.

Se contempla en una segunda instancia, la intervención de las grandes empresas como "gestoras" de un grupo seleccionado de las PyMEs asistidas por el Programa, para hacer

⁷ Este servicio se realiza sin costo alguno para las firmas interesadas.

⁸ El instrumento Capital PyMEs es independiente del Programa de Desarrollo de Proveedores Locales y su adopción no es requisito para la inclusión de las firmas en el último; esto significa que si las firmas cuentan con otro tipo de financiamiento que les resulta más conveniente, pueden utilizarlo pero que si no lo tienen, la Dirección General de Industria deja a su disposición una opción para que puedan emprender el Plan de Mejoras.

contactos con sus casas matrices y con posibles demandantes en el exterior. Para ese momento, las PyMEs asistidas ya contarían con la certificación de estándares de calidad y procesos.

La Secretaría de Desarrollo Económico cuenta también con el *Programa Estratégico de Competitividad Sectorial*, dentro del cual funcionan los Grupos de Producción y Exportación. En ellos, los coordinadores de cada grupo son propuestos, en general, por las empresas o por la Cámara de empresarios correspondiente. Se trata de consorcios de empresas pertenecientes a un mismo sector de producción (de robótica, juguetes, calzado, gráfica, productos de cuero, etc.) que obtienen de esta asociación ventajas no sólo para la comercialización y distribución de sus productos en el extranjero (prorratean los costos fijos entre todos), sino también de asesoramiento de distinto tipo⁹. En el caso del consorcio de productos de cuero, también se ha conformado un *pool* de compras, que permite a las empresas integrantes obtener ventajas de escala. En todos los casos, la financiación del programa está a cargo de la Secretaría de Desarrollo Económico, que pone a disposición del grupo de empresas al coordinador durante el primer año sin costo para éste, financia el 50% de sus honorarios durante el segundo año y el 25% durante el tercero. También se les subsidia parte de los costos de participación en eventos y promociones comerciales en el exterior (ferias, misiones, exposiciones, etc.) y otros gastos (catálogos, etc.).

Por otra parte, al estilo de un pequeño *cluster*, se conformó el Polo de Robótica y Automatización, en el que participan 4 empresas integradoras finales y otra veintena de proveedoras¹⁰. La asociación logró hasta ahora, disminuir significativamente los costos de producción de las firmas y hacer competitivos sus bienes en el exterior, mejorando en algunos casos los valores internacionales. A diferencia del Polo de Robótica, cuyas partes están dispersas en el territorio de la Ciudad, se planea emplazar en un predio único en la zona sur un Polo Juguetero. A este fin, la Secretaría está ofreciendo un crédito a tasa subsidiada a las firmas interesadas en la construcción de su planta en el predio y para la puesta en marcha.

Actualmente, la Dirección General de Industria, FUNDES Argentina y SGS están desarrollando proveedores para Telefónica de Argentina SA. Esta acción implica el desarrollo de 10 PyMEs de la Ciudad. Entre ellas, 6 empresas se dedican a la producción de bienes (componentes eléctricos y electrónicos, *software*, indumentaria y calzado), en tanto que las restantes son prestadoras de servicios (servicios informáticos y de ingeniería). La mitad de las empresas asistidas ya es proveedora de Telefónica. Paralelamente se está finalizando la primera etapa de recolección de información sobre potenciales proveedoras de Siderca y Siderar (Organización Techint), esperando desarrollar alrededor de 20 proveedores.

⁹ El grupo de robótica cuenta con asesoramiento técnico para el logro de certificaciones de calidad, el grupo de calzado es asistido por diseñadores, mientras que el gráfico es orientado en cuestiones impositivas y comerciales.

¹⁰ Se trata de firmas que pertenecen al Grupo Buenos Aires Sur, que será descripto más adelante.

Una vez que las empresas proveedoras adquieran las certificaciones de calidad en procesos y productos, sus posibilidades de insertarse como proveedoras globales y exportadoras aumentarán significativamente. Es por eso que si bien hay una fuerte dependencia hacia la gran empresa al inicio del programa, esta se superaría con el tiempo, al ampliarse el abanico de posibilidades de negocios no sólo a nivel local sino también internacional.

Este tipo de programas no son de exclusiva iniciativa del gobierno sino que en ocasiones provienen también de grandes empresas privadas. Tal es el caso de Edenor, que cada año selecciona a un conjunto de proveedores para presentarlo en Francia en la casa matriz. Existen casos exitosos de PyMEs locales que se convirtieron de esta manera en proveedores globales de la empresa Electricité de France.

Por otra parte, el grupo de corte territorial *Buenos Aires al Sur* nuclea a más de 200 empresas industriales que tienen en común la ubicación geográfica de sus establecimientos dentro de la Ciudad. A pesar de la heterogeneidad que presenta el grupo en cuanto a tamaño, rama y situación general, se pretende estimular su sentido de pertenencia al mismo haciendo que compartan sus experiencias, dificultades y visiones entre sí. De esta manera, se las orienta y asiste en la búsqueda de posibilidades de negocios conjuntos que permitan acceder a oportunidades y beneficios que en forma aislada no podrían lograr, además de apoyarlas en otras estrategias de tipo individual y sumarlas a otros programas cuando resultara conveniente. Incluso se está trabajando en el desarrollo de proveedores entre las empresas más grandes del grupo y las de menor tamaño, reproduciendo en escala reducida el modelo anteriormente presentado. También se está trabajando en un programa similar para el centro de la Ciudad (*Buenos Aires al Centro*); el mismo se encuentra todavía en la fase inicial de visitas a las plantas para definir el perfil de empresas industriales de la zona, conocer sus necesidades y potencialidades; una vez concluida ésta, se podrá comenzar a articular el grupo. Hasta ahora se le ha brindado algún tipo de asistencia a unas 60 empresas.

A las PyMEs que cumplen con ciertos requisitos de calidad, se las asiste para que participen de otras actividades que buscan el fomento de ámbitos propicios para la generación de negocios entre empresas. En este tipo de actividades se inscribe el III Salón de Enlaces Industriales, organizado por la Unión Industrial Argentina y FUNDES Argentina y auspiciado por la Secretaría de Desarrollo Económico, en agosto de 2001.

De las alrededor de 40 encuestas a empresas PyMEs participantes del III Salón de Enlaces Industriales, los principales resultados fueron los siguientes:

- ▲ Se concretaron 108 reuniones entre PyMEs y grandes firmas. El promedio de encuentros por PyME fue de 2,9 reuniones, aunque se presentó una alta dispersión con mínimo de cero reuniones y máximo de 15.
- ▲ El 85% de los encuestados concretó alguna reunión con grandes empresas y para el 64% de los consultados, el resultado alcanzó lo esperado o lo superó. Además, el 42% de

los que concretaron reuniones manifestó que éstas podrían traducirse en futuros negocios para su empresa. No obstante, si se mide la cantidad de aquellas que esperan nuevos negocios en el futuro, el porcentaje no supera el 24%.

▲ El 70% concretó al menos una entrevista con otra PyME y para el 47% de los consultados, el resultado alcanzó lo esperado o lo superó.

▲ Más del 10% de las reuniones se tradujo en negocios instantáneos, mientras que se detectaron en el 27% de las reuniones una posibilidad futura. Esto significa que el 37% de las reuniones podría, en el mejor de los casos, devenir en un intercambio entre empresas de pequeño o mediano tamaño.

▲ El 61% de las PyMEs que respondieron, encontró más convenientes para su empresa las reuniones con las firmas de mayor tamaño, mientras que el 39% restante valoró más los encuentros con otras PyMEs.

▲ En lo que respecta a la evaluación global de la propia participación en el evento, el 21% la consideró buena, el 61% regular y el resto mala.

▲ El uso de ficheros para que los empresarios se dejaran mensajes e información en general fue evaluado como bueno por la mitad de los encuestados. La misma proporción se encontró en la apreciación de la asistencia y asesoramiento por parte de la Dirección General de Industria.

▲ Las objeciones más frecuentes -algunas vinculadas a la falta de práctica en la participación de este tipo de eventos por parte de las empresas convocadas- fueron respecto de la organización de las reuniones, de la ausencia de empresas comprometidas, del desinterés de las empresas grandes y de las contrapartes sugeridas, pero casi todos querían participar en futuras rondas de negocios, lo que indica que se valora positivamente este tipo de eventos entre las PyMEs.

CONCLUSIONES

La apertura económica, la incorporación de nuevas empresas multinacionales y la mayor concentración de los mercados durante la década de los noventa afectaron especialmente a las PyMEs. Estas transformaciones obligaron a muchas de estas empresas a repensar estrategias para sobrevivir y fortalecerse, a evaluar por un lado la posibilidad de vincularse a otras con una realidad semejante, y a transformarse en proveedores permanentes de grandes firmas, por el otro.

En particular, la asociatividad permite a las empresas combinar las ventajas de la flexibilidad y tamaño reducido con las ventajas comparativas típicas de las grandes empresas, tales como la escala, mejores tasas de interés y acceso a tecnología. Estas estrategias permiten moldear el entorno y los mercados y obtener, consecuentemente, mayores beneficios.

Por otra parte, la vinculación con las más grandes, les da la posibilidad de mejorar su calidad, llevándola eventualmente a los estándares internacionales y haciendo que las firmas grandes sustituyan insumos y materias primas que antes importaban. Asimismo,

esta tracción de las empresas grandes y mejor posicionadas hacia el desarrollo, abre la posibilidad de aumentar las exportaciones de las PyMEs una vez que éstas alcanzaron los niveles de calidad exigidos internacionalmente. De lo anterior se desprende que las ventajas no sólo alcanzan a las partes directamente involucradas sino también a la economía local como un todo.

En particular, el desarrollo de proveedores PyMEs para grandes empresas de capital extranjero, permite potenciar los efectos positivos de la inversión extranjera y disminuir su impacto negativo sobre la balanza comercial.

El rol del Estado consiste entonces en facilitar el encuentro y vinculación de las PyMEs entre sí y con las grandes empresas, actuando en este último caso como equilibrador de las partes involucradas, de tal manera de garantizar a las PyMEs una posición menos vulnerable al momento de negociar con las empresas de mayor dimensión. Tan importante es esta garantía, que para lograrla podría justificarse incluso, el ejercicio del poder coercitivo que el sistema le otorga en forma exclusiva.

En síntesis, las políticas de fomento de enlaces pueden resultar en un factor determinante para el desarrollo local, abriendo nuevos horizontes dentro de un mundo globalizado.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

Chudnovsky, D. (1998). "La política tecnológica y las PyMEs: Fundamentos, objetivos y desafíos". Documento para la Mesa Redonda organizada por el BID sobre "Difusión, Asimilación y Uso de la Tecnología en las Empresas", en Washington DC. CENIT.

Gatto F.- Ferraro C. (Septiembre de 1997). "Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMEs en el nuevo escenario de Negocios en Argentina". Documento de Trabajo N° 79 de CEPAL Oficina en Buenos Aires.

Humphrey, J. Y H. Schmitz. (1996). "The Triple C Approach to Local Industrial Policy". World Development, Vol.24, N 12.

INDEC (1999) *Grandes empresas de la Argentina, 1993-1997*, Buenos Aires.

Kulfas, M. y Schorr M. (2000). "Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa". En *Realidad Económica* N° 176, noviembre-diciembre, Buenos Aires.

Meyer-Stamer J. (Septiembre de 2000). *Estrategias de Desarrollo local y regional. Clusters, Política de localización y competitividad sistémica*. En El Mercado de Valores. Editorial Nacional Financiera, México DF.

Morgan K. (1996). "El aprendizaje mediante la interacción: Redes interempresariales y apoyo empresarial". En *Desarrollo Territorial. Redes de empresas y desarrollo local. Competitividad y cooperación en los sistemas productivos locales*. LEED Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. 1996

Pyke, F. (1994). "Small firms, technical services and interfirm cooperation". International Institute for Labour Studies, Research Series 99, Ginebra.

Pyke F. y Sengenberger W. (1992). "Industrial Districts and Local Economic Regeneration". International Institute for Labour Studies, Ginebra.

Rodríguez-Posé A. (Septiembre de 2000). "Sistemas Locales de Producción y Crecimiento Económico en Europa Occidental". En *El Mercado de Valores*. Editorial Nacional Financiera, México DF.

Schmitz H. (Septiembre de 2000). "¿Tiene importancia la cooperación local? Experiencias de Clusters Industriales en el Sur de Asia y América Latina" - En *El Mercado de Valores*. Editorial Nacional Financiera, México DF.

SECyT / INDEC (1998). *Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas*. Buenos Aires.

Yoguel, Gabriel y Virginia Moori-Koenig (coordinadores) (1999). *Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo competitivo de las PyMEs argentinas*. Universidad Nacional de General Sarmiento / FUNDES Argentina / Ciepp. Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.

UNCTAD, Organización de Naciones Unidas, (1997). *Informe sobre las inversiones en el mundo. Objetivo: Fomentar las vinculaciones*. Nueva York y Ginebra.

Unión Industrial Argentina, Departamento PyMIs (1997). *Las Políticas de compras en las grandes empresas y su impacto en las PyMIs*.

El sistema bancario y el segmento MIPyME en la Argentina

Este trabajo analiza las restricciones que enfrentan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs) para acceder al crédito bancario en la Argentina durante los últimos años.

Las MIPyMEs argentinas participan fuertemente del proceso productivo, generando una buena parte del valor agregado y del empleo doméstico. En el contexto de reformas estructurales sucedido en los noventa en la Argentina, este tipo de empresas sufrió en gran medida sus consecuencias, elevándose su mortandad, sobre todo a partir de la crisis desatada por el llamado "efecto tequila". Si bien estas empresas se enfrentan a múltiples restricciones, que no son objeto de análisis de este estudio, una de las principales suele ser la falta de acceso al financiamiento bancario. Así lo indican algunos estudios empíricos realizados en el país.

La literatura económica sostiene que las mismas presentan determinadas particularidades que hacen que su acceso al financiamiento bancario sea más dificultoso que para las grandes empresas. De todas maneras, cabe preguntarse cuál fue el desempeño del crédito bancario otorgado a las MIPyMEs, en el marco de un sistema financiero más desarrollado y sólido que en la década anterior, y también más concentrado y extranjerizado.

El estudio se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, se presentan algunos de los conceptos teóricos fundamentales del mercado crediticio y se hace especial hincapié en las diferencias que surgen en este ámbito entre las grandes firmas y las MIPyMEs. En la segunda parte, se analiza brevemente qué sucedió en el sistema bancario doméstico en la última década y cómo evolucionó el crédito otorgado a las MIPyMEs. La evidencia empírica utilizada fue tomada de un trabajo realizado por economistas del Banco Central de la República Argentina, publicado recientemente. Luego, se trata de ver si es posible establecer un diagnóstico de cómo afectaron los procesos de extranjerización y concentración a este tipo de empresas. Luego, se hace una breve revisión de

las reglamentaciones más importantes del sistema financiero y de cómo pueden impactar éstas en el financiamiento a las MIPyMEs. Por último, se esbozan las conclusiones.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MERCADO CREDITICIO Y RASGOS ESPECÍFICOS DE LAS MIPYMES

El mercado de crédito se caracteriza por presentar importantes problemas de información. La existencia de fallas de mercado originadas por información incompleta y asimétrica en un contexto de incertidumbre ha recibido mucha atención en la literatura económica¹. El problema no es exclusivo del mercado de crédito, pues en cualquier mercado puede existir este tipo de conflicto cuando la calidad de los bienes que se transan no es perfectamente observable. Sin embargo, este problema se acentúa en los mercados financieros debido a la naturaleza de los servicios que se intercambian. Cuando un agente solicita un crédito, se está comprometiendo a realizar un pago futuro a su acreedor, es decir que en el momento en que se efectúa la operación se intercambia un valor por una promesa de valor. Esto presenta dos tipos de inconvenientes.

En primer lugar, una promesa puede ser incumplida tanto por la falta de voluntad como de capacidad de pago. La capacidad no es conocida plenamente por ninguna de las partes involucradas, debido a que tiene asociada cierto grado de incertidumbre que no es posible cuantificar. En segundo lugar, esta falta de información se distribuye asimétricamente entre oferentes y demandantes: en el momento de efectuar el contrato, el demandante tiene más información acerca de su capacidad y su voluntad de pago en el futuro que el oferente. Asimismo, el costo de obtener dicha información -como de elaborar un contrato lo más completo posible, que contenga los incentivos correctos, y de monitorear la evolución del deudor- puede ser muy elevado para los oferentes.

Esta asimetría en la información está presente en toda operación crediticia y da lugar a dos tipos de problemas: el de "selección adversa" y el de "riesgo moral". El primero se relaciona con la tendencia a que los proyectos más riesgosos y, por lo tanto "peores", sean los que terminan financiándose con crédito, dejando afuera a los "buenos" proyectos. Esta problemática aparece antes de otorgarse el financiamiento y depende de la evaluación que hace cada deudor de su proyecto. En la medida en que la tasa de interés de mercado es mayor que la tasa de fondeo propio (debido a que involucra costos de obtención de información, monitoreo y contrato), los proyectos de menor riesgo e inferior tasa de rentabilidad esperada pueden no llegar a cubrir los mayores costos del crédito, quedando fuera del mercado. Esta dificultad perjudica tanto a los "buenos" deudores como a los oferentes de crédito.

Por otra parte, el problema del riesgo moral se relaciona con la posibilidad de que una vez estipuladas las condiciones del crédito y otorgado el mismo, el tomador altere el proyecto y, por lo tanto, el valor de la transacción realizada, tomando más riesgos. Es-

¹ Los tres Premios Nobel de Economía para el año 2001. Stiglitz, Akerlof y Spence lo recibieron debido a sus estudios sobre esta problemática.

to puede suceder debido a la incapacidad del prestador de monitorear todas las acciones del deudor.

En este contexto, el mecanismo de precios resulta ineficiente como asignador de recursos. Existen distintos instrumentos para atenuar estas fallas como el uso de garantías (*collaterals*), la especificación del contrato, el fortalecimiento de los mecanismos de ejecución y la difusión pública de información de los deudores. En el caso de las garantías, los mejores proyectos no tendrán problema en otorgar algún tipo de collateral con el fin de obtener un crédito a menor costo que los proyectos más riesgosos, que pagarán una tasa de interés mayor. Por lo tanto, las garantías incentivan a las firmas a revelar el tipo de proyecto que van a financiar con el crédito. Sin embargo, existe incertidumbre sobre el valor de mercado en el presente y en el futuro de los bienes presentados como garantías y los costos de ejecución de las mismas suelen ser elevados. En este sentido, estos instrumentos presentan limitaciones para atenuar las dificultades de información.

Cuando la escasez de información y la incertidumbre son tan elevadas que las tasas de interés corregidas por el riesgo no alcanzan como señal para la asignación de crédito, los bancos pueden racionar los recursos prestables disponibles. El fenómeno de racionamiento consiste en que algunas empresas que estarían dispuestas a obtener crédito a una tasa de interés más elevada no puedan acceder al mismo por decisión del banco, ya que éste deduce de ese accionar que se trata de proyectos que presentan un riesgo tan alto que impactan negativamente en su retorno esperado. De manera que, dada esa tasa de interés, existe una demanda de crédito insatisfecha, correspondiente a los proyectos más riesgosos. Es decir, un aumento de la demanda de crédito eleva la tasa de interés, pero la oferta de fondos prestables no responde a esa suba, generándose un exceso de demanda que conduce a racionar los créditos disponibles.

Existen diversas diferencias entre las MIPyMEs y las grandes que agravan los problemas de información para el primer grupo. En primer lugar, el flujo de ventas de las pequeñas empresas es más incierto que el correspondiente a las grandes firmas debido a que su producción se encuentra menos diversificada y tienen un *market-share* reducido. Asimismo, muchas MIPyMEs no presentan una contabilidad ordenada y formal, carecen de experiencia en la solicitud de un préstamo —muchas de ellas son jóvenes— por lo que desconocen los procedimientos, y no siempre poseen un manejo adecuado de la firma y de sus necesidades de financiamiento. En tanto, la trayectoria de los directivos de una empresa más pequeña suele ser más desconocida que en el caso de firmas grandes. Existe también una cuestión de escala en la obtención de información y monitoreo: las MIPyMEs presentan mayores costos en relación con los montos de préstamos solicitados y, en términos absolutos, por la inferior información presentada. Asimismo, las garantías que pueden ofrecer son menores y poseen niveles de capital propio bajos.

La cuestión de las garantías suele ser un problema para las MIPyMEs. El uso de un collateral tiene dos objetivos. El primero es evitar la "selección adversa", revelando cuáles son los mejores proyectos y permitiendo que los bancos les cobren a estas empresas una

tasa de interés menor. El segundo es atenuar el "riesgo moral", debido a que compromete parte del patrimonio del solicitante del crédito. Como las MIPyMEs poseen menos garantías los problemas están más presentes en este grupo de empresas. Por lo tanto, las MIPyMEs no pueden acceder frecuentemente a créditos cuyo costo refleje el riesgo del proyecto. El problema del riesgo moral se soluciona parcialmente con el diseño de contratos apropiados y préstamos de plazo más corto que permiten al banco monitorear mejor la utilización de los fondos y el esfuerzo realizado por el deudor (Freixas y Rochet, 1997).

Asimismo, la evidencia indica que las empresas más pequeñas y jóvenes tienen más probabilidad de fracasar que las de mayor dimensión y antigüedad, lo cual implica un riesgo superior que se traduce en una prima más elevada cobrada a estas empresas.

En tanto, los préstamos más riesgosos suelen implicar una mayor necesidad de capital para poder respaldarlos ya sea por la política prudencial del banco o por las regulaciones sobre capital mínimo impuestas por el Banco Central. Debido a que el financiamiento de préstamos con capital es más costoso para el banco que con fondos provenientes de depósitos, esto genera una prima adicional en la tasa de interés cobrada a las MIPyMEs.

En circunstancias en donde se observa una contracción de la capacidad prestable de los bancos, las MIPyMEs sufren más restricciones de crédito que las grandes firmas debido tanto a racionamiento como requisitos más estrictos.

La existencia de este tipo de fallas de mercado explica parte de la motivación de la continua intervención y regulación del sector público en los mercados financieros tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Asimismo, debido a que las empresas más pequeñas están expuestas en mayor grado a los problemas de información, es usual que existan políticas focalizadas diseñadas para asistir a estas empresas en el acceso al financiamiento.

MERCADO CREDITICIO Y EL ACCESO DE LAS MIPYMES EN LA ARGENTINA

El sistema financiero ha sufrido importantes cambios en la década de los noventa. Los volúmenes de activos y pasivos del sistema financiero se han elevado considerablemente, como consecuencia del Plan de Convertibilidad y otras regulaciones específicas como así también de las condiciones del mercado internacional de capitales. El grado de concentración y de extranjerización de la banca comercial se ha incrementado considerablemente. El primero como consecuencia del llamado "efecto tequila" en 1995, profundizándose aun más a partir de las posteriores crisis financieras del sudeste asiático, del *default* ruso y de la devaluación brasileña en 1999, dando pie al fenómeno de fusiones y adquisiciones que generaron el incremento de la extranjerización del sistema. Los datos sobre el total de entidades financieras, bancos extranjeros en particular, y su participación en los depósitos dan cuenta de ello (cuadro 1).

Cuadro 1
Características del sistema financiero argentino. 1994 y 2001

Concepto	Diciembre 1994	Febrero 2001
Total de entidades	204	111
Bancos extranjeros	31	39
% depósitos de los 10 primeros bancos	49,6	73,3
% depósitos de los bancos extranjeros	16,5	48
Total de depósitos (en millones de \$)	47,7	87,9
Total de activos (en millones de \$)	86,2	169,6

Fuente: BCRA.

La banca extranjera presenta una participación más elevada en la Argentina que en el resto del mundo: tenía una participación en los activos del sistema bancario aproximadamente del 51% a mayo de 1999, mientras que en otros países, tanto en desarrollo como industrializados, a pesar de las disparidades observadas no supera el 25% (Bleger, 2000 y Raffin, 1999).

El aumento del volumen de crédito benefició a los agentes del sector real de la economía. En particular, la liberalización de las tasas de interés solucionó parte del problema de racionamiento enfrentado por las MIPyMEs al permitir a los bancos elevar las tasas de interés cobradas a estas empresas, que como se mencionó en la sección anterior, presentan mayores problemas de información. En tanto la mayor competencia bancaria junto con la reducción del margen de intermediación financiera incentivó a los bancos a buscar nuevos segmentos del mercado, como el de las MIPyMEs. A su vez, el mayor desarrollo del mercado de capitales inició un proceso de desintermediación bancaria de las grandes empresas, liberando recursos crediticios que pueden ser volcados a las MIPyMEs (Bleger y Rozenwurcel, 2000).

Sin embargo, el problema del acceso al crédito bancario del grupo de empresas bajo estudio siguió siendo restringido, en un contexto de fuerte liberalización comercial en el cual éstas tuvieron escaso margen para la reconversión productiva, lo cual generó que muchas de ellas no pudiesen sobrevivir, en particular luego de la crisis desatada por el "efecto tequila" en 1994. Según un relevamiento realizado por FUNDES Argentina y la Universidad Nacional de General Sarmiento (1999), las dificultades de acceso al financiamiento, (caracterizadas en alguna medida por los requerimientos excesivos de garantías y las deficiencias de los agentes bancarios para evaluar las necesidades crediticias de este tipo de empresas) figuran entre las principales restricciones que enfrentan las MIPyMEs para su desenvolvimiento. La encuesta revela que para el 77% de las empresas, este problema ocupa los primeros puestos en la lista de restricciones que las condicionan, independientemente del sector en que operen, su antigüedad, su dinamismo y su tamaño.

Las MIPyMEs generan una parte muy importante del empleo y el valor agregado de la economía argentina. Los datos disponibles más recientes son los correspondientes al Censo Nacional Económico de 1994, que contiene información de 1993. En dicho año se registraron un total de 896.433 unidades censales², en los sectores de la industria, el comercio y los servicios, de las cuales el 99,7% respondía a la definición de MIPyMEs³. Asimismo, estas empresas explicaban el 80,6% del total de puestos de trabajo ocupados y 70,8% del valor agregado. La importancia de estas empresas en la Argentina se condice con lo que sucede en otros países como, por ejemplo, Corea (78,5% del empleo en 1991) o España (63,7% del empleo y 64,3% del PBI en 1995).

De todas maneras, en un contexto de concentración y extranjerización del sector productivo doméstico, surge un problema en la definición cuantitativa de las MIPyMEs en la medida en que clasificaciones según ventas, empleados, deuda, etcétera, no tienen en cuenta si las empresas son de capitales nacionales o extranjeros. Una empresa que cumpla con un determinado criterio de clasificación pero pertenezca a un grupo económico local o a una multinacional, no debería ser considerada MIPyME. Por lo tanto, las estimaciones presentadas sobreestiman la participación de estas empresas tanto en el empleo como en el valor agregado y en el crédito bancario.

Al igual que las empresas grandes, las MIPyMEs utilizan diversas fuentes de financiamiento. La evidencia internacional muestra que en la mayoría de los países la fuente de capital más importante entre estas empresas es la de los dueños mayoritarios. Asimismo, el dueño principal también provee activos personales para garantizar otras fuentes de financiamiento. En Estados Unidos se observa que el 50% del financiamiento es de capital y el 50% de deuda. En promedio, el 31% del financiamiento está compuesto por capital del dueño principal. En tanto una porción significativa del financiamiento viene de fuentes informales como la familia o amigos. El financiamiento de terceros proviene tanto de créditos bancarios como del crédito comercial de los proveedores. Finalmente, las fuentes gubernamentales de financiamiento allí son poco significativas (0,5%) (Berger y Udell, 1998).

² El total excluye a las actividades gubernamentales de administración, justicia, seguridad, educación, salud y asistencia social y al servicio doméstico como así también al sector informal (que resulta significativa en el universo de MIPyMEs). Además, las unidades censales corresponden al concepto de "local" y una empresa puede realizar sus actividades económicas en más de un local, sobre todo si se trata de empresas grandes, lo cual implica que la participación de las MIPyMEs en el total de empresas, puestos ocupados y valor agregado estaría sobrestimado. De todas maneras, la información es la única disponible por lo que se la utiliza como aproximación.

³ Se definió a las MIPyMEs como aquellas unidades censales que cuentan con menos de 250 ocupados para el caso de actividades industriales y menos de 100 ocupados para el caso de los servicios y el comercio. Es importante destacar que Gatto (1998) define a las MIPyMEs industriales como aquellas empresas que emplean hasta 150 ocupados, con lo cual la participación según este criterio sería menor.

Una encuesta a MIPyMEs industriales argentinas realizada por FIEL⁴ en 1995 muestra que la reinversión de utilidades es una de las fuentes más usuales, seguida del crédito bancario y luego del financiamiento de los proveedores. Casi el 60% de las empresas de este tipo parecería utilizar el financiamiento bancario, aunque este porcentaje se reduce para empresas con menos de 10 ocupados y en general se trata de "giros en descubierto". En tanto el trabajo de FUNDES, citado anteriormente, señala que 70% del financiamiento de las empresas encuestadas proviene del capital propio, mientras que la deuda tiene una participación muy acotada. Otro rasgo interesante es que en el caso en que las empresas acceden al financiamiento bancario, los pasivos suelen ser de corto plazo con un diferencial con relación a la tasa de interés que pagan las empresas grandes superior al caso de las deudas de más largo plazo. Asimismo, el acceso a crédito de más largo plazo requiere de mayores garantías que los de corto plazo. Con lo cual, la posibilidad de realizar proyectos de inversión de más largo plazo con vistas al desarrollo de la empresa se ve reducido a la posibilidad de reinvertir utilidades en el caso de las MIPyMEs.

Las MIPyMEs pueden definirse por distintos criterios. Los más usuales están basados en el número de ocupados, ventas, deuda con el sistema financiero, o en un indicador que combine a todos o a algunos de ellos. Para medir la participación de este grupo de empresas en el crédito bancario habría más consenso respecto del criterio según deuda. Por lo tanto, los resultados presentados a continuación corresponden a las estimaciones realizadas por el BCRA que utilizan este método⁵. Las estimaciones presentadas según el criterio de monto de deuda con el sistema financiero toman en cuenta sólo a las personas jurídicas y definen a las microempresas como aquellas con montos menores a \$50 mil; a las empresas pequeñas, entre \$50 mil y \$500 mil; y empresas medianas, entre \$500 mil y \$2.500 mil (para una descripción más detallada de la metodología ver Escudé et al, 2001). Esta estimación presenta distintos problemas, por lo que sólo debe considerársela como una aproximación. En primer lugar, la información disponible no permite consolidar el crédito otorgado a una empresa. En segundo lugar, puede suceder que empresas grandes tengan un monto de deuda total inferior al umbral establecido. Por estas razones, la participación de las MIPyMEs en el total del Préstamos otorgados a las Personas Jurídicas del Sector no Financiero está sobreestimada. Además existe el mencionado problema del origen del capital de la firma.

El volumen de préstamos al Sector No Financiero se expandió, entre 1998 y 2000, en 8%, lo cual se explica por un fuerte incremento del crédito otorgado al sector público en detrimento del sector privado no financiero (cuadro 2). Este último se contrajo en 5,4% en este período, principalmente debido a la baja presentada por las empresas medianas (-7,4%) y, en segundo lugar, por las firmas grandes (-5,9%). También cayó el crédito a MIPyMEs en 4,1%. Dentro de este grupo sólo los microemprendimientos registra-

⁴ FIEL – Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (1996); Las Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina (Buenos Aires, FIEL).

⁵ En su trabajo "Las MIPyMEs y el mercado de crédito en la Argentina" (Julio 2001), el BCRA realizó estimaciones según número de ocupados (menos de 200 ocupados), deuda (menos de 2,5 millones de pesos de deuda con el sistema bancario) y según un criterio bivariado que combina deuda y número de ocupados.

ron una suba (1,3%), mientras que las empresas medianas fueron las que más cayeron.

Cuadro 2

Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero. Argentina. 1998-2000.

Grupo de personas jurídicas deudor	Jun-98	Jun-99	Jun-00	Jun-00/ Jun-98
	Monto (en millones de \$)			Variación (%)
MIPyMES*	12.400	11.977	11.892	-4,1
- Micro	862	858	873	1,3
- Pequeñas	4.906	4.822	4.876	-0,6
- Medianas	6.632	6.297	6.142	-7,4
Grandes	31.563	32.086	29.692	-5,9
Sector Privado No Financiero	43.963	44.063	41.583	-5,4
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	127,9
Total Sector No Financiero	48.863	51.613	52.751	8,0

(*): Las MIPyMES están definidas según monto de deuda con el sistema financiero

Fuente: BCRA, información de la Central de Deudores.

En un contexto recesivo prolongado como en el que se encuentra la economía argentina, es lógico pensar en una retracción tanto de la oferta como de la demanda de crédito. En el primer caso, porque los bancos toman mayores precauciones debido al aumento del riesgo de sus carteras relacionado con el incremento de la incertidumbre y las malas expectativas. Asimismo, las MIPyMES se ven más afectadas por esta coyuntura debido a que sus préstamos suelen percibirse por el acreedor con un mayor riesgo que los de las grandes empresas, en parte por los mayores problemas de información, de manera que sufren más el fenómeno de racionamiento de crédito. En tanto, por el lado de la demanda, ésta disminuiría debido a la contracción de la actividad y el incremento del costo de los créditos, sin implicar que estén decaendo las necesidades de financiamiento. Por su parte, las empresas grandes suelen reducir más su demanda de crédito bancario debido a que cuentan con fuentes de financiamiento alternativas a bajo costo.

Según los datos del BCRA, la participación de las MIPyMES en el monto de crédito otorgado al Sector Privado no Financiero se encontraba en 28,2% en junio de 1998 (cuadro 2). Esta información se aproxima con el resultado que obtienen Bleger y Rozenwurcel (2000) para 1998 (26,2%), y ambos estudios utilizan la misma definición de MIPyMES según tramo de deuda. En comparación con la importancia que presentan en la generación de valor agregado y de empleo de toda la economía (70,8% y 80,6% respectivamente, como se vio en la página anterior) podría pensarse que la participación de este tipo de empresas en el crédito bancario se encuentra subestimada.

Entre 1998 y 2000, las MIPyMES ganan 0,4 puntos porcentuales en su participación en el total del crédito otorgado al Sector Privado No Financiero, en contraposición a lo sucedido

con las grandes empresas (cuadro 3). De todas maneras, dadas las altas tasas de interés vigentes en los últimos años, podría establecerse la hipótesis de que la disminución de la participación de las grandes firmas está asociada a una retracción de la demanda de crédito de las grandes empresas debido a que cuentan con mayor disponibilidad de recursos propios y mayor acceso a fuentes de financiamiento alternativas al crédito bancario local, en conjunto con una postergación de sus proyectos de inversión.

Cuadro 3

Estructura del crédito otorgado a las Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero. Argentina. 1998-2000

	Jun-98	Jun-99	Jun-00	Jun-00/ Jun-98
	Participación (%)			Variación (%)
MIPyMES*	28,2	27,2	28,6	0,4
- Micro	2	1,9	2,1	0,1
- Pequeñas	11,2	10,9	11,7	0,6
- Medianas	15,1	14,3	14,8	-0,3
Grandes	71,8	72,8	71,4	-0,4
Total Personas Jurídicas				
Sector Privado no Financiero	100,0	100,0	100,0	

(*) Las MIPyMES están definidas según monto de deuda con el sistema financiero

Fuente: BCRA, información de la Central de Deudores.

El resultado cambia si se considera el total de préstamos al Sector No Financiero, ya que caen tanto la participación de las empresas grandes (en -8,3 puntos porcentuales) como la de las MIPyMES (en -2,8 puntos porcentuales) en favor del Sector Público. Está claro que Sector Público No Financiero desplazó en alguna medida al Sector Privado; para el sector financiero siempre es menos riesgoso prestarle al sector público que al sector productivo. Esto se puede ver reforzado por la escasa demanda de crédito del sector privado en un contexto de recesión económica (cuadro 4).

Cuadro 4

Estructura del crédito otorgado a las Personas Jurídicas del Sector No Financiero. Argentina. 1998-2000

	Jun-98	Jun-99	Jun-00	Jun-00/ Jun-98
	Participación (%)			Variación (pts.%)
MIPyMES*	25,4	23,2	22,5	-2,8
Grandes	64,6	62,2	56,3	-8,3
Sector Privado No Financiero	90,0	85,4	78,8	-11,1
Sector Público No Financiero	10,0	14,6	21,2	11,1
Total Sistema No Financiero	100,0	100,0	100,0	-

(*) Las MIPyMES están definidas según monto de deuda con el sistema financiero

Fuente: BCRA, información de la Central de Deudores.

Es importante notar que una parte significativa del crédito a Personas Físicas financia a MIPyMEs (alrededor del 30%). De todas maneras, los números presentados deben ser tomados con cautela, debido a que se basan en una encuesta realizada a un grupo de entidades y luego extendida a la población. Por lo tanto, no se pueden sacar conclusiones robustas. Sin embargo, dada la importancia de este tipo de financiamiento para las MIPyMEs, vale la pena presentar esta aproximación realizada por el BCRA.

El cuadro 5 muestra que el volumen de préstamos otorgados al Total del Sistema No Financiero se incrementó en 14,3% entre junio de 1998 y junio de 2000, como consecuencia de las subas registradas en el crédito concedido al Sector Público No Financiero y a las Personas Físicas. Parte del crédito otorgado a este último grupo financia a las MIPyMEs, por lo que el volumen total de préstamos a MIPyMEs se incrementa en 7,7%. Sin embargo, la participación de las MIPyMEs (incluyendo a las Personas Jurídicas y a las Personas Físicas) cae de 16,1% a 13,6% en este período.

Cuadro 5
Evolución y estructura del crédito otorgado al Sector No Financiero. Argentina. 1998-2000

	Jun-98	Jun-99	Jun-00	Jun-00/ Jun-98
	Monto (en millones de \$)			Variación (%)
MIPyMEs Personas Jurídicas	12.400	11.977	11.892	-4,1
MIPyMEs Personas Físicas	8.394	9.970	10.495	25,0
MIPyMEs	20.794	21.947	22.387	7,7
Grandes	31.563	32.086	29.692	-5,9
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	127,9
Personas Físicas No MIPyMEs	19.538	23.242	24.502	25,4
Total Sistema No Financiero	76.795	84.825	87.748	14,3
	Jun-98	Jun-99	Jun-00	Jun-00/ Jun-98
	Monto (en millones de \$)			Variación (%)
MIPyMEs Personas Jurídicas	16,1	14,1	13,6	-2,6
MIPyMEs Personas Físicas	10,9	11,8	12,0	1,0
MIPyMEs	27,1	25,9	25,5	-1,6
Grandes	41,1	37,8	33,8	-7,3
Sector Público No Financiero	6,4	8,9	12,7	6,3
Personas Físicas No MIPyMEs	25,4	27,4	27,9	2,5
Total Sistema No Financiero	100,0	100,0	100,0	-

(⁶): Las MIPyMEs están definidas según monto de deuda con el sistema financiero

Fuente: BCRA, información de la Central de Deudores.

En cuanto a la calidad de las carteras de las MIPyMEs, como se vio anteriormente la evidencia muestra que éstas suelen tener menor calidad que las correspondientes a las grandes empresas, debido a que sus proyectos fracasan con más frecuencia. La información provista por el BCRA para la Argentina avala esta hipótesis (cuadro 6). Asimismo, la calidad de la cartera empeora con el ciclo económico, tendencia que se acentúa en el caso de las MIPyMEs. La evidencia empírica da cuenta de ello ya que, considerando las porciones de las carteras en estado irregular e irrecuperable, las MIPyMEs pasan de 36,2% en junio de 1998 a 46,5% en junio de 2000, mientras que las grandes empresas lo hacen de 12% a un poco más del 15%. Estas características dan cuenta del mayor riesgo y costo que presentan este grupo de empresas para las entidades crediticias en relación con las grandes empresas.

Cuadro 6
Calidad de la cartera según el tamaño de las empresas

	Junio 98	Junio 99	Junio 00
	Participación en el total de la cartera (%)		
Cartera irregular			
MIPyMES	23,5	26,0	28,9
Grandes	8,5	8,9	10,3
Total Sector Privado No Financiero	12,7	13,6	15,6
Cartera irrecuperable			
MIPyMES	12,7	14,9	17,6
Grandes	3,8	4,2	5,1
Total Sector Privado No Financiero	6,3	7,1	8,6

Fuente: BCRA.

El cuadro 7 muestra que los tramos de deuda más bajos –los cuales se asocian a las MIPyMEs- están garantizados en mayor medida que los más grandes, lo cual concuerda con el mayor riesgo que presentan este tipo de empresas. Además, dimensiona el problema que genera a las pequeñas empresas no disponer de garantías. En general, el porcentaje de préstamos con garantía declina a medida que aumenta el monto por préstamo (salvo por los préstamos muy pequeños y los muy importantes). Otro rasgo interesante es que los bancos privados tienen una menor fracción de sus préstamos garantizados, en comparación con lo que sucede con los bancos públicos y esto sucede en casi todos los tramos de deuda.

Cuadro 7

Proporción de los montos de préstamos que tienen garantías, según tramos de deuda.
Argentina. 2000

Tramos de deuda (miles de \$)	Tipo de Banco	
	Privado	Público
	%	
Hasta 10	16,8	12,1
10-50	64,9	63,1
50-100	63,4	68,4
100-200	46,1	66,3
200-500	32,7	59,9
500-1.000	26,9	50,5
1.000-2.500	24,7	47,7
2.500-25.000	14,8	38,8
Más de 25.000	39,4	77,4

Fuente: BCRA.

EXTRANJERIZACIÓN Y CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO: IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES

En el contexto de reestructuración del sistema bancario argentino y de la importancia que ha tenido el proceso de fusiones y adquisiciones en el mercado doméstico, cabe preguntarse cómo impactó este proceso en el financiamiento a las MIPyMEs. Los estudios empíricos basados en la experiencia internacional señalan que los grandes bancos suelen prestarle menos a las PyMEs que los bancos pequeños y regionales. En general, se concentran más en deudores de alta calidad cuya evaluación de riesgo es más transparente y accesible (en Cañonero, 1997, citado en Bleger y Rozenwurcel, 2000). Los bancos cooperativos son los que tienen la mayor proporción de su cartera destinada a MIPyMEs, seguidos los bancos públicos y privados nacionales y, por último, por los bancos extranjeros.

Asimismo, en muchos casos la evidencia revela que cuando los bancos grandes absorben entidades pequeñas cuyas carteras están fuertemente orientadas al grupo MIPyME, frecuentemente compensan esta mayor participación de MIPyMEs heredada con una reducción de créditos nuevos a este sector (Bleger y Rozenwurcel, 2000, en Peek y Rosengren, 1998). En tanto la banca extranjera suele retraer su oferta de fondos prestables en tiempos de crisis, recortando sobre todo las líneas de crédito con mayor riesgo percibido y asociado, en el cual se encuentran las MIPyMEs en primer término.

Según Bleger y Rozenwurcel (2000), entre agosto de 1996 y diciembre de 1998, simultáneamente con el incremento de la concentración y extranjerización del sistema bancario, la participación de las MIPyMEs en el total de préstamos del sistema financiero ha disminuido. Para estos autores, este fenómeno se explica por lo menos parcialmen-

te por las prácticas crediticias de las distintas entidades, mencionadas brevemente en los párrafos anteriores. Desde su punto de vista, dado que este proceso se afirmó durante los últimos años, de mantener su tendencia en el futuro, el acceso de las MIPyMEs a los préstamos bancarios seguiría presentando restricciones.

La evidencia del BCRA revela que a pesar de haberse incrementado el nivel de extranjerización y concentración bancaria del sistema, la participación de las MIPyMEs aumentó muy levemente entre 1998 y 2000, si consideramos al total del crédito otorgado a las Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero, como se vio en la sección anterior (cuadro 3). De todas maneras, esta evidencia no parecería ser suficiente para determinar de qué manera el proceso mencionado afectó a este grupo de empresas dado los cambios producidos en el contexto económico que generó variaciones en el comportamiento de las grandes empresas.

El BCRA sostiene que la extranjerización y concentración del sistema bancario registrada en los últimos años no habría afectado negativamente a las MIPyMEs, al menos hasta junio de 2000. Esta afirmación se basa en que la oferta de crédito tanto de los grandes bancos como de los minoristas extranjeros dirigida a este segmento de empresas aumentó entre junio de 1998 y junio de 2000, en un contexto de contracción del crédito a MIPyMEs.

Los bancos extranjeros tienen una política menos centrada en las MIPyMEs que los bancos públicos de distinto alcance geográfico y los bancos minoristas de capital nacional. Los desplazamientos de la banca internacional han acompañado los procesos de inversión de las empresas de su mismo país de origen en el resto del mundo. De hecho, en el flujo de inversión extranjera directa hacia la Argentina durante la década de los noventa se observa una correlación entre los países de origen de las empresas que invirtieron en el sector productivo y los de la banca extranjera.

Las entidades que dedican más recursos a las MIPyMEs son las entidades financieras no bancarias, que aplicaban casi el 70% de su cartera a este tipo de empresas en junio de 2000. La participación de este grupo de deudores en la cartera de los bancos extranjeros se mantuvo relativamente constante entre 1998 y 2000, mientras que los bancos nacionales públicos y privados muestran una pérdida de participación de las empresas más pequeñas en sus carteras. Esto queda evidenciado en el cuadro 8 que muestra la participación de las MIPyMEs en las carteras de los distintos grupos de bancos.

Cuadro 8

Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero. Grupo de Entidades según Origen del Capital. Participación del Grupo de Deudores en la cartera del Grupo de Entidades. Argentina. 1998-2000

Entidades según origen del capital	Junio 98				Junio 99				Junio 00			
	MIPyMEs*	GE**	SPNF***	Total	MIPyMEs*	GE**	SPNF***	Total	MIPyMEs*	GE**	SPNF***	Total
	%											
Nación y Provincia	33	59	8	100	27	49	24	100	26	43	31	100
Públicos Provinciales y Municipales	33	33	34	100	32	28	40	100	35	30	35	100
Privados Minoristas de Capital Nacional	35	55	11	100	32	54	14	100	27	45	28	100
Privados Minoristas de Capital Extranjero	21	67	12	100	19	67	14	100	19	61	20	100
Privados Minoristas Sucurs. de Bancos Extranjeros	15	85	0	100	16	84	0	100	18	80	2	100
Privados Mayoristas de Capital Extranjero	8	92	1	100	7	88	5	100	6	83	11	100
Privados Mayoristas de Capital Nacional	22	76	2	100	27	69	4	100	23	74	4	100
Entidades Financieras No Bancarias	54	46	0	100	48	52	0	100	69	31	0	100
Total Sistema Financiero	25	65	10	100	23	62	15	100	23	56	21	100

(*) Las MIPyMEs están definidas según deuda.

(**) GE: Grandes Empresas

(***) Sector Público No Financiero

Fuente: BCRA.

En tanto, se produjo un aumento del volumen de préstamos otorgado a las MIPyMEs entre junio de 1998 y junio de 2000, tanto por el grupo de bancos extranjeros como por los 5 primeros bancos privados de alcance nacional y los dos primeros bancos públicos (entidades agrupadas por tamaño y alcance geográfico). En este sentido, se registra un importante aumento del crédito otorgado por los bancos privados minoristas sucursales de bancos extranjeros (40%), aunque su participación en el total no es muy significativa. En tanto, los bancos minoristas privados de capitales extranjeros registraron una leve suba (1,2%), siendo su participación en el total del crédito otorgado a las MIPyMEs de 31,4%. Finalmente, los bancos privados mayoristas de capital extranjero vieron disminuir considerablemente el volumen de crédito otorgado a MIPyMEs (-35,4%), aunque su participación en el total es muy pequeña. De manera que en el agregado, la variación para las entidades extranjeras es positiva (cuadro 9).

Cuadro 9

Variación del total de crédito otorgado a las MIPyMEs* por grupo de entidades según origen del capital y tamaño y alcance geográfico. 1998-2000

	Variación Jun. 00/Jun. 98	Participación en el total MIPyMEs
	%	
Entidades según origen del capital		
Bancos privados minoristas de capital extranjero	1,2	31,4
Bancos privados minoristas sucursales de bancos extranjeros	40,0	10,4
Bancos privados mayoristas de capital extranjero	-35,4	0,9
Otros	--	57,3
Total	-4,1	100,0
Entidades según tamaño y alcance geográfico		
5 Primeros bancos privados minoristas de alcance nacional	22,3	30,5
Nación y Provincia	8,7	23,1
Otros	--	46,4
Total	-4,1	100,0

(*) Las MIPyMEs están definidas según monto de deuda con el sistema financiero.

Fuente: BCRA.

En un contexto de retracción del crédito a las MIPyMEs, el aumento del volumen otorgado por las entidades bancarias de origen extranjero produjo un aumento de su participación en el total, pasando de 38,1% a 42,7%, entre junio de 1998 y junio de 2000 (cuadro 10). Lo mismo sucede con los bancos más importantes en términos de su tamaño y alcance geográfico. Se observa un aumento de la participación de los primeros cinco bancos minoristas de alcance nacional en el crédito otorgado a las MIPyMEs, pasando de 23,9% en junio de 1998 a 30,5% en junio de 2000. Los bancos Nación y Provincia también aumentaron su participación de 20,4% a 23,1%. La misma tendencia presentan los 5 primeros bancos privados minoristas regionales, para los cuales las MIPyMEs representan una parte mucho mayor de sus carteras que para los dos grupos anteriores. La participación de todos los demás grupos se contrajo entre 1998 y 2000, en parte como consecuencia de las adquisiciones realizadas por los grupos de grandes bancos, lo cual produjo una merma en la cantidad de entidades pertenecientes a los mismos. Para el BCRA este comportamiento alcanza para afirmar que no habría un sesgo antiMIPyME en este tipo de bancos.

Cuadro 10

Participación del Grupo de Entidades en el crédito total otorgado a las MIPyMEs, según origen de capital y tamaño y alcance geográfico. Argentina, 1998-2000

	MIPyMEs*		
	Junio 98	Junio 99	Junio 00
	(%)		
Entidades según origen del capital			
Bancos nacionales**	59,1	59,1	55,4
Bancos extranjeros***	38,1	38,5	42,7
Entidades Financieras No Bancarias	2,1	2,1	0,9
Total****	99,3	99,7	99,0
Entidades según tamaño y alcance geográfico			
5 Primeros bancos privados minoristas de alcance nacional	23,9	24,8	30,5
Nación y Provincia	20,4	22,9	23,1
Entidades Financieras No Bancarias	2,1	2,1	0,9
5 Primeros bancos privados minoristas regionales	11,6	11,8	12,4
Otros*****	41,4	38,2	32,0
Total****	99,4	99,8	98,9

(*) Las MIPyMEs están definidas según monto de deuda con el sistema financiero.

(**) Incluye a los bancos Nación y Provincia, a otros bancos públicos provinciales y municipales y a bancos privados minoristas y mayoristas de capital nacional.

(***) Incluye a bancos privados minoristas y mayoristas de capital extranjero y a bancos privados minoristas sucursales de capitales extranjeros.

(****) Excluye algunas entidades pequeñas y nuevas para las cuales no se cuenta con información confiable.

(*****) Incluye a bancos públicos provinciales y municipales, otros bancos privados minoristas de alcance nacional, restantes bancos privados minoristas regionales, y privados mayoristas.

Fuente: BCRA.

Sin embargo, dada la gran cantidad de fusiones y adquisiciones registradas en el período bajo estudio, una posible hipótesis es que el aumento de la participación de los bancos extranjeros y grandes en el financiamiento a las MIPyMEs se deba a un mero cambio de manos de las carteras de bancos más pequeños que suelen tener una mayor participación de este tipo de empresas en su lista de deudores, y permanecen en la cartera de la nueva entidad en el corto plazo.

Para el BCRA esta explicación es válida pero considera que puede ser interpretada como una estrategia de expansión de los grandes bancos y de los extranjeros en el segmento MIPyME de la demanda. Si bien esta estrategia parecería evidenciarse en los países industrializados en donde el desarrollo del mercado de capitales es profundo y se viene observando una desintermediación bancaria en el financiamiento de las grandes empresas, no sería correcto afirmar que lo mismo está ocurriendo en la Argentina, dado el desarrollo del mercado de capitales actual.

Además, como se mencionó anteriormente existe un problema de definición de lo que es una MIPyME en la medida en que muchas empresas que cumplen con los criterios de ocupación, ventas, deuda y otros, pertenecen a grupos económicos locales o internacionales, por lo tanto no se puede saber qué sucedió con las MIPyMEs de capital nacional.

En resumen, para concluir cómo la extranjerización y concentración bancaria han afectado a este grupo de empresas se debería analizar la cuestión en un período más prolongado de tiempo, en donde el proceso ya esté consolidado y las políticas crediticias de los nuevos bancos instalados o conformados a través de fusiones y adquisiciones reflejen las nuevas decisiones de política crediticia y no una situación heredada del pasado, como ocurre ahora. Asimismo, sería conveniente antes de generar un diagnóstico, observar cómo se resuelve la situación recesiva de la economía doméstica de manera de analizar un período más estable de la demanda y la oferta de crédito bancario. En tanto, también sería fundamental tener en cuenta la concentración y extranjerización del sector productivo argentino, para distinguir a las MIPyMEs independientes de capital nacional.

NORMAS Y REQUISITOS DEL BCRA: IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES

Los objetivos prioritarios del Banco Central son preservar el valor de la moneda y mantener la estabilidad del sistema financiero. Hasta el presente, el BCRA ha cumplido con ambos. En relación con la segunda meta, luego del "efecto tequila" el BCRA impuso normas y requisitos más estrictos al sistema financiero con el fin de otorgar mayor solvencia y liquidez a las entidades bancarias, lo cual permitió superar los impactos negativos derivados de las crisis asiática, rusa y brasilera y preservar la estabilidad del sistema financiero.

Entre ellas, cabe destacar la ampliación y flexibilización de las facultades del BCRA para asistir a entidades financieras en un contexto de crisis sistémica, la constitución de un seguro de depósitos para proteger al pequeño ahorrista, el establecimiento de un sistema de requisitos mínimos de liquidez, un programa contingente de pases con un grupo de bancos internacionales y una cantidad de reservas internacionales que exceden a los mínimos estipulados por la Ley de Convertibilidad, con el fin de mantener una elevada liquidez en todo el sistema financiero.

En tanto, se introdujeron regulaciones prudenciales más estrictas, entre las que se destacan las relacionadas con la capitalización de las entidades bancarias y las de previsionamiento de los deudores.

Estas normas impulsaron en parte el proceso de concentración debido a los exigentes requisitos de capital que impuso el BCRA, lo cual indujo a algunos bancos locales a vender su propiedad ante la imposibilidad de cumplir con dicha normativa (Bleger y Rozenwurcel, 2000) y a otros, a operar en la informalidad, los cuales atienden a una parte importante de la población de menores ingresos (Deloitte&Touche, 2000). Para el BCRA,

la normativa prudencial vigente respeta los estándares internacionales, en tanto está acorde con los niveles de riesgo de la economía argentina configurado por el marco institucional, político y económico. Asimismo, el mayor nivel de extranjerización genera una percepción en el público de mayor solvencia y liquidez de las entidades lo cual fortalece la estabilidad del sistema.

De todas maneras, el sistema financiero argentino sigue presentando rasgos de fragilidad, como por ejemplo, la incapacidad del BCRA de actuar como prestamista de última instancia, el plazo promedio reducido de los pasivos bancarios, el descalce de moneda existente en una porción importante de los préstamos en dólares en relación con el ingreso en pesos de sus titulares, los todavía altos costos de intermediación y los elevados niveles de morosidad que presentan las carteras de los bancos.

En la actualidad existe un debate acerca de cómo afecta la mayor rigidez de las normas del BCRA -en comparación con las estipuladas por el acuerdo de Basilea- al acceso de las MIPyMEs al crédito bancario. Algunos economistas en línea con el BCRA postulan que las exigencias de capitalización más estrictas en el caso argentino generaron un *shock* positivo de confianza del público, generando un aumento de los depósitos que habrían resultado en un incremento neto de la oferta de fondos prestables de las entidades. El hecho de que la monetización de la economía haya pasado de 8,9% del PBI en 1991 a 32,3% en 1999 -superior al de Brasil, que asciende a 29%- da cuenta de ello.

Desde otro punto de vista, éstas podrían generar cierta reticencia de los bancos a prestarle a MIPyMEs. Dado que las exigencias de capitalización implican que una porción del activo debe tener contrapartida en el patrimonio neto y que esta proporción es el 11,5% de la sumatoria de los activos ponderados cada uno de ellos por el riesgo asociado al mismo, una mayor parte de la cartera aplicada a MIPyMEs se traduce en mayor patrimonio neto requerido, y los préstamos financiados con capital son más costosos que los financiados con pasivos. En este argumento surgen dos cuestiones: en primer lugar el hecho de que el coeficiente de capitalización sea de 11,5% en lugar de 8% que fija el acuerdo de Basilea. En segundo lugar, el hecho de que la ponderación de cada activo dependa de la tasa de interés asociada al mismo. Asimismo, algunos economistas afirman que las regulaciones del sistema financiero argentino privilegian la solvencia y la liquidez, alcanzando éste buenos niveles de calidad pero riesgos demasiado moderados como para generar crecimiento en la economía.

CONCLUSIONES

Las MIPyMEs generan una fuerte contribución al empleo y valor agregado de la economía argentina. Sin embargo, su participación en el crédito bancario está significativamente sub-representada. En parte, esta realidad se condice con las particularidades que presentan las mismas en cuanto a los problemas de información inherentes al mercado de créditos. Además, existe un problema en la definición de MIPyME vía métodos

cuantitativos que no tienen en cuenta el proceso de concentración y extranjerización del sistema productivo. No es lo mismo una MIPyME que pertenece a un grupo económico nacional o extranjero que una firma familiar de capital nacional. En este sentido, los números correspondientes a las MIPyMEs nacionales e independientes seguramente sean aun menores.

Entre 1998 y 2000, las MIPyMEs presentaron una tendencia negativa en su participación en el total de préstamos otorgados al sistema no financiero (sin incluir a las personas físicas). Esto se produjo en un contexto de contracción del crédito al sector privado productivo, pero de expansión del mismo al Sector No Financiero, liderado por el sector público y las personas físicas. Se observa que el sector público ha desplazado en alguna medida al sector privado.

El volumen de crédito otorgado a estas empresas está garantizado en mayor proporción que el de las grandes empresas. Asimismo, aquéllas presentan un mayor riesgo, lo cual se evidencia en su mayor porción de préstamos irregulares e irrecuperables que en el caso de las grandes empresas.

En el futuro, el proceso de transformación que sufrió el sistema bancario, caracterizado por la concentración y la extranjerización podría impactar negativamente en el financiamiento de las MIPyMEs debido a las políticas crediticias que suelen adoptar los bancos grandes y extranjeros. Sin embargo, la evidencia empírica presentada no parecería ser suficiente para determinar cómo las han afectado estos cambios hasta ahora. El aumento de la participación de los bancos grandes y extranjeros en el financiamiento a las MIPyMEs registrado entre 1998 y 2000 puede responder a un proceso de cambio de manos en el cual los bancos más pequeños y locales quedan absorbidos por los primeros. Asimismo, a pesar de las restricciones existentes para la identificación de MIPyMEs independientes y de capital nacional, sería interesante poder analizar qué sucedió con el financiamiento de este grupo particular de empresas.

Por último, cabe destacar que las normas prudenciales del sistema financiero argentino son más estrictas que las estipuladas en Basilea. En particular, las normas de capitalización y provisión que se les exige a los bancos impacta negativamente en la disposición de los mismos a prestarles a las MIPyMEs. Sin embargo, no queda claro cuál es la solución de este problema: si disminuir estas exigencias, lo cual implicaría exponer a una mayor fragilidad al sistema financiero, o implementar instrumentos para resolver el problema del financiamiento a estas empresas por fuera de los bancos. Este último punto queda abierto para una discusión posterior.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Arrigoni, M.A., "La Banca Informal", mimeo, ABA 2000.

Bebczuk, Ricardo N., Información Asimétrica en Mercados Financieros, Cambridge University Press, Madrid. 2000

Berger, Allen N. Y Gregory F. Udell, "The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle", en JOURNAL OF BANKING & FINANCE, vol. 22, núm. 6-8, págs. 613-673. 1998

Bleger, Leonardo y Guillermo Rozenwurcel, "Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información", DESARROLLO ECONÓMICO –REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES (Buenos Aires, vol. 40, N° 157, abril-junio 2000 (pp. 45-71). 1999

Bleger, Leonardo, "El proceso de concentración y extranjerización del sistema bancario argentino durante los 90", Boletín Informativo Techint 301, Enero-Marzo 2000.

Escudé, Guillermo J. et al, "Las MIPyMEs y el mercado de crédito en la Argentina", Documento de Trabajo Nro. 15, BCRA. 2001

Raffin, Marcelo L. (1999), "Una Nota sobre la rentabilidad de los Bancos Extranjeros en Argentina", Nota Técnica Nro. 6, BCRA.

Yoguel, Gabriel y Virginia Morí-Koenig (coordinadores), Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo competitivo de las PyMEs argentinas. Universidad Nacional de General Sarmiento / FUNDES Argentina / Ciepp. Miño y Dávila Editores, Buenos Aires. 1999

I. Encuesta de indicadores laborales - ciudad de Buenos Aires

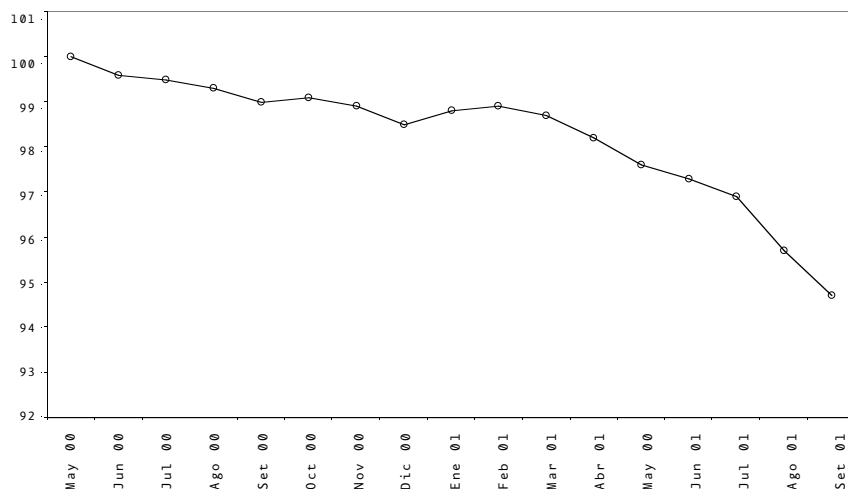
La Encuesta de Indicadores Laborales (EIL) es un relevamiento mensual realizado por la Dirección General de Estadística y Censos del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires en conjunto con el Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación de Recursos Humanos de la Nación. Tiene como propósito medir la evolución del empleo privado formal de las empresas de 10 y más ocupados en la Ciudad de Buenos Aires. Esto significa que este relevamiento no incluye una proporción importante de los puestos generados en la Ciudad de Buenos Aires compuesta por personal de las administraciones y servicios públicos en manos del Estado, asalariados no registrados (empleo "en negro"), ocupados en microempresas, cuentapropistas, trabajadores del servicio doméstico, personal de ONG's, encargados de edificios, obras sociales, sindicatos, cámaras empresariales y similares. El relevamiento representa un tercio de los puestos generados en la Ciudad.

EVOLUCIÓN DEL NIVEL GENERAL DE EMPLEO

La evolución del empleo privado formal de las empresas de 10 y más ocupados en la Ciudad de Buenos Aires reflejó una clara tendencia negativa desde el comienzo de la serie en mayo del 2000. El indicador general acumula una caída del 5,3%, desde el inicio de la serie hasta septiembre del corriente año. Esta caída es el resultado de las sucesivas variaciones mensuales negativas, que han incrementado su intensidad en los últimos meses como puede observarse en gráfico D.1.

Gráfico D-1

Evolución del empleo formal-EIL. Ciudad de Buenos Aires. Mayo 2000-Septiembre 2001.



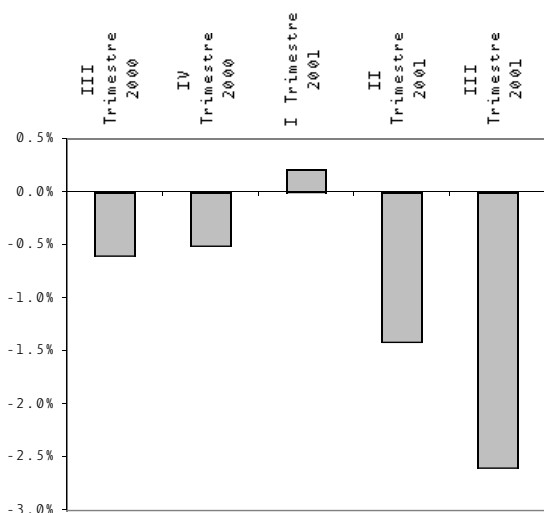
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EIL/CBA.

En particular, puede apreciarse lo ocurrido en el III Trimestre de 2001 en el que se registró una significativa disminución del nivel de empleo privado formal en la Ciudad de Buenos Aires (-2,6%). Tal reducción casi duplica a la disminución registrada en el II trimestre (-1,4%).

Gráfico D-2

Indicador General del Nivel de Empleo. Variación respecto al trimestre anterior. Ciudad de Buenos Aires.

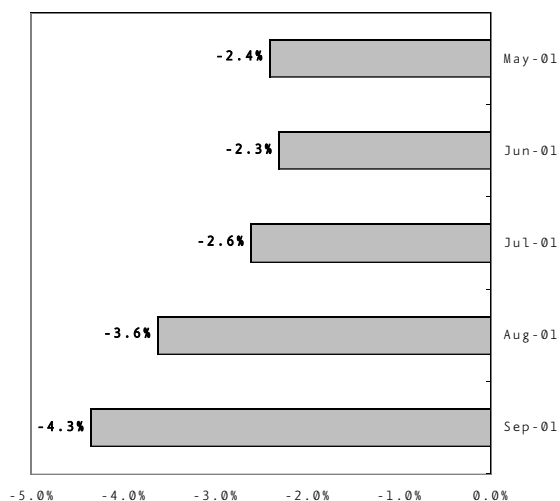
II Trimestre 2000- III Trimestre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EIL/CBA.

Gráfico D-3

Indicador General del Nivel de Empleo. Variación Mensual. Ciudad de Buenos Aires. Mayo-Septiembre 2001 / 2000.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EIL/CBA.

Dado que la variación en la cantidad de empleos contiene un componente estacional, en el gráfico D.3 se presentan las variaciones del indicador respecto a igual mes del año anterior, para los meses en los cuales ello es posible. Las contracciones que allí se observan permiten confirmar el incremento en la intensidad de las caídas antes señalado.

EVOLUCIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESAS

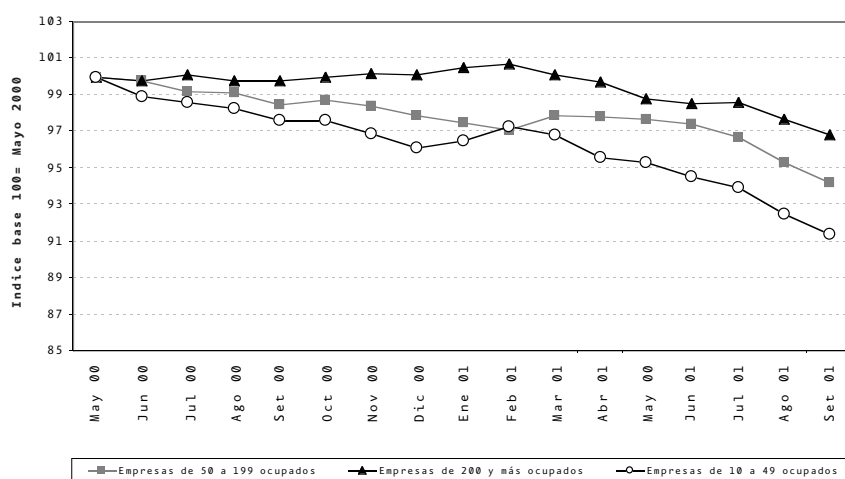
La evolución del nivel de empleo por tamaño de establecimiento refleja que la mayor contracción se produjo en las empresas de menor tamaño. Mientras en las empresas de más de 200 ocupados el empleo se contrajo un 3,2% desde el inicio de la serie hasta septiembre del corriente año, el mismo indicador cayó un 8,6% en las empresas con entre 10 y 49 ocupados. La variación del empleo en las empresas medianas por su parte, observó una caída del 5,8%.

La menor caída del empleo en los establecimientos grandes se explica por la tendencia estable y levemente creciente que registró el indicador en estas empresas hasta el mes de febrero del corriente año. A partir de entonces estas empresas contraen su dotación de personal asalariado en forma continua, registrando variaciones negativas en todos los meses con excepción del mes de julio.

La evolución del empleo en las firmas de menor tamaño, en cambio, registró una clara tendencia contractiva a lo largo de toda la serie, que sólo es interrumpida por la leve recuperación registrada en los meses de diciembre y enero. Las empresas de 50 a 200 ocupados, por su parte, tuvieron un comportamiento similar aunque de variaciones menos intensas. Estas empresas además fueron las únicas en mantener su nivel de empleo relativamente estable durante los meses de marzo a junio del corriente año.

Gráfico D-4

Evolución del empleo privado formal por tamaño de empresa. Ciudad de Buenos Aires. Mayo 2000- Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EIL/CBA.

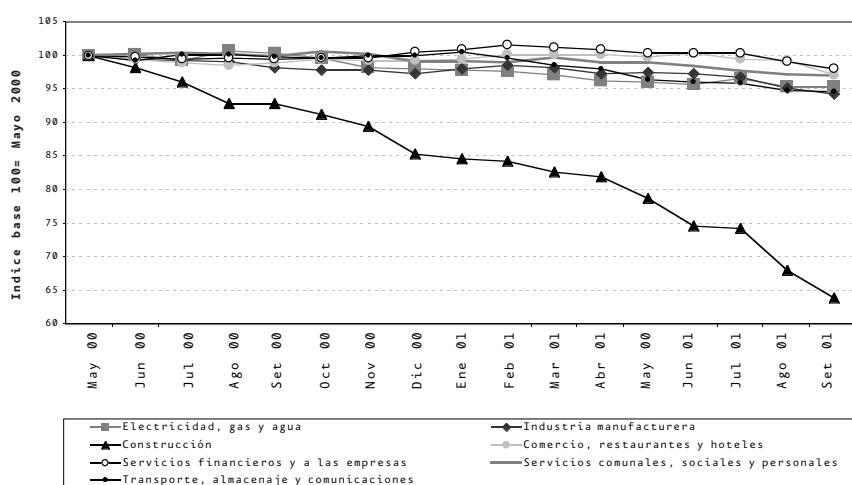
EVOLUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD

La evolución del empleo formal en empresas privadas por rama de actividad refleja el claro distanciamiento del comportamiento del empleo vinculado a la actividad de la construcción. Mientras que el resto de las ramas experimentaron una caída del 4% promedio, en el indicador de empleo, este sector registró una contracción nueve veces superior (36,1%). Cabe señalar que semejante caída se produce en el contexto de una contracción notablemente inferior de la ocupación total en el sector (4,5%), medido por la variación interanual de la onda de mayo de la EPH. De este modo, la caída en el indicador del empleo formal privado estaría captando fundamentalmente la mayor informalidad en el mismo¹.

Gráfico D-5

Evolución del empleo privado formal por rama de actividad.

Ciudad de Buenos Aires. Mayo 2000- Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EIL/CBA.

Las ramas que experimentaron una contracción relativamente menor fueron servicios financieros y a las empresas (-2%) y comercio, restaurantes y hoteles (-2,8%) que registraron cierta estabilidad hasta mediados del corriente año. En el otro extremo, y sin considerar el mencionado derrumbe del empleo en la actividad de la construcción, tuvieron una contracción relativamente mayor los sectores transporte, almacenamiento y comunicaciones (-5,4%) e industrias manufactureras (-5,7%).

La evolución trimestral del nivel del empleo por rama de actividad que se presenta en el siguiente cuadro permite confirmar lo anteriormente señalado. En él se observa como la reducción del empleo en el III trimestre de 2001 se extendió al conjunto de las ramas relevadas. La mayoría muestra una aceleración de la tendencia negativa ya registrada. El Comercio, con una reducción de su dotación en el tercer trimestre, presentó

¹ Las relaciones entre los sectores formales e informales en la actividad de la construcción han sido suficientemente documentadas. Para un análisis en detalle de las relaciones laborales en el sector ver "Articulaciones entre formalidad e informalidad en la industria de la construcción" Héctor Palomino, en INFORMALIDAD Y EXCLUSIÓN SOCIAL, SIEMPRO, 1998.

en cambio una inflexión de la tendencia estable que venía exhibiendo hasta entonces.

Cuadro D-I-1

Evolución del empleo privado formal por tamaño de la empresa y por rama de actividad.
Ciudad de Buenos Aires. Septiembre 2001.

Rama de Actividad	Variación porcentual				
	I Trim. 2001	II Trim. 2001	III Trim. 2001	Enero / Sept. 2001	Respecto a igual mes del año anterior
Industria manufacturera	0,8	-0,9	-3,1	-3,2	-4,1
Electricidad, gas y agua	-0,9	-1,4	-0,4	-2,8	-5,0
Construcción	-3,2	-9,7	-14,3	-25,1	-31,1
Comercio, restaurantes y hoteles	0,9	0,1	-3,0	-2,1	-1,7
Transporte, almacenaje y comunicaciones	-1,4	-2,6	-1,5	-5,4	-5,2
Servicios financieros y a las empresas	0,7	-0,9	-2,3	-2,5	-1,4
Servicios comunales, sociales y personales	0,6	-1,3	-1,5	-2,2	-2,8

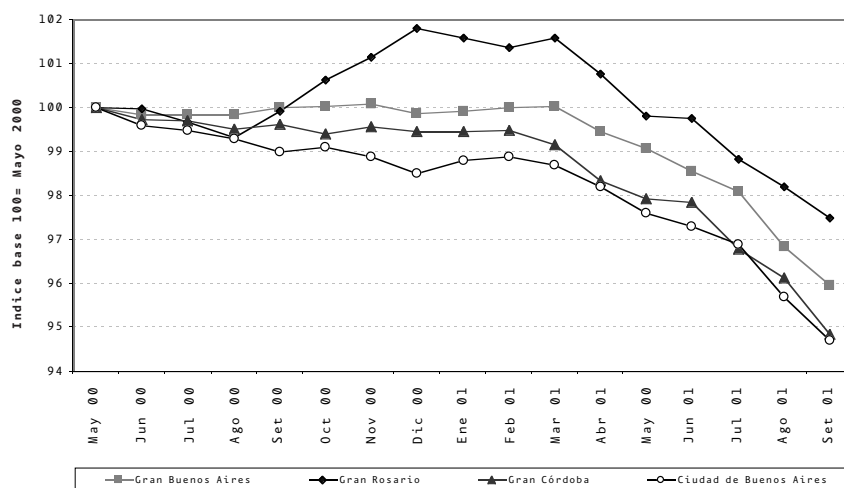
Fuente: Dirección General de Estadística y Censos sobre la base de la EIL/CBA.

EVOLUCIÓN DEL INDICADOR GENERAL DE EMPLEO POR AGLOMERADO

El siguiente gráfico permite observar la evolución del empleo privado formal en los distintos aglomerados en los que se realiza este relevamiento.

Gráfico D-6

Encuesta de Indicadores Laborables. Evolución del nivel general de empleo por aglomerado.
Mayo 2000- Septiembre 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EIL/CBA.

En términos comparativos se observa que la Ciudad de Buenos Aires, junto con el aglomerado Gran Córdoba, ha sufrido las mayores caídas en el empleo privado (-5,3% y -5,1% respectivamente). El nivel del empleo en el Gran Buenos Aires, por su parte, si bien refleja una evolución similar al de la Ciudad (en virtud del núcleo de empresas en común que contienen ambos relevamientos) denota una contracción menor (-4%) y concentrada en los últimos 6 meses. Finalmente, se destaca la trayectoria menos definida que ha tenido el empleo formal en el Gran Rosario, que registró una expansión hacia fines del año pasado. Esta tendencia se interrumpió a comienzos de este año, pese a lo cual el indicador general se mantuvo por encima del nivel inicial hasta abril del corriente año. Actualmente acumula una contracción del 2%.

I. las exportaciones de la ciudad de buenos aires durante el primer semestre del año 2001

La Ciudad de Buenos Aires exportó, durante el primer semestre de 2001, productos por un monto total de U\$S 107,93 M. En términos de las exportaciones registradas durante el mismo período del año 2000, se registró una variación negativa del 9%¹. Esta retracción se condice con la tendencia anual negativa registrada en los últimos 3 años, acumulando una caída de 32% entre 1997 y 2000².

COMPOSICIÓN POR GRANDES RUBROS

Como se observa en el Cuadro C-I-1, la disminución de los montos exportados se explica por la caída de las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario (MOA), cuya retracción fue del 42,29%.

Cuadro C-I-1

Exportaciones. Composición por grandes rubros. Estructura y tasa de variación interanual. Ciudad de Buenos Aires. Semestre I de 2000- Semestre I de 2001

Grandes Rubros	Semestre I 2000		Semestre I 2001		Var. (%)
	1) Monto (millones de U\$S FOB)	Participación en el total (%)	Monto (millones de U\$S FOB)	Participación en el total (%)	
Productos Primarios	0,03	0,03	0,03	0,03	4,36
MOA	39,58	33,4	22,84	21,2	-42,29
MOI	78,66	66,3	84,48	78,3	7,40
Combustibles y Energía	0,38	0,3	0,57	0,5	51,78
Total	118,66	100,0	107,93	100,0	-9,04

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

El rubro más significativo en montos continuó siendo el de las manufacturas de origen industrial (MOI), que mostró un crecimiento del 7,4%, pero que no logró contrarrestar la retracción de las MOA. Las ventas al exterior por este rubro totalizaron U\$S 84,48 M

¹ Se trabajará con los datos provisorios de ambos semestres, al no contarse con la información corregida por el INDEC al momento del cierre de esta publicación.

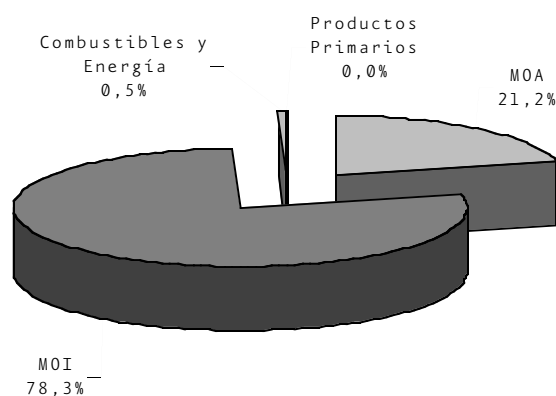
² Al respecto, se puede consultar el estudio "Evolución de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires en el período 1993-2000", publicado en la sección de Comercio Exterior de Coyuntura de la Ciudad de Buenos Aires, Número 2, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, abril de 2001.

en el primer semestre de este año, y habían registrado U\$S 78,66 M en igual período del año anterior.

También se observó una mayor dinámica exportadora en el resto de los rubros. Si bien los montos son menos significativos, ya que sólo se registran ventas por U\$S 0,5 M, la exportación de los combustibles y energía evolucionó positivamente, registrando un aumento de 51,78%.

La estructura porcentual de estos grandes rubros se muestra en el Gráfico C-I-1. Se ha profundizado la relevancia relativa de las MOI en la estructura exportadora de la Ciudad de Buenos Aires, que pasaron a explicar el 78,3% de la misma. Pese a su evolución negativa, le siguen en importancia los montos exportados de las MOA, que de representar el 33,4% en el primer semestre de 2000 pasaron a significar el 21,2% en el mismo período del 2001. Esta estructura revela la concentración de la actividad exportadora de la Ciudad en la industria manufacturera (MOA y MOI representan el 99,5%).

Gráfico C-I-1
Exportaciones. Estructura porcentual por grandes rubros. Ciudad de Buenos Aires.
Semestre I de 2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

En términos de los capítulos arancelarios, los 10 principales aumentaron su participación en el total, un 4,4%. La caída de los montos totales no responde tanto a las variaciones dentro de estos capítulos ya que en conjunto ellos sólo se retrajeron por un total de U\$S 3,6 M. A su vez, se mantuvieron los mismos 10 capítulos en las primeras posiciones según el nivel de ventas al exterior, aunque se presentaron algunas alteraciones respecto a las ventas del primer semestre del 2000 y de la participación en el total hacia el interior de esta cúpula. La exportación de productos farmacéuticos siguió siendo primordial, explicando el 23,9% del total de ventas al exterior con un crecimiento del 5,9%. En términos de los capítulos más dinámicos, se destaca el crecimiento del 167,1% de las ventas de máquinas, aparatos y material eléctrico registradas en el primer semestre de

2001 respecto a igual semestre del año anterior. Este rubro pasó a representar el 14,4% del total exportado, mientras que antes significaba sólo el 4,9%. Asimismo, crecieron significativamente las ventas de manufacturas de cuero (77,3%) pasando de U\$S 3,76 M en el primer semestre de 2000 a U\$S 6,67 M en el primer semestre de 2001.

Respecto a los capítulos que evidenciaron la mayor retracción, las ventas al exterior de preparaciones alimenticias reflejaron una caída del 76,6%, pasando de U\$S 9,79 M a U\$S 2,29 M. Otros rubros que decayeron fueron los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos (46,5%), carnes y despojos comestibles (38,5%) y los productos editoriales de industrias gráficas (36,1%). Es notable también la disminución de los exportados de pieles y cueros registrada entre ambos semestres, por el impacto en los montos de esta caída del 25,7%, indicando una retracción en U\$S 3,17 M.

Cuadro C-I-2

Exportaciones. Ranking de los principales rubros exportados. Estructura y tasa de variación interanual. Ciudad de Buenos Aires. Semestre I de 2000- Semestre I de 2001

Capítulo y Descripción	Semestre I 2000			Semestre I 2001			Var. Interanual
	Monto (millones de U\$S FOB)	Particip. en el total (%)	Particip. acumulada (%)	Monto (millones de U\$S FOB)	Particip. en el total (%)	Particip. acumulada (%)	
30 Productos farmacéuticos	24,33	20,5	-	25,76	23,9	-	5,9
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	5,81	4,9	25,4	15,52	14,4	38,2	167,1
29 Productos químicos orgánicos	8,67	7,3	32,7	12,64	11,7	50,0	45,8
41 Pieles (excepto peletería) y cueros	12,30	10,4	43,1	9,13	8,5	58,4	-25,7
42 Manufacturas de cuero	3,76	3,2	46,3	6,67	6,2	64,6	77,3
02 Carne y despojos comestibles	9,12	7,7	54,0	5,61	5,2	69,8	-38,5
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	10,12	8,5	62,5	5,41	5,0	74,8	-46,5
49 Productos editoriales de la prensa y demás industrias gráficas	5,69	4,8	67,3	3,63	3,4	78,2	-36,1
16 Preparaciones de carne, pescado o crustáceos y otros invertebrados acuáticos	3,27	2,8	70,1	2,54	2,4	80,5	-22,4
21 Preparaciones alimenticias diversas	9,79	8,2	78,3	2,29	2,1	82,7	-76,6

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

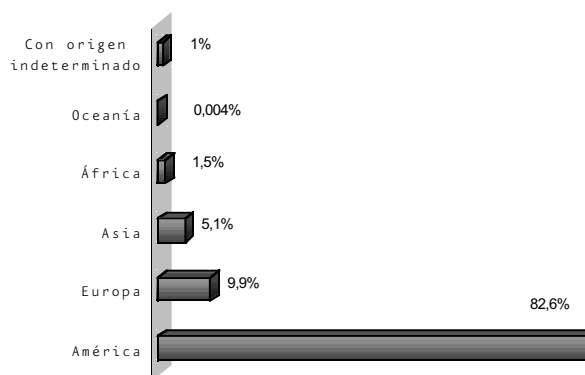
LA ORIENTACIÓN DE LAS VENTAS AL EXTERIOR

Teniendo en cuenta el destino geográfico de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires, en el Gráfico C-I-2 se observa la preponderancia de las exportaciones a América, región que absorbe el 82,6%. La evolución indica que esta concentración se viene acen- tuando no sólo en relación con igual semestre del año anterior, sino también desde el año 1993.

El motivo de dicha concentración ha sido la importancia de las relaciones comerciales intra-Mercosur. Como lo muestran el Gráfico C-I-3, los países socios absorben 43% de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires. La segunda zona económica es el Nafta, concentrando el 20% de las ventas de la Ciudad al exterior. Los montos exportados según los destinos geográficos se destacan en el Cuadro C-I-3.

Gráfico C-I-2

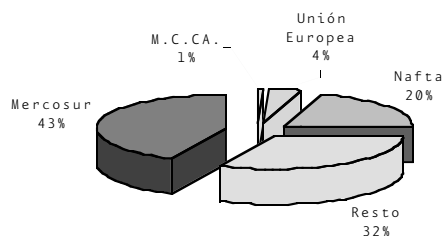
Exportaciones. Estructura porcentual según destino geográfico por continente.
Ciudad de Buenos Aires. Semestre I de 2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Gráfico C-I-3

Exportaciones. Estructura porcentual según principales zonas económicas. Ciudad de Buenos Aires. Semestre I de 2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Cuadro C-I-3

Exportaciones. Desagregación por continentes y zonas económicas. Estructura y participación porcentual. Ciudad de Buenos Aires. Semestre I de 2001

Continentes y zonas económicas	Monto (millones de U\$S FOB)	(%)
América	89,14	82,6
Mercosur	46,53	43,1
Nafta	22,02	20,4
M.C.CA.*	0,90	0,8
Resto América	19,69	18,2
Europa	10,69	9,9
Unión Europea	4,20	3,9
Resto Europa	6,48	6,0
Asia	5,49	5,1
A.S.E.A.N.**	0,009	0,01
Resto Asia	5,48	5,1
África	1,57	1,5
S.A.C.U.***	0,26	0,2
Resto África	1,32	1,2
Oceanía	0,004	0,004
Con origen indeterminado	1,03	1,0
Total	107,93	100,0

(*) : Mercado Común Centroamericano

(**) : Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático

(***) : Unión Aduanera Sudamericana

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Analizando la absorción por países, la Ciudad distribuye el 94% de sus exportaciones entre 20 países, de acuerdo a los datos detallados en el Cuadro C-I-4. Pese a la caída de los términos de intercambio que ha generado la depreciación del real, Brasil sigue siendo el principal destino de las ventas al exterior de la Ciudad, absorbiendo el 29,7%, seguido de Uruguay (11,6%). Resulta destacable el hecho de que el tercer socio comercial, Paraguay, no aparezca entre los 20 primeros destinos. A su vez, es importante la oferta destinada a Estados Unidos (U\$S 10,83 M), México (U\$S 5,52 M), marcando la vinculación con el Nafta y Alemania, como principal destino europeo que absorbe el 5,5%.

Cuadro C-I-4

Exportaciones. Principales destinos. Estructura y participación porcentual.
Ciudad de Buenos Aires. Semestre I de 2001

Países	Monto (millones de U\$S FOB)	Concentr. (%)	Países	Monto (millones de U\$S FOB)	Concentr. (%)
i. Brasil	32,01	29,7	xii. España	2,12	2,0
ii. Uruguay	12,5	11,6	xiii. Venezuela	1,89	1,8
iii. Estados Unidos	10,83	10,0	xiv. Panamá	1,79	1,7
iv. Alemania	5,88	5,5	xv. Ecuador	1,44	1,3
v. México	5,52	5,1	xvi. Rep. Dominicana	1,38	1,3
vi. Chile	4,89	4,5	xvii. Canadá	1,30	1,2
vii. Puerto Rico	4,38	4,1	xviii. Países Bajos	1,21	1,1
viii. Hong Kong	4,08	3,8	xix. Bolivia	1,19	1,1
ix. Colombia	2,92	2,7	xx. Guatemala	0,77	0,7
x. Barbados	2,91	2,7	Otros destinos	6,47	6,0
xi. Perú	2,46	2,3	Total exportado	107,93	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

El Cuadro C-I-5 indica la composición de la canasta de los 25 primeros productos exportados por la Ciudad de Buenos Aires, con sus dos principales destinos. En conjunto, estas partidas explican el 83,78% del total exportado por la Ciudad de Buenos Aires. Como puede observarse, existe una marcada variabilidad en los productos respecto a la magnitud de los montos exportados, dado que los 5 primeros productos concentran el 53% de la oferta exportada de la Ciudad de Buenos Aires y, a excepción de los medicamentos, manifiestan una alta concentración de los destinos. La composición de la canasta marca una coincidencia con los principales rubros analizados. Se destacan los medicamentos, las hormonas y los productos farmacéuticos como principales productos exportados de origen industrial, destinados fundamentalmente a Brasil. Los cueros y las manufacturas de cuero también marcan su importancia, absorbidos por Brasil y Estados Unidos. Se manifiesta la importancia de Hong Kong como destino de algunos productos altamente relevantes de la oferta exportada de la Ciudad, como ser los cueros y pieles, despojos comestibles, embutidos y conservas de carne, y peletería curtida, todas manufacturas de origen agropecuario.

Asimismo, resulta destacable que el segundo destino en importancia de estos productos ha sido Estados Unidos, y no Uruguay, pese a que se reveló como el segundo destino a nivel agregado. Esto responde a una gran cantidad de operaciones de venta por reducidos montos hacia el país vecino que se registran en las partidas que no se incorporan en esta canasta.

Cuadro C-I-5

Exportaciones. Principales productos exportados y sus destinos. Ciudad de Buenos Aires.
Semestre I de 2001

Partida	Descripción Producto	Monto (en U\$S FOB)	Principales destinos			
			Primer destino	Segundo destino	Segundo destino	Segundo destino
3004	Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	21.307.850	Brasil	31%	Uruguay	9%
8544	Hilos, cables, y otros conductores aislados para electricidad	10.900.596	Brasil	84%	Ecuador	8%
2937	Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	10.850.567	Alemania	46%	Dominica	33%
4104	Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	8.908.475	Brasil	71%	Hong Kong	9%
4203	Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	5.698.089	E.E.U.U	95%	Reino Unido	3%
3006	Productos farmacéuticos especificados	3.718.245	Brasil	47%	Colombia	17%
0206	Despojos comestibles de animales mamíferos frescos, refrigerados o congelados	2.970.554	Hong Kong	35%	Congo	14%
8524	Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	2.540.684	E.E.U.U	61%	México	9%
1602	Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	2.510.854	Hong Kong	82%	Perú	14%
2106	Diversas preparaciones alimenticias	2.289.122	Uruguay	78%	Paraguay	17%
4901	Libros, folletos e impresos similares	2.007.470	México	27%	Uruguay	26%
8481	Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	1.955.021	E.E.U.U	38%	Brasil	25%
3706	Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	1.847.416	México	58%	Panamá	11%
8504	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos	1.425.590	R.Dominicana	82%	Perú	8%
0201	Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada	1.415.357	Puerto Rico	42%	Alemania	22%
4902	Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	1.338.446	Uruguay	66%	México	16%
3302	Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	1.308.437	Uruguay	80%	Paraguay	18%
0202	Carne de animales de la especie bovina, fresca, congelada	1.227.017	Canadá	31%	Brasil	28%
4302	Peletería curtida, adobada o ensamblada	987.920	Hong Kong	31%	Suiza	19%
1101	Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	972.052	Brasil	47%	Bolivia	34%
4201	Artículos de talabartería para animales	953.377	Países Bajos	37%	Alemania	33%
2933	Compuestos químicos heterocíclicos con heteroátomos de nitrógeno	951.215	España	86%	E.E.U.U	9%
6805	Abrasivos naturales o artificiales en polvo	939.026	Brasil	83%	Uruguay	17%
9401	Asientos y sus partes	736.898	E.E.U.U	93%	Uruguay	6%
3002	Sangre humana y animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico	666.003	Brasil	90%	Uruguay	7%
Total exportado en la canasta de los 25 productos		90.426.281	Brasil	30%	E.E.U.U	11%
Total exportado por la Ciudad de Buenos Aires		107.927.601	Brasil	30%	Uruguay	11%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

I. Evolución de la inversión productiva en la Ciudad de Buenos Aires, 2000-2001.

En esta sección se presenta un análisis de la dinámica de la inversión productiva en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. Para ello, el CEDEM realiza un relevamiento de inversiones privadas, al tiempo que para el análisis de la inversión pública se tomó como referencia lo que ejecuta el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

METODOLOGÍA UTILIZADA

La información presentada a continuación es el resultado de un relevamiento que realiza el CEDEM sobre inversiones directas concretadas y proyectadas en la Ciudad de Buenos Aires, para los años 2000 y 2001.

Las estimaciones se realizaron utilizando como fuente principal de información los anuncios publicados en los medios periodísticos, y está complementada con datos adicionales provistos por las empresas a través de balances públicos, comunicados de prensa y relevamientos propios. La Secretaría de Desarrollo Económico inició una encuesta que se encuentra actualmente en desarrollo. Finalmente, se cuenta con información de los proyectos de inversión financiados por el FONTAR y por la Dirección de Tecnología, perteneciente a la Secretaría de Desarrollo Económico.

El análisis presentado en este apartado es una aproximación a la dimensión de la inversión en la Ciudad de Buenos Aires. La información que aporta el Banco de Datos de Proyectos de Inversión (BDPI) del CEDEM es un indicador de las tendencias centrales que evidencia el flujo de negocios del sector privado —tanto en lo que respecta a empresas nacionales como extranjeras—, los sectores productivos que despiertan más interés en el empresariado y los países que poseen una política de inversiones más activa en la economía de la Ciudad.

Las sumas presentadas intentan captar el concepto económico de formación bruta de capital o inversión productiva. Por inversión productiva se entiende la adquisición de bienes de capital, la ampliación y/o remodelación de locales existentes (tanto comerciales, destinados a la provisión de servicios como industriales), las diversas construcciones, la adquisición de terrenos y todo tipo de inversiones destinadas a aumentar la capacidad física de producción de la empresa o su modernización. No se incluyen, por ejemplo, la inversión en publicidad o el desarrollo de nuevos productos. Se han clasifi-

cado las inversiones en dos rubros: i) *greenfield*, inversiones realizadas "desde cero", es decir, incluye a las nuevas plantas, locales o establecimientos de todas las empresas que operan en la Ciudad, incluso de aquéllas que ya tenían actividad en la misma y ii) ampliación, que están en funcionamiento (por ejemplo, la incorporación de una nueva maquinaria o la remodelación de un predio en actividad).

Las empresas son clasificadas en dos categorías que a su vez poseen dos subcategorías. Por un lado, se encuentran las empresas nacionales, que incluyen a empresas nacionales grandes (ENG) y a PyMEs. Por el otro, las empresas de capitales extranjeros se dividen en dos tipos: empresas que pertenecen en su totalidad a capitales extranjeros (ET) y empresas de capitales extranjeros asociadas con sus pares nacionales (ETAS). Esta dimensión arroja luz sobre el grado en que las empresas que operan en la Ciudad de Buenos Aires tienen su centro de decisión dentro del país o en el exterior. Cuando se presenta la inversión de capitales extranjeros por país de origen se incluyen los montos de los proyectos llevados a cabo por las ET y la porción de los proyectos de las ETAS que corresponde a la participación accionaria de los capitales extranjeros. Para el año 2000 no se dispone de datos sobre las PyMEs.

Cabe aclarar que los montos agregados presentados no corresponden a la totalidad de los emprendimientos de inversión ejecutados o en vías de ejecución en la Ciudad de Buenos Aires, sino sólo a aquellos que, por su magnitud o trascendencia, han tomado difusión pública o figuran en registros de órganos oficiales de la Ciudad de Buenos Aires. Asimismo, considerando las permanentes revisiones y ajustes que se realizan en el BDPI a partir de los datos suministrados en forma directa por las empresas, pueden presentarse discrepancias con relación a los cuadros que se expondrán en el futuro.

En tanto, el BDPI sólo registra aquellas inversiones anunciadas por las empresas, por lo que no se utilizan indicadores indirectos para estimar los niveles de inversión. Por el momento, no se presenta la información desagregada en proyectos concretados, en desarrollo o planeado.

Es importante tener en cuenta que algunos proyectos de inversión involucran otras partes del territorio nacional y no es posible conocer la participación de la Ciudad de Buenos Aires. Esta limitación hace que este tipo de proyectos no sea incluido en el BDPI.

Algunas de los proyectos de empresas proveedoras de servicios públicos y de telecomunicaciones abarcan la zona del Área Metropolitana de Buenos Aires y no es posible discriminar el porcentaje del monto asignado exclusivamente a la Ciudad de Buenos Aires.

INVERSIÓN PRIVADA EN LA CIUDAD

En el año 2000, el monto de inversión revelado en el BDPI por las empresas que operan en la Ciudad ascendió a \$1.405,3M. Para el año 2001, ese mismo monto alcanza los \$1.336,5M (Cuadro B-1). De esta manera, se registra una baja con relación al año anterior cercana al 5%. Dado el contexto recesivo de la economía argentina, es esperable observar una contracción de la inversión. Sin embargo, los datos presentados son una aproximación de la inversión realizada en la Ciudad por lo que no se puede determinar con certeza la magnitud de esta baja.

El perfil sectorial de la inversión coincide con el que presenta el Producto Bruto Geográfico (PBG) local en el cual predominan los servicios y el comercio. La construcción tiene una participación mucho más importante en la inversión que en el PBG, como es de esperarse. También se observan algunos proyectos de inversión en industrias compatibles con la vida urbana (como químicos -farmacéutica-, informática, editorial e imprenta, alimentos y bebidas y otras).

Si se consideran cuatro grandes sectores, se observa que casi el 80% de la inversión en el año 2000 y más del 83% en el año 2001 fueron destinadas a proyectos de infraestructura (sector que incluye al transporte, las distintas construcciones de viviendas, oficinas y otras y la infraestructura necesaria para la provisión de servicios como telecomunicaciones, energía eléctrica, agua y saneamiento, etc.). El segundo gran sector, según su magnitud, es el que incluye al comercio y servicios: básicamente compuesto por los distintos tipos de comercio (supermercados, de indumentaria, centros de compras y otros) y hoteles y restaurantes. Este sector explica el 17% del monto de inversión en 2000 y 11,5% en 2001. Luego, la industria manufacturera y el sector financiero presentan una participación inferior al 3% en ambos años.

Cuadro B-1

Montos de inversión declarados según grandes sectores. Ciudad de Buenos Aires. 2000 y 2001

Gran sector	2000		2001	
	(en mill. de \$)	(%)	(en mill. de \$)	(%)
Infraestructura	1.098,7	78,2	1.113,9	83,3
Comercio y Servicios	238,8	17,0	153,3	11,5
Industria manufacturera	38,5	2,7	33,4	2,5
Financiero	29,3	2,1	35,3	2,6
Otros	0,0	0,0	0,6	0,0
TOTAL	1.405,3	100,0	1.336,5	100,0

Fuente: Banco de Datos de Proyectos de Inversión (BDPI), CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

A continuación se presentan los datos para cada año con una mayor desagregación por sectores y el tipo de empresa según el origen del capital.

En el año 2000, el sector más dinámico fue el de telecomunicaciones (cuya participación en el total es de 37%), liderado por empresas trasnacionales (ET), más adelante se muestra que el país de origen predominante en este sector ha sido Estados Unidos. La importancia de este sector se relaciona con la desregulación sancionada en dicho año, que atrajo a un número importante de jugadores al país. En segundo lugar, se encuentra el sector de energía eléctrica en el que operan empresas de servicios públicos privatizadas. En general, las actividades dedicadas a la provisión de servicios públicos presentan un nivel importante de inversión debido a las cláusulas de los marcos regulatorios respectivos. En este caso, predominan las empresas de capitales extranjeros asociados con firmas nacionales (ETAS), que ha sido la modalidad más común en el proceso de privatizaciones llevado a cabo en la década de los noventa. En tercer lugar se encuentra el sector de la construcción, actividad que es muy significativa para la inversión y llevada a cabo mayoritariamente por empresas nacionales grandes. Es importante recalcar que en la actividad de la construcción es usual la subcontratación de PyMEs por parte de las ENG, lo cual no se refleja en los números presentados. También son importantes las inversiones en transporte (7% del total, correspondientes casi en su totalidad al subterráneo de la Ciudad, que es operado por un sistema mixto, por lo que parte de la inversión en subterráneos es llevada a cabo por una empresa estatal de la Ciudad cuyo monto se incluye en la sección de inversión pública), en hoteles (5%) y en comercio (4%, liderado por la actividad supermercadista operada por empresas trasnacionales) (Cuadro B-2 y Gráfico B-1).

Cuadro B-2

Montos de inversión declarados por tipo de empresa según origen del capital y sector. Ciudad de Buenos Aires. 2000

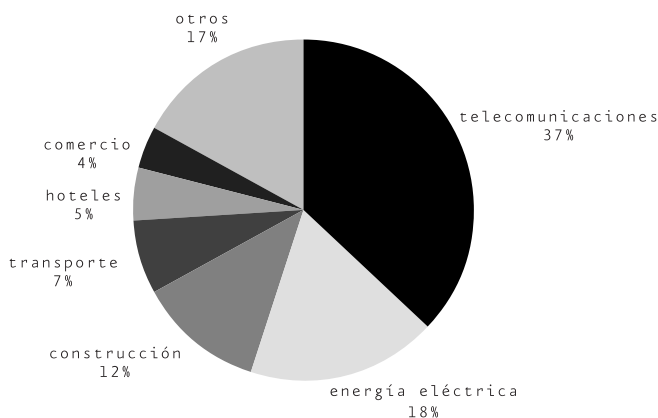
Sector	Tipo de empresa*					N° de proyectos	
	Nacional		Extranjera		Total	2000	Siguen en 2001
	ENG	PyMES	ET	ETAS			
	(en millones de \$)						
Telecomunicaciones	11,0	s/d	492,1	4,0	507,1	10	7
Energía eléctrica	--	s/d	--	245,0	245,0	2	1
Construcción	106,0	s/d	25,0	43,0	174,0	14	12
Oficinas	80,0	s/d	5,0	--	85,0	6	5
Terminales de transporte	14,0	s/d	20,0	--	34,0	4	4
Viviendas	12,0	s/d	--	43,0	55,0	4	
Transporte	105,0	s/d	--	--	105,0	1	1
Hoteles	29,0	s/d	46,3	--	75,3	6	2
Comercio	13,0	s/d	41,8	0,5	55,3	13	6
Centros de compras	7,0	s/d	--	--	7,0	1	1
Comercio de Indumentaria	2,0	s/d	4,0	0,5	6,5	5	3
Supermercados	--	s/d	30,7	--	30,7	3	2
Otros comercios	4,0	s/d	7,1	--	11,1	4	0
Provisión de gas	--	s/d	--	55,1	55,1	2	0
Servicios de entretenimiento y cultura	10,0	s/d	42,6	--	52,6	3	1
Bancos y servicios financieros	2,4	s/d	26,9	--	29,3	4	3
Medicina prepaga	3,7	s/d	--	22,0	25,7	3	2
Editoriales e imprentas	21,0	s/d	--	--	21,0	1	0
Educación	12,5	s/d	2,0	--	14,5	2	1
Comunicaciones	--	s/d	11,0	1,6	12,6	2	0
Restaurantes	1,0	s/d	10,5	--	11,5	4	1
Alimentos y bebidas	10,0	s/d	--	--	10,0	1	1
Químicos	2,5	s/d	4,0	--	6,5	5	5
Informática	--	s/d	2,0	--	2,0	1	0
Servicios empresariales	--	s/d	1,5	--	1,5	1	0
Celulosa y papel	--	s/d	1,0	--	1,0	1	0
Otros servicios	--	s/d	0,4	--	0,4	1	1
TOTAL	327,1	s/d	707,0	371,2	1405,3	104	62

(*) ENG: Empresa nacional grande; PyME: Pequeña y mediana empresa; ET: Empresa trasnacional; ETAS: Empresa de capitales extranjeros asociada con capital nacional.

Fuente: Banco de Datos de Proyectos de Inversión (BDPI), CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

GRAFICO B-1

Desagregación sectorial de la inversión en la Ciudad de Buenos Aires. 2000



Fuente: Banco de Datos de Proyectos de Inversión (BDPI), CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

En el año 2001, el sector más importante fue el de energía eléctrica (28%, el cual explicaba el 18% en 2000 y ocupaba el segundo lugar), seguido por la actividad de la construcción (17%), agua y saneamiento (17%) y, en cuarto lugar, telecomunicaciones (14%) (Cuadro B-3 y Gráfico B-2). La actividad comercial sigue presentando una participación significativa (7%), liderada por los supermercados. En tanto la inversión involucrada en hotelería pierde importancia en este período.

El BDPI contiene 103 proyectos de inversión para el año 2000, de los cuales 61 continúan en el año 2001. De manera que más de la mitad de los proyectos que figuran para el período presente (115, cuadro B-2) comenzaron en el 2000. Cabe destacar que las inversiones asociadas a las empresas proveedoras de servicios públicos involucran un número reducido de proyectos, dando cuenta de la estructura de mercado que prima en dichas actividades. El sector de telecomunicaciones constituye la excepción en ambos períodos, como consecuencia de la mencionada desregulación del mercado el año anterior.

Cuadro B-3

Montos de inversión declarados por tipo de empresa según origen del capital y sector. Ciudad de Buenos Aires. 2001

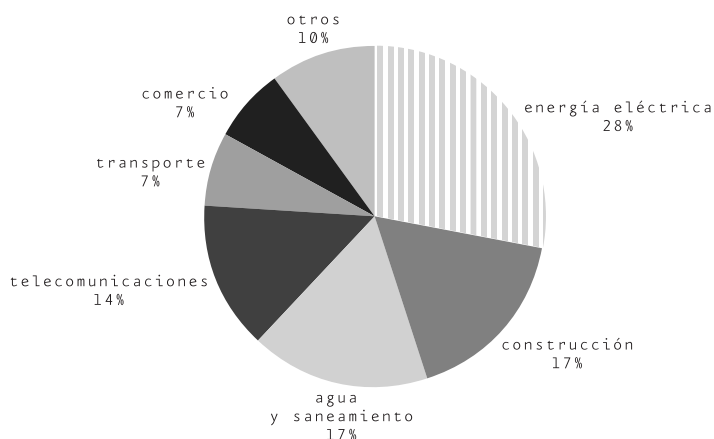
Sector	Tipo de empresa*				Total	N° de proyectos
	Nacional		Extranjera			
	ENG	PyMES	ET	ETAS		
	(en millones de \$)					
Telecomunicaciones	11,0	s/d	492,1	4,0	507,1	10
Energía eléctrica	--	--	--	367,3	367,3	3
Construcción	116,5	--	35,0	80,0	231,5	16
Oficinas	76	--	15,0	--	91	7
Rutas y caminos	--	--	--	65,0	65,0	1
Terminales de transporte	19,5	--	20,0	--	39,5	5
Viviendas	21	--	--	15,0	36,0	3
Agua y saneamiento	--	--	--	221,2	221,2	1
Telecomunicaciones	1,5	0,3	167,8	22,3	191,9	18
Transporte	98,0	--	--	--	98,0	3
Comercio	26,1	--	63,5	2,0	91,6	16
Centros de compras	13,0	--	--	--	13,0	1
Comercio de Indumentaria	6,0	--	3,0	2,0	11,0	7
Otros comercios	3,6	--	--	--	3,6	3
Supermercados	3,5	--	60,5	--	64,0	5
Bancos y servicios financieros	1,2	--	34,1	--	35,3	4
Hoteles	--	--	26,5	--	26,5	4
Medicina prepaga	1,0	--	--	11,0	12,0	3
Editoriales e imprentas	--	--	10,0	--	10,0	1
Servicios de entretenimiento y cultura	10,0	--	--	--	10,0	1
Alimentos y bebidas	10,0	--	--	--	10,0	1
Químicos	2,3	2,2	4,0	--	8,5	10
Restaurantes	3,2	--	4,0	--	7,2	6
Comunicaciones	--	--	4,0	--	4,0	2
Servicios empresariales	0,7	0,1	1,4	--	2,2	4
Madera y subproductos	--	--	--	2,0	2,0	1
Informática	--	2,0	--	--	2,0	8
Electrónicos y electrodomésticos		0,6	--	1,0	--	1,6
2						
Educación	--	--	1,5	--	1,5	1
Maquinaria y Equipo	--	1,2	--	--	1,2	6
Otros	--	0,6	0,4	--	1,0	3
Textiles y prendas de vestir	--	0,1	--	--	0,1	1
TOTAL	271,1	6,5	353,2	705,8	1.336,5	115

(*) ENG: Empresa nacional grande; PyME: Pequeña y mediana empresa; ET: Empresa trasnacional; ETAS: Empresa de capitales extranjeros asociada con capital nacional.

Fuente: Banco de Datos de Proyectos de Inversión (BDPI), CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Gráfico B-2

Desagregación sectorial de la inversión en la Ciudad de Buenos Aires. 2001

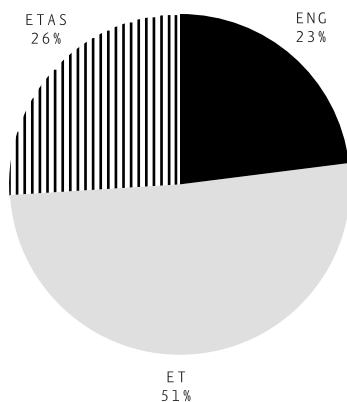


Fuente: Banco de Datos de Proyectos de Inversión (BDPI), CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Con relación al tipo de empresa según el origen de capital, se observa una elevada participación de las empresas trasnacionales (ET) y las empresas de capitales extranjeros asociadas con sus pares argentinos (ETAS), tanto en 2000 como en 2001. En los Gráficos B-3 y B-4, se observa que este tipo de empresas explican más del 75% de la inversión llevada a cabo en la Ciudad de Buenos Aires, declarada por las empresas. Inclusive se advierte un leve incremento de esta participación en detrimento de las empresas nacionales grandes (ENG), esta tendencia concuerda con la creciente extranjerización del sector productivo a nivel nacional. Cabe remarcar que mientras que en 2000 el 50,3% de la inversión fue llevada a cabo por ET y 26,4% por ETAS, en 2001 se invierte la proporción, siendo 26,4% y 52,8% respectivamente. Esto se debe a la importancia del sector telecomunicaciones en el cual ingresan nuevos jugadores, en su mayoría ET de origen estadounidense en el 2000, mientras que en 2001 toman mayor significatividad las empresas privatizadas proveedoras de servicios públicos (energía eléctrica y agua y saneamiento). Cabe recordar que para el año 2000 no se dispone de información para las PyMEs.

Gráfico B-3

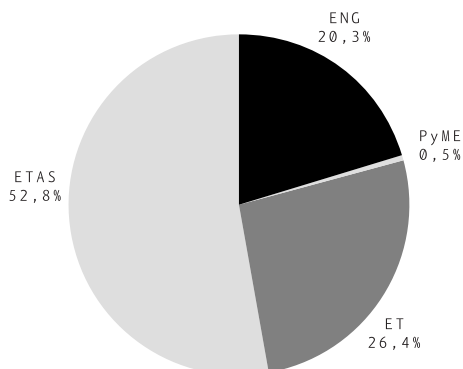
Participación en el total de los montos declarados de inversión para el año 2000, por tipo de empresa según origen del capital (%)



Fuente: Banco de Datos de Proyectos de Inversión (BDPI), CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Gráfico B-4

Participación en el total de los montos declarados de inversión para el año 2001, por tipo de empresa según origen del capital (%)



Fuente: Banco de Datos de Proyectos de Inversión (BDPI), CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

A continuación se exponen los montos desagregados según origen de capital de los países extranjeros. En esta clasificación, un mismo proyecto puede figurar en ambas categorías siendo su monto asignado según la participación accionaria que tenga el propietario en la empresa. Es decir que figuran tanto los proyectos de las ET como la parte correspondiente al capital accionario extranjero de los proyectos de inversión de las ETAS.

En el año 2000, Estados Unidos fue el principal país (su participación ascendía a 61,6% del total del monto correspondiente a capitales extranjeros) explicado por su dinámica en el sector de telecomunicaciones. En este sector predominan las inversiones en teléfonos aunque hay una importante participación del desarrollo de centros de información (data centers) y transmisión de datos. Los servicios de entretenimiento y cultura (específicamente la construcción de salas de cine) también fueron una actividad importante para los capitales estadounidenses. En segundo lugar, se encuentran los capitales españoles (22,6%), motorizados este año por las inversiones en la distribución de energía eléctrica, sector en el cual operan dos empresas privatizadas con una fuerte participación de firmas españolas, y en menor medida por el emplazamiento de hoteles en la Ciudad (empresas NH y Consultrade). En tercer lugar, y muy por debajo de España, se sitúa Francia (7,3% del total): un par de firmas francesas poseen parte del capital accionario de una de las empresas que provee la distribución de energía eléctrica, en tanto la actividad supermercadista está liderada en el país por cadenas de este país. Los restantes países presentan una participación muy baja en comparación a los tres mencionados (Cuadro B-4).

Cuadro B-4

Montos de inversión declarados para el año 2000, por origen de la empresa y sector

País*	Monto (en millones de \$)	Participación en el total	
EE.UU.	588,1	61,6	Telecomunicaciones: 81,5 % Servicios de entretenimiento y cultura: 7,2 % Bancos y servicios financieros: 4,4 %
España	215,5	22,6	
Francia	69,3	7,3	
Gran Bretaña	21,5	2,3	Energía Eléctrica: 67,5 % Hoteles: 18,2 % Telecomunicaciones: 6,1 %
Holanda	21,3	2,2	
Italia	8,0	0,8	
Suecia	5,0	0,5	Energía Eléctrica: 65,9 % Supermercados: 14,4 % Hoteles: 10,01 %
Suiza	3,1	0,3	
Alemania	2,0	0,2	
Brasil	0,5	0,1	
Canadá	0,4	0,0	
Chile	0,4	0,0	
TOTAL	955,1	100,0	

(*) Los montos son desagregados según país de origen de capital. En esta clasificación, un mismo proyecto puede figurar en distintos países, para el caso de inversiones encaradas por asociaciones entre firmas de diversos países, siendo su monto asignado según la participación accionaria que tenga el propietario en la empresa

Fuente: BDPI, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

En el cuadro B-5 se observan los principales países que participaron en el proceso de inversión de la Ciudad en el año 2001. Se observa que España (44,8% del total del monto correspondiente a capitales extranjeros) y Francia (20,6%) se posicionan por encima de Estados Unidos (19,3%), a diferencia de lo sucedido en el 2000. Esto se relaciona con la menor magnitud de las inversiones en el sector telecomunicaciones (de hecho este sector pasa de explicar el 37% de los montos declarados de inversión para el año 2000 a 14% en el año 2001, Gráficos B-1 y B-2). En el caso de las empresas de origen español, su inversión vuelve a estar liderada por la distribución de energía eléctrica (48,5% del total de inversiones atribuidas a capitales de dicho origen), seguido por el sector de telecomunicaciones (básicamente explicado por una de las empresas privatizadas a principios de los noventa) y, luego, por la actividad de agua y saneamiento en la cual opera una sola empresa compuesta por capitales españoles y franceses en su mayoría. De ahí, que las inversiones llevadas a cabo por empresas de origen francés estén lideradas por esta actividad. Los restantes sectores correspondientes a Francia son los mismos que el año anterior (energía eléctrica y supermercados). Finalmente, los capitales provenientes de Estados Unidos siguieron invirtiendo en telecomunicaciones (aunque su nivel es mucho menor que el del 2000).

Cuadro B-5

Montos de inversión declarados para el año 2001, de los capitales extranjeros

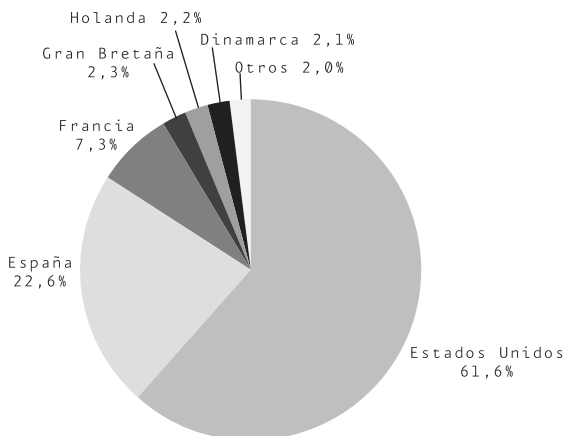
País*	Monto (en millones de \$)	Participación en el total	
España	368,3	44,8	Energía eléctrica: 48,5% Telecomunicaciones: 19,2% Agua y saneamiento: 15%
Francia	169,4	20,6	
EE.UU.	158,8	19,3	
Holanda	35,0	4,3	Agua y saneamiento: 55,1% Energía eléctrica: 24,2% Supermercados: 15,1%
Italia	32,2	3,9	
Dinamarca	20,0	2,4	
Suecia	15,0	1,8	Telecomunicaciones: 61,6% Bancos y servicios financieros: 21,5%
Gran Bretaña	10,3	1,3	
Chile	1,6	0,2	
Canadá	0,4	0,0	
Otros	11,1	1,3	
TOTAL	822,0	100,0	

(*) Los montos son desagregados según país de origen de capital. En esta clasificación, un mismo proyecto puede figurar en distintos países, para el caso de inversiones encaradas por asociaciones entre firmas de diversos países, siendo su monto asignado según la participación accionaria que tenga el propietario en la empresa

Fuente: BDPI, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Gráfico B-5

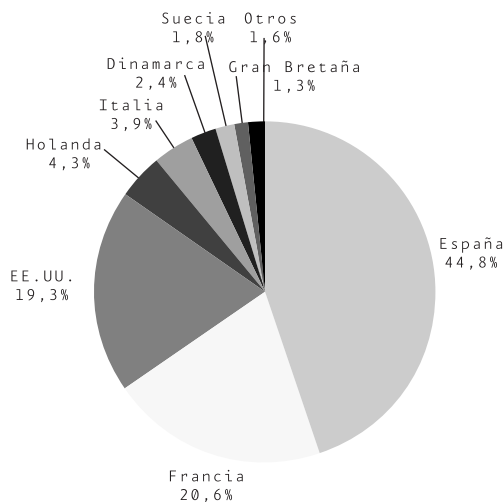
Composición de la inversión llevada a cabo por capitales extranjeros, según el país de origen. 2000



Fuente: Banco de Datos de Proyectos de Inversión (BDPI), CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Gráfico B-6

Composición de la inversión llevada a cabo por capitales extranjeros, según el país de origen. 2001



Fuente: Banco de Datos de Proyectos de Inversión (BDPI), CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

INVERSIÓN PÚBLICA

La inversión pública ejecutada y proyectada en el período 2000-2005 asciende a casi \$2.000M (Cuadro B-6). El 88% de los recursos están destinadas a obras y servicios públicos (Gráfico B-7), cuyo monto supera los \$1.500M. De este total, el proyecto de expansión y nuevas líneas de subterráneos explica más del 50%.

Dentro de obras y servicios públicos cabe destacar algunos otros proyectos como el mejoramiento de las vías de tránsito peatonal y vehicular. En segundo lugar se encuentran las inversiones destinadas a cultura, luego salud y en cuarto lugar educación.

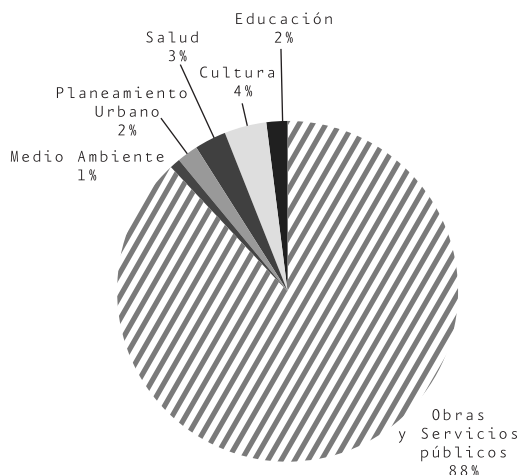
Cuadro B-6
Inversión pública ejecutada y proyectada. Ciudad de Buenos Aires.

Proyecto	2000	2001	2002	2003	2004	Total
	(en miles de \$)					
Obras y servicios públicos	439.576	211.820	482.029	251.400	141.000	1.525.825
Control de inundaciones	4.512	23.210	12.600	1.300	0	41.622
Transporte de pasajeros (expansión y nuevas líneas de subterráneos)	339.469	60.830	186.487	124.000	90.000	800.786
Provisión de ingeniería de tránsito en la Ciudad	1.521	3.875	1.175	0	0	6.571
Educación vial y certificados de aptitud	0	850	100	0	0	950
Mejoramiento de Vías de Tránsito Peatonal y Vehicular (por terceros y obras complementarias)	44.284	54729	196.721	123.700	51.000	470.434
Provisión de servicios de limpieza de la Ciudad por terceros	48.600	54.000	58.750	0	0	161.350
Prestación de servicios mortuorios	1.010	3.587	4.363	2.400	0	11.360
Buenos Aires y el río	180	10.739	21.833	0	0	32.752
Medio Ambiente	4.137	7.057	5.105	0	0	16.299
Construcción de laboratorio central de medio ambiente	0	1.015	435	0	0	1.450
Creación y conservación de espacios verdes y arbolado urbano	4.137	4.380	4.670	0	0	13.187
Operación de Fuentes Hidroeléctricas	0	1.105	0	0	0	1.105
Protección de Flora y Fauna	0	557	0	0	0	557
Planeamiento Urbano	5.279	16.632	21.378	0	0	42.749
Obras de infraestructura para áreas necesitadas	0	7.000	0	0	0	7.000
Revalorización de Áreas Urbanas de la Ciudad	4.549	8.932	21.378	0	0	34.319
Buenos Aires y el río	730	700	0	0	0	1.430
Salud	681	10.563	21.240	15.881	0	48.365
Mantenimiento, ampliación y equipamiento de centros de salud (proyectos varios)	681	10.563	21.240	15.881	0	48.365
Cultura	4.768	17.717	37.415	8.940	4.400	73.239
Divulgación y conservación de patrimonio histórico y conservación, divulgación y desarrollo de centros artísticos (proyectos varios)	4.768	17.717	37.415	8.940	4.400	73.239
Educación	4.090	18.500	5.600	0	0	28.190
Mantenimiento, ampliación y equipamiento de centros de educación e distintos niveles y construcción de nuevos centros.	4.090	18.500	5.600	0	0	28.190
TOTAL	458.531	282.289	572.767	276.221	145.400	1.734.667
Participación en el total	26%	16%	33%	16%	8%	100%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la Secretaría de Hacienda, GCBA.

Gráfico B-7

Inversión pública planeada y ejecutada por área gubernamental. Ciudad de Buenos Aires. 2000-2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la Secretaría de Hacienda, GCBA.

SÍNTESIS

✕ Según la información presentada, la inversión en la Ciudad de Buenos Aires presenta una baja en el año 2001 respecto del año anterior. En el contexto recesivo en el que se encuentra la economía doméstica es esperable que se observe una importante baja en la inversión. De todas maneras, como se mencionó anteriormente, no se puede determinar con certeza la magnitud de dicha baja a partir de los datos del BDPI.

✕ La desagregación de los montos de inversión por grandes sectores muestra que alrededor del 80% de los proyectos de inversión corresponden a infraestructura, que incluye a las actividades dedicadas a la provisión de servicios públicos y construcciones de distinto tipo). Luego, le sigue el sector de comercio y servicios (en el cual se destacan los supermercados y los hoteles).

✕ Una desagregación sectorial mayor da cuenta que en el año 2000 el sector más dinámico fue el de telecomunicaciones, liderado por ET de origen estadounidense. El sector de energía eléctrica (en el que operan exclusivamente ETAS) y la actividad de la construcción (con una participación mayoritaria de ENG) están en segundo y tercer lugar respectivamente. En tanto, en el año 2001 (año posterior a la desregulación del mercado de telecomunicaciones) el cambio más visible es que las telecomunicaciones pasan al tercer lugar, luego de energía eléctrica y construcciones.

✕ La clasificación por tipo de empresa da cuenta de la fuerte participación que tienen las empresas cuya capital accionario está total o parcialmente en manos extranjeras. Tanto en el año 2000 como en el 2001, más del 75% está en manos de ET y ETAS. Cabe destacar que en el primer período el 50% correspondía a ET debido a la importancia del sector de telecomunicaciones liderado por ET de EE.UU., mientras que en 2001 al perder este sector preponderancia a favor de los sectores proveedores de servicios públicos operados por ETAS, son éstas las que explican más del 52%.

✕ El análisis de la inversión realizada por capitales extranjeros según país de origen da cuenta que España (predominante en la provisión de servicios públicos), Francia (servicios públicos y supermercados) y Estados Unidos (principalmente telecomunicaciones) son los países más importantes en 2000 y 2001. La única diferencia radica en que, en 2000, Estados Unidos estaba en primer lugar, lo cual se corresponde con la importancia de las telecomunicaciones en dicho período. Mientras que en 2001, este país se encuentra atrás de España y de Francia.

✕ Respecto de la inversión pública, casi el 80% está dedicada al desarrollo de obras y servicios públicos. En este rubro la mayor parte se destina a la construcción de infraestructura para la extensión del transporte subterráneo.

Anexo

EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

A continuación, se enumeran algunas de las empresas trasnacionales y empresas de capitales extranjeros asociados con sus pares nacionales que producen localmente o que han elegido a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires para localizar su sede administrativa, agrupadas por grandes sectores, las cuales figuran en su mayoría en el ranking de las mil primeras empresas según sus ventas anuales en la Argentina.

Química y petroquímica

Empresa local	Origen	Casa matriz
Du Pont Argentina S.A.	Estados Unidos	Du Pont
Solvay Indupa	Bélgica	Solvay
Grupo Dow Chemical	Estados Unidos	Dow Chemical
Clorox Argentina	Estados Unidos	Clorox
PETROKEN	Gran Bretaña/Holanda	Grupo de Compañías Royal Dutch/Shell
ICI Argentina	Gran Bretaña	ICI Plc.
Grupo Procter & Gamble	Estados Unidos	Procter & Gamble
Johnson & Jonson	Estados Unidos	Johnson & Johnson
L'Oreal	Francia	L'Oreal
Colgate Palmolive	Estados Unidos	Colgate Palmolive
3M	Estados Unidos	3M
Exxon Chemical	Estados Unidos	Exxon
Compañía de Acrílicos	Italia	Grupo Radici
Copetro	Estados Unidos	Great Lakes Carbon
Basf Argentina	Alemania	Basf
Monsanto	Estados Unidos	Monsanto

Bancos y servicios financieros

Empresa local	Origen	Casa matriz
Banco Bansud S.A.	México	Banamex
Banco Bilbao-Vizcaya		
Banco Francés S.A.	España	Bilbao Vizcaya America BV
Banco Río de La Plata S.A.	España	Banco Santander
Banco Sudameris Argentina S.A.	Francia	Banque Sudameris
American Express Bank Ltd. S.A.	Estados Unidos	American Express Bank Ltd.
Banca Nazionale del Lavoro S.A.	Italia	Grupo BNL
Deutsche Bank S.A.	Alemania	Deutsche Bank AG
Banco B.I. Creditanstalt S.A.	Austria	Bank Austria
Creditanstalt		International AG
Banco Bixel	Francia	Caisse Nationale de Credit Agricole
Banco do Brasil	Brasil	Banco do Brasil
Scotiabank Quilmes S.A.	Canadá	Scotia International Limited
Banco General de Negocios S.A.	Estados Unidos	Credit Suisse First Boston/Dresdner Bank Latinamerika A G/Chase International Finance
Banco Itaú Buen Ayre	Brasil	Banco Itaú
BankBoston S.A.	Estados Unidos	BankBoston

Celulosa y papel

Empresa local	Origen	Casa matriz
Kimberly Clark Argentina	Estados Unidos	Kimberly Clark
Tetra Pak	Suecia	Tetra Pak
Papelera del Plata	Chile	CMPC

Telecomunicaciones y transmisión de datos

Empresa local	Origen	Casa matriz
Alcatel Techint	Francia	Alcatel
ImpSat Fiber Networks, Inc.	Gran Bretaña	British Telecom
Telecom.	Italia/Francia	Telecom Italia-Stet Società Finanziaria-Telecom Francia
Telefónica de Argentina	España/ E.Unidos	Telefónica Internacional/ CEI Citicorp Holdings
Movicom Bell South	Estados Unidos	Bell South
MetroRED Telecomunicacione S.R.L.	Estados Unidos	Fidelity Investments
AT&T	Estados Unidos	AT&T
Techtel	Mexico/ Estados Unidos/Canada	Telmex/SBC International/Bell Canada International Inc
CTI Móvil	Estados Unidos	Verizon (GTE y Bell Atlantic)
Comsat	Estados Unidos	Lockheed Martin Corporation
Nextel Argentina S.A.	Estados Unidos	Nextel Communications, Inc.
Diveo Argentina S.A.	Estados Unidos	Diveo Broadband Networks, Inc.
Nortel Networks	Canadá	Nortel Networks Corporation

Petróleo y combustibles

Empresa local	Origen	Casa matriz
YPF	España	Repsol-YPF
Shell CAPSA	Gran Bretaña/Holanda	Grupo de Compañías Royal Dutch/Shell
Esso Argentina	Estados Unidos	Exxon Mobil Corporation
Total Austral S.A.	Francia	Total
Pluspetrol Energy	España	Repsol-YPF
Pioneer Argentina	Estados Unidos	Pioneer
Chevron San Jorge	Estados Unidos	Chevron

Farmacéutica

Empresa local	Origen	Casa matriz
Laboratorios Abbott	Estados Unidos	Abbott
Boehringer Ingelheim	Alemania	Boehringer Ingelheim
Novartis	Suiza	Novartis
Schering Argentina SAIC	Alemania	Schering AG
Merck Sharpe & Dohme Argentina	Estados Unidos	Merck Sharpe & Dohme

Electricidad, gas y agua

Empresa local	Origen	Casa matriz
Edenor	España/Francia SA/ Electricité de	Astra CAPSA/ENDE France/ SAUR
Edesur	España	Endesa
Metrogas	Gran Bretaña/ España	British Gas International/ Repsol
Aguas Argentinas	Francia/España/ Reino Unido	Suez Lyonnaise des Eaux-Dumez/ Sociedad General de Aguas de Barcelona/ Anglian Water Plc.
Central Puerto	Chile	Gener
Central Costanera	España/Estados Unidos	Endesa/ KTL Power Inc./ Entergy

Editoriales/Industria Gráfica

Empresa local	Origen	Casa matriz
Publicom	Francia/Italia	Telecom Italia-Stet Società Finanziaria- Telecom Francia
Editorial Santillana	España	Santillana
Aiqué Grupo Editor S.A.	Francia	Grupo Havas
Editorial Kapelusz- Norma	Colombia	Grupo Carvajal S.A.
Editorial Planeta Argentina S.A.	España	Planeta
Pearson Educación S.A.	Gran Bretaña	Pearson Education

Discográficas

Empresa local	Origen	Casa matriz
Sony Music Entertainment (Argentina) S.A.	Japón	Sony
Fonovisa Argentina S.A.	México	Televisa
Warner Music Argentina S.A.	Estados Unidos	Warner
BMG Argentina	Alemania	Bertelsmann
Universal Music S.A.	Estados Unidos	Universal

Electrónica, productos eléctricos, informática y servicios informáticos

Empresa local	Origen	Casa matriz
IBM	Estados Unidos	IBM
Lucent Technologies	Estados Unidos	Bell Labs
Hewlett Packard	Estados Unidos	Hewlett Packard
Siemens	Alemania	Siemens
Pirelli Cables	Italia	Pirelli
Micorsoft Argentina	Estados Unidos	Microsoft
Samsung Electronics Argentina	Corea	Samsung
Sony Argentina	Japón	Sony
Oracle	Estados Unidos	Oracle
Epson	Estados Unidos	Epson
Tech Data	Estados Unidos	Tech Data
Xerox	Estados Unidos	Xerox
Ericsson	Suecia	Ericsson
NCR	Estados Unidos	NCR

Comercio y servicios

Empresa local	Origen	Casa matriz
Carrefour/ Supermercados Norte	Francia	Grupo Promodes
Supermercados Disco/Ekono	Holanda	Grupo Ahold
Supermercados Jumbo/Easy	Chile	Cencosud
Leader Price	Francia	Grupo Casino
Droguería Americana	Gran Bretaña	
Arcos Dorados	Estados Unidos	Mc Donald's
HSBC Salud	Gran Bretaña	HSBC

Construcción e infraestructura

Empresa local	Origen	Casa matriz
Autopistas del Sol	España/Italia	Iglsy/Impregilo/Dycasa
Concesionario Oeste	México/Brasil	Grupo Mexicano de Desarrollo/Companhia Brasileira de Projetos e Obras
Hochtief Construcciones	Gran Bretaña	Hochtief

Publicidad

Empresa local	Origen	Casa matriz
Mc Cann-Erickson	Estados Unidos	Mc Cann Erickson
J. Walter Thompson	Estados Unidos	J.Walter Thompson
Young & Rubicam	Estados Unidos	Young & Rubicam
Ratto / BBDO	Estados Unidos	BBDO
Bozell Vazquez	Estados Unidos	True North Communications
Pragma	Estados Unidos	Pragma
Lautrec Nazca Saatchi	Estados Unidos	Saatchi & Saatchi
Ogilvy Mather	Gran Bretaña	Ogilvy Mather
Casares Grey	Estados Unidos	Grey Advertising
Leo Burnett Inc. Sucursal	Argentina	Estados UnidosLeo Burnett Inc.
Graffiti/Dmb & B	Estados Unidos	DMBB
Ammirati Puris Lintas	Gran Bretaña	Lowe Lintas & Partners Worldwide
Verdino Bates	Estados Unidos	Verdino

TV y Multimedia

Empresa local	Origen	Casa matriz
Cablevisión	Estados Unidos	CEI Citicorp Holding/ Liberty Media International
Radio Continental	España	Telefónica Internacional
Telearte	España/E.Unidos	Telefónica Internacional/J.P.Morgan
Telefé	España	Telefónica Internacional

La gestión de políticas de defensa y protección de los derechos del consumidor en la ciudad de buenos aires

EL CONTEXTO LEGAL Y LA IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR

En los primeros años de la década del '90 se instrumentó en la Argentina un proceso de reformas económicas y políticas que ha conllevado importantes cambios institucionales. La ejecución de estas reformas estuvo orientada a propiciar una organización económica basada en el mercado como principal asignador de los recursos, tanto a partir de la desregulación de los mercados internos como de la apertura del comercio exterior y de los flujos de capitales.

Esta transformación se asentó sobre la creencia de que, en una economía de mercado, la competencia es el factor que procura que las ganancias de eficiencia se trasladen en forma efectiva a los consumidores. Así, se manifestó la intención de promover la competencia como mecanismo de regulación de los mercados, retrayendo la intervención pública en las decisiones de producción, en lo referido a agentes oferentes, cantidades y precios.

Sin embargo, la competencia no siempre asegura que el mercado asigne eficientemente los recursos. La existencia de asimetrías en la información y la complejidad para determinar el precio de cada proveedor, puede hacer que los consumidores no tengan todos los elementos necesarios para elegir la mejor opción posible y, por lo tanto, el mercado no pueda asignar los recursos de manera óptima. Asimismo, la conformación de monopolios y oligopolios sectoriales puede generar mayores distorsiones en la fijación de precios y las prácticas competitivas (como los existentes en la prestación de los servicios públicos privatizados, de servicios financieros, de medicina prepaga, durante la década de los '90).

Por otra parte, la desregulación de los mercados no sólo derivó en un cambio institucional fundamental sino que modificó las reglas de juego que regían hasta entonces el

comportamiento de los individuos en la sociedad argentina. Esta modificación impactaría tanto en los agentes privados como en los públicos. Los primeros debieron adaptarse a funcionar en un marco en donde el mercado, y ya no el Estado, regulase la producción y la distribución, en donde los incentivos que motorizan a los individuos estén dados por la libre concurrencia a los mercados y la fijación de precios se realice a través de ellos. Asimismo, el Estado se ubicaría en el lugar de garante de los derechos de propiedad privada y de las condiciones necesarias para que los mercados funcionen correctamente.

En ese contexto, surgió la preocupación acerca de la defensa de la competencia y del consumidor, intentando reprimir las conductas de los actores privados tendientes a limitar la competencia como así también aquellas que generasen perjuicios a los consumidores, de manera de proveer un marco jurídico adecuado para el correcto funcionamiento de los mercados. Si bien la primera ley de defensa de la competencia data de 1980, es en estos últimos años cuando este tipo de políticas adquiere más sentido y es incorporado a la agenda política.

En el año 1993, se sancionó la ley 24.240 de Defensa del Consumidor. La misma definió a los consumidores como aquellas personas físicas o jurídicas que adquieran bienes muebles o inmuebles o contraten servicios "para su consumo final o beneficio propio o para su grupo familiar o social".

En el marco de esta definición, los derechos de los consumidores quedaron explícitamente estipulados a partir de la obligación del Estado de gestionar las acciones necesarias para garantizar la protección del acto de consumo, en lo referente tanto a la libertad de elección, la no-discriminación o arbitrariedad, el acceso digno y equitativo como a las normas que regulen los recaudos mínimos de calidad e información relacionada con las características del producto o servicio a consumir.

Esta atención jurídica a la defensa del consumidor fue plasmada en la Constitución Nacional de 1994, en el artículo 42. El mismo expresa que "los consumidores y usuarios de bienes y servicios tienen derecho, en la relación de consumo, a la protección de la salud, seguridad e intereses económicos, a la información adecuada y veraz, la libertad de elección y a condiciones de trato equitativo y digno". Asimismo, establece que las autoridades ejercerán el control de monopolios naturales y legales, brindará protección a la calidad y eficiencia de los servicios públicos y a la constitución de asociaciones de consumidores y de usuarios.

Por su parte, la Constitución de la Ciudad de Buenos Aires, sancionada en 1996, asienta el compromiso de la Ciudad, a través de sus gobernantes, en garantizar la defensa de los consumidores "contra la distorsión de los mercados y el control de los monopolios que los afecten..". De esta forma, la Dirección General de Defensa y Protección al Consumidor, actualmente dependiente de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, ha sido creada como la unidad de organización que lleva adelante el procedimiento dispuesto por la Ley 24.240 en el ámbito de la Ciudad de

Buenos Aires. Su función consiste en la recepción de denuncias, la celebración de audiencias de conciliación y la confección de las resoluciones que sancionaran o absolvieran a los proveedores de bienes o servicios que hayan sido denunciados por infracciones a la referida ley. También realiza actuaciones de oficio, y acciones preventivas a partir de actividades de difusión y capacitación a los ciudadanos para el conocimiento de sus derechos como consumidores.

Así, las políticas de defensa de la competencia y las de defensa del consumidor se asentaron en el objetivo común de que los agentes puedan realizar sus planes y sus decisiones de consumo en un marco óptimo de conocimiento de información, calidad y precios. Las primeras asegurarían la existencia de múltiples opciones mientras que las segundas buscarían garantizar la libre elección entre esas opciones.

En la práctica, la defensa de la competencia y del consumidor resultan actividades complejas, a saber:

▲ Las acciones o conductas que dañan la competencia son difíciles de establecer sobre la base de proposiciones generales *a priori*. Las prácticas anticompetitivas deben ser en gran medida demostradas caso por caso, creando así riesgos de discrecionalidad y, por ende, un problema de legitimidad de tales políticas. Asimismo, sus efectos positivos demandan una práctica rigurosa y técnicamente confiable. En caso contrario, los costos económicos y sociales de estas políticas pueden resultar mayores que los beneficios.

▲ La defensa del consumidor debe contemplar no sólo la aplicación de las leyes y la garantía de los derechos, sino también la creación de incentivos que impulsen conductas de mercado preventivas. De modo que deben estar dirigidas a mejorar la transparencia de los mercados, la información disponible y desarrollar los mecanismos de resolución de conflictos más eficientes.

De todas formas, el fin último de ambas políticas es procurar que más consumidores accedan a una mayor cantidad de bienes y servicios, a menores precios y de mejor calidad.

Desde la perspectiva del desarrollo productivo, la defensa del consumidor y la competencia auspician y establecen reglas de juego que deberán contemplar los productores, en materia de calidad de los bienes y las prestaciones de servicios, de manera que estas políticas actúan como control y estímulo para el avance en favor del desarrollo de la calidad como factor de competitividad de los bienes y servicios producidos en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires.

ALGUNOS RESULTADOS DE LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

LAS INSTANCIAS DEL TRÁMITE

La Dirección General de Defensa y Protección al Consumidor de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires ha desarrollado desde su creación en el año 1998, diversas actividades orientadas a informar, educar y hacer respetar, mediante la recepción y gestión de las denuncias recibidas, a los consumidores.

El procedimiento que se auspicia ante la supuesta infracción de la Ley 24.240 tiene cuatro instancias. La primera es el momento mismo de la recepción de la denuncia. Posteriormente se convoca a una audiencia de conciliación a la que acuden las partes involucradas, es decir, consumidor denunciante y proveedor o empresa denunciada, con un mediador comunitario que propone una solución al conflicto de intereses. El mediador actúa como figura neutral ante el conflicto, y en la práctica, esa gestión la realiza personal afectado a los Centros de Gestión y Participación habilitados o a la Dirección General de Defensa y Protección al Consumidor¹. Las instancias finales dependen del resultado de la mediación. En caso de arribarse a un acuerdo, el mismo se asienta en un acta que se remite a la etapa de homologación por parte del Director General, con el fin de otorgarle al acuerdo la suficiente entidad como para presentarlo ante el órgano judicial y obtener el cumplimiento forzado del mismo, si posteriormente se constatará un incumplimiento de lo acordado. En el caso de que no se llegue a una confluencia o composición de intereses, se realiza un proyecto de resolución con las actuaciones para remitirlas al Secretario de Desarrollo Económico quien absuelva o sancione al denunciado, según sea verificada la infracción por parte de la Dirección General de Defensa y Protección al Consumidor. Las sanciones pueden contemplar el pago de una multa de \$ 500 a \$ 500.000 y, para los casos de extrema gravedad, pueden disponer decomisos de mercaderías y/o clausuras de establecimientos.

En vistas a una pronta resolución de disputas en las relaciones de consumo, se instauró un mecanismo de recepción de denuncias descentralizado desde algunos Centros de Orientación al Consumidor y Resolución de Conflictos, localizados en los Centros de Gestión y Participación barriales, y desde la Dirección Jurídica de Protección al Consumidor. En todos estos centros se realizan las audiencias de conciliación para lograr un acuerdo entre las partes involucradas en la denuncia, consumidor y empresa denunciada.

RESULTADOS DE LAS POLÍTICAS DESARROLLADAS

En virtud de la acción desarrollada por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, el Cuadro 1 detalla la evolución de las denuncias recibidas y los acuerdos tramitados por la Dirección General de Defensa y Protección al Consumidor.

¹ De hecho, no sólo son abogados y otros profesionales sino que también realizan estas mediaciones estudiantes de la Universidad de Buenos Aires, en su mayoría de la carrera de Abogacía.

La cantidad de denuncias recibidas se incrementó en un 117%, entre 1998 y 2000, mientras que la cantidad de acuerdos subió un 93%. Asimismo, el porcentaje de resolución de los conflictos a través de mediaciones pasó del 32,9% en el año 1998 al 29,3% en el 2000. Sin embargo, resulta importante destacar que el 99% de las homologaciones de los acuerdos registrados se realizaron a partir de octubre de 2000, debido a que la acción de homologación no estaba contemplada por la gestión anterior pese a ser la instancia administrativa que le da validez legal al acuerdo. De esta forma, considerando que se gestionaron 3.159 acuerdos en el año 2000 y más de 2.407 acuerdos en los primeros 9 meses del año 2001 que incorporaron acuerdos de años anteriores, se revela un incremento en el grado de efectividad de la acción de homologación.

Cuadro 1
Evolución de las denuncias por irregularidades en las relaciones de consumo. Ciudad de Buenos Aires, 1998-2001

Año	Denuncias		Acuerdos homologados		Acuerdos/Denuncias %
	Cantidad	Var. interanual (%)	Cantidad	Var. interanual(%)	
1998	3.470	- - -	1.140	- - -	32,9
1999	5.950	71,5	1.709	49,9	28,7
2000	7.520	26,4	2.200	28,7	29,3
2001*	5.500	s/d	1.466	s/d	26,7

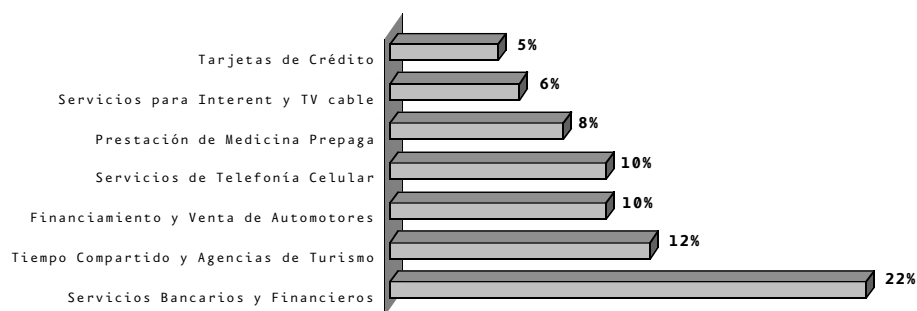
(*): datos hasta septiembre de 2001.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, en base a datos de la DGDyPC, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

En el año 2000, los principales rubros que registraron la mayor cantidad de denuncias se describen en el Gráfico 1. Los servicios financieros y bancarios concentraron el 22% del total de las denuncias recibidas. Le siguen en magnitud las vinculadas a inconvenientes con las empresas administradoras de tiempos compartidos y las agencias de turismo (12%), las financiaciones y ventas de automotores –donde también se incluyen reclamos por el tratamiento del plan canje- (10%), y las denuncias a las prestaciones de servicios de telefonía celular, que concentran un 10% del total.

Gráfico 1

Principales rubros denunciados. En porcentaje. Ciudad de Buenos Aires. 2001

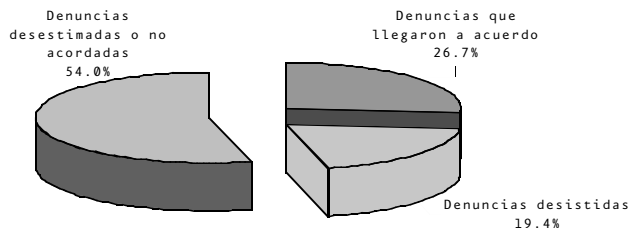


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, en base a datos de la DGDyPC, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

En términos de las denuncias recibidas hasta septiembre de 2001, el Gráfico 2 revela que el 26,7% llegaron a un acuerdo con validez legal. Un 19,4% contempla los casos donde los consumidores desisten de la instancia de mediación, muchas veces producto de un acuerdo informal con la parte denunciada posterior al contacto en una primera audiencia, cuyo resultado termina siendo el retiro de la denuncia. El 54% restante nuclea los casos que se derivan al sector jurídico por dos razones. Por un lado, involucra a aquellas denuncias que pasaron por la instancia de mediación sin haber concretado un acuerdo entre las partes, pero que el mediador considera que hubo una irregularidad en el acto de consumo. Estas denuncias siguen el curso explicado sobre la comprobación de la infracción del denunciado por parte del personal de la Dirección. Por otro lado, se derivan los casos que requieren de una revisión legal ante la opinión del personal que toma la denuncia o del mediador de que la misma no tiene sustento y el caso debe ser desestimado. A veces esto es consecuencia de que los consumidores no pueden comprobar fehacientemente que hubo una relación de consumo o que la transacción en cuestión no cuenta con la documentación mínima necesaria que la valide.

Gráfico 2

Situación de las denuncias de los consumidores. Ciudad de Buenos Aires. Enero-Septiembre de 2001.



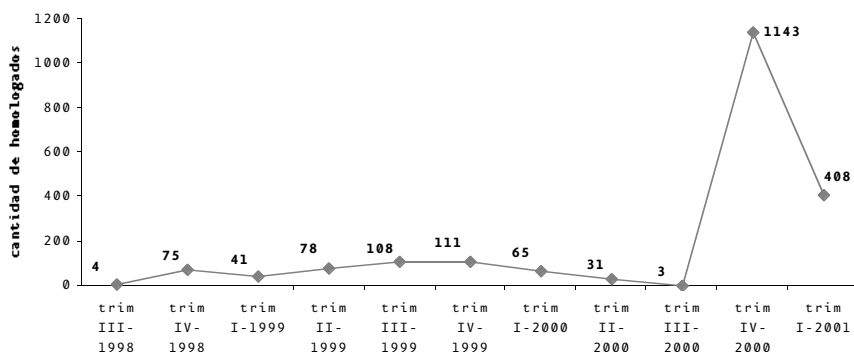
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos muestrales de los expedientes tramitados en DGDyPC, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS CONCILIACIONES

Para analizar en detalle los resultados de las mediaciones, en particular la evolución de las conciliaciones y su homologación, se realizó un relevamiento de 2067 expedientes en los cuales tramitaron acuerdos conciliatorios homologados, realizados entre el tercer trimestre de 1998 y el primer trimestre de 2001. La muestra representa aproximadamente el 43% del total de expedientes tramitados en dicho período que llegaron a un acuerdo. El Gráfico 3 muestra el incremento de la tramitación legal de homologación a partir del cuarto trimestre de 2000, que coincide con el inicio de actividades de la nueva gestión del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires².

Gráfico 3

Homologación de las conciliaciones. Muestra de 2067 expedientes. Ciudad de Buenos Aires. Trim III 1998- Trim I 2001



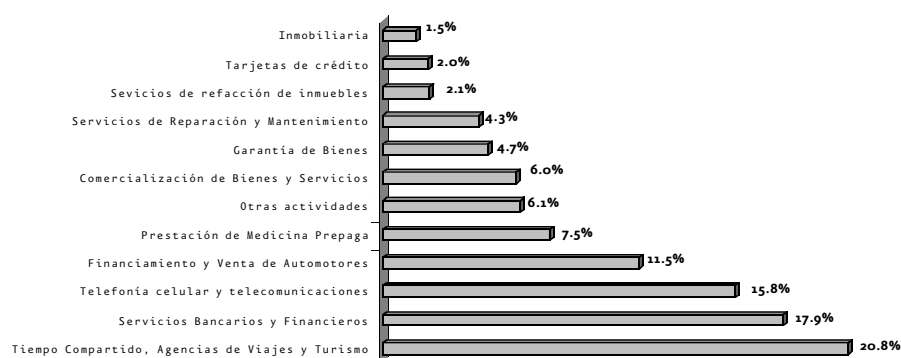
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos muestrales de los expedientes tramitados en DGDyPC, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

² En este sentido, el retraso en la homologación de los acuerdos realizados con anterioridad a esa fecha marcó la necesidad de realizar un operativo especial para la tramitación de dichos casos.

En función del relevamiento realizado, es posible analizar la configuración y distribución sectorial de los reclamos que derivaron en una conciliación de ambas partes, así como el tipo de actividad económica y de empresa que involucraron los acuerdos homologados.

Como lo muestra el Gráfico 4, las denuncias por irregularidades en la prestación de servicios bancarios y financieros son las más frecuentes y las empresas denunciadas de dicho rubro se presentan a las instancias de mediación en vistas a solucionar los conflictos. Se destacan por un comportamiento similar las agencias de turismo, viajes y compañías que ofrecen servicios de tiempo compartido, además de las prestadoras de telefonía celular.

Gráfico 4
Principales rubros que involucraron conciliaciones. Muestra de 2067 expedientes.
Ciudad de Buenos Aires. Trim III 1998- Trim I 2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos muestrales de los expedientes tramitados en DGDyPC, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

La instancia de conciliación puede considerar dos tipos de soluciones posibles. Por un lado, están aquellas que involucran una solución de tipo económico, que puede implicar la devolución de dinero o la prestación de un servicio compensatorio por las irregularidades en la relación de consumo asumidas por la parte denunciada. Por otro lado, pueden involucrar una solución administrativa o una aclaración que no necesariamente involucre un monto económico.

En función de las empresas denunciadas, en el Cuadro 2 se detalla a aquéllas que fueron más denunciadas y que respondieron a las instancias conciliatorias, acordando con los consumidores una solución al conflicto existente. Es importante resaltar que las empresas detalladas no sólo han sido las que más han reconocido una irregularidad en las relaciones de consumo y convinieron la mayor cantidad de acuerdos con sus clientes, sino que también han sido las más denunciadas.

Cuadro 2

Las 25 empresas que se involucraron en mayor cantidad de acuerdos conciliatorios incorporados en la muestra. Ciudad de Buenos Aires. Trim III 1998- Trim I 2001

Nombre de la empresa	Actividad	Cantidad de Conciliaciones	%
Compañía de Radiocomunicaciones Móviles S.A.(Movicom)	Telefonía celular	164	7,9
Solanas Country Club S.A.	Tiempo compartido	120	5,8
Sol Club Vacation S.A.	Tiempo compartido	77	3,7
Club Vacacional S.A.	Tiempo compartido	63	3,0
Crédito Automotor Argentino S.A.	Financiamiento y venta de automotores	59	2,9
Miniphone S.A.	Telefonía celular	56	2,7
Maranello Automotores S.A.	Financiamiento y venta de automotores	51	2,5
La Primera Alborada S.A de Capitalización y Ahorro	Servicios bancarios y financieros	49	2,4
Banco Francés S.A.	Servicios bancarios y financieros	39	1,9
Rincon Club S.A.	Agencia de viajes y turismo	36	1,7
Citibank S.A.	Servicios bancarios y financieros	30	1,5
Comafi Fiduciario Financiero S.A.	Servicios bancarios y financieros	26	1,3
Bank Boston S.A.	Servicios bancarios y financieros	26	1,3
Banco de Galicia y Buenos Aires S.A.	Servicios bancarios y financieros	22	1,1
Multicanal S.A.	Telecomunicaciones	22	1,1
Instituto Privado de Nutrición y Metabolismo S.A.	Prestación de medicina prepaga	20	1,0
Cablevisión S.A.	Telecomunicaciones	18	0,9
Telecom Personal S.A.	Telefonía celular	17	0,8
Argencard S.A.	Tarjeta de crédito	16	0,8
Fiat Auto Argentina S.A.	Financiamiento y venta de automotores	15	0,7
Ocean Village Resort S.A.	Tiempo compartido	14	0,7
Telefónica Comunicaciones Personales S.A.	Telefonía celular	14	0,7
Ferrytur S.A.	Agencia de viajes y turismo	11	0,5
Banco Bansud S.A.	Servicios bancarios y financieros	10	0,5
Banco Liniers Sudamericano S.A.	Servicios bancarios y financieros	10	0,5
Otras empresas	Actividades varias	1.099	53,2
Total		2.067	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos muestrales de los expedientes tramitados en DGDyPC, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

A su vez, el Cuadro 3 detalla los rangos de los montos económicos que surgen de las conciliaciones, en función del tipo de actividad que se encuentra involucrada.

Cuadro 3

Distribución de las conciliaciones según el rango de monto económico que surge del acuerdo y el rubro denunciado. Ciudad de Buenos Aires. Trim III 1998- Trim I 2001

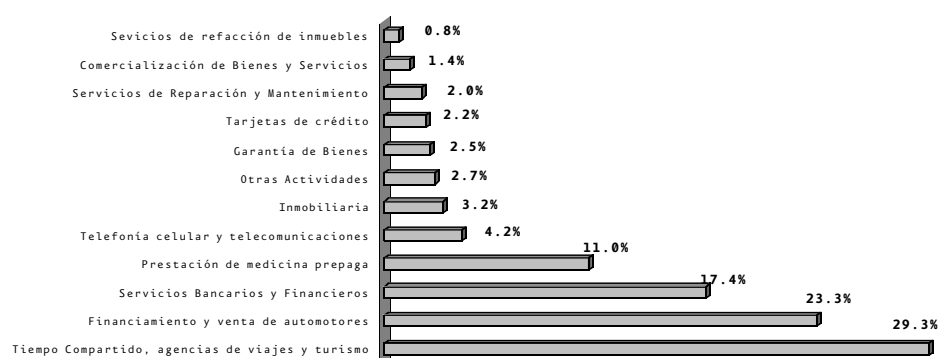
Principales rubros de conciliaciones	Sin Resar. económico	1\$ 100	101\$ 500	501\$ 1.000	1.001 5.000	5.001 10.000	Más de 10.000	N° casos	Monto total (\$)	Particip. monto total (\$)
Servicios Bancarios y Financieros	78	39	92	88	67	3	3	370	305.482	17,4
Tiempo Compartido, agencias de viajes y turismo	76	22	87	92	136	22	3	429	516.5412	9,3
Telefonía celular y telecomunicaciones	20	112	177	10	5	2	--	326	74.135	4,2
Financiamiento y venta de automotores	28	11	74	51	52	7	14	237	409.585	23,3
Prestación de medicina prepaga	26	19	57	14	31	4	3	154	193.383	11,0
Comercialización de Bienes y Servicios	5	62	38	15	3	--	--	123	24.569	1,4
Garantía de Bienes	13	22	32	16	15	--	--	98	43.564	2,5
Servicios de Reparación y Mantenimiento	7	31	38	8	4	1	--	89	35.459	2,0
Sevicios de refacción de inmuebles	7	15	13	4	4	--	--	43	14.618	0,8
Tarjetas de crédito	4	5	11	11	10	1	--	42	39.160	2,2
Inmobiliaria	4	1	10	7	7	1	1	31	55.922	3,2
Servicios de computación	6	4	4	1	1	--	--	16	3.647	0,2
Educación Privada	4	--	8	4	--	--	--	16	5.165	0,3
Prestación de seguros y patentes	1	1	4	2	4	--	--	12	11.488	0,7
Venta telefónica de bienes y servicios	1	3	5	2	--	--	--	11	2.759	0,2
Trabajo editorial	--	6	--	2	--	--	--	8	1.724	0,1
Servicios comunitarios	--	2	3	2	--	--	--	7	1.987	0,1
Otras Actividades	9	9	16	6	6	--	--	46	21.424	1,2
Total general	289	364	669	335	345	41	24	2.067	1.760.612	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos muestrales de los expedientes tramitados en DGDyPC, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Los montos económicos que surgen de las conciliaciones pueden constituirse como una devolución en efectivo, o la prestación de un servicio que busca reparar el daño provocado (puede ser el servicio mismo que originó el reclamo). También se considera un beneficio para el consumidor la devolución de cheques o cupones de tarjetas de crédito por pagos anticipados de cuotas del servicio contratado que generó el reclamo.

Las empresas registradas en el Cuadro 2 han sido no sólo las que se involucraron en la mayor cantidad de conciliaciones sino que fueron las que debieron resarcir con los montos más elevados a los consumidores que las denunciaron. No obstante, el rubro que implicó los mayores montos económicos a los consumidores demandantes fue la prestación de servicios de tiempo compartido, agencias de viajes y turismo, que involucró el 29,3% de los montos totales de la muestra. Le sigue en importancia el financiamiento y la venta de automotores, 23,3%. Pese a la cantidad de mediaciones registradas por servicios de telefonía celular y telecomunicaciones, los acuerdos de este rubro involucran montos relativamente menos elevados, que equivalen al 4,2%. Esto se debe a que la mayor cantidad de denuncias responde a la mala información en los contratos de servicios o a pedidos de rescisión de contratos que no involucran altos montos de resarcimiento económico. Estas diferencias se observan en el Gráfico 5, que dispone la participación por monto económico de las actividades.

Gráfico 5
Participación de las actividades sobre el monto total de resarcimiento económico que surge de las conciliaciones. Muestra de 2067 expedientes. Ciudad de Buenos Aires. Trim III 1998- Trim I 2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos muestrales de los expedientes tramitados en DGDyPC, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Comparando este Gráfico 5 con las participaciones volcadas en el Gráfico 4, se destaca que las primeras actividades según el resarcimiento económico. En suma, no necesariamente han sido las que implicaron la mayor cantidad de conciliaciones. Si se descartan

los acuerdos que no implicaron un arreglo económico entre las partes, las empresas desembolsaron un promedio de \$ 990 por cada acuerdo con los consumidores.

SINTESIS Y CONCLUSIONES

El relevamiento realizado indica que las políticas desarrolladas en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires para la defensa y protección de los consumidores han arrojado un importante beneficio para los mismos.

El incremento del número de denuncias indica la mayor difusión de esta herramienta de defensa de los consumidores de la Ciudad y, en alguna medida, podría estar reflejando cierto deterioro de las relaciones de consumo que se ha registrado en los últimos años, en especial en lo referente a los contratos de servicios que se promueven sin la información necesaria para que los consumidores puedan realizar una elección racional. No obstante ello, la acción de mediación que ha llevado adelante el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires reveló a las empresas denunciadas las disconformidades manifestadas por los consumidores y se instauró institucionalmente la resolución del conflicto existente.

Asimismo, de las denuncias registradas en los primeros nueve meses de 2001, surge que casi la mitad de los consumidores llegan a una resolución del conflicto con la empresa denunciada, de los cuales más de 2 de cada 10 lo hacen por la instancia de la mediación institucionalizada con la firma de un acuerdo legalizado (homologado). Del resto, algunas denuncias resultan improcedentes y otras, ante la falta de acuerdo, siguen un trámite legal para sancionar a la empresa denunciada.

De las instancias conciliatorias ha surgido un beneficio económico para los consumidores. En términos de los acuerdos de la muestra realizada, el 86% de los denunciantes recibieron un resarcimiento económico, que en promedio alcanzó los \$990. Mientras que el 14% restante encontró en la instancia de mediación una reparación no económica al maltrato o la mala prestación de servicios recibida o la mala calidad del bien adquirido. En ambos casos, la mediación implicó un reconocimiento por parte de las empresas denunciadas de una irregularidad en la prestación de sus servicios o en la provisión de bienes de consumo. Este reconocimiento se auspicia como una primera instancia para exigir y defender las normas de calidad, la prestación de la información necesaria para un acto de consumo y en suma, los derechos de los consumidores en general.

Hombres y mujeres, jóvenes y maduros de la Ciudad de Buenos Aires: diferentes comportamientos en un contexto de aumento del desempleo.

Sin duda, el crecimiento de la tasa de desocupación constituye una de las manifestaciones más claras del deterioro de la situación laboral durante los noventa. La precarización de las condiciones de empleo, la creciente inequidad distributiva del ingreso y el desempleo han afectado a amplios segmentos poblacionales, motivando decisiones al interior de los hogares que estimularon la participación económica de miembros tradicionalmente inactivos.

La estabilización de precios lograda a partir de la implementación del Plan de Convertibilidad produjo una significativa recuperación de los ingresos que, no obstante, no logró retrotraerlos a los niveles de 1980. La tendencia expansiva de los ingresos iniciada en 1990, en particular los provenientes de fuentes laborales, se desacelera en 1995, cuando la tasa de desocupación alcanza su máximo histórico con un 14,3% en la Ciudad de Buenos Aires y 18,4% para el total de aglomerados urbanos. En el marco de una creciente sobreoferta de mano de obra que presiona sobre el mercado de trabajo se profundizaron las políticas de flexibilización laboral, generando un mapa social en el que las franjas de menores ingresos son, a su vez, las más castigadas por la desocupación lo que, a modo de círculo vicioso, acentuó la desigualdad en términos de ingresos. En ese sentido, se asume a la desocupación como uno de los indicadores de la inequidad distributiva y un condicionante del comportamiento económico de la población.

El incremento de la tasa de desocupación, entre 1990 y 2001, ha sido explicada reiteradamente a partir del significativo incremento de la población que busca empleo, en particular, la población femenina. El objetivo de este informe es identificar a los segmentos más afectados por la desocupación y establecer el impacto, en términos de participación económica (se mantienen en la búsqueda o desisten), que esta situación ha generado en ellos y en otras franjas poblacionales vinculadas al entorno familiar, que se suman al mercado como "trabajadores secundarios".

Desde el punto de vista metodológico, se utiliza para este análisis la tasa de ocupación, que expresa la relación entre los ocupados y la población económicamente activa, es decir, la relación complementaria de la tasa de desocupación. La estimación de los desocupados de la Ciudad presenta coeficientes de variación elevados, por lo que su desagregación según los distintos atributos reduce su grado de confiabilidad. En cambio, al trabajar con el resto de la PEA se salvan las restricciones que impone el tamaño de la submuestra de la Encuesta Permanente de Hogares para la Ciudad de Buenos Aires a la desagregación de los desocupados residentes.

EVOLUCION DE LAS TASAS DE OCUPACIÓN, 1990-2001

El 86,6% de la población activa de la Ciudad de Buenos Aires se encontraba ocupada, en mayo de 2001. Ese porcentaje ascendía al 94,8% once años atrás, lo que implica que el nivel de ocupación descendió el 8,6%. Sin embargo, en términos de tasa de desocupación, la variación del período 1990-2001 significó un incremento del 158% (de 5,2% a 13,4%). (Ver Cuadros C-1, C-2 y C-3)

En la comparación entre los años extremos de la serie, la ocupación tuvo un comportamiento homogéneo de género al descender un 8%, tanto para varones como mujeres. Sin embargo, las mujeres jefes de hogar resultaron más afectadas relativamente que los jefes varones, al perder un 11,1% y ubicarse, en 2001, en un nivel de ocupación del 85,6%. También se observan desempeños dispares entre grupos de edades y nivel educativo.

POR GRUPOS ETARIOS

La **franja joven** de ambos sexos, que representa aproximadamente el 18% de los ocupados residentes en la ciudad, ostentaba las tasas de ocupación más bajas, en mayo de 2001 (varones, 69,7% y mujeres, 71,9%) y sufrieron las mayores caídas comparando estos guarismos con los del mismo mes de 1990 (15% y 22,4%, respectivamente). Como se ve, la población joven femenina sufrió un desplazamiento mayor en el período considerado.

Los **adultos de edad central** (de 26 a 49 años), que representan el 57% del total de ocupados, descendieron en la misma magnitud (-6%) tanto varones como mujeres. En cambio, la ocupación de los **mayores** de 50 a 64 años, que en el agregado cayó 7,5%, se explica fundamentalmente por la pérdida de empleo de los varones que pasó del 99,5% a 88,8%.

POR NIVEL DE INSTRUCCIÓN

El nivel de instrucción aparece como un condicionante directo del nivel de ocupación ya que éste desciende a medida que aumentan las credenciales educativas de la población¹.

¹ En contextos de sobreoferta de mano de obra, los requerimientos educativos se constituyen en barreras para el acceso al empleo. De esa manera, la desocupación se desplaza hacia los menos instruidos sin que esta selección esté fundamentada en la complejidad de las tareas inherentes al puesto de trabajo. Por lo tanto, esta situación no debe interpretarse como una orientación de la demanda de mano de obra hacia mayores competencias tecnológicas, sino a mecanismos de discriminación que generan procesos de movilidad descendente. Ver "Nivel de instrucción y calificación laboral de los ocupados en la Ciudad de Buenos Aires", Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires N° 2. CEDEM, Abril de 2001

Esta relación se acentúa en las **mujeres de nivel de instrucción Bajo**², franja en que la tasa de ocupación cayó un 13,5%, en tanto la masculina hizo lo propio en 11,3%. En el otro extremo, las **mujeres universitarias (nivel de instrucción Alto)** acusaron una pérdida de empleo mayor que sus pares varones, al descender 7,5% y 5,1%, respectivamente.

En síntesis, el nivel y la evolución de las tasas de ocupación femenina y masculina indican que la desocupación afectó fundamentalmente a los jóvenes, en particular de sexo femenino, a los adultos maduros (50 a 64 años) debido al desempeño de la franja masculina de 50 a 64 años, y a las mujeres jefas de hogar.

Mientras que el nivel educativo aparece como un amortiguador del desempleo, en tanto se ve que los universitarios (en particular de sexo masculino) y los trabajadores con estudios secundarios y terciarios, no sólo registran los mayores niveles en sus tasas de ocupación, sino que han sufrido el menor deterioro relativo durante el período.

EVOLUCION DE LAS TASAS DE ACTIVIDAD, 1990-2001.

Hasta aquí se ha descrito sucintamente el comportamiento de la tasa de ocupación como un indicador de la desocupación. Básicamente, el nivel de ésta depende de la cantidad de puestos de trabajo que genera la estructura productiva y la disposición de la población a participar de la actividad económica, es decir, de la PEA. En los noventa, la creación de puestos de trabajo resultó insuficiente para cubrir la oferta de mano de obra, que registró un incremento significativo, lo que se tradujo en mayor desocupación. En la Ciudad de Buenos Aires, el stock de puestos de trabajo se mantuvo prácticamente estable, mientras que la tasa bruta de actividad pasó del 45,6% en 1990, a 50,4% en 2001 debido, fundamentalmente, a la masiva incorporación de la mujer a la actividad económica que creció 23%. Es así como, con frecuencia, se aduce que la desocupación aumentó a causa de la mayor participación femenina en el mercado de trabajo.

Este hecho incuestionable se encuadra en un proceso de larga data y de carácter universal que se viene operando a una velocidad diferente en cada caso. En la Ciudad de Buenos Aires, los niveles de participación femenina de los últimos años están cerca de los estándares de los países más desarrollados y superan holgadamente los de las principales ciudades del país.

Sin embargo, en la última década este proceso ha sido influido por factores económicos –desocupación, distribución regresiva del ingreso- y socio-familiares -incremento de mujeres jefa de hogar, desocupación de los jefes varones- que han profundizado la tendencia antes señalada.

² Nivel de instrucción Bajo: primario completo, secundario incompleto

Nivel de instrucción Medio: secundario completo, terciario completo e incompleto y universitario incompleto

Nivel de instrucción Alto: Universitario completo.

Por su parte, la disposición de la población a participar de la actividad económica depende tanto de la presión demográfica -que en el caso de la Ciudad es prácticamente neutra dado que desde mediados del siglo pasado se mantiene estable- como de factores económicos, culturales, familiares que impactan en forma diferencial en los distintos grupos poblacionales. La estructura de los hogares, el nivel de sus ingresos, la condición de ocupación de sus integrantes, por un lado, y la magnitud y calidad de las oportunidades laborales que genera la estructura productiva por el otro, son los principales determinantes que impulsan a la población al mercado de trabajo.

A continuación se analizarán los comportamientos específicos de mujeres y varones, según edades y nivel educativo, frente a la caída de la ocupación a nivel agregado y a lo largo del período analizado.

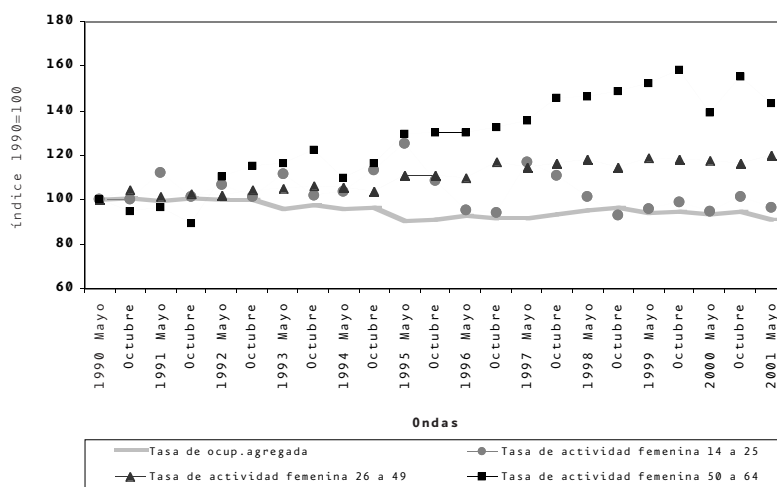
COMO REACCIONAN LAS MUJERES ANTE LA CAIDA DE LA OCUPACIÓN AGREGADA

Como se señaló más arriba, la participación económica de las mujeres creció un 23% en un contexto de creciente desempleo. Sin embargo, la mayor predisposición femenina resultó de conductas claramente diferenciadas por grupo de edades. Las mujeres mayores (50 a 64 años) incrementaron su tasa de participación en un 43,4% lo que significa que casi 50.000 mujeres mayores se sumaron a la búsqueda de empleo. Les siguen las mujeres adultas (25 a 49 años) que ostentan la tasa de actividad más alta, 76,1%, superando en un 9% la registrada en 1990. En valores absolutos, aproximadamente 60.000 mujeres de edad central engrosaron la PEA femenina. Por último, las jóvenes que es la franja menos integrada a la actividad económica con una tasa de actividad del 43,2%, se retiraron del mercado en un 3,8% comparado con el nivel de 1990, acompañando la contracción general de su franja. En otras palabras, la mujer retrasa su ingreso al mercado y prolonga su ciclo laboral hasta edades más avanzadas.

Paradójicamente, las más instruidas ostentan en mayo de 2001, menores tasas de actividad que al inicio de la serie, en tanto, las mujeres de instrucción media y baja intensificaron su búsqueda. Esta situación abonaría la hipótesis de que la búsqueda de empleo en este período está atravesada por la necesidad de obtención de ingresos antes que, o exclusivamente debido a, incentivos de carácter cultural o profesional.

Gráfico C - 1

Evolución de la tasa de ocupación y las tasas de actividad femenina por franja etaria.
1990-2001

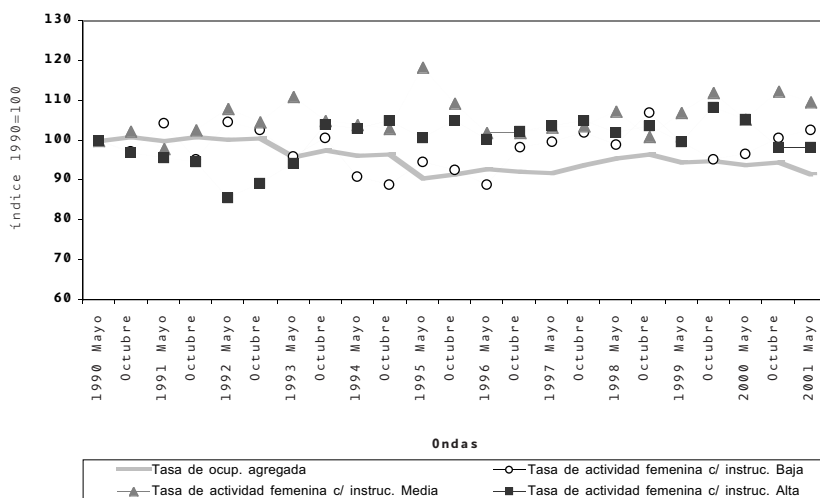


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC.

El gráfico C-1 ofrece una visión dinámica del comportamiento femenino por grupo de edades durante la década. El de las mujeres jóvenes se muestra más lábil que el de las adultas (25 a 49 años) y las mayores (50 a 64 años). El comportamiento del segundo grupo está fuertemente condicionado por las responsabilidades asociadas a la maternidad y la vida familiar, por lo que resulta significativo el aumento sostenido de su disposición a trabajar. Este grupo y el de las mujeres maduras se mantienen en actividad sin denotar desaliento ante la caída de la ocupación agregada, a diferencia de las jóvenes que manifiestan mayor sensibilidad frente a la situación ocupacional.

Gráfico C - 2

Evolución de la tasa de ocupación y las tasas de actividad femenina por nivel de instrucción.
1990-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC.

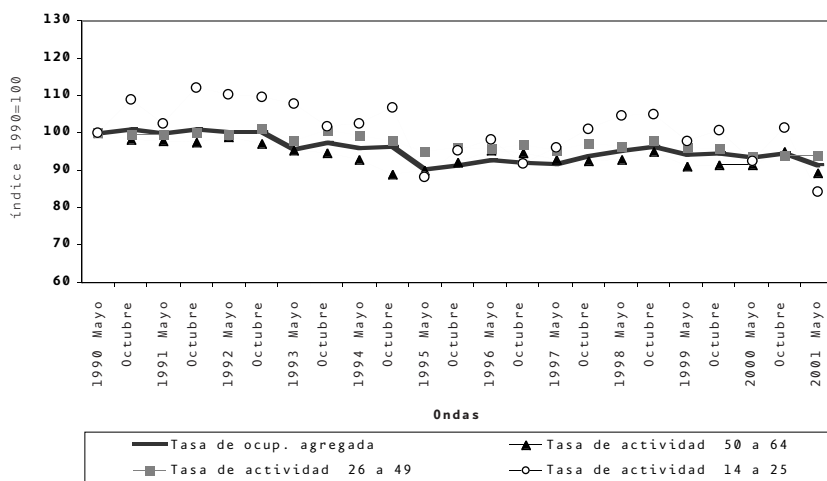
COMO REACCIONAN LOS VARONES ANTE LA CAIDA DE LA TASA DE OCUPACIÓN AGREGADA

A su vez, la leve expansión de la tasa de participación masculina (2%) se concentró en los mayores (50 a 64 años) que registraron un crecimiento del 8,2% y que contrasta con la caída de la ocupación que se registra en el período. En tanto, los otros dos segmentos más jóvenes desistieron de la búsqueda de empleo motivados por el factor "desaliento". Es así, que los varones de edad central (26 a 49 años) desistieron de participar en la actividad económica -aproximadamente 4%- lo que resulta significativo toda vez que este segmento representa el 55% de la población activa masculina de la ciudad. Sin embargo, este grupo muestra un patrón de comportamiento diferencial respecto de sus pares mujeres ya que, como se observa en el gráfico C - 3, la tasa de actividad se muestra estable aunque con una leve tendencia declinante. En segundo lugar se ubica la de los más jóvenes (18,4% del total de activos varones) que, no obstante las fuertes oscilaciones registradas durante el período, descendió un 1,8%.

Desde el punto de vista del nivel de instrucción, cabe destacar que la contracción de la oferta de mano de obra masculina se concentró en los de nivel Bajo (-10,3%), desalentados por la modesta performance de la ocupación específica, y en los que tienen título universitario (-5%). Estos segmentos representan el 28% y 24% de la PEA masculina de la ciudad, respectivamente. En tanto que la tasa de actividad de los jefes de hogar creció un 4%, llegando a 81,6%.

Gráfico C - 3

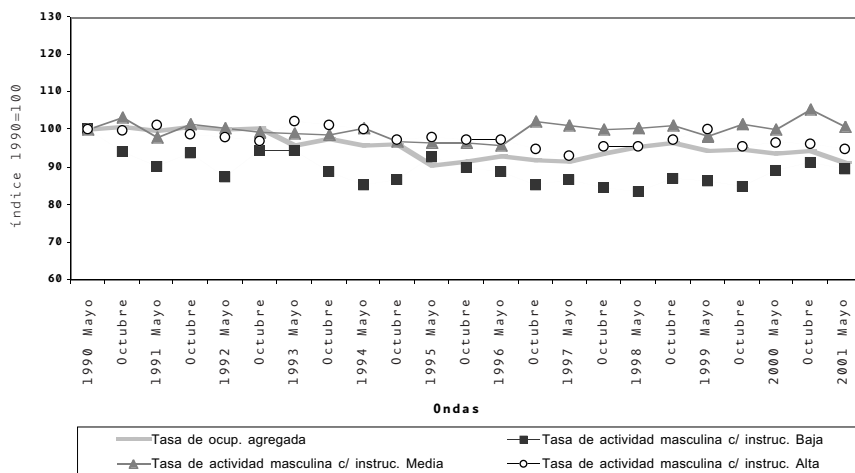
Evolución de la tasa de ocupación y las tasas de actividad masculina por franja etaria. 1990-2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC.

Gráfico C - 4

Evolución de la tasa de ocupación y las tasas de actividad masculinas por nivel de instrucción. 1990-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC.

En resumen, el aumento de la desocupación, con el consecuente deterioro de los ingresos familiares, ha motivado comportamientos de género y de grupos de edades claramente diferenciados. En ese sentido, se ve que los estratos generacionales marcan patrones de conducta económica más diferenciados que el nivel de instrucción, tanto en los varones como en las mujeres. En el caso particular de estas últimas, se observa que los condicionantes culturales se flexibilizan o no son tan rígidos frente a imperativos de tipo económico. En esa línea se interpreta la actitud de las mujeres de edad madura que se incorporan al mercado de trabajo, en muchos casos sin trayectoria laboral anterior, como sugiere el aumento del 28,2% de esta franja en la estructura ocupacional con niveles de instrucción media y baja. La magnitud de este incremento indica que se produce por la incorporación de trabajadoras nuevas, sin experiencia, que generalmente se insertan en empleos de tiempo parcial, baja productividad y remuneración.

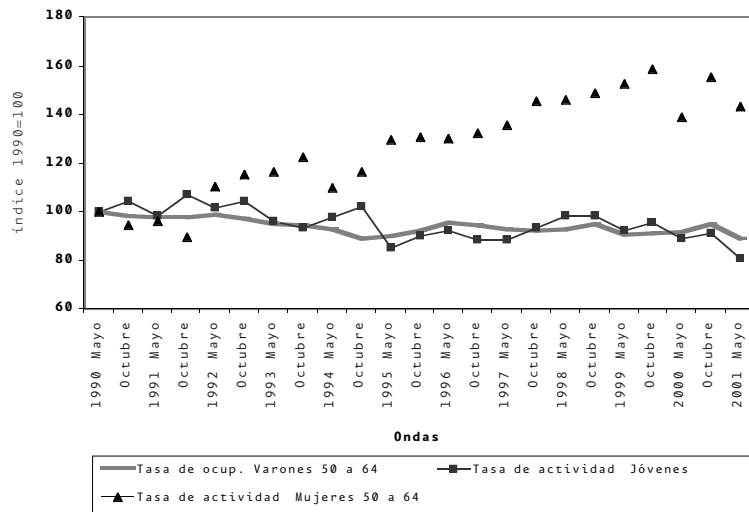
ESTRATEGIAS FAMILIARES DE SUBSISTENCIA

Como se señaló anteriormente, uno de los rasgos más salientes de las transformaciones ocurridas en la situación laboral de la ciudad es el creciente nivel de desempleo de los varones de 50 a 64 años. Este segmento representa aproximadamente el 23% de la fuerza de trabajo masculina y su importancia relativa no sólo radica en su peso cuantitativo. Desde el punto de vista social, este estrato es mayoritariamente cabeza de familia, aún cuando sus ingresos resulten inferiores a los de los restantes preceptores del hogar. Su condición de ocupación y el nivel y estabilidad de sus ingresos suele tener un fuerte impacto en el resto de los miembros que componen el grupo familiar.

El deterioro de la situación ocupacional de los hombres maduros está asociado a diversos factores, entre los que se destacan las políticas de ajuste que se aplicaron durante gran parte de la década pasada. Las de mayor impacto fueron las implementadas por las empresas de servicios públicos privatizados a través de la implementación de retiros voluntarios y su reemplazo parcial por trabajadores más jóvenes; las transformaciones ocurridas en la actividad comercial que desplazó un porcentaje significativo de comercios tradicionales de proximidad por supermercados e hipermercados que no absorbieron a los desocupados que su expansión generaba; y, en general, diversos sectores, incluido el Estado, que sustituyeron las dotaciones de mayor antigüedad por trabajadores de regímenes de pasantías o contratos temporarios. Así se configuró un escenario en el que las probabilidades de acceder al empleo están limitadas por una demanda de mano de obra que discrimina a favor de los más jóvenes e instruidos, con independencia de los requerimientos objetivos del puesto de trabajo.

Gráfico C - 5

Evolución de la tasa de ocupación de varones de 50 a 64 años y tasas de actividad de jóvenes y mujeres de 50 a 64 años. 1990-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC

Esta situación generó estrategias familiares de subsistencia que consistieron, básicamente, en la incorporación de las mujeres maduras y jóvenes al mercado de trabajo. Como muestra el gráfico C - 5, la caída de la ocupación de los hombres maduros impulsó la tasa de actividad de sus pares mujeres y de los jóvenes hasta 1995, en que se quiebra la tendencia y, a partir de ese momento, la participación económica de este grupo etario acompaña la propensión de la ocupación.

ANÁLISIS DE LOS UNIVERSOS ESPECÍFICOS

En este apartado se describen los comportamientos de cada grupo generacional como respuesta a la evolución de la ocupación específica, la que se considera como una proxy de la demanda de mano de obra vinculada a esa franja poblacional. Se eligió el corte etario para completar el abordaje de género, por resultar más revelador que el nivel educativo para identificar patrones de comportamiento económico. Se utilizan las tasas de actividad y ocupación específicas³.

LOS JOVENES

Hasta 1995 la disposición a participar de las mujeres jóvenes se expandió, a pesar de que la tasa de ocupación específica registró un comportamiento declinante que se mantuvo, con oscilaciones, hasta el final del período. Ese año constituye un punto de inflexión en que el factor "desaliento" hace converger tendencialmente el comportamiento

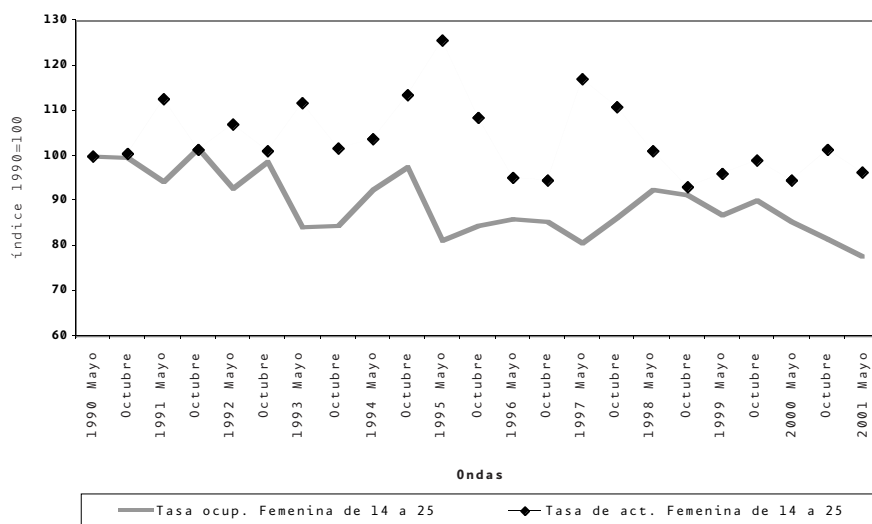
³ Referidas a los grupos de población específicos

de las jóvenes con el de la demanda de mano de obra.

Por el contrario, el comportamiento de los varones varía en sentido contra-cíclico respecto del nivel de ocupación, ajustándose en la tendencia declinante. Ello indica que cuando aumenta la ocupación disminuye la presión de búsqueda y viceversa, en la fase de contracción del empleo se intensifica la disposición a participar.

Gráfico C - 6

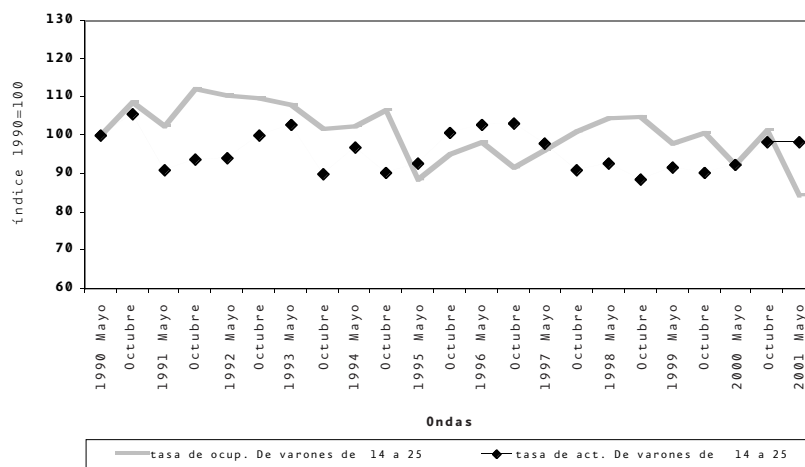
Evolución de las tasas de ocupación y actividad de mujeres de 14 a 25 años. 1990-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC

Gráfico C - 7

Evolución de las tasas de ocupación y actividad de varones de 14 a 25 años. 1990-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC

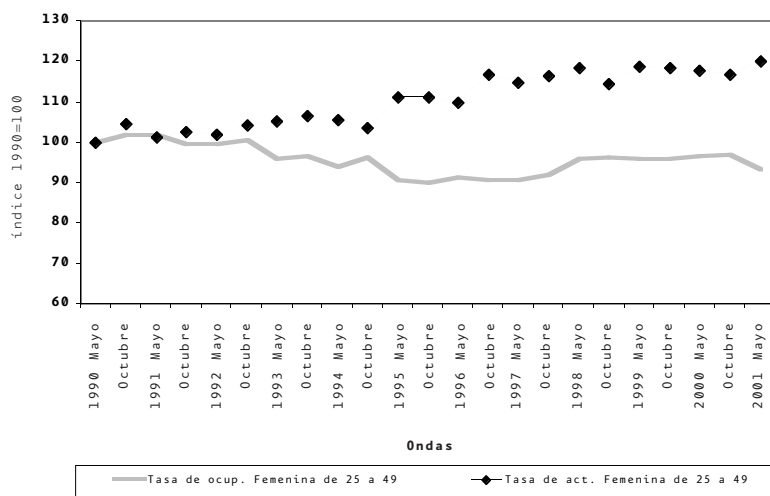
LOS ADULTOS

También los adultos se comportan de manera diferenciada a nivel de género. Por su parte, y como se señalara más arriba, las mujeres incrementan su presión de búsqueda de empleo, sobre todo, a partir de 1995, en que se intensifica con independencia de las oportunidades que el mercado ofrece y que se expresa en una tasa de ocupación específica que cae un 7% en la comparación entre los años extremos.

En cambio, el comportamiento masculino resulta francamente estable a nivel de las dos dimensiones consideradas y con un alto grado de correlación entre la participación y la ocupación. Como se vio, los hombres adultos ostentan las tasas de actividad y ocupación más elevadas y es el grupo etario menos afectado por la desocupación. Por lo tanto, el deterioro de los ingresos familiares sería el principal factor explicativo de la conducta de las mujeres de la misma franja etaria.

Gráfico C - 8

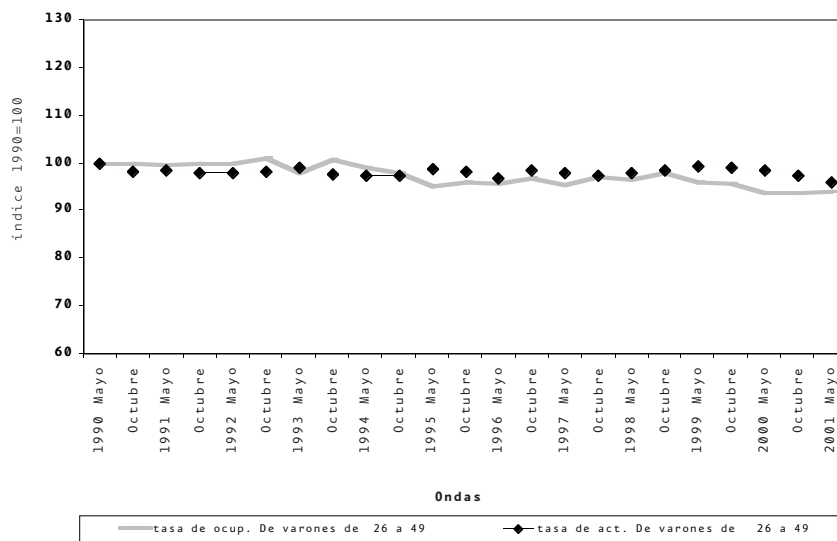
Evolución de las tasas de ocupación y actividad de las mujeres de 25 a 49 años. 1990-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC

Gráfico C - 9

Evolución de las tasas de ocupación y actividad de las mujeres de 25 a 49 años. 1990-2001



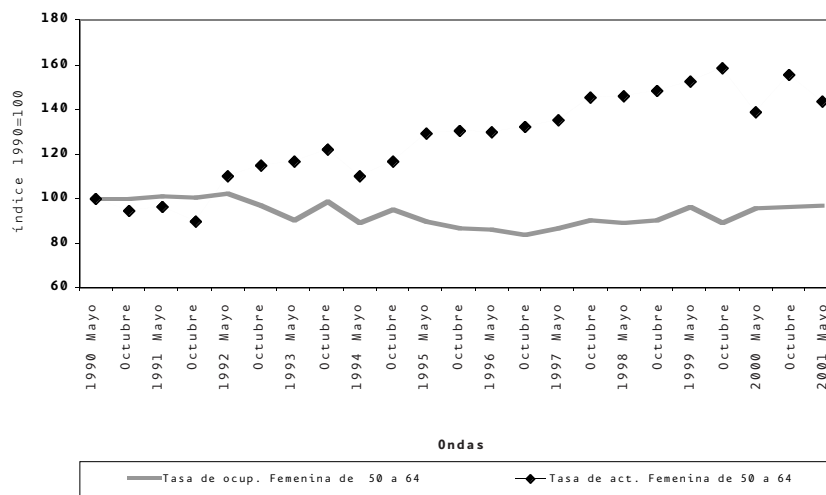
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC.

LOS MADUROS

Por último, los gráficos C-10 y C-11 muestran las conductas específicas de los mayores de ambos sexos con relación a la ocupación. Los hombres parecen más desalentados frente a la caída de la ocupación que, como se dijo, resultó la más marcada. En cambio, las mujeres aumentaron su disposición a trabajar en un 43%, llevando su tasa de actividad específica al 52%, nivel que supera ampliamente la media.

Gráfico C - 10

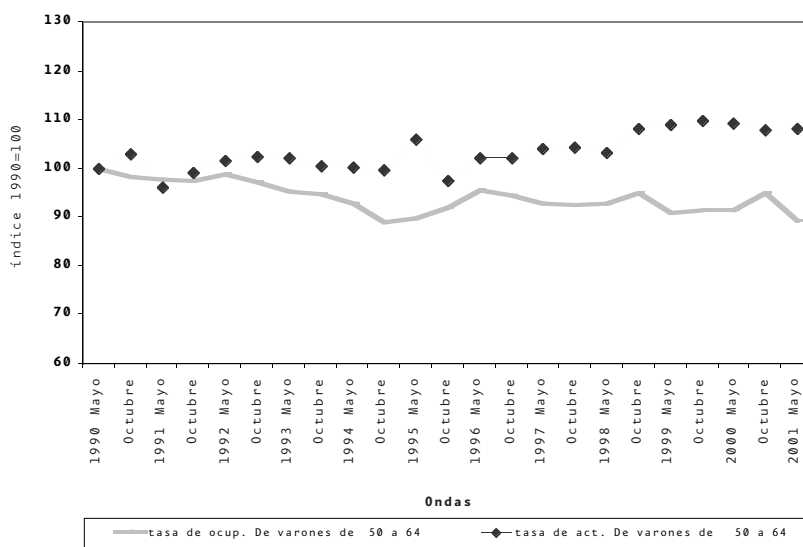
Evolución de las tasas de ocupación y actividad de las mujeres de 50 a 64 años. 1990-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC

Gráfico C - 11

Evolución de la tasa de actividad y ocupación de los varones de 50 a 64 años. 1990-2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de EPH-INDEC

CONCLUSIONES

La expansión de la fuerza de trabajo registrada en los noventa se debió, fundamentalmente, a la incorporación de la mujer. Este comportamiento, que es parte de un proceso universal que se desarrolla a partir de la segunda post-guerra y que en nuestro país se inicia un par de décadas más tarde, recibió el impulso de un fuerte deterioro en materia ocupacional y distributiva que en los ochenta se expresó, en lo sustantivo, a través del aumento considerable del subempleo, y en los noventa en altos niveles de desocupación y en una ostensible y cada vez más acentuada inequidad en materia de distribución del ingreso.

Al cabo de los once años analizados, la "feminización" de la fuerza de trabajo en la Ciudad se revela tanto por su mayor disposición a trabajar como por su mayor inserción efectiva en la estructura ocupacional. Así, la PEA femenina creció más del 12% (se incorporaron 108.000 mujeres) y contribuye con el 46% (705.000) de la fuerza laboral disponible en mayo de 2001.

Sin embargo, el ingreso masivo de la mujer al mercado de trabajo no explica el fenómeno de la desocupación de los noventa. Por el contrario, resulta una de sus más claras consecuencias en la medida que está asociado, en lo esencial, a una caída de los ingresos del grupo familiar, ya sea por deterioro del ingreso o por la situación de desempleo del "jefe de hogar".

Así es que los varones de 50 a 64 años y los jefes de hogar constituyen el núcleo más vulnerable en términos ocupacionales y la caída de sus niveles de ocupación ha impulsado el fuerte incremento de la oferta femenina de la misma franja etaria y de los jóvenes hasta 1995, como principal estrategia de supervivencia de las familias.

En ese sentido, la "feminización" de la fuerza de trabajo se produjo sobre la base de mujeres adultas y mayores, de nivel de instrucción medio y bajo, dado que las universitarias redujeron la intensidad de búsqueda de empleo. Ello refuerza la idea de que la disposición a participar de la actividad productiva, en este período, está atravesada por la necesidad de obtención de ingresos antes que, o exclusivamente debido a, incentivos de carácter cultural o profesional.

Por otro lado, la precarización del empleo, el aumento de la subocupación horaria, en particular la femenina, la expansión de los puestos de baja calificación laboral y en actividades de baja productividad (ej. servicios personales, servicio doméstico, etc.), configuran el marco de oportunidades laborales al que accede gran parte de las mujeres que se incorporan al mercado de trabajo.

Otra de las conclusiones que surgen del análisis se refiere a la importancia de la dimensión generacional para explicar los comportamientos de género. Entre los jóvenes, las mujeres se diferenciaron hasta la crisis de empleo de 1995, con mayor presión de búsqueda de empleo que sus pares varones, pero luego se desalientan ante las dificultades

de inserción en el mercado de trabajo. En tanto, los varones denotan un comportamiento contra-cíclico respecto de la demanda de mano de obra: en las fases de aumento de la ocupación, se retrae la búsqueda de empleo y viceversa.

El comportamiento de los adultos da cuenta de patrones de conducta dispares: las mujeres, a pesar de los compromisos y responsabilidades que la vida doméstica les impone, muestran una disposición a participar de la actividad económica que no se corresponde con las oportunidades laborales que ofrece el mercado. La tasa de ocupación de los varones, que se ubica en el tope de los distintos grupos analizados, parece indicar que el comportamiento femenino está influido por la pérdida de ingresos familiares no vinculado, en este caso, al aumento de la desocupación en este segmento.

Por último, las mujeres maduras no manifiestan desaliento ante el deterioro de la situación ocupacional y sostienen, con firmeza, la presión de búsqueda de empleo, mientras que sus pares se muestran más sensibles a las condiciones adversas del mercado de trabajo.

El aumento de la desocupación, con el consecuente deterioro de los ingresos familiares, ha motivado comportamientos de género y grupo de edades. En ese sentido, los estratos generacionales muestran patrones de conducta económica más diferenciados que los cortes por nivel de educación, tanto en los varones como en las mujeres. En el caso particular de estas últimas, se observa que los condicionantes culturales se flexibilizan o no son tan rígidos frente a imperativos de tipo económico, como muestran las mujeres de edad madura que se incorporan al mercado de trabajo, en muchos casos sin trayectoria laboral, y se insertan en empleos de baja productividad y mal remunerados.

Si bien el ingreso de las mujeres al mercado explica desde el punto de vista cuantitativo el aumento de la desocupación, la aritmética no revela la esencia de este proceso. Los crecientes niveles de desempleo y la precarización de las condiciones de empleo que caracterizan a la década de los noventa han impactado negativamente en los ingresos familiares y han profundizado la inequidad distributiva impulsando la tasa de participación económica y, en consecuencia, presionando sobre la tasa de desocupación. En ese sentido, las políticas que apunten a su reducción no pueden soslayar el abordaje de sus causas si se pretende obtener resultados sostenibles en el tiempo.

Cuadro C - 1

Tasas de ocupación según atributos. Ciudad de Buenos Aires, mayo de 1990 y 2001

Atributos	Tasa de ocupación			Tasa de actividad		
	1990	2000	Var. 01/90	1990	2000	Var. 01/90
Total	94,8	86,6	-8,6	45,6	50,4	10,5
Varón	94,9	86,9	-8,4	58,4	59,6	2,1
Mujer	94,6	86,2	-8,9	34,9	42,9	22,9
14 a 25	87,3	70,7	-19,0	49,7	48,2	-3,0
26 a 49	95,8	89,6	-6,5	79,7	85,1	6,8
50 a 64	98,5	91,1	-7,5	57,7	68,5	18,7
65 y más *	...	...	...	...	...	...
Sin instruc.*	...	...	...	...	...	...
Baja	94,2	82,7	-12,2	47,1	43,4	-7,9
Media	93,3	85,3	-8,6	65,1	68,1	4,6
Alta	99,5	93,3	-6,2	88,5	85,0	-4,0
Jefe	98,1	89,8	-8,5	69,3	73,4	5,9
Otros	91,1	83,0	-8,9	33,3	37,3	-49,2

* Coeficiente de variación mayor a 10

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EPH-INDEC.

Cuadro C - 2

Tasas de ocupación según atributos. Ciudad de Buenos Aires, mayo de 1990 y 2001

Atributos	Tasa de ocupación			Tasa de actividad		
	1990	2000	Var. 01/90	1990	2000	Var. 01/90
Total	94,8	86,6	-8,6			
Varón	94,9	86,9	-8,4	58,4	59,6	2,1
Mujer	94,6	86,2	-8,9	34,9	42,9	22,9
Varón						
14 a 25	82,7	69,7	-15,7	54,8	53,8	-1,8
26 a 49	96,8	91,0	-6,0	99,5	95,6	-3,9
50 a 64	99,5	88,8	-10,8	84,0	90,9	8,2
65 y más *	...	...	...	...	...	...
Mujer						
14 a 25	92,6	71,9	-22,4	44,9	43,2	-3,8
26 a 49	94,5	88,1	-6,8	63,4	76,1	20,0
50 a 64	96,7	94,0	-2,8	36,4	52,2	43,4
65 y más *	...	...	...	...	...	...
Varón						
Sin instruc.*	...	...	...	...	...	...
Baja	94,3	83,6	-11,3	67,0	60,1	-10,3
Media	93,6	85,5	-8,7	80,3	81,0	0,9
Alta	100,0	94,9	-5,1	93,6	88,9	-5,0
Mujer						
Sin instruc.*	...	...	...	...	...	...
Baja	94,1	81,4	-13,5	30,8	31,6	2,6
Media	92,9	85,1	-8,4	53,0	58,1	9,6
Alta	98,9	91,5	-7,5	82,5	81,0	-1,8
Varón						
Jefe	98,5	91,2	-7,4	78,4	81,6	4,1
Otros	84,4	75,2	-10,9	33,3	34,3	3,0
Mujer						
Jefe	96,3	85,6	-11,1	43,2	56,5	30,8
Otros	94,2	86,4	-8,3	33,2	39,1	17,8

* Coeficiente de variación mayor a 10

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EPH-INDEC.

Cuadro C - 3

Estructura de la población económicamente activa y ocupada de la Ciudad de Buenos Aires.
Onda mayo de 1990 y 2001

Atributos	PEA			Ocupados residentes		
	1990	2000	Var. 01/90	1990	2000	Var. 01/90
Varón	58,6	53,5	-8,8	58,7	53,7	-8,5
Mujer	41,4	46,5	12,4	41,3	46,3	12,1
14 a 25	19,9	18,4	-7,5	18,3	15,1	-17,5
26 a 49	55,4	54,9	-0,9	56,0	56,8	1,4
50 a 64	20,6	21,9	6,3	21,4	23,1	7,9
65 y más*	...	...	...	...	...	...
Jefe de hogar						
Varón	74,6	73,1	-2,0	77,4	76,7	-0,9
Mujer	20,4	28,3	38,7	20,8	28,1	35,1
Sin *	...	...	...	...	...	...
Bajo	37,2	26,0	-30,1	41,8	24,9	-40,4
Medio	43,0	48,0	11,6	47,8	47,3	-1,0
Alto	16,2	23,7	46,3	19,2	25,6	33,3
Varón						
14 a 25	18,2	18,0	-1,1	15,8	14,4	-8,9
26 a 49	53,2	53,2	0,0	54,3	55,8	2,8
50 a 64	22,2	22,9	3,2	24,0	23,4	-2,5
65 y más*	...	...	...	...	...	...
Mujer						
14 a 25	22,3	18,9	-15,2	21,8	15,8	-27,5
26 a 49	58,5	56,7	-3,1	58,4	58,0	-0,7
50 a 64	17,3	20,8	20,2	17,7	22,7	28,2
65 y más*	...	...	...	...	...	...
Varón						
Sin *	...	...	...	...	...	...
Bajo	40,6	28,0	-31,0	40,3	27,0	-33,0
Medio	40,0	46,5	16,3	39,4	45,8	16,2
Alto	15,7	23,7	51,0	16,6	25,9	56,0
Mujer						
Sin *	...	...	...	...	...	...
Bajo	32,4	23,8	-26,5	32,3	22,5	-30,3
Medio	47,1	49,7	5,5	46,3	49,1	6,0
Alto	16,8	23,7	41,1	17,5	25,2	44,0

* Coeficiente de variación mayor a 10

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la EPH-INDEC.