

Gobierno de la Autónoma Ciudad de Buenos Aires

Jefe de Gobierno

Aníbal Ibarra

Vicejefa de Gobierno

María Cecilia Felgueras

Secretario de Desarrollo Económico

Sduardo Hecker

COYUNTURA ECONÓMICA DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Nro. 5
Mayo de 2002



CEDEM
Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano
Secretaría de Desarrollo Económico
Gobierno de la Ciudad Autónoma 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, Santiago Juncal, Héctor Rubini, Paulina Seivach, Marcelo Yangosian.
Asistente	Verónica Simone

Para la realización de esta publicación se contó con la colaboración de las diferentes Direcciones Generales de la Subsecretaría de Producción 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 Fabritam, ubicada en el barrio de Pompeya. Se agradece su colaboración en la producción fotográfica.

INDICE

INTRODUCCIÓN

- Escenario de la economía argentina
- Ciudad de Buenos Aires. Reseña de los principales acontecimientos económico-productivos
- La industria argentina ante el fin de la Convertibilidad. Perspectivas y desafíos tras una etapa de desindustrialización y desintegración productiva

A. ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PRODUCTIVA

- A.I. Industria manufacturera
- A.II. Construcción
- A.III. Actividad inmobiliaria
- A.IV. Comercio minorista
- A.V. Turismo
- A.VI. Transporte
- A.VII. Energía eléctrica
- A.VIII. Gas natural
- A.IX. Agua y desagües cloacales
- A.X. Sector financiero

B. COMERCIO EXTERIOR

- B.I. Exportaciones de la CBA durante el 2001

C. MERCADO DE TRABAJO

- C.I. Características de la situación ocupacional en octubre 2001
- C.II. Evolución de la pobreza y la distribución del ingreso

ESTUDIOS ESPECIALES

- Dinámica y configuración del sector comercial en la Ciudad de Buenos Aires, durante los noventa
- Puerto de Buenos Aires: transformaciones recientes, situación actual y perspectivas

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- 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.

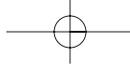
En esta ocasión, se presenta la **5ta.** edición de la publicación **Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires**, que contiene dos estudios especiales en los que se abordan problemáticas vinculadas a actividades productivas. Asimismo, en las primeras páginas se realiza un análisis y una reseña de los principales acontecimientos de la economía nacional y de la Ciudad de Buenos Aires.

Entre las incorporaciones de esta publicación cabe destacar la ampliación de la cobertura sectorial, destacándose nueva información sobre los sectores manufacturero, comercial, inmobiliario y financiero. Asimismo, se realizó una cobertura más amplia de la situación del mercado laboral y las condiciones de pobreza de la población de la Ciudad de Buenos Aires.

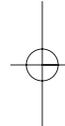
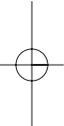
Los estudios especiales abordan las siguientes temáticas:

La industria argentina ante el fin de la Convertibilidad. Perspectivas y desafíos tras una etapa de desindustrialización y desintegración productiva: realiza una descripción de las transformaciones acontecidas en la industria argentina durante los años de la convertibilidad.

Comercio minorista: analiza las características estructurales y transformaciones recientes del sector en la ciudad de Buenos Aires.



Puerto de Buenos Aires: transformaciones recientes, situación actual y perspectivas: presenta un estudio exhaustivo de las características del puerto de Buenos Aires y sus potencialidades ante las recientes transformaciones. Dicho trabajo fue elaborado por el Programa de Desarrollo Económico - Territorial de la Secretaría de Desarrollo Económico.



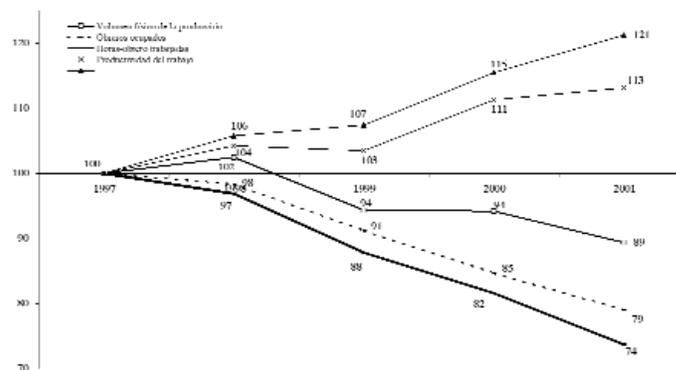
LA INDUSTRIA ARGENTINA ANTE EL FIN DE LA CONVERTIBILIDAD. PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS TRAS UNA ETAPA DE DESINDUSTRIALIZACIÓN Y DESINTEGRACIÓN PRODUCTIVA

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años la industria manufacturera argentina ha venido atravesando una profunda crisis que ha impactado, con mayor o menor intensidad, sobre prácticamente la totalidad de las actividades fabriles. Dicho proceso se expresa en una caída de consideración en la producción sectorial y, más aún, en la ocupación, en paralelo a un empeoramiento en las condiciones laborales de los trabajadores en actividad.

Como se puede apreciar en el Gráfico 1, después de registrar un leve incremento (del orden del 2%) en 1998, el volumen físico de la producción industrial disminuyó, hasta fines de 2001, aproximadamente un 13% (equivale a una caída promedio anual del 4,5%)¹. En ese marco global de retroceso productivo, la información presentada indica la existencia de dos descensos pronunciados en el nivel de la actividad fabril interna: mientras que en 1999 la producción manufacturera generada en el ámbito doméstico experimentó una contracción cercana al 8%, en 2001 registró una declinación superior al 5%.

GRÁFICO 1
INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN, LOS OBREROS OCUPADOS, LAS HORAS-OBRAERO TRABAJADAS Y LA PRODUCTIVIDAD. 1997-2001 (PRIMEROS NUEVE MESES DE CADA AÑO) (ÍNDICE BASE PRIMEROS NUEVE MESES 1997=100)



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

¹ La información utilizada proviene de la Encuesta Industrial que releva periódicamente el INDEC (se trata de una muestra a locales fabriles de más de diez obreros ocupados, que tiene representatividad sectorial nacional). Las variaciones que se presentan en el gráfico de referencia corresponden a los promedios simples de los primeros nueve meses de cada año (por cuanto el último dato disponible es el del tercer trimestre de 2001).

De la información proporcionada por el INDEC se desprende que esta aguda crisis industrial constituyó un proceso ampliamente difundido sobre el entramado manufacturero local. Así, por ejemplo, en 1999, de los 22 sectores industriales que integran la encuesta, 18 experimentaron caídas –en algunos casos, muy significativas– en sus respectivos volúmenes de producción², mientras que tan sólo cuatro subgrupos de manufacturas registraron incrementos en sus niveles productivos (la elaboración de productos de tabaco, la fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática, la refinación de petróleo, y la producción de alimentos y bebidas)³. En 2001, por su parte, 19 sectores vieron disminuir su producción (proceso que fue particularmente intenso en el ámbito de la elaboración de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, de la industria automotriz y de la fabricación de productos textiles)⁴, al tiempo que en apenas tres se verificaron aumentos en los volúmenes producidos (es el caso de la fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática, la producción de derivados del caucho y el plástico, y la elaboración de prendas de vestir)⁵.

Como era previsible, esta importante y casi generalizada recesión fabril tuvo impactos de significación sobre la ocupación en la actividad: de considerar la variación correspondiente al promedio de los primeros nueve meses de 1997 con respecto a idéntico período de 2001, se constata que el empleo manufacturero disminuyó aproximadamente un 20% (equivale a una caída anual acumulativa superior al 5%), mientras que las horas-obrero trabajadas descendieron alrededor de un 26% (cerca de un 7% en términos anuales). La información que consta en el Gráfico 1 no sólo refleja la magnitud que asumió la expulsión de mano de obra empleada en la industria local en el último quinquenio, sino que también indica que se trató de un proceso ininterrumpido (que se aceleró fuertemente a partir de 1999).

El hecho de que la ocupación y las horas-obrero trabajadas hayan disminuido más que el volumen físico de la producción deriva en un incremento en la productividad media de la mano de obra del orden del 13%, porcentual que se eleva al 21% en caso de considerar la productividad horaria. Se trata, sin duda, de aumentos de consideración en el rendimiento productivo promedio de los trabajadores industriales que, no obstante, no pueden ser calificados como “virtuosos”, en tanto no se han sustentado en incrementos en la producción y el empleo sino, por el contrario, en una marcada involución productiva y en una significativa contracción de la ocupación y, más aún, de la cantidad de horas trabajadas por los obreros del sector.

En relación con esto último, cuando se compara la evolución de la producción *vis-à-vis* la de la productividad se comprueba que cuando la primera de las variables se expandió (es el caso de 1998) la segunda lo hizo en forma mucho más acentuada, mientras que en los años de caída de la producción (1999-2001) el rendimiento productivo promedio de los trabajadores se incrementó (en algunos casos, a tasas muy elevadas)⁶. Ello indica que los importantes aumentos que se registraron en la productividad laboral en el ámbito industrial durante los últimos años estuvieron directamente relacionados con el pronunciado proceso de expulsión de personal que tuvo lugar y, de resultas de ello, con un incremento en la intensidad del proceso de trabajo⁷.

² La título ilustrativo, vale mencionar que la producción de vehículos automotores disminuyó en el período señalado algo más de un 37% y la de otros equipos de transporte aproximadamente un 27%, mientras que la correspondiente a siete subconjuntos de actividades fabriles registró, en cada caso, una caída del orden del 20% (se trata de la fabricación de bienes de capital, la manufactura de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo, la elaboración de artículos textiles, la industria siderúrgica, la producción de aparatos de radio, televisión y comunicaciones, la fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y la elaboración de muebles, colchones y otras manufacturas).

³ En estas actividades, los incrementos en las cantidades producidas fueron, respectivamente, del 42%, el 26%, el 2%, y el 1%.

⁴ En el primer caso, la caída en la producción ascendió al 18%, mientras que en los dos restantes fue del 16%.

⁵ En estas manufacturas, los aumentos en los respectivos niveles de producción fueron del 21%, el 2%, y el 0,4%.

⁶ La única excepción se dio en 1999, en el que, en el marco de un descenso en la producción del 8%, la productividad media de los trabajadores experimentó una caída de menos del 1% (al tiempo que la horaria se expandió cerca de un 2%).

⁷ Este empeoramiento en la situación de los asalariados fabriles en actividad se refleja adicionalmente en que, siempre entre 1997 y 2001, el salario medio disminuyó aproximadamente un 2%. En un contexto de fuerte crecimiento de la productividad laboral, ello se tradujo en una considerable transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios.

A los efectos de enriquecer el análisis precedente, en el Cuadro 1 se presenta la variación trimestral (con respecto a idéntico período del año anterior) de la producción manufacturera, la ocupación, las horas-obrero trabajadas y la productividad de la mano de obra. La evidencia empírica presentada indica, en primer lugar, que la declinación del nivel de actividad fabril se inicia en el tercer trimestre de 1998. Desde entonces, y hasta el tercer trimestre de 2001, en 11 de los 13 períodos trimestrales que cabe identificar se registraron caídas en la producción (particularmente intensas en, por ejemplo, el segundo y tercer trimestres de 1999, y los tres de 2001 para los cuales se dispone de información –en especial, el último–).

CUADRO 1**INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA**

VARIACIÓN TRIMESTRAL DEL VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN, LOS OBREROS OCUPADOS, LAS HORAS-OBRA TRABAJADAS Y LA PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA CON RESPECTO AL MISMO PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR, 1998-2001 (PORCENTAJES)

AÑO	VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN	OBREROS OCUPADOS	HORAS-OBRA TRABAJADAS	PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA	PRODUCTIVIDAD HORARIA
	I	II	III	IV=I/II	V=I/III
1998					
I Trimestre	7,5	-0,8	-1,0	8,4	8,5
II Trimestre	4,0	-1,6	-4,1	5,7	8,5
III Trimestre	-3,2	-2,7	-4,0	-0,6	0,8
IV Trimestre	-7,0	-4,4	-7,3	-2,7	0,3
1999					
I Trimestre	-0,7	-5,6	-7,4	5,2	7,2
II Trimestre	-11,7	-7,6	-9,3	-4,5	-2,7
III Trimestre	-10,7	-8,6	-11,2	-2,3	0,5
IV Trimestre	-1,8	-8,3	-7,4	7,1	6,0
2000					
I Trimestre	0,1	-8,0	-6,0	8,8	6,5
II Trimestre	-1,3	-7,1	-8,0	6,2	7,2
III Trimestre	0,9	-6,3	-7,2	7,7	8,7
IV Trimestre	-4,2	-7,2	-9,9	3,2	6,2
2001					
I Trimestre	-4,5	-6,3	-9,7	2,0	5,8
II Trimestre	-2,6	-6,4	-8,4	4,0	6,3
III Trimestre	-8,2	-7,3	-10,8	-1,0	2,9

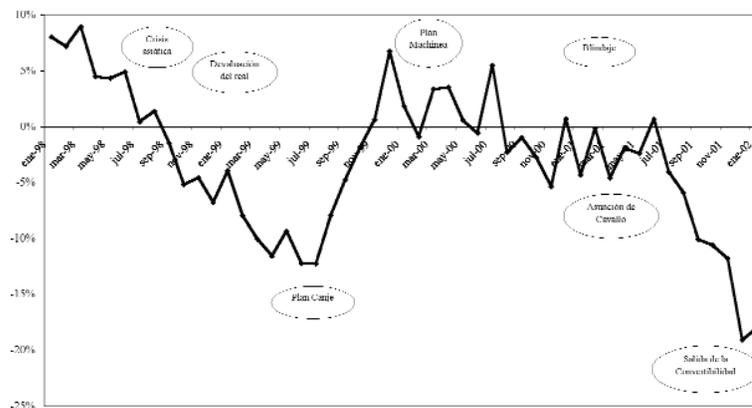
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Industrial.

Un segundo elemento a destacar se vincula con la sistemática e ininterrumpida reducción del empleo en el sector (y, consecuentemente, de la cantidad de horas trabajadas por asalariado), desvinculada por completo del desenvolvimiento productivo. En efecto, cualquiera sea el trimestre que se analice, y con independencia de que la producción se incremente o disminuya, se verifican caídas significativas (a partir de 1999, siempre superiores al 5%) tanto en la cantidad de personas ocupadas en la industria como, en forma más acentuada aún, en las horas-obrero trabajadas⁸.

En tercer lugar, y estrechamente ligado a lo anterior, la información presentada corrobora la afirmación de que el comportamiento de la productividad de la mano de obra ha estado directamente relacionado con la brusca expulsión de trabajadores, lo cual se visualiza en que en los trimestres en que se registraron incrementos en la producción industrial, la productividad laboral creció más acentuadamente, mientras que en aquellos períodos en los que hubo caídas en los niveles productivos, el rendimiento medio de los trabajadores declinó menos que el volumen físico de la producción o bien se expandió (en algunos casos, en forma pronunciada).

Como una forma de aportar elementos que permitan complementar los análisis previos, en el Gráfico 2 se visualiza la evolución, para el período comprendido entre enero de 1998 y el mismo mes de 2002, del Estimador Mensual Industrial (serie desestacionalizada) que elabora en forma periódica el INDEC. La información presentada permite constatar, en primer lugar, la aguda crisis que transitó en los últimos años el sector manufacturero local, lo cual se expresa en que en 33 de los 49 meses incluidos en el período de referencia se registraron disminuciones –en algunos casos, muy pronunciadas– en el indicador mencionado.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL ESTIMADO MENSUAL INDUSTRIAL DEL INDEC, ENERO 1998-ENERO 2002
(PORCENTAJES DE VARIACIÓN INTERANUAL CON RESPECTO AL MISMO MES DEL AÑO ANTERIOR)



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

⁸ Como surge de la información que consta en el Cuadro 1, al margen de unas pocas excepciones, durante el transcurso del período bajo análisis, las horas-obrero trabajadas siempre cayeron más que la cantidad de obreros ocupados. Ello sugiere que, ante la pronunciada contracción de la actividad industrial, los empresarios del sector optaron, al margen de despedir a un número considerable de empleados, por reducir la extensión de la jornada de trabajo y/o por suprimir las horas extra de los asalariados en actividad.

En dicho desempeño agregado se pueden identificar tres etapas: desde comienzos de 1998 hasta mediados de 1999 se aprecian los impactos negativos que, sobre el desenvolvimiento fabril, se derivaron de las crisis en el sudeste asiático y en Brasil; desde entonces hasta inicios de 2000 se manifiesta cierta reactivación productiva (estrechamente ligada al lanzamiento del denominado "Plan Canje" que se implementó en el ámbito de la industria automotriz); tendencia que se extendió apenas hasta diciembre de 2000, momento a partir del cual se registra una notable retracción de la producción que persiste hasta la actualidad (para aprehender la magnitud de la caída en la producción industrial que se registra en este subperíodo, basta con señalar que en apenas 2 de los 18 meses que lo integran se registraron tasas positivas de variación –en ambos casos, inferiores al 1%–).

Resulta entonces necesario analizar los factores explicativos del retroceso del sector industrial argentino. La crisis del sector manufacturero argentino no se explica sólo por fenómenos de índole coyuntural (aunque es indudable que ello juega un papel importante, particularmente los sucesivos ajustes fiscales y políticas de corte recesivo implementadas desde diciembre de 2000 en adelante), sino que también remite, y de manera decisiva, a ciertos procesos de carácter estructural. En efecto, durante la década de los noventa la industria local asistió a un proceso de profundas transformaciones directamente asociado a los cambios institucionales y macroeconómicos de fines de los ochenta. Estos últimos impulsaron la profundización y consolidación de las principales tendencias que se impusieron como patrones distintivos del régimen de acumulación local que se fue delineando en el país desde mediados de los años setenta a partir de la interrupción del modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Tales cambios acentuaron, por ejemplo, la pérdida de importancia relativa del sector en el conjunto de la actividad económica del país y un patrón regresivo de distribución del ingreso asociado al deterioro salarial y a un empeoramiento en las condiciones de trabajo, a la vez que indujeron una profunda reconfiguración de los liderazgos sectoriales, crecientes heterogeneidades en el desempeño empresarial y una importante transformación en el perfil tecno-productivo y comercial de las firmas.

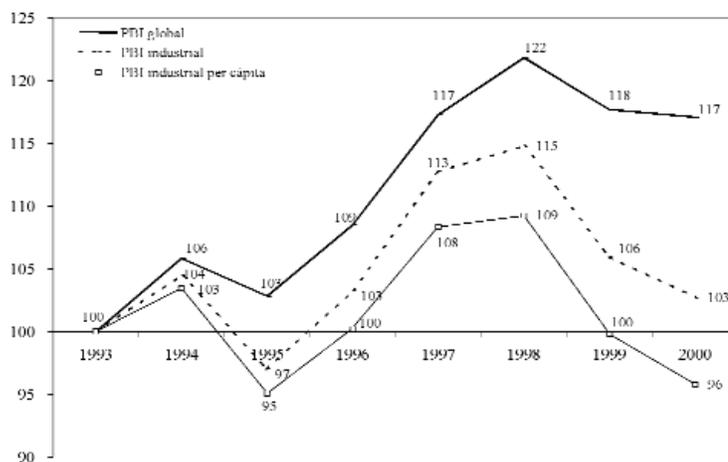
Es en ese marco que se inscribe este trabajo, cuyo objetivo central es presentar en forma estilizada los principales emergentes del desenvolvimiento del sector manufacturero local durante los años noventa. En particular, se apunta a determinar aquellos rasgos estructurales de la actividad que comenzaron a manifestarse con particular intensidad a partir del quiebre del modelo de acumulación sustitutivo y se acentuaron –en algunos casos, notablemente– en el transcurso de la década pasada (tales como, entre otros, la "desindustrialización", la desarticulación de la estructura productiva, la caída en la ocupación sectorial y en los salarios de los trabajadores, la inequidad distributiva, el creciente grado de concentración económica, los cambios en los liderazgos empresarios, o la crisis de las pequeñas y medianas empresas). En otras palabras, se busca resaltar aquellas "líneas de continuidad" que, en relación con la industria manufacturera local, se mantuvieron a lo largo del último cuarto de siglo, intentando precisar la forma en que las mismas se manifestaron en el transcurso del decenio de los noventa.

II. LA PÉRDIDA DE INCIDENCIA RELATIVA DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

Como se desprende del Gráfico 3, entre 1993 y 2000 el PBI total (medido a precios constantes) se incrementó un 17%, mientras que el industrial creció apenas un 3% (lo cual supone una elasticidad-producto global para el sector fabril de 0,18). Esto significa que ante un crecimiento del PBI global del 1%, el producto bruto manufacturero se incrementó tan solo un 0,18%. A este respecto, cabe destacar que durante la segunda fase del modelo sustitutivo este coeficiente se ubicaba en torno de 1,4, lo cual constituye un indicador del efecto dinamizador que, en aquel período, se derivaba del crecimiento industrial. A partir de este magro desenvolvimiento del sector fabril con respecto a las restantes actividades económicas (que se verificó fundamentalmente en las fases recesivas del ciclo económico, en las que la caída del valor agregado manufacturero siempre fue mayor que la registrada por el PBI global)⁹ tuvo lugar una nueva disminución –superior al 12%– en el peso relativo del mismo en el total del producto bruto del país (descendió del 18,2% en 1993 al 16,0% en 2000). Para tener una idea de la magnitud de este proceso “desindustrializador”, basta con señalar que la participación agregada de las actividades manufactureras en el PBI total a mediados de los años setenta se ubicó en el orden del 30%.

Si bien en una gran cantidad de países se asiste a un proceso de reducción de la participación de la industria en el conjunto de la economía, el sector fabril sigue siendo aquel que, por el tipo de articulaciones que tiene con el resto del entramado económico, presenta el mayor dinamismo en la economía mundial en términos de la creación de riqueza, situación que no parece manifestarse en el caso argentino.

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DEL PBI TOTAL DEL PAÍS, DEL INDUSTRIAL Y DEL PBI INDUSTRIAL PER CÁPITA, 1993-2000
(ÍNDICE BASE 1993=100)



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

⁹ Por ejemplo, en la crisis del año 1995 el PBI global registró una contracción de aproximadamente el 3%, mientras que el manufacturero cayó más de un 7%. Asimismo, entre 1998 y 2000, el valor agregado del conjunto de la economía local disminuyó casi un 4%, caída que se ubicó en el orden del 11% en el caso de la industria.

Ahora bien, si en lugar de estudiar el incremento absoluto del nivel de actividad del sector se lo analiza en términos relativos al ritmo de crecimiento de la población se accede a conclusiones muy diferentes, ya que la leve expansión se convierte en una importante retracción. En efecto, en 2000 el PBI industrial por habitante es casi un 4% inferior al registrado en 1993. Si se considera que recién en este último año, luego del pésimo desempeño sectorial del decenio de los ochenta y la recuperación de principios de los noventa, se habían alcanzado valores del producto semejantes a los vigentes en 1974, puede concluirse que durante la década pasada se registró un proceso de deterioro sectorial que situó a la actividad en niveles inferiores a los registrados hace más de un cuarto de siglo. Atento a la importancia de tales procesos, cabe indagar acerca de los elementos que, en su conjunción, permiten explicar esta muy pobre *performance* del sector en materia de creación de valor agregado.

La profundización en los años noventa del proceso de "desindustrialización" iniciado en el país a partir de la interrupción de la sustitución de importaciones a mediados de los setenta está directamente relacionada, en primer lugar, con las principales características estructurales de las firmas líderes del sector y de las ramas de mayor dinamismo e incidencia agregada en el mismo. En este sentido, cabe destacar que en el transcurso de la década pasada se tendió a consolidar una estructura manufacturera crecientemente articulada en torno de un reducido grupo de actividades que se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales (como la producción de alimentos y bebidas y, en menor medida, la de derivados de petróleo) y/o "institucionales" de privilegio (tal el caso de la industria automotriz, cuyo crecimiento –en especial, en la primera mitad del decenio– estuvo íntimamente asociado al régimen especial de promoción y protección con el que fue favorecida), así como de la elaboración de ciertos insumos intermedios de uso difundido (en particular, aquellos vinculados a las industrias química y siderúrgica). En estos mercados una proporción mayoritaria de la producción es controlada por un número reducido de grandes empresas¹⁰.

De lo anterior se infiere que las manufacturas de mayor crecimiento e importancia relativa del espectro fabril local –y de la cúpula empresaria del sector– se ubican, en la generalidad de los casos, en las primeras etapas del procesamiento manufacturero, presentando, en consecuencia, un reducido dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado, así como un bajo aporte a la creación de eslabonamientos productivos y puestos de trabajo. De esta manera, la consolidación de este tipo de perfil sectorial en aquellas firmas líderes que, dado su poder oligopólico (o, en algunos casos, monopólico) sobre las distintas ramas en las que actúan, pueden definir el sendero por el que transitan tales actividades y, más en general, el conjunto de la industria argentina, es uno de los principales factores para explicar las causas por las que, a pesar de que la actividad manufacturera creció en términos absolutos durante el decenio pasado, el sector continuó perdiendo peso relativo en el PBI global, al tiempo que redujo su tamaño.

El magro desempeño sectorial en materia de generación de valor agregado durante los noventa es también explicado por la significativa desintegración de la producción fabril local derivada de la creciente importancia que ha asumido, en el marco del proceso de apertura –asimétrica– de la economía instrumentado durante la década pasada¹¹, la compra en el exterior de insumos y/o

¹⁰ Azpiazu, D.: "La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa", FLACSO/EUDEBA, 1998.

¹¹ Con respecto a los sesgos implícitos en la política de liberalización comercial implementada en el país durante el decenio de los noventa, cabe destacar que la misma presentó importantes similitudes con la encarada hacia fines de los años setenta por el gobierno militar. Por ejemplo, ambos procesos fueron instrumentados con un muy escaso gradualismo en el marco de un creciente atraso del tipo de cambio real, lo cual condicionó sobremanera la capacidad de respuesta de los distintos actores y sectores manufactureros (sobre todo, la de las pequeñas y medianas empresas –e, incluso, algunas de gran tamaño– que se especializaban en la elaboración de bienes transables –en especial, de consumo masivo–). Asimismo, estuvieron caracterizados por el hecho de que los instrumentos que tradicionalmente se utilizan para controlar las prácticas comerciales desleales, como el régimen antidumping, fueron aplicados con un alto grado de discrecionalidad, acentuado, en consecuencia, las asimetrías derivadas de la misma apertura comercial. Al respecto, consultar Azpiazu, D.: "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, D., Nochteff, H.: "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y élite económica en la Argentina. Ensayos de economía política", FLACSO/Tesis Norma, 1994; y Sourrouille, J.: "Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981", CEPAL, Serie Estudios e Informes, Nro. 27, 1982.

productos finales por parte de las empresas industriales. Esto determinó el cierre de numerosas firmas (imposibilitadas, por diversas razones, de competir con los bienes importados) o su corrimiento hacia actividades vinculadas al armado y/o ensamblado de partes, sino directamente a la venta de productos finales provenientes del extranjero (a partir del aprovechamiento de sus canales de distribución y comercialización)¹², y, como producto de ello, la desarticulación de numerosas cadenas de valor agregado, así como la destrucción de una parte considerable del tejido manufacturero local (proceso que fue particularmente intenso en aquellas ramas en las que las pequeñas y medianas firmas tenían una presencia importante –sino decisiva–). La conjunción de ambos fenómenos trajo aparejada una considerable disminución en el coeficiente de valor agregado sectorial (que constituye un indicador *proxy* del grado de integración nacional de la producción local), lo cual acentuó una tendencia que se venía manifestando desde mediados de los años setenta¹³.

Todos estos procesos, así como sus impactos agregados sobre el espectro fabril local (“desindustrialización” y achicamiento y desarticulación productiva), remiten, adicionalmente, a la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía argentina que se tendió a conformar en el transcurso de la década pasada. Al respecto, el plan de estabilización instrumentado a comienzos de 1991 indujo una importante estabilización en el nivel general de precios (particularmente importante después de dos episodios hiperinflacionarios y varios años de vigencia de un régimen de alta inflación). No obstante ello, cabe destacar que en dicho patrón agregado de desenvolvimiento pueden reconocerse marcadas disparidades en la dinámica de los precios de los distintos bienes y servicios, lo cual conllevó importantes alteraciones en la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local que se caracterizaron por presentar, en términos globales, un sesgo “anti-industrialista”.

En tal sentido, una de las principales asimetrías en la evolución de los precios domésticos durante la Convertibilidad es la que se ha verificado entre, por un lado, los bienes y servicios no transables con el exterior y los transables protegidos natural o normativamente de la competencia externa, y, por otro, los transables no protegidos (como los elaborados en numerosos mercados fabriles)¹⁴. En efecto, en el transcurso de la década pasada, y revirtiendo una tendencia que se había manifestado durante todo el decenio de los ochenta, los precios industriales se deterioraron con respecto a los de los servicios. Ello se visualiza, por ejemplo, en el hecho de que entre 1991 y 1998 el cociente precios industriales / precios de los servicios descendió más de un 33%¹⁵, lo que es explicado, básicamente, por la articulación de dos fenómenos: por una parte, por el fuerte incremento que registraron los precios de distintos servicios (en particular, los públicos privatizados) y, por otra, por el leve aumento –sino la disminución– que se verificó en los precios de una parte considerable de productos fabriles (lo cual deviene, a su vez, del efecto “disciplinador” que, sobre la formación de precios, se derivó de las formas que adoptó la apertura de la economía).

¹² Tal fue la intensidad que asumieron estos procesos que a muchas empresas que actuaban en el sector difícilmente se las pueda seguir considerando como industriales.

¹³ Al respecto, cabe destacar que en 1973 la industria argentina registraba un coeficiente valor agregado/valor de producción superior al 42%, mientras que en 1993 dicha relación había descendido a alrededor del 33%. Este último valor es uno de los más bajos de la historia manufacturera argentina (por lo menos, desde que se realizan Censos Económicos), incluso inferior al de 1935, momento en el que recién se estaba iniciando en el país un proceso de industrialización promovido desde el aparato estatal y la estructura fabril entonces vigente presentaba un reducido grado de desarrollo relativo.

¹⁴ Un análisis detenido de este proceso puede consultarse en Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina”: “Privatizaciones en la Argentina. Regulación tarifaria, mutaciones en los precios relativos, rentas extraordinarias y concentración económica”, Documento de Trabajo Nro. 7, FLACSO/SECYT/CONICET, 1999.

¹⁵ La evolución de este coeficiente entre principios de los años ochenta y fines de los noventa puede consultarse en Heymann, D.: “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa”, CEPAL, Serie Reformas Económicas Nro. 61, 2000. De dicho estudio se desprende que durante el decenio pasado los precios industriales también se atrasaron con respecto a los de los bienes pampeanos (la relación entre ambos cayó, siempre entre 1991 y 1998, más de un 10%).

Esta dispar evolución de los precios relativos determinó mutaciones igualmente relevantes en las rentabilidades de los distintos sectores de actividad. Así, por ejemplo, durante la década pasada se tendieron a consolidar marcadas divergencias entre, extremando la comparación, aquellas áreas que operan bajo condiciones monopólicas u oligopólicas, en sectores no transables, con reservas legales de mercado y beneficios extraordinarios promovidos y protegidos normativamente (tal el caso de los vinculados a la prestación de servicios públicos privatizados), respecto de aquellos mercados relativamente competitivos y/o que se encuentran expuestos a la competencia de productos importados (es el caso de una amplia gama de sectores industriales).

Esta importante reconfiguración de la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local impactó negativamente sobre la industria manufacturera en diversos sentidos. Por un lado, en tanto tendió a desincentivar la formación de capital, lo cual determinó una disminución en la capacidad de crecimiento –presente y futura– del sector y del conjunto de la economía argentina. Por otro, porque trajo aparejado un aumento –en algunos casos, de consideración– en los costos empresarios y, derivado de ello, un deterioro ostensible del tipo de cambio real y de la competitividad externa de una parte importante de actividades fabriles (en especial, aquellas con predominancia productiva de pequeñas y medianas empresas, que no se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales, y que se caracterizan por presentar un importante dinamismo relativo en lo que se refiere a la creación de valor agregado y de empleo). Sin duda, este proceso de encarecimiento relativo de los precios de los servicios *vis-à-vis* los de los productos fabriles en el marco del régimen de la Convertibilidad constituyó uno de los principales factores explicativos del retroceso relativo que experimentó la industria durante la década pasada.

En definitiva, no obstante el hecho de que durante buena parte de los años noventa el sector manufacturero argentino transitó por un sendero de relativa expansión económica (particularmente relevante, después de un decenio, como el de los ochenta, de estancamiento absoluto y relativo de la actividad), uno de los emergentes más importantes de dicho comportamiento está vinculado con la profundización de los procesos de “desindustrialización” y de achicamiento y desintegración productiva que se habían comenzado a manifestar a partir de la interrupción del esquema sustitutivo de mediados de los setenta. En relación con ello, el análisis de la dinámica sectorial reciente no sólo indica que en la actualidad la industria argentina tiene prácticamente el mismo tamaño que hace un cuarto de siglo, sino que también se ha acentuado la pérdida de uno de los atributos centrales que la caracterizaron durante la sustitución de importaciones: su carácter propulsor sobre el resto de las actividades económicas, tanto en el plano productivo como por su impacto sobre el empleo.

III. EL NUEVO PERFIL SECTORIAL

Como fuera mencionado, uno de los principales elementos explicativos de la magra *performance* (absoluta y relativa) que registró la industria doméstica durante la década pasada en lo que se relaciona con la generación de valor agregado remite a las características estructurales de las actividades de mayor significación del espectro manufacturero local.

Como surge de la información proporcionada por el Cuadro 2, en el plano productivo, la elevada gravitación de un número muy acotado de actividades constituye el primer elemento a destacar en cuanto al perfil sectorial de la producción fabril generada a nivel nacional. En efecto, en 1993 (año en que fue realizado en el país el último relevamiento censal de la actividad) apenas cuatro subgrupos de manufacturas (sobre un total de 22) concentraban, de conjunto, poco más del 55% de la producción manufacturera. Se trata de las industrias elaboradoras de alimentos y bebidas (26,4% del total), de sustancias y productos químicos (10,5%), el sector automotor (9,2%), y las refinerías de petróleo (9,0%).

CUADRO 2
COMPOSICIÓN DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 1993-2000
(MILLONES DE PESOS DE 1993 Y PORCENTAJES)

Año	VALOR DE LA PRODUCCIÓN CENSAL (A PRECIOS DE 1993)	%	VARIACIÓN PORCENTUAL DE LA PRODUCCIÓN 1993/2000*	VALOR DE LA PRODUCCIÓN ESTIMADO A 2000 (A PRECIOS DE 1993)	%
Elab. de productos alimenticios y bebidas	23.896,4	26,4	15,0	27.480,9	29,0
Elaboración de productos de tabaco	2.341,6	2,6	52,8	3.578,0	3,8
Fabricación de productos textiles	3.643,1	4,0	-28,8	2.593,9	2,7
Fabricación de prendas de vestir y pieles	2.020,2	2,2	-29,4	1.426,3	1,5
Cuero y artículos de cuero	2.167,9	2,4	5,4	2.285,0	2,4
Madera y productos de madera	905,3	1,0	-0,8	898,1	0,9
Papel y productos de papel	2.321,8	2,6	18,4	2.749,0	2,9
Ediciones e impresiones	3.530,9	3,9	-4,8	3.361,4	3,6
Refinación de petróleo	8.111,7	9,0	8,2	8.776,9	9,3
Sustancias y productos químicos	9.527,9	10,5	19,0	11.338,2	12,0
Productos de caucho y plástico	3.003,8	3,3	6,1	3.187,0	3,4
Otros productos minerales no metálicos	2.688,1	3,0	-18,3	2.196,2	2,3
Fabricación de metales comunes	3.922,6	4,3	40,7	5.519,1	5,8
Prod. de metal excl. maquinaria y equipo	3.504,3	3,9	-25,7	2.603,7	2,8
Maquinaria y equipo	4.284,2	4,7	-14,7	3.654,4	3,9
Maquinaria de oficina	216,0	0,2	-21,1	170,4	0,2
Maquinaria y aparatos eléctricos	1.889,7	2,1	-23,5	1.445,6	1,5
Aparatos de radio, TV y comunicaciones	1.737,3	1,9	20,9	2.100,4	2,2
Instrumentos médicos, ópticos	472,7	0,5	-24,4	357,4	0,4
Vehículos automotores	8.321,5	9,2	-3,3	8.046,9	8,5
Otros equipos de transporte	592,8	0,7	-34,3	389,5	0,4
Otras manufacturas y muebles	1.361,8	1,5	-3,8	1.310,1	1,4
Total	90.461,8	100,0	4,6	94.623,0	100,0

* Se trata de la variación del volumen físico de la producción de cada agrupamiento sectorial entre 1993 y 2000 según surge de la Encuesta Industrial del INDEC.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Censo Nacional Económico, 1994, y Encuesta Industrial.

En el primer caso, donde predominan sectores estrechamente ligados a la explotación de recursos naturales, se destacan los frigoríficos, la industria aceitera y las lácteas (estas dos últimas inscriptas en un proceso de acelerada y sostenida expansión de la producción y las exportaciones).

Por su parte, en el ámbito de las sustancias y productos químicos, las principales producciones provienen de los laboratorios medicinales, de la elaboración de jabones y artículos de limpieza, y de algunos derivados de la industria petroquímica.

En cuanto a la fabricación de vehículos y de autopartes, su participación se ha visto favorecida por el importante ritmo de crecimiento del "complejo automotor" registrado en los primeros años de la década pasada asociado a, por un lado, la expansión de la demanda interna en un marco de estabilidad en el nivel general de precios y de posibilidades de acceso al crédito para el consumo de bienes durables y, por otro, y fundamentalmente, el régimen especial de promoción y protección con que fue favorecida la actividad, así como, en ese marco, los acuerdos de intercambio "compensado" en el ámbito del Mercosur.

No obstante el importante dinamismo de la industria automotriz que tuvo lugar durante buena parte de los años noventa (en especial, en la primera mitad del decenio), cabe señalar que, al margen de haber inducido un saldo de balanza comercial sumamente deficitario, uno de los principales efectos de la política de promoción al sector que se aplicó en el transcurso de la década pasada es que las actividades del "complejo automotor" se han ido asemejando cada vez más a tareas de armadura y/o ensamblado de partes y piezas importadas que a una actividad industrial en sentido estricto. En efecto, en la actualidad es tan alto el componente importado de la rama (tanto de bienes finales como de insumos para la producción) que la mayoría de las grandes terminales se dedica a actividades de armado, sino directamente a la comercialización de vehículos importados¹⁶. La conjunción de estos fenómenos trajo aparejado un marcado proceso de desintegración del sector que afectó profundamente, tanto en materia productiva como de empleo, a ciertas producciones (autopartes, determinadas actividades metalúrgicas, etc.) y a un número importante de firmas (en especial, a las de pequeño y mediano porte que actuaban como proveedoras de las terminales). Esta importante reconfiguración del perfil estructural de la actividad determinó que el sector automotor haya perdido buena parte de los atributos que definen a un complejo industrial (generación de cadenas de valor agregado, importantes eslabonamientos productivos, elevado grado de relaciones de insumo-producto en el interior del bloque, etc.).

Por último, la participación relativa de la producción de las refinerías de petróleo se ve fuertemente influenciada por la importancia de los impuestos internos (representan, prácticamente, un tercio del valor de la producción de este subsector manufacturero), y por el incremento generalizado de la demanda local de los distintos combustibles líquidos derivados del petróleo (en buena medida relacionado con la evolución de la industria automotriz).

Un segundo fenómeno destacable es el que surge de considerar, siempre a partir de la información del último Censo Nacional Económico realizado en el país, la participación no muy disímil de cinco subconjuntos de industrias muy heterogéneas que individualmente consideradas aportan alrededor del 4% de la producción sectorial. Se trata de la fabricación de productos textiles (4,0%), la edición e impresión de publicaciones (3,9%), la manufactura de metales

¹⁶ Según surge de la última Matriz Insumo-Producto elaborada por el INDEC (con datos de 1997), la rama "vehículos automotores" es la que presenta el mayor coeficiente importaciones/valor de producción (38,3%) dentro de la industria (el promedio sectorial es del 10,6%). INDEC: "Matriz Insumo Producto. Argentina, 1997", 2001.

comunes (4,3%), la elaboración de productos metálicos excepto maquinaria y equipo (3,9%), y la producción de bienes de capital (4,7%). De conjunto, estas últimas actividades explican casi el 21% de la producción industrial. En otros términos, de agruparlas con las anteriores se verifica que más de las tres cuartas partes de la producción manufacturera generada en el ámbito nacional a mediados de los años noventa provenía de apenas nueve sectores industriales.

De las consideraciones precedentes se infiere, naturalmente, que un amplio grupo de producciones mostraba, a mediados de la década pasada, una escasa –cuando no irrelevante– significación agregada en el espectro fabril local (como, por ejemplo, la industria de la madera y derivados, o distintas ramas, muchas de ellas integrantes del sector metalmeccánico, vinculadas a la fabricación de productos que suponen cierto grado de sofisticación tecnológica y/o la utilización de mano de obra altamente calificada).

Ahora bien, a los efectos de determinar si con posterioridad al relevamiento censal se produjeron cambios de importancia en la distribución sectorial de la producción fabril doméstica, en el Cuadro 2 se presenta también una actualización del valor bruto de la producción manufacturera correspondiente a las distintas actividades que cabe reconocer dentro del tejido industrial.

Una primera conclusión que surge de la información de referencia es que entre 1993 y 2000, en un contexto en que el conjunto del sector creció menos de un 5%, se tendió a consolidar la estructura sectorial vigente al momento de realizarse el último Censo Nacional Económico. En efecto, desde entonces hasta fines de la década pasada se registró un incremento (cercano al 9%) en la participación relativa de un número muy reducido de actividades: mientras que en 1993 tan sólo cinco agrupamientos daban cuenta, en conjunto, del 59% de la producción sectorial realizada en el país, en 2000 esos mismos subgrupos de manufacturas explicaban casi el 65% (se trata de la elaboración de productos alimenticios y bebidas, la refinación de petróleo, la fabricación de sustancias y productos químicos, la manufactura de metales comunes, y la producción de vehículos automotores).

Sin embargo, dentro de este proceso cabe distinguir comportamientos disímiles entre los sectores mencionados. Así, por ejemplo, mientras que la producción agroindustrial, que se expandió a un ritmo promedio anual del 2%, se consolidó como la actividad de mayor importancia agregada del espectro manufacturero local (su presencia en el sector se incrementó durante el período analizado casi un 10%, llegando a representar un 29% de la totalidad de la producción industrial)¹⁷, la participación de la industria automotriz disminuyó algo más de un 7%¹⁸. Por otra parte, mientras que la significación estructural de la refinación de petróleo se mantuvo prácticamente estable (en torno del 9%), se produjeron aumentos de consideración en los aportes relativos de la industria química y de la elaboradora de metales comunes al conjunto de la producción sectorial (del orden del 14% y el 35%, respectivamente)¹⁹.

¹⁷ La clara preponderancia de este sector en el conjunto de la industria argentina queda reflejada en el hecho de que, tal como consta en el Cuadro 2, el peso relativo del mismo en el conjunto de la producción fabril generada en el país en 2000 más que duplica a la que registró aquella actividad que le sigue en orden de importancia en cuanto a su contribución a la producción global (la elaboración de sustancias y productos químicos).

¹⁸ Esta disminución en la incidencia relativa de la rama automotriz en el conjunto de la producción industrial está directamente relacionada con la fuerte contracción de la actividad que se registró a partir de 1998 (desde ese año hasta fines de 2000 el volumen físico de la producción de vehículos automotores cayó más de un 27%).

¹⁹ En el primer caso, esa mayor presencia de la actividad en el interior del sector está asociada, fundamentalmente, al dinamismo de la industria farmacéutica y a ciertas producciones petroquímicas, mientras que la mayor gravitación agregada de la fabricación de metales comunes deviene, en lo sustantivo, de la producción siderúrgica y de la elaboración de aluminio y derivados.

Asimismo, otra de las conclusiones que se desprende de la evidencia empírica presentada es la –en algunos casos, muy acentuada– involución productiva de ciertas actividades vinculadas a los bloques textil y metalmecánico (con la excepción de la industria automotriz), es decir, de aquellos sectores que motorizaron, en distintos momentos, el crecimiento sectorial en la etapa sustitutiva. Dicho proceso de deterioro estructural se encuentra estrechamente vinculado a la profunda crisis que atravesaron tales actividades durante los años noventa, la cual está asociada, a su vez, a las principales características que asumió la liberalización comercial encarada durante la década pasada (fuerte asimetría en detrimento de determinados sectores y actores manufactureros).

Con respecto a la crisis que atravesaron estos sectores en el transcurso del decenio pasado, basta con mencionar los ejemplos que brindan la fabricación de productos textiles y de prendas de vestir y pieles (cuyos respectivos aportes relativos a la producción total descendieron, en ambos casos, alrededor de un 32% entre 1993 y 2000), o de la elaboración de maquinaria y aparatos eléctricos, la producción metalúrgica, y la fabricación de máquinas y equipos (donde las caídas en las respectivas participaciones fueron del orden del 29%, el 28%, y el 17%, respectivamente)²⁰. Sin duda, ello reviste particular importancia no sólo porque indujo, en términos globales, una disminución en el grado de “complejización productiva” de la industria local, sino también porque muchas de estas ramas se caracterizaban por presentar importantes articulaciones productivo-comerciales con diversos sectores fabriles (lo que determinó, a su vez, la desarticulación productiva de estas actividades, caídas en la ocupación, etc.)²¹.

En definitiva, las evidencias disponibles indican que en el transcurso del decenio de los noventa se tendió a consolidar una estructura fabril crecientemente estructurada alrededor de un conjunto sumamente acotado de actividades (en la actualidad, apenas cinco sectores explican casi las dos terceras partes de la producción manufacturera generada a nivel nacional). Al indagar acerca de los principales rasgos estructurales de tales actividades se verifica que las mismas se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales (la mayoría de carácter estático), en la elaboración de ciertos *commodities* industriales de uso difundido, y en el aprovechamiento de regímenes especiales de promoción y protección, y que presentan un claro denominador común: un escaso dinamismo en cuanto a la generación de valor agregado y puestos de trabajo, a la vez que reducidas –y decrecientes– articulaciones tecno-productivas y comerciales con el resto de la trama fabril.

A ello se le suma el hecho que muchas de las actividades que durante la década pasada debieron atravesar por una fase de crisis y/o estancamiento productivo se caracterizaban por poseer cierto dinamismo en lo que a creación de valor agregado y eslabonamientos productivos respecta, y por ser mano de obra intensivas (incluso, en algunos casos, como en ciertos sectores textiles o en el ámbito de la producción de maquinaria y equipo, con un alto requerimiento de personal con un elevado grado de calificación relativa).

Las consideraciones precedentes sugieren que en la explicación del proceso de consolidación de la estructura manufacturera con las características mencionadas ha jugado un papel decisivo la

²⁰ En el caso de la producción metalúrgica, una parte importante de la disminución de la presencia de la actividad en el interior del sector es explicada por la significativa reestructuración de la industria automotriz que tuvo lugar durante los años noventa. Como fuera señalado, dicho proceso estuvo caracterizado por una creciente incidencia de las importaciones, tanto de partes y piezas como de vehículos terminados, en la oferta total de las grandes terminales, lo cual motivó la desarticulación de ciertas cadenas productivas y, derivado de ello, la desaparición de una gran cantidad de pequeñas y medianas proveedoras (muchas de las cuales actuaban en el sector metalúrgico).

²¹ Como se puede apreciar en el Cuadro 2, en el transcurso del período de referencia también se registró una caída de consideración (superior al 23%) en la contribución a la producción agregada de la elaboración de minerales no metálicos (como, por ejemplo, vidrio, derivados de la cerámica y el cemento, etc.), lo cual se encuentra estrechamente ligado a la aguda recesión que experimentó en los últimos años la industria de la construcción.

orientación que adoptaron –así como los sesgos implícitos de– distintas medidas de política aplicadas en los años noventa. Así, por ejemplo, las ramas de mayor incidencia relativa en el sector (buena parte de las cuales son fuertes exportadoras –es el caso de las industrias alimenticia, petrolera, siderúrgica y automotriz–) se vieron favorecidas por la instrumentación de diversos mecanismos de subsidio a las exportaciones²², lo que, al articularse con las ventajas comparativas propias de estas actividades (sea de carácter naturales y/o “institucionales” de privilegio), conllevó un incremento significativo en las exportaciones y la producción de las mismas²³. Por su parte, la evolución negativa que experimentaron numerosas manufacturas durante el decenio pasado (tales los ejemplos de diversas producciones textiles y metalmecánicas) remite, en buena medida, a la conjunción de dos procesos: el encarecimiento de los costos empresarios derivados de la evolución de las tarifas de los servicios públicos privatizados y de la tasa de interés interna, y la forma bajo la cual se implementó la política de liberalización comercial²⁴.

Indudablemente, los fenómenos señalados juegan un papel central en la explicación de los motivos por los cuales durante los años noventa se acentuaron dos procesos distintivos del desenvolvimiento fabril post-sustitutivo: la desarticulación del aparato productivo y la expulsión prácticamente ininterrumpida de mano de obra.

IV. LA EVOLUCIÓN DE LAS GRANDES FIRMAS: CONCENTRACIÓN ECONÓMICA Y DISTRIBUCIÓN REGRESIVA DEL INGRESO

La consolidación, en los años noventa, de las tendencias a la “desindustrialización” y a la reestructuración regresiva del aparato fabril se articuló con la profundización de uno de los rasgos característicos del sector manufacturero local luego de la interrupción del patrón de acumulación sustitutivo: un alto nivel de concentración de la producción en torno de un grupo reducido de grandes firmas. A los efectos de aprehender la magnitud y las principales características que presentó dicho proceso, resulta sumamente ilustrativo explorar lo sucedido en el transcurso de la década pasada a nivel de las empresas líderes de la actividad²⁵.

Como se aprecia en el Cuadro 3, entre 1993 y 1999 el valor agregado manufacturero creció cerca de un 12%, mientras que el generado por las principales firmas de la actividad aumentó aproximadamente un 17%²⁶. Como producto de ello, se registró un incremento en el grado de concentración del conjunto del sector fabril: mientras que en 1993 las líderes industriales explicaban, conjuntamente, el 36% del valor agregado sectorial generado en el país, en 1999 daban cuenta del 38% (lo cual supone un incremento en el grado de concentración industrial global cercano al 5%). Asimismo, entre 1998 y 1999, en un período en que el PBI manufacturero

²² Durante la década pasada se implementaron en el país muy disímiles mecanismos de fomento a las exportaciones de productos manufacturados tanto de índole fiscal como financiero. Entre otros, pueden señalarse las exenciones en el pago de determinados impuestos, la instrumentación de distintas modalidades de reintegros, la devolución de los aranceles pagados por la importación de insumos incorporados en el producto exportado (draw back), la existencia de líneas de crédito para la prefinanciación, financiación y posfinanciación de proyectos exportadores, etc.

²³ De la información disponible se desprende que en los sectores mencionados las exportaciones crecieron, en el transcurso de los noventa, a tasas mucho más elevadas que la producción (tendencia que fue muy marcada en las actividades petrolera y automotriz), lo cual indica que las ventas al exterior constituyeron uno de los principales factores dinamizadores (sino el más relevante) de los importantes incrementos productivos registrados en estas ramas.

²⁴ Este aumento en los costos trajo aparejadas importantes pérdidas de competitividad para gran parte de las firmas que actuaban en esos mercados (fundamentalmente, las de menor tamaño relativo), lo cual condicionó considerablemente la capacidad de respuesta de las mismas a un esquema aperturista muy sesgado a las importaciones (muchas de las cuales ingresaron al país a precios de dumping).

²⁵ La información empleada en este apartado corresponde a las más de 300 firmas industriales que integran el panel de las 500 de mayor tamaño del país que releva periódicamente el INDEC (Encuesta Nacional a Grandes Empresas).

²⁶ Vale señalar que la evolución del PBI industrial que se utiliza en esta parte del trabajo difiere de la que consta en el Gráfico 3, dado que en este caso se han considerado los datos a valores corrientes (y no constantes), de modo tal de poder establecer comparaciones entre el conjunto del sector y la cúpula empresarial (en el trabajo del INDEC las principales variables económicas están valuadas a precios corrientes). Asimismo, cabe destacar que el período de análisis se inicia en 1993 dado que la serie temporal cubierta por el estudio del INDEC se inicia en dicho año.

disminuyó cerca de un 10%, el valor agregado generado, en conjunto, por las empresas integrantes de la elite sectorial se contrajo aproximadamente un 13%. Esta brusca contracción en el nivel de actividad de las líderes fabriles es explicado, en lo sustantivo, por la aguda crisis que atravesó en esos años la industria automotriz. Al respecto, de la información presentada por el INDEC se desprende que el agrupamiento "maquinarias, equipos y vehículos" (en el que el peso de las terminales automotrices es mayoritario) fue el que registró la mayor declinación productiva del panel (del orden del 48%) y, derivado de ello, el que más contribuyó a la caída del producto bruto global de la cúpula.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DEL PBI INDUSTRIAL, EL PBI DE LA CÚPULA MANUFACTURERA LOCAL Y EL GRADO DE CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL GLOBAL. 1993-1999 (MILLONES DE PESOS, ÍNDICE BASE 1993=100 Y PORCENTAJES)

Año	PBI INDUSTRIAL		PBI CÚPULA MANUFACTURERA LOCAL		CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL GLOBAL (%)
	MILLONES DE \$	1993=100	MILLONES DE \$	1993=100	
1993	43.138,3	100,0	15.636,0	100,0	36,2
1994	45.873,5	106,3	17.708,5	113,3	38,6
1995	44.502,1	103,2	17.107,2	109,4	38,4
1996	47.723,4	110,6	17.807,5	113,9	37,3
1997	53.382,1	123,7	20.367,1	130,3	38,2
1998	53.326,3	123,6	20.876,1	133,5	39,1
1999	48.168,6	111,7	18.257,8	116,8	37,9

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

Se trata, sin duda, de un muy elevado nivel de concentración productiva que hace abstracción de un fenómeno característico de la economía argentina en el último cuarto de siglo: el control de un número importante de las principales empresas del país (incluyendo, obviamente, a las que actúan en el ámbito manufacturero) por parte de algunos conglomerados económicos (de capital nacional y extranjero). De ello se infiere que el índice de concentración presentado no refleja en toda su intensidad –en rigor, subestima– el grado de oligopolización real del conjunto de la industria local, o, en otras palabras, que seguramente mucho menos de 300 grandes actores económicos controla las dos quintas partes del producto bruto fabril de la Argentina.

En relación con lo anterior, interesa analizar someramente los factores que permitirían explicar las razones por las cuales durante el período bajo análisis las firmas que integran la elite industrial se expandieron a una tasa más elevada que el promedio sectorial. Ello remite, en buena medida, a la conjunción de dos de los rasgos estructurales centrales que caracterizan a la economía y a la industria locales desde el quiebre de la sustitución de importaciones: un patrón de distribución del ingreso regresivo y una creciente incidencia de los mercados externos como destino de la producción generada por las grandes firmas manufactureras. En efecto, el proceso que se inicia a partir de la interrupción del proceso sustitutivo trajo aparejada la conformación de un nuevo régimen de acumulación que se consolida sobre la base de la disminución de los salarios reales y la concentración de la riqueza, procesos que operan como condición de posibilidad del incremento de las exportaciones (básicamente de productos agroindustriales –los denominados "bienes salario"–) y de la producción –y el consumo– de bienes demandados por los sectores de más altos ingresos.

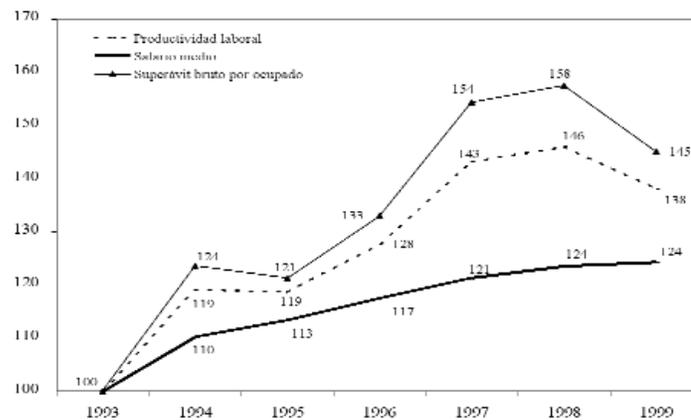
De este modo, crecientemente vinculadas a la demanda de los sectores de mayores ingresos de la población (cuyos niveles de consumo se encuentran muy poco asociados a las fases del ciclo económico local), así como a los mercados externos (lo cual permite, en un contexto recesivo, contar con una importante capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones), las empresas que forman parte de la cúpula manufacturera local cuentan con la posibilidad de crecer muy por encima del promedio sectorial y, de resultados de ello, concentrar una proporción cada vez mayor de la producción fabril generada en el país.

De lo anterior se infiere que para las líderes manufactureras que actúan en el país (que concentran una proporción mayoritaria de las exportaciones de productos industriales) el salario ha ido perdiendo gradualmente su importancia como un elemento central de la demanda agregada, consolidándose como un simple componente del costo empresario (para la mayoría de estas firmas, la contracción de las retribuciones salariales resulta funcional a su proceso de acumulación en un doble sentido: incrementando los saldos exportables disponibles e induciendo una mejora del tipo de cambio real –asociada a una caída en los costos empresarios–).

Indudablemente, el hecho de que durante el decenio de los noventa, en el marco de un proceso generalizado de “desindustrialización” e involución sectorial, se haya registrado un aumento en la incidencia relativa de un reducido número de grandes firmas en el PBI de la actividad, constituye un claro indicador de que una parte mayoritaria del tejido manufacturero local debió transitar por un sendero crítico o, en otros términos, refleja el carácter asimétrico y regresivo (en cuanto a sus impactos sobre los distintos agentes económicos) que caracterizó a la reestructuración industrial derivada de la aplicación del *shock* neoliberal.

GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN DEL PBI INDUSTRIAL, EL PBI DE LA CÚPULA MANUFACTURERA LOCAL Y EL GRADO DE CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL GLOBAL, 1993-1999 (MILLONES DE PESOS, ÍNDICE BASE 1993=100 Y PORCENTAJES)



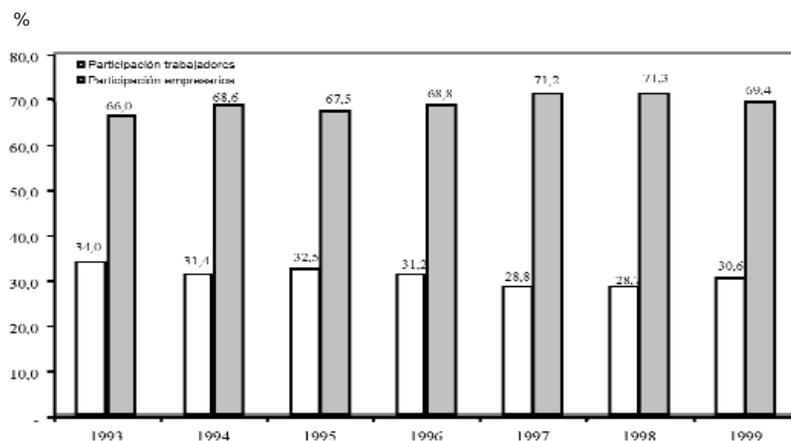
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas

En relación con esto último, cabe destacar que el incremento registrado en el grado de concentración industrial global se articuló con un proceso de distribución regresiva del ingreso dentro del universo de las compañías líderes de la actividad. Como se desprende de la información presentada en el Gráfico 4, entre 1993 y 1999, tuvo lugar, siempre a nivel de la elite

empresaria del sector, un crecimiento de casi el 40% en el rendimiento productivo por asalariado, mientras que el salario medio creció apenas un 24%. Ello se refleja claramente en la evolución del superávit bruto de explotación por ocupado (esto es, la parte del producto bruto por asalariado que percibe el empresario una vez descontada la masa salarial), que se incrementó un 45% a lo largo del período bajo análisis²⁷.

Naturalmente, este proceso trajo aparejada una disminución en la participación de los trabajadores en la distribución del ingreso generado en el ámbito de las firmas líderes (Gráfico 5): en siete años los obreros ocupados en estas empresas perdieron 3,4 puntos porcentuales en su –ya de por sí reducida– participación en el producto bruto total, mientras que la retribución al capital se incrementó del 66% en 1993 a más del 69% en 1999.

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN LA CÚPULA MANUFACTURERA LOCAL. 1993-1999
(PORCENTAJES)



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

En definitiva, en el transcurso de los años noventa se acentuaron a nivel de la elite industrial local dos tendencias –estrechamente ligadas entre sí– cuya génesis histórica puede situarse, en ambos casos, a mediados de la década de los setenta: una creciente concentración económica y una importante redistribución del ingreso desde los trabajadores hacia los empresarios.

V. LAS IMPORTANTES MODIFICACIONES EN LOS LIDERAZGOS EMPRESARIOS: LA CRECIENTE EXTRANJERIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

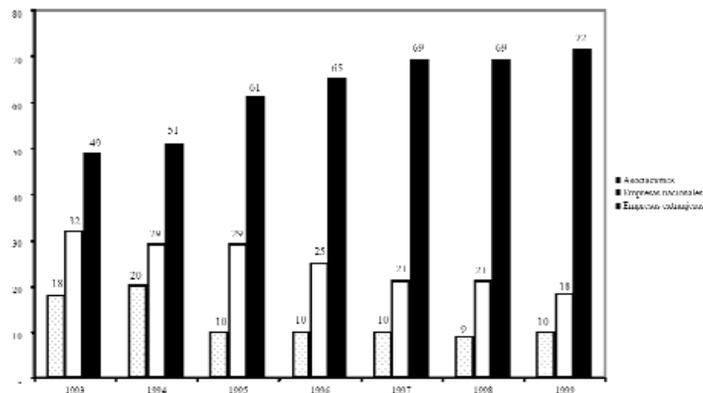
El incremento en la concentración de la producción que se verificó en el transcurso de los años noventa se dio en paralelo a transformaciones de suma relevancia en los liderazgos empresarios de la industria argentina. A este respecto, uno de los rasgos distintivos del desempeño reciente del sector manufacturero local (en especial, a partir de 1995) ha sido la creciente gravitación de empresas extranjeras dentro del núcleo del capital más concentrado de la actividad, y la

²⁷ Como se observa en el gráfico de referencia, en 1999 se produjo una brusca contracción en la productividad laboral y en el excedente bruto de explotación por asalariado, lo cual está estrechamente ligado a la importante caída que se registró en dicho año en el producto bruto global de la cúpula.

concomitante retracción de los grandes grupos económicos nacionales (es decir, de aquellos actores que ejercieron un claro liderazgo sectorial, junto con algunos conglomerados extranjeros y empresas transnacionales, durante toda la década de los ochenta y la primera mitad de la de los noventa).

A los efectos de explorar la naturaleza de dicho proceso, en el Gráfico 6 se puede apreciar cómo entre 1993 y 1999 la contribución relativa de las firmas nacionales al valor agregado generado, en conjunto, por la cúpula fabril local²⁸ disminuyó casi un 44% (pasó del 32% al 18%), mientras que la de las asociaciones entre capitales locales y extranacionales se contrajo en una proporción similar (cayó del 18% al 10%). En el mismo período se registró un aumento de consideración en la importancia relativa en el interior del grupo de las líderes manufactureras de empresas controladas por actores extranjeros: mientras que en 1993 la participación de este tipo de firma en el producto bruto global de la cúpula fabril fue del 49% (equivalente a casi el 18% del PBI industrial del país), en 1999 ascendió a más del 70% (que representa aproximadamente el 27% del PBI total del sector)²⁹.

GRÁFICO 6
DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AGREGADO DE LA CÚPULA MANUFACTURERA LOCAL SEGÚN EL ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS FIRMAS, 1993-1999



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas

Con respecto a este proceso de fuerte –y creciente– desnacionalización de la elite manufacturera (y, naturalmente, del conjunto del sector), cabe destacar que el mismo es explicado por la articulación de, en lo sustantivo, cuatro fenómenos:

- la radicación –o, en algunos casos, el regreso al país– de algunas grandes firmas extranjeras que tuvo lugar durante la década pasada (el caso paradigmático lo constituye la industria automotriz, ya que en el transcurso de los noventa se registró el ingreso al país de grandes terminales de origen transnacional que, hasta entonces, no actuaban en el medio local, así como el regreso de algunas empresas que en los años ochenta habían repatriado sus capitales en el marco de una aguda crisis manufacturera, que afectó particularmente al complejo metalmecánico);

²⁸ Al igual que en el apartado anterior, la información utilizada proviene de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC. En lo que sigue, se considera como “empresas nacionales” a aquellas con participación mayoritaria de capitales locales en el “paquete” accionario (puede incluir hasta un 10% de presencia extranjera); las “asociaciones” son aquellas firmas que integran el panel del INDEC en las que la participación accionaria del capital foráneo es mayor al 10% y menor al 50%; mientras que las “empresas extranjeras” son aquellas con participación superior al 50% de socios transnacionales.

²⁹ La fuerte extranjerización del grupo de las líderes fabriles también queda reflejada cuando se observa la evolución de la cantidad de cada uno de los tipos de firma que lo integran: mientras que en 1993 había 119 empresas extranjeras, 32 asociaciones y 170 controladas por capitales nacionales, en 1999 había 155, 35 y 114, respectivamente.

- la disolución de algunas importantes asociaciones de capital, lo cual determinó que sus accionistas (muchos de ellos, de origen extranjero) pasaron a actuar en el sector en forma independiente, y, por sus niveles anuales de producción y ventas, comenzaron a formar parte del universo de las líderes fabriles (proceso que asumió particular intensidad en el ámbito de la fabricación de vehículos automotores);
- el crecimiento diferencial de los mercados en los que actúan las distintas empresas integrantes de la cúpula (asociado, entre otros factores, al comportamiento de la demanda de los productos elaborados, el grado de transabilidad real de los bienes producidos, la configuración estructural de tales sectores y, derivado de ello, el poder de mercado de las firmas, etc.); y
- fundamentalmente, el proceso de transferencias de capital que se registró con notable intensidad a partir de 1995 que supuso, en la generalidad de los casos, una considerable reasignación de la propiedad del capital industrial desde actores nacionales hacia extranjeros (fenómeno que adquirió particular intensidad en las ramas más dinámicas y de mayor gravitación agregada del sector).

En relación con lo anterior, cabe introducir unos breves comentarios relacionados con los motivos por los cuales, durante los años noventa, las empresas transnacionales decidieron ingresar al sector manufacturero argentino y/o afianzar su presencia industrial. Al respecto, las evidencias disponibles sugieren que ello se debe a la conjunción de diversos elementos: la vigencia de una legislación sumamente permisiva en lo que se vincula con el tratamiento que se le otorga a los capitales foráneos que actúan en la economía doméstica (las firmas extranjeras tienen los mismos derechos y obligaciones que las nacionales, así como absoluta libertad en lo que se refiere a la remisión de utilidades y a la repatriación de capitales); la posibilidad de acceder al control oligopólico sobre los –pocos– mercados de mayor dinamismo del espectro fabril local; la vigencia de ciertos incentivos de carácter institucional (por ejemplo, el régimen especial de promoción y protección a la industria automotriz); y el aprovechamiento de las ventajas que ofrece el mercado ampliado del Mercosur.

Para avanzar hacia una caracterización más abarcativa del intenso proceso de extranjerización al que asistió la industria manufacturera argentina durante los años noventa, así como de algunas de sus implicancias más relevantes, cabe incorporar un análisis por demás estilizado de las principales diferencias –tanto estructurales como de comportamiento– que se manifiestan entre los distintos tipos de empresas que integran la cúpula sectorial.

En tal sentido, en el Cuadro 4 se verifica que en 1999 las firmas controladas por inversores foráneos tenían una participación mayoritaria en las principales variables económicas relevadas en el estudio del INDEC. Así, por ejemplo, en dicho año estas firmas (155, el 51% del total) aportaban cerca de las dos terceras partes de la producción generada, en conjunto, por las líderes industriales, más del 70% del valor agregado total, casi el 55% de las utilidades globales, alrededor del 50% de la ocupación, el 59% de la totalidad de los salarios pagados, aproximadamente el 64% de la inversión bruta fija global, más del 60% del total de exportaciones y cerca de un 80% de las importaciones agregadas. Esos disímiles niveles de participación permiten inferir diferencias significativas entre las empresas extranjeras y el resto de las integrantes de la elite sectorial en términos de, entre otros aspectos, los tamaños medios de las firmas, las productividades relativas, los respectivos niveles salariales, la distribución funcional del ingreso en el interior de las mismas, la tasa de inversión, los márgenes de rentabilidad, y los niveles de apertura al mercado mundial.

CUADRO 4
LA CÚPULA MANUFACTURERA DE LA ARGENTINA. DISTRIBUCIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES SEGÚN EL
ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS FIRMAS.1999
(VALORES ABSOLUTOS, PORCENTAJES, MILLONES DE PESOS, E ÍNDICE TOTAL=100)

	EMPRESAS NACIONALES	ASOCIACIONES	EMPRESAS EXTRANJERAS	TOTAL
Cantidad de empresas	114	35	155	304
Participación en la cantidad de empresas (%)	37,5	11,5	51,0	100,0
Participación en la producción total (%)	24,8	11,5	63,7	100,0
Participación en el valor agregado total (%)	18,4	10,0	71,6	100,0
Participación en las utilidades totales (%)	36,5	8,8	54,7	100,0
Participación en la ocupación total* (%)	36,7	13,6	49,7	100,0
Participación en los salarios totales abonados (%)	28,8	11,9	59,2	100,0
Participación en la inversión bruta fija total (%)	21,7	14,5	63,8	100,0
Participación en las exportaciones totales (%)	26,0	12,7	61,3	100,0
Participación en las importaciones totales (%)	13,8	7,3	78,9	100,0
Saldo de balanza comercial (millones de pesos)	2.239,2	1.043,9	689,4	3.972,5
Saldo de balanza comercial (%)	56,4	26,3	17,3	100,0
Tamaño medio por empresa según valor de producción (índice Total=100)	66,2	100,1	124,9	100,0
Activo promedio por empresa (índice Total=100)	61,1	112,5	125,8	100,0
Patrimonio neto promedio por empresa (índice Total=100)	60,9	99,6	128,9	100,0
Productividad (índice Total=100)	50,2	73,4	144,1	100,0
Salario medio (índice Total=100)	78,6	87,5	119,2	100,0
Productividad/Salario medio (índice Total=100)	63,9	83,9	120,8	100,0
Participación de los salarios en el ingreso total (%)	47,8	36,4	25,3	30,6
Superávit bruto de explotación por ocupado (índice Total=100)	37,7	67,2	155,0	100,0
Requerimiento de empleo (índice Total=100)	147,9	118,3	78,0	100,0
Tamaño medio por empresa según cantidad de ocupados (índice Total=100)	97,8	118,4	97,4	100,0
Tasa de inversión** (%)	23,6	29,1	17,9	20,1
Coficiente de exportaciones*** (%)	26,5	27,9	24,3	25,3
Coficiente de importaciones**** (%)	10,0	11,4	22,3	18,0
Coficiente de apertura global***** (%)	36,5	39,2	46,7	43,3
Tasa de utilidades sobre valor de producción***** (%)	3,0	1,6	1,8	2,1
Tasa de utilidades sobre valor agregado***** (%)	12,2	5,4	4,7	6,2
Tasa de utilidades sobre activos***** (%)	2,7	1,1	1,4	1,7
Tasa de utilidades sobre patrimonio neto***** (%)	5,4	2,6	2,8	3,4
Utilidades promedio por empresa***** (índice Total=100)	97,3	76,7	107,2	100,0

Empresas nacionales: aquéllas con participación mayoritaria de capitales nacionales en la estructura accionaria de la firma (puede incluir hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero).

Asociaciones: aquéllas en las que la participación accionaria del capital extranjero es mayor al 10% y menor al 50%.

Empresas extranjeras: aquéllas con participación superior al 50% de capitales extranjeros.

* En el relevamiento del INDEC la ocupación se mide exclusivamente por los puestos de trabajo asalariado de cada firma.

** Medida como el cociente entre la inversión bruta fija y el valor agregado.

*** Medido como el cociente entre las exportaciones de bienes y servicios y la producción.

**** Medido como el cociente entre las importaciones de bienes y servicios y la producción.

***** Surge de la suma entre los coeficientes de exportaciones y de importaciones.

***** Las utilidades son antes del pago del impuesto a las ganancias.

Fuente CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

Al respecto, en 1999, el tamaño promedio de las extranjeras (medido por el cociente entre el volumen global de producción y la cantidad de empresas) fue un 25% superior que el correspondiente al conjunto de la cúpula manufacturera y a las asociaciones, y un 89% más elevado que el de las líderes de capital nacional. La mayor envergadura de las empresas controladas por actores extranacionales con respecto al resto de las líderes fabriles también se visualiza cuando se analizan los respectivos tamaños medios según los activos y la situación patrimonial de las firmas. En efecto, las evidencias presentadas permiten comprobar que los activos por empresa en las extranjeras son un 106% más elevados que en las nacionales y un 12% superiores que en las asociaciones; porcentuales que se elevan, respectivamente, a casi el 112% y a más del 29% en caso de considerar las diferencias de tamaño según patrimonio neto.

Tales diferencias son mucho más pronunciadas en caso de considerar las respectivas productividades de la mano de obra (valor agregado por ocupado): el rendimiento medio de los asalariados empleados en las empresas extranjeras fue un 44% más elevado que el de la elite fabril en su conjunto, un 96% superior que el de las asociaciones, y casi un 190% más holgado que el correspondiente a las empresas nacionales del panel.

Por otra parte, la participación relativa de los distintos tipos de firmas que integran la cúpula industrial en la cantidad de empresas, la producción y el empleo globales, sugiere que las líderes en las que los capitales extranjeros tienen una proporción mayoritaria del "paquete" accionario presentan, *vis-à-vis* las restantes empresas del panel, una menor capacidad de generación de puestos de trabajo. Ello se visualiza en el relativamente bajo nivel de requerimiento de empleo (medido por la cantidad de ocupados por cada millón de pesos producido) que caracteriza a este tipo de compañías, o en que la cantidad promedio de asalariados por firma que se verifica en las extranjeras prácticamente no difiere de la vigente en el resto de las empresas del panel (en especial, en las controladas por accionistas nacionales). El hecho de que las firmas de propiedad transnacional sean, en promedio, las más grandes (en términos productivos) dentro de las más grandes de la industria local y que, al mismo tiempo, sean, siempre en términos relativos, las menos demandantes de empleo, sugiere que se trata de empresas que operan en actividades caracterizadas por funciones de producción más capital-intensivas y, estrechamente ligado a ello, que cuentan con mayores escalas productivas.

En este sentido, a partir de los principales rasgos estructurales de las ramas en torno de las cuales las firmas extranjeras centraron su proceso de expansión y/o consolidación industrial durante los años noventa (la agroindustria, la producción de petróleo y derivados, la elaboración de ciertos insumos de uso difundido, y la fabricación de vehículos automotores) surgen, también, ciertos interrogantes en cuanto a la posibilidad de que la creciente transnacionalización del aparato fabril doméstico permita revertir los procesos de "desindustrialización" y de reestructuración regresiva que se profundizaron considerablemente en el último decenio.

Si bien tienen un peso decisivo en la formación de capital realizada, de conjunto, por las firmas integrantes de la elite manufacturera, las empresas extranjeras registran la menor tasa de inversión del panel. En efecto, dicho coeficiente fue del 18% para este subgrupo de líderes industriales, porcentual que ascendió a más del 29% en el caso de las asociaciones, y a aproximadamente el 24% en el de las controladas por capitales nacionales.

Por último, vale la pena introducir un breve comentario en relación con el grado de inserción en el comercio internacional de las distintas empresas que integran la elite industrial³⁰. De la información suministrada por el Cuadro 5 se desprende que tanto las grandes firmas de capital nacional como las que tienen –en mayor o menor medida– participación extranjera en su propiedad accionaria presentan, en términos globales, una similar “propensión exportadora”, lo cual se refleja en que los respectivos coeficientes de exportación se ubican en torno del 25%³¹. Sin embargo, cuando se analiza, para cada tipo de firma, el peso relativo que tienen las importaciones de bienes y servicios en la producción total, se comprueba que las empresas controladas por inversores foráneos son mucho más importadoras que el resto de las líderes: siempre en 1999, el coeficiente global de importaciones de las primeras es del 22%, mientras que el de las nacionales es de “apenas” un 10% y el de las asociaciones un 11%.

El hecho de que, para las diferentes formas empresarias integrantes de la cúpula manufacturera local, el “grado de apertura” al mercado mundial de bienes y servicios haya sido más acentuado por el lado de las exportaciones que por el de las importaciones expresa que, en términos agregados, se trata de firmas que registran importantes superávits de balanza comercial (en un contexto en que el conjunto del sector es fuertemente deficitario). Ello refleja la relevancia que para este conjunto reducido de grandes empresas tienen las exportaciones como factor contracíclico, sobre todo en el caso de las compañías controladas por capitales nacionales, que son las que presentan los mayores saldos positivos (en 1999, este conjunto de empresas registra un superávit de 2.239,2 M –que representa más del 56% del resultado global de la elite–).

Como se desprende de lo anterior, las extranjeras son aquellas compañías que presentan el mayor coeficiente de apertura global al mercado mundial. Ello se debe a la conjunción de diversos factores como, entre otros, la presencia determinante de estas empresas en sectores industriales donde las exportaciones y/o las importaciones tienen un peso relevante en la producción total; o, dado que se trata, en muchos casos, de filiales de empresas multinacionales, esa mayor exposición al comercio internacional puede responder al proceso de integración y/o complementación productiva a nivel internacional de la respectiva casa matriz, así como a la distribución de áreas de mercado entre sus diferentes filiales en el exterior (tal el caso de muchas firmas vinculadas a la producción de alimentos y a la industria automotriz)³².

Las consideraciones antecedentes sugieren que el segmento de las empresas extranjeras ha pasado a ocupar un papel protagónico en el interior de la elite manufacturera local, lo cual se refleja en su participación relativa mayoritaria en las distintas variables analizadas. Adicionalmente, la evidencia empírica presentada permite concluir que se trata de las firmas de mayor tamaño de la cúpula (y, naturalmente, de todo el espectro industrial argentino), son las que presentan los mayores niveles de productividad laboral y, en estrecha relación con ello, las que abonan los salarios medios más elevados. Asimismo, siempre en relación con el resto de las líderes industriales, son empresas que se caracterizan por un escaso dinamismo relativo en lo

³⁰ A este respecto, cabe realizar dos comentarios. En primer lugar, debe tenerse en cuenta que no todas las líderes industriales realizan exportaciones y/o importaciones (por ejemplo, en 1999, sobre un total de 304 empresas fabriles que integran el panel de las 500 más grandes, 272 –el 89%– realizaban ventas al exterior, y 281 –el 92%– adquirían productos en el extranjero. Los coeficientes de exportaciones e importaciones fueron calculados tomando en cuenta la producción generada por el conjunto de las firmas industriales de la muestra y no sólo por las que exportan y/o importan. En segundo lugar, la información presentada por el INDEC corresponde a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios (en ambos casos, una proporción mayoritaria –superior al 90%– es explicada por la venta al y/o la adquisición en el extranjero de productos).

³¹ Se trata de coeficientes de exportaciones sumamente elevados. Al respecto, cabe destacar que a mediados de los años noventa (1993) el coeficiente exportador del conjunto del sector manufacturero local era de casi el 11%, porcentual que se ubicaba en el orden del 7% en el caso de aquellos espacios productivos en los que predominaban las pequeñas y medianas empresas. Con respecto a esto último, véase Ramos, A.: “Evolución del comercio exterior de la industria manufacturera argentina: de la economía semicerrada a la apertura comercial (1974-1997)”, en Kosacoff, B. (edit.): “El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones”, CEPAL, 2000.

³² De la información disponible se infiere que, en materia de comercio exterior, los flujos intracorporación de mercancías que caracteriza a las empresas extranjeras es elevado, y que, en algunos sectores, ello se encuentra relacionado con ciertos mecanismos de elusión impositiva.

que a creación de empleo se refiere, y una importante "propensión importadora", al tiempo que se trata de firmas en las cuales, a pesar que abonan, en promedio, las remuneraciones más elevadas, se registran los más regresivos patrones de distribución del ingreso.

En relación con esto último, un hecho destacable –y, en principio, llamativo– es que, no obstante que las controladas por accionistas extranjeros sean las firmas del panel que operan con los mayores márgenes brutos de explotación y en la que los empresarios se apropian de una proporción mayor del excedente generado por los trabajadores, cuando se analizan las tasas medias de ganancia de las distintas firmas que integran la elite industrial, las controladas por capitales transnacionales revelan, siempre en términos relativos, un peor desempeño económico. En efecto, como se aprecia en el Cuadro 5, cualquiera sea el indicador de rentabilidad que se considere (utilidades sobre valor de producción, respecto del valor agregado, en su relación con los activos o con el patrimonio neto), las firmas extranjeras presentan un margen de beneficio más reducido que el conjunto de la cúpula y, sobre todo, que las empresas controladas por capitales locales.

VII. LA CONTRACARA DE LA EXPANSIÓN DE LA CÚPULA MANUFACTURERA: EL DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Como se puede inferir de las evidencias presentadas hasta este momento, uno de los principales emergentes del desenvolvimiento industrial reciente remite a los impactos desiguales que, sobre los diversos agentes fabriles, se derivaron del sentido adoptado por las políticas públicas aplicadas durante la última década. En tal sentido, una de las expresiones más claras del carácter asimétrico de la "desindustrialización" que tuvo lugar durante los años noventa es que, mientras un conjunto muy reducido de grandes firmas incrementó su participación en el conjunto de la producción industrial generada en el país, un número considerable de pequeñas y medianas empresas (PyMEs) atravesó por una fase crítica (que se manifestó, por ejemplo, en el cierre de numerosas firmas, o en el creciente desplazamiento –sino el abandono– de actividades industriales por tareas de comercialización y/o distribución; procesos que operaron alterando drásticamente uno de los rasgos característicos históricos de las PyMEs manufactureras argentinas: su relativamente importante dinamismo en materia de generación de valor agregado y puestos de trabajo).

A los efectos de comprender más cabalmente el sendero evolutivo que debieron transitar en el transcurso de los noventa las empresas industriales de menor tamaño relativo, así como los sesgos asimétricos de la reestructuración fabril, en el Cuadro 5 se presentan, para 1993 (año en el que se realizó el último Censo Nacional Económico), las principales actividades manufactureras en las que las PyMEs tenían una considerable gravitación en términos de su contribución a la producción agregada.

CUADRO 5**PRINCIPALES RAMAS INDUSTRIALES CON PRESENCIA IMPORTANTE DE PYMES*****PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN LA PRODUCCIÓN, LA OCUPACIÓN Y LOS LOCALES PRODUCTIVOS. 1993**

RAMA	% PARTICIPACIÓN PYME EN LA PRODUCCIÓN DE LA RAMA	PERSONAL OCUPADO	UNIDADES PRODUCTIVAS PYMES
Equipos y maquinaria en general	55,7	25.234	1.333
Plásticos	69,6	22.637	1.170
Ingeniería metálica	64,2	23.196	1.544
Prendas de vestir	59,6	23.725	1.349
Autopartes	41,1	18.576	1.031
Panadería	52,4	28.230	2.699
Industria vitivinícola	52,2	7.445	299
Tejidos	45,1	8.861	409
Conservas	58,6	6.111	222
Otras alimenticias	48,9	3.392	139
Motores eléctricos	58,0	4.113	439
Molienda de trigo	51,7	3.163	73
Productos metálicos	70,4	10.333	682
Papel y envases	51,9	6.055	254
Calzado de cuero	44,8	11.157	630
Curtido de cueros	43,1	4.985	205
Otros productos textiles	63,7	6.132	290
Fundición de metales no ferrosos	54,6	4.552	230
Pinturas	55,0	3.341	149

* Se consideran PyMEs a aquellas unidades fabriles que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de Gatto, F., Ferraro, C.: "Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMEs en el nuevo escenario de negocios en Argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 79, 1997.

De la información que consta en el cuadro de referencia se desprende que gran parte de las ramas fabriles en las que las PyMEs tenían una presencia difundida registró, por diversas razones, una aguda contracción productiva a lo largo de los años noventa. Es el caso de un amplio espectro de sectores que resultaron muy perjudicados por el proceso de apertura comercial instrumentado (por ejemplo, la industria de maquinaria y equipos, la elaboración de plásticos y de papel y envases, y distintas manufacturas de productos textiles y de derivados del cuero).

En el primer caso, cabe destacar que a partir de 1992 el gobierno argentino implementó un nuevo tratamiento para los bienes de capital que se sostuvo en una considerable reducción de los aranceles a su importación y en el otorgamiento de un reintegro a las ventas en el mercado interno, lo cual trajo aparejado un efecto desfavorable sobre la rama por cuanto determinó un

creciente desplazamiento de la producción local (mayoritariamente realizada por Pymes) por maquinarias y equipos importados; tendencia que se vio reforzada por el creciente atraso del tipo de cambio que tuvo lugar durante la vigencia de la Convertibilidad y, como se analiza más adelante, por las antagónicas posibilidades que, en materia financiera, debieron enfrentar las distintas fracciones del empresariado industrial.

Si bien aún no se dispone de estudios que analicen en detalle la forma en que la liberalización comercial de los noventa impactó sobre la industria de papel y derivados, de productos textiles y de calzado y otros artículos de cuero, vale la pena mencionar que, como consecuencia de la apertura implementada en el transcurso de la década pasada, importantes –y tradicionales– firmas de gran envergadura que actuaban en tales actividades registraron muy pobres desempeños económicos (que se expresaron en caídas significativas en las ventas en el mercado interno y/o en el cierre de algunas plantas productivas de su propiedad). Sin duda, ello constituye un indicador por demás elocuente de las implicancias que, sobre la producción local de estos bienes, se derivó del ingreso al país de artículos importados. En este sentido, cabe destacar que la gran mayoría de las PyMEs que actuaba en estos mercados no contó con ninguno de los elementos que sí tuvieron las empresas líderes para contrarrestar –cuando menos parcialmente– los efectos de la apertura comercial (importantes escalas tecno-productivas y comerciales, altos niveles de productividad, control oligopólico de los canales de importación, posibilidades de acceso a financiamiento a tasas de interés relativamente baratas y/o de internalizar distintos tipos de subsidio del aparato estatal, etc.). Indudablemente, ello constituye un elemento relevante para explicar los motivos por los cuales a las PyMEs de estos sectores les resultó tan dificultoso hacer frente a un proceso de apertura tan poco gradual y sesgado hacia las importaciones.

Asimismo, otro subconjunto de industrias con predominancia productiva de PyMEs se vio afectado –por lo general, en forma negativa– por los cambios registrados en el perfil organizacional de las grandes firmas (es el caso de la producción de autopartes, y de la manufactura de productos metalúrgicos y de derivados de metales comunes). Con respecto a la elaboración de autopartes, cabe recordar que en los años noventa se instrumentó un régimen especial para la industria automotriz que trajo aparejado un considerable incremento en la importación de partes y piezas (así como de vehículos finales) por parte de las terminales, lo cual indujo la ruptura de ciertos –en algunos casos, importantes– encadenamientos productivos; proceso que repercutió en forma negativa sobre el entramado local de autopartistas (donde las PyMEs tenían una participación relevante). En relación con la producción sidero-metalúrgica, las evidencias disponibles indican que en la década pasada se constató, a nivel de las grandes empresas que actúan en la misma, una mayor importación de ciertos productos finales que antes manufacturaban por cuenta propia, lo cual, al igual que en el caso de la industria automotriz, impactó negativamente sobre las PyMEs que operaban en dichos mercados (las cuales se dedicaban mayoritariamente a la producción de los insumos empleados en la fabricación de tales bienes).

Independientemente de la especificidad de cada sector industrial, las consideraciones precedentes sugieren que el proceso de liberalización comercial instrumentado en el país durante los años noventa afectó a las PyMEs por dos vías. En algunas producciones el impacto fue directo, lo cual se refleja en que buena parte de este tipo de empresa no pudo hacer frente a la creciente competencia de productos provenientes del exterior (por ejemplo, en el ámbito de

la industria textil, la del calzado, y la de maquinaria y equipo). En otros casos, los efectos de la apertura fueron indirectos y estuvieron asociados a la política de las grandes empresas de sustituir insumos y/o bienes finales elaborados localmente por importados, lo cual conllevó una menor demanda hacia sus proveedores domésticos (lo sucedido con los pequeños y medianos productores de autopartes resulta por demás ilustrativo de dicho fenómeno). A este respecto, el carácter netamente importador que adoptó el proceso de liberalización comercial en gran parte de las ramas industriales en las que las PyMEs tenían una presencia decisiva contrasta profundamente con la notable –y creciente– “apertura exportadora” que caracterizó a las líderes fabriles durante los años noventa, y denota el carácter asimétrico y discriminatorio de la liberalización comercial instrumentada³³.

Lo anterior merece ser destacado por cuanto se trata, en la generalidad de los casos, de actividades en las que las PyMEs tenían una importante gravitación relativa y que, a su vez, se caracterizaban por presentar una elevada intensidad laboral (en muchos casos, con una considerable demanda de mano de obra altamente calificada) y, según los sectores, un importante dinamismo en términos de la creación de valor agregado, eslabonamientos productivos, y “derrames” tecnológicos (esto último por cuanto muchas de estas actividades son intensivas en la utilización de conocimiento científico y tecnológico). Sin duda, la forma en que la apertura económica repercutió sobre este segmento empresarial es uno de los principales factores que permiten explicar los motivos por los que durante el decenio pasado la industria manufacturera disminuyó aún más su participación en el conjunto de la economía argentina y expulsó a un número importante de trabajadores, al tiempo que simplificó de modo ostensible su perfil productivo (todo ello en un contexto de crecimiento de la concentración económica y de desarticulación de la trama fabril)³⁴.

Ahora bien, los opuestos comportamientos que registraron los distintos tipos de agentes manufactureros durante la década pasada no sólo remiten a los sesgos implícitos en la política de liberalización comercial, sino que también se explican por las desiguales condiciones que debieron afrontar las diferentes fracciones del empresariado industrial en materia de acceso al crédito. En este sentido, la reestructuración de la economía argentina que se verificó en el transcurso de los años noventa también conllevó una profundización de las tradicionales disparidades en el financiamiento de las firmas e, incluso, la irrupción de otras nuevas asimetrías. Todas ellas aumentaron sustancialmente las diferencias ya existentes en favor de las grandes compañías y en detrimento de las PyMEs (en particular, en el ámbito fabril).

Durante los noventa se puede advertir que las características, internas e internacionales, que adoptó el mercado financiero produjeron una acentuada segmentación del crédito con fondos y tasas de interés diametralmente distintos. Por lo general, las PyMEs sólo pudieron acceder a un financiamiento restringido mediante los adelantos en cuenta corriente o documentos descontados, que exhibieron tasas de interés mucho más elevadas que las que rigieron en el mercado internacional, y plazos muy cortos de amortización. Ello deviene, en lo sustantivo, del hecho de que, a nivel local (donde se endeuda prácticamente la totalidad de las PyMEs), el costo y las modalidades de obtención de los créditos dependen mucho más del tamaño patrimonial del solicitante que de la naturaleza del proyecto a financiar. Lo anterior se vio agravado dado el mínimo aporte de créditos promocionales provenientes del sector público (no tanto por la

³³ A ello cabe adicionar que aquellos espacios productivos en los que predominan las grandes empresas no se vieron mayormente afectados por el ingreso de productos importados (sea por la propia estructura –altamente concentrada– de los mercados, la naturaleza de los bienes elaborados, la posibilidad de controlar los canales de importación, o porque se vieron favorecidos por diversos regímenes especiales de promoción y/o protección). Para un análisis de estas cuestiones, ver Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M.: “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, 2000.

³⁴ Téngase presente que, según la información correspondiente al último relevamiento censal, a mediados de los noventa las Pymes daban cuenta de más del 95% de los establecimientos industriales y explicaban cerca del 60% de la ocupación sectorial y casi el 40% de la producción local.

indisponibilidad de ese tipo de fondos sino, en especial, por las dificultades que encontraron las PyMEs para acceder a los mismos –altamente concentrados en grandes empresas–)³⁵. Por su parte, las grandes empresas obtuvieron financiamiento, tanto externo –mediante la emisión de obligaciones negociables que se colocan en el exterior o el endeudamiento con la banca transnacional (en ciertos casos, abonando la tasa LIBO)– como interno –con el sistema financiero local a las tasas más reducidas del mercado (equivalentes a la tasa PRIME en pesos)–.

Al respecto, en el Gráfico 7 se puede observar la evolución de las distintas tasas de interés entre 1994 y 2000, de lo cual se desprende que la que enfrentaron las PyMEs ha sido notablemente más elevada que las que debieron pagar las grandes firmas, tanto por su endeudamiento interno como externo, y que, a pesar que dichas diferencias se redujeron a lo largo del tiempo, hacia finales del período de referencia superaron con holgura a cualquiera de ellas³⁶.

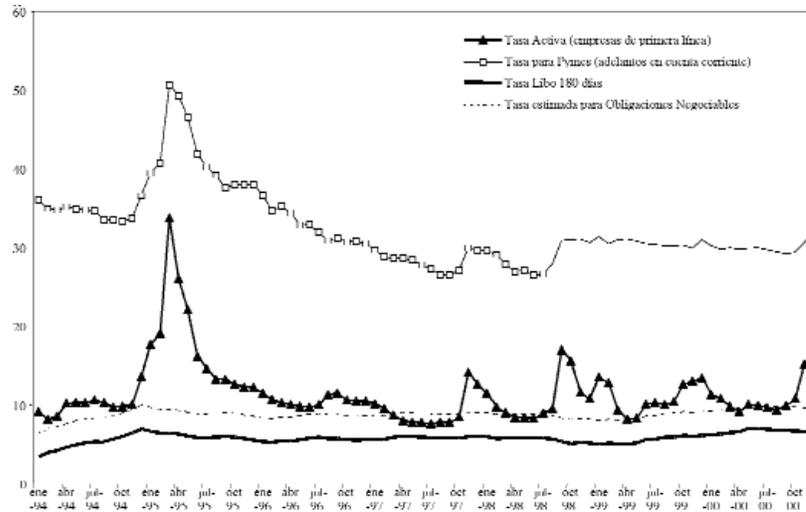
En definitiva, la reestructuración económico-social que tuvo lugar en la Argentina durante el último decenio no sólo trajo aparejada una importante redistribución del ingreso manufacturero desde el trabajo hacia el capital, sino que también, dentro del empresariado, las PyMEs resultaron sumamente afectadas por la orientación que adoptaron las distintas medidas de política implementadas, mientras que las firmas líderes registraron una notable expansión económica que les permitió incrementar su –ya de por sí significativa– gravitación agregada en el sector (en particular, en aquellas ramas más importantes y de mayor ritmo de crecimiento). En efecto, por factores de diversa índole (en especial, las modalidades bajo las cuales se implementó la política de apertura comercial –escaso gradualismo, importantes asimetrías en cuanto a sus impactos sobre los diferentes actores y sectores, muy laxos mecanismos de control aduanero, discrecional aplicación de la legislación *antidumping*, etc.–, y la evolución y el costo del crédito para los distintos agentes fabriles), uno de los aspectos salientes de la década pasada ha sido la desaparición de un vasto número de PyMEs que no pudieron enfrentar exitosamente el nuevo entorno macroeconómico que se tendió a configurar. Ello indica que en el transcurso de los años noventa se agudizó en forma considerable uno de los aspectos distintivos de la industria manufacturera local post-sustitutiva: su alto grado de heterogeneidad estructural.

En relación con estos procesos, existe una corriente de análisis que señala que las fuertes heterogeneidades de comportamiento que registraron los distintos actores fabriles durante la década pasada provienen, en lo sustantivo, de conductas microeconómicas disímiles y/o capacidades diferenciales de respuesta de los mismos ante cambios en las “señales del mercado” (es decir, que ante un mismo “punto de partida” macroeconómico, hubo un conjunto minoritario de empresas que desplegó las estrategias adecuadas y otro mayoritario que implementó conductas inadecuadas). Sin embargo, de la información analizada se desprende que el éxito o el fracaso de los distintos tipos de firmas industriales no ha dependido, prioritariamente, de las decisiones microeconómicas que las mismas asumieron, sino, fundamentalmente, del contexto económico global en el que tuvieron que desenvolverse o, en otros términos, que las asimetrías de desempeño registradas han estado mucho más asociadas a los sesgos implícitos en la orientación de las políticas públicas aplicadas que al despliegue de estrategias –más o menos adecuadas– por parte de los diferentes actores manufactureros.

³⁵ En relación con la evolución del crédito en el mercado local, cabe destacar que durante los años noventa fueron las firmas de mayor envergadura las que concentraron una proporción mayoritaria de los préstamos otorgados por la banca privada. Al respecto, consultar García, A.: “Financiamiento hacia las PYMES”, en Revista Realidad Económica, Nro. 166, agosto-septiembre 1999. Asimismo, véase CEDEM: “El sistema bancario y el segmento MIPYME en la Argentina”, en “Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires”, Nro. 4, diciembre 2001.

³⁶ Por ejemplo, a fines de 2000 la tasa de interés que abonaba, en promedio, una Pyme era 1,9 veces más elevada que la que pagaba una grande por endeudarse en el mercado financiero doméstico, 3,5 veces superior que la que debía asumir una empresa de gran tamaño por colocar una obligación negociable, y 5,2 veces más alta que la tasa Libo.

GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERESES DEVENGADAS POR LOS DIFERENTES TIPOS DE FIRMA, 1994-2000
(PORCENTAJE MENSUAL)



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

Con este señalamiento no se busca poner en cuestión el hecho de que uno de los rasgos salientes del desempeño industrial reciente remite a los claros diferenciales de *performance* que se manifestaron entre los distintos agentes fabriles (al respecto, basta confrontar el exitoso desenvolvimiento que registraron las principales compañías del sector con el –en la generalidad de los casos– negativo sendero que debió transitar buena parte del entramado local de PyMES para comprobar la validez de tal aseveración), sino los factores explicativos de dichas heterogeneidades. En otras palabras, si bien es posible encontrar una amplia diversidad de instrumentos de política microeconómica para mejorar la productividad del segmento pyme, es evidente que el marco macroeconómico representó un sesgo adverso para las mismas.

VIII. SÍNTESIS Y COMENTARIOS FINALES

Durante la década de los noventa, en la industria argentina se acentuaron ciertas tendencias cuya génesis histórica se remonta, en la casi totalidad de los casos, al quiebre del modelo de sustitución de importaciones. Sin duda, el proceso analizado encuentra como uno de sus principales factores explicativos al *shock* institucional neoliberal que se instrumentó en el país bajo la Administración Menem y que se continuó –con ligeros matices– durante la gestión de gobierno del Dr. De la Rúa. En este sentido, las principales conclusiones que surgen de los distintos análisis realizados precedentemente son las siguientes:

- En el transcurso del decenio pasado se agudizaron los procesos de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva del sector manufacturero. El análisis de la dinámica sectorial reciente no sólo indica que en la actualidad la industria argentina tiene prácticamente el mismo tamaño

que hace un cuarto de siglo (aunque con un perfil productivo marcadamente diferente –mucho menos “industrial”– que el vigente durante la fase sustitutiva), sino que también se ha acentuado la pérdida de su carácter propulsor sobre el resto de las actividades económicas, tanto en términos productivos como en lo que respecta a la creación de puestos de trabajo.

- La consolidación de estos fenómenos ha estado asociada a distintos procesos como, por ejemplo, las principales características estructurales de las ramas de mayor dinamismo (escasa agregación local de valor); la inserción sectorial de las principales firmas de la actividad (que denota un importante –y cada vez más marcado– grado de “primarización productiva”); el sentido adoptado por la apertura comercial implementada (que indujo una fuerte desintegración de la producción fabril local derivada de la creciente incidencia de las importaciones de insumos y/o productos finales por parte de las firmas industriales); la conformación de una estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía que tendió a desalentar la inversión en el ámbito manufacturero; y la crisis en que se vieron inmersos los segmentos empresarios pequeños y medianos. Todo ello se articuló con los efectos contractivos derivados de la aplicación de medidas de neto corte fiscalista (en especial, a partir de 1995).
- Las políticas instrumentadas durante los noventa también conllevaron la profundización de dos procesos: una fuerte disminución en la cantidad de obreros ocupados en la actividad y una creciente regresividad en materia distributiva. En el transcurso de la década pasada, el crecimiento de la producción industrial se dio a la par de significativos aumentos en la productividad media de la mano de obra, los cuales estuvieron mucho más relacionados con el importante proceso de expulsión de asalariados que tuvo lugar que con incrementos productivos. Esos crecientes recursos generados por la mayor productividad laboral no tuvieron como correlato incrementos en los salarios sino que, por el contrario, lo que se verificó fue un persistente deterioro de las remuneraciones medias de los asalariados.
- La creciente concentración de la producción en torno de un conjunto reducido de grandes empresas constituye otro de los rasgos característicos de la evolución industrial de los años noventa (en la actualidad algo más de trescientas grandes firmas explican aproximadamente el 40% del PBI de la actividad). Este incremento en el grado de concentración del conjunto del sector es explicado, en buena medida, por la capacidad que presentan las empresas líderes de desempeñarse con cierto grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno, así como de crecer por encima del promedio sectorial. Ello está estrechamente ligado, a su vez, a que estos actores son fuertes exportadores y poseen una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las ventas al exterior (aspecto que los diferencia de una parte mayoritaria de los restantes agentes manufactureros, que son –en algunos casos, altamente– deficitarios en materia de comercio exterior), y a que destinan una proporción considerable de su producción al consumo de los segmentos de mayor poder adquisitivo de la población. Asimismo, el crecimiento diferencial de muchas de las empresas que integran el núcleo selecto de las de mayor envergadura del espectro fabril local se vincula con el hecho de que en su propiedad participan capitales que, adicionalmente, controlan una importante cantidad de firmas (no sólo industriales), muchas de las cuales son líderes en sus respectivos mercados. En este sentido, puede ocurrir que un conglomerado económico subsidie una estrategia de expansión en alguna producción manufacturera a partir de su participación en algún mercado (no necesariamente fabril) que se caracterice por presentar, por ejemplo, un elevado grado de concentración y/o una baja elasticidad-precio de la demanda.

- La mayor concentración de la producción industrial que se registró en los noventa se dio a la par de transformaciones de significación en los liderazgos empresariales, que se manifiestan en un importante aumento en el grado de extranjerización de la producción (tendencia que se asienta sobre nuevas modalidades de radicación de las firmas transnacionales –tanto en lo que se refiere al destino sectorial de la inversión como a las modalidades de instalación en el sector–) y la declinación relativa de los grandes grupos económicos de capital local. Por otro lado, ese aumento en el grado de oligopolización global del sector tuvo lugar en el marco de la consolidación de una estructura manufacturera crecientemente asociada a las primeras etapas del procesamiento industrial y/o al aprovechamiento de espacios privilegiados de acumulación del capital y, dadas las escasas vinculaciones que tienen las ramas de mayor gravitación agregada con el resto de la trama manufacturera, cada vez más desarticulada.
- Del aumento registrado en el peso relativo de las firmas de mayor tamaño dentro de la actividad, en un contexto global de involución sectorial, se desprende que durante la década pasada una parte mayoritaria del entramado manufacturero local debió transitar por un sendero crítico. Al respecto, la información presentada sugiere que las pequeñas y medianas empresas resultaron sumamente afectadas por, entre otros factores, la orientación que adoptó el proceso de liberalización comercial instrumentado, así como por las desigualdades que los distintos tipos de firmas tuvieron que afrontar en materia de acceso al crédito para financiar sus respectivos procesos productivos. Ello sugiere que los disímiles desempeños empresarios registrados durante los noventa en el sector manufacturero han estado mucho más vinculados con los sesgos implícitos en las distintas medidas de política implementadas, que con diferenciales capacidades microeconómicas de adaptación de los distintos agentes manufactureros al nuevo “entorno de negocios” que se tendió a delinear en el transcurso del decenio.

CIUDAD DE BUENOS AIRES. RESEÑA DE LOS PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS ECONÓMICOS RECIENTES

Hacia fines del año 2001, la profundización de la depresión económica afectó severamente a la economía de la Ciudad de Buenos Aires, hecho que impactó negativamente sobre sus finanzas públicas. En diciembre la recaudación impositiva cayó un 45%, evidenciando la virtual paralización de la economía que generó el denominado corralito bancario, y si bien la caída en la recaudación tendió a desacelerarse en los meses subsiguientes, aún continúa asumiendo una magnitud considerable.

Esta alteración en el escenario fiscal de la Ciudad condujo a realizar una serie de ajustes en el gasto y a la sanción de la Ley de Emergencia Económica. Asimismo, se dispuso la emisión del Bono Porteño con el propósito de cubrir el déficit fiscal y evitar la realización de un ajuste sobre las partidas salariales. Sin embargo, dado que uno de los puntos centrales que la misión del FMI puso en la mesa de negociaciones con el Presidente y el Ministro de Economía fue la eliminación gradual de los bonos provinciales, el Jefe de Gobierno de la Ciudad decidió, en acuerdo con el Presidente, estudiar un mecanismo alternativo que reemplace la emisión del bono.

La mayoría de los indicadores asociados a la actividad económica reflejan el mencionado clima depresivo, salvo algunas excepciones (particularmente los servicios públicos). Asimismo, tal situación afectó al mercado de trabajo.

Es posible apreciar una caída del 77,7% en las expectativas de **construcción** durante el primer bimestre del año. Este dato refiere a la superficie permitida para construcción y es un indicador del comportamiento que tendrá el sector durante los próximos meses. Las actividades económicas sufren una contracción aún más profunda (-84,4%) que las residenciales (-72,6%). En este marco, también se produjo una profunda caída, del 36,4%, en la cantidad de **escrituras** realizadas durante el primer bimestre.

En cuanto al **comercio**, en el mes de enero se produjo una caída de las ventas en supermercados y shoppings centers (7,9% y 37,5% respectivamente, siempre en comparación con igual período del año pasado).

Por su parte, el **turismo internacional** también sufrió, a comienzos del año, los efectos de la recesión. El ingreso de turistas desde el exterior cayó un 30,6% en el primer bimestre del año. Sin embargo, el turismo ha comenzado a evidenciar señales de recuperación en marzo (particularmente durante Semana Santa) con el arribo de turistas de países limítrofes y también desde EE.UU. y Europa. La situación cambiaria permite vislumbrar una fuerte recuperación de la actividad turística en la Ciudad.

En cuanto al **transporte**, durante el primer bimestre del año se pudo apreciar una contracción tanto en la cantidad de pasajeros que utilizó el transporte público (-16%) como en la cantidad de vehículos que ingresó a la Ciudad por las principales vías de acceso (-16,9%).

PRINCIPALES INDICADORES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y EL EMPLEO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES DURANTE LOS PRIMEROS MESES DE 2002. VARIACIÓN CON RESPECTO AL MISMO PERÍODO DEL AÑO 2001

ACTIVIDAD ECONÓMICA	%
CONSTRUCCIÓN	
Superficie permitida total**	-77,7
Superficie permitida construcciones residenciales**	-72,6
Superficie permitida para actividades económicas**	-84,4
MERCADO INMOBILIARIO	
Cantidad de escrituras anotadas**	-36,4
SUPERMERCADOS E HIPERMERCADOS	
Ventas totales*	-7,9
CENTROS DE COMPRA (SHOPPINGS)	
Ventas totales*	-37,5
TURISMO	
Ingreso de turistas extranjeros**	-30,6
TRANSPORTE	
Cantidad de pasajeros que utilizó el transporte público**	-16,0
Cantidad de vehículos en autopistas y en vías de acceso a la Ciudad**	-16,9
ENERGÍA ELÉCTRICA ****	
Total consumido	3,7
GAS NATURAL (datos provisorios)	
Consumo residencial**	10,6
Total consumo**	-39,3
Cantidad de usuarios**	0,8
RESIDUOS DOMICILIARIOS***	-17,0
MERCADO DE TRABAJO	
EMPLEO PRIVADO FORMAL*****	-8,4
RECAUDACIÓN IMPOSITIVA***	
Impuesto sobre los Ingresos Brutos***	-25,4
Alumbrado, barrido y limpieza***	-22,1
	-28,5

* Primer mes de 2002

** Primeros 2 meses de 2002

*** Primeros 3 meses de 2002

**** Doce meses de 2001 en comparación con doce meses de 2000

***** Variación acumulada desde febrero de 2001 a febrero de 2002

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC, Secretaría de Hacienda y Finanzas, Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación de Recursos Humanos, CEAMSE e INDEC.

Con relación a los servicios públicos, se pudieron apreciar comportamientos expansivos en electricidad en el acumulado del 2001 y recesivos en gas natural durante el primer bimestre (datos provisorios). El consumo total de electricidad se incrementó en un 3,7% mientras que el de gas cayó un 39,3% (creció 10,6% en el segmento residencial y cayó significativamente en el segmento productivo) al tiempo que la cantidad de usuarios creció 0,8%. Información extraoficial del sector eléctrico indica que se está produciendo una caída importante del consumo durante los primeros meses del 2002, interrumpiendo una larga fase de crecimiento del consumo eléctrico en la Ciudad de Buenos Aires. Asimismo, la morosidad del primer trimestre creció un 50,1% y la facturación se habría reducido un 4%.

Asimismo, y como indicador adicional de la contracción del consumo, se pudo registrar una caída del 17% en los residuos domiciliarios.

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") cayó un 8,4% entre febrero de 2001 y febrero de 2002.

La recesión también puede ser analizada a partir de la reducción de la recaudación impositiva, la cual alcanzó al 25,4% durante el primer trimestre del presente año. En este marco, se recaudó un 22,1% menos de impuesto sobre los ingresos brutos y un 28,5% menos en alumbrado, barrido y limpieza (ABL).

ESCENARIO DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

Tras el fin del régimen de *convertibilidad*, la economía argentina asiste a un escenario de profundización de la recesión, resurgimiento de la inflación, agravamiento de las condiciones de desempleo y pobreza y elevada incertidumbre.

Durante los primeros meses del año se vivieron momentos de virtual paralización de la actividad económica. La producción industrial acumula a febrero una caída del 17%, la construcción se contrajo un 43,3%, los servicios públicos un 13%, las importaciones un 60,1% y las exportaciones un 6%. Por su parte, en enero el comercio minorista reflejaba caídas del 7,6% en supermercados y del 40,5% en centros de compra (shoppings).

INDICADORES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA NACIONAL. PRIMEROS MESES DEL 2002

TASAS DE VARIACIÓN INTERANUALES CON RESPECTO AL MISMO PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR. EN PORCENTAJES

INDICADOR	PERÍODO	VAR. IGUAL	VAR. ACUM.
		MES AÑO ANTERIOR	AÑO ANTERIOR
Producción industrial (EMI)	Febrero	-15,0%	-17,0% ¹
Construcción	Febrero	-43,1%	-43,3% ¹
Ventas Supermercados	Enero	-7,6%	-7,6%
Ventas Centros de Compra (Shoppings)	Enero	-40,5%	-40,5%
Servicios públicos	Febrero	-14,2% ²	-13,0% ³
Importaciones	Febrero	-64,2%	-60,1%
Importación cantidades físicas	Febrero	-62,0%	-57,0%
Exportaciones	Febrero	0,1%	-6,0%
Exportación cantidades físicas	Febrero	14,0%	8,0%
		VAR. %	VAR. % IGUAL
		MES ANTERIOR	MES AÑO ANTERIOR
Índice de precios minoristas (IPC)	Marzo	4,0%	7,9%
Índice de precios mayoristas (IPIM)	Marzo	11,2%	25,7%

(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 -12,8%. 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 -12,5%.

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

Los precios al consumidor acumularon a marzo un incremento del 9,7% y los depósitos continuaron descendiendo por efecto del goteo del denominado corralito.

Estos indicadores reflejan el clima depresivo y llevan a proyectar una caída significativa del PBI durante el presente año. Asimismo, la información disponible indica que el contexto regional no resultará auspicioso, apreciándose un proceso de desaceleración del crecimiento. Como muestra un reciente informe de la CEPAL¹, las tasas de crecimiento de América Latina y el Caribe se redujeron del 4,1% en 2000 al 0,5% en 2001, proyectándose un crecimiento próximo al 1% para el año 2002. Según ese mismo informe, la desaceleración del crecimiento se explica por la *"pérdida simultánea de dinamismo de los principales polos económicos mundiales: la economía japonesa vuelve a contraerse, Europa reduce su crecimiento a la mitad y se produjo la largamente anunciada desaceleración económica en Estados Unidos, más aguda y prolongada de lo que se esperaba"*. Asimismo, el contexto indica una reducción de los flujos de financiamiento y de inversión extranjera directa.

Si bien el contexto regional no permite proyectar una dinámica de crecimiento significativo, también es cierto que las perspectivas locales difieren sustancialmente de las regionales. Mientras se proyectan moderadas tasas de crecimiento para Brasil (2,2%), Chile (3,2%), México (1%), Uruguay (2,5%) y guarismos similares para la casi totalidad de los países latinoamericanos, las proyecciones preliminares para la Argentina coinciden en una contracción, que podría oscilar entre el 5% y el 9%. La actualización de dichas proyecciones indican que la caída del producto podría superar el 11-12%. De hecho, Argentina es el único país de la región que, según las proyecciones analizadas, experimentará una contracción de su producto bruto.

La teoría económica y la experiencia internacional indican que ante una devaluación competitiva, es esperable una contracción de la actividad económica en el corto plazo, siendo probable un escenario de crecimiento a mediano plazo, impulsada por las exportaciones y la sustitución de importaciones. En la Argentina actual las potencialidades de ese escenario de mediano plazo se ven seriamente cuestionadas por una serie de factores, entre los que cabe destacar:

- la paralización y falta de confianza en el sistema financiero, con sus consecuencias sobre el financiamiento de la producción;
- los niveles inflacionarios, que impactan negativamente sobre el ingreso disponible de la población asalariada al tiempo que generan un clima de expectativas negativas con posibles impactos hiperinflacionarios;
- las características del esquema tributario vigente y la aplicación de los recursos fiscales que dejan un estrecho margen para sobrellevar la crisis, tanto para atender financieramente la reactivación de la economía como para intervenir en el mercado de cambios evitando la disparada del dólar.

Asimismo, es evidente que ciertas transformaciones en la estructura productiva no se resuelven en forma instantánea. Tras diez años de Convertibilidad, la industria manufacturera sufrió un notable proceso de achicamiento, caracterizado por la reducción de la agregación local de valor

¹ Calcagno, A; Manuelito, S. y G. Ryd: *Proyecciones latinoamericanas 2001-2002*, División de Estadísticas y Proyecciones Económicas de la CEPAL, Santiago de Chile, enero de 2002.

y el incremento de la incidencia de las importaciones de insumos intermedios y bienes finales, hechos que configuraron un escenario de desintegración del tejido productivo y achicamiento del sector. Recomponer redes de contratistas y proveedores no es una tarea que se resuelva en unos pocos meses, mucho menos en el contexto actual de virtual parálisis del acceso al crédito.

Por otra parte, y por motivos similares a los recién expuestos, la estructura exportadora tampoco tiene la capacidad de reaccionar en un corto plazo de manera de generar un fuerte incremento en los valores comercializados con el exterior. Ante todo está claro que para exportar más es necesario producir más bienes, no sólo en cantidad sino en diversidad. Durante los años noventa, la Argentina duplicó sus exportaciones, hecho que demuestra que -para determinados bienes- el país ha sido muy competitivo. La principal barrera para exportar los productos en torno a los cuales la Argentina se ha especializado no ha sido fundamentalmente una cuestión de precio sino de las barreras y subsidios que han implementado los países centrales. De modo que la traba para el crecimiento de las exportaciones "competitivas" no pasa tanto por el precio sino por restricciones a las cantidades. La conclusión es que el sector "competitivo" seguramente exportará cantidades similares mientras que al sector "no competitivo" (el que ahora se puede volver competitivo como resultado de la devaluación) probablemente le demande tiempo adaptarse al nuevo escenario. En otras palabras, en términos del potencial exportador no parece esperable un crecimiento importante de sus volúmenes, siendo el principal efecto esperado un alza considerable en la rentabilidad de las empresas que controlan las cadenas de comercialización para la exportación como resultado del alza del tipo de cambio.

Las decisiones inherentes al ordenamiento macroeconómico que rige la salida de la *Convertibilidad* generaron importantes pujas sectoriales y transferencias de ingresos con sus consiguientes impactos fiscales, económicos y sociales. Uno de los puntos más controversiales ha sido la pesificación de las deudas del sistema financiero, fundamentalmente aquélla que está beneficiando a grandes empresas que poseen ingresos dolarizados (debido a su alta propensión exportadora) y activos dolarizados en el exterior (cuentas bancarias, inversiones financieras, etc.)².

La sensación de que el gobierno ha favorecido abiertamente a ciertos núcleos del empresariado grande no sólo aparece instalada a partir de la composición de activos y pasivos de las grandes empresas, sino que también parece haber incidido decisivamente en la actitud asumida por los organismos internacionales y sectores académicos vinculados a dichos organismos.

Mientras tanto, los problemas estructurales, la denominada "herencia" de la *Convertibilidad*, aparecen con fuerza en la economía real. A pesar de la depresión económica y el elevado desempleo, la inflación ha reaparecido. Tal como demuestra un estudio realizado por la Dirección General de Industria y Comercio Exterior del GCBA y el CEDEM, la concentración de los mercados y el poder oligopólico de los grandes grupos económicos y empresas transnacionales que, desde su condición de principales empresas exportadoras, controlan mercados productores de bienes

² Los activos externos en manos de residentes locales pasaron de 56.149 millones de dólares en 1994 a 106.356 millones de la misma moneda a fines de 2001, lo cual representa un crecimiento del 89,4%. En este marco, las inversiones inmobiliarias en el exterior crecieron, en ese mismo período, un 27%, los depósitos bancarios en el exterior se incrementaron un 84%, otros activos financieros lo hicieron en un 81% mientras que la tenencia de divisas lo hizo en un 74%. Esta información se encuentra publicada en la balanza de pagos (*Estimaciones trimestrales de la balanza de pagos*, Cuadro 13) y refleja, en primer lugar, el destino de los fondos que obtuvieron sectores empresariales locales tras la oleada de ventas de empresas que tuvo lugar, fundamentalmente, entre 1996 y 1999. En segundo término, es también el reflejo de la desconfianza generalizada del último año, en el que se produjo un incremento de los depósitos en el exterior del 24% y de la tenencia de divisas en un 32%.

y servicios está impulsando al alza el precio de los insumos producidos en el país. El relevamiento se realizó durante el mes de febrero de 2002 sobre casi 600 empresas de la Ciudad de Buenos Aires y detectó importantes dificultades de abastecimiento, fuertes incrementos de precios y endurecimiento de las condiciones de pago y contratación. Casi el 90% de las empresas poseen estos problemas, no sólo con insumos y materiales importados sino -fundamentalmente- con aquéllos que son fabricados en el país.

En otras palabras, no se ha tratado meramente del traslado a precios del encarecimiento de los insumos importados sino del aprovechamiento del poder de mercado para encarecer productos, ante el incentivo de la exportación con la consecuente apropiación de rentas de otros segmentos de la cadena productiva. En un marco donde el salario real tiende a decrecer (por efecto de la inflación y también por caída de salarios nominales debido al elevado desempleo), estos procesos conllevan transferencias de ingresos desde pequeñas y medianas empresas productoras y consumidores finales hacia grandes grupos económicos y empresas transnacionales.

La depresión de la economía argentina se está entonces debatiendo entre un plan de gobierno que no supera las consecuencias de la *Convertibilidad*, no resuelve la recesión y que se contradice -en buena medida- con la propia necesidad de un auxilio financiero del FMI, el cual quedaría supeditado a la continuidad y profundización de las reformas económicas encaradas durante la década pasada.

LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

La Ciudad de Buenos Aires posee un importante sector manufacturero, hecho que suele ser desapercibido debido a la centralidad que asumen las actividades comerciales, de servicios e inmobiliarias. La última estimación censal indicaba que la actividad industrial representaba el 16% del valor agregado generado en la Ciudad, cerca del 22% del valor de producción y el 15% del empleo. Asimismo, la Ciudad participaba con el 21,5% del valor agregado industrial generado en todo el país, destacándose el peso de algunas ramas tales como la industria gráfica y editorial, prendas de vestir y químicos.

El sector industrial de la Ciudad asume ciertas peculiaridades por cuanto se trata de la combinación de un importante tejido PyME con algunas unidades (auxiliares y productivas) de grandes empresas manufactureras, si bien la presencia de grandes plantas industriales no es muy significativa dadas algunas limitaciones espaciales y aspectos vinculados a la regulación del uso del suelo.

La evolución del producto industrial de la Ciudad no puede analizarse desconociendo la situación global del sector manufacturero argentino durante los años noventa. Esta se caracteriza por la pérdida de participación de la industria a favor de los servicios (principalmente los servicios públicos privatizados y el sector financiero), cierta desintegración productiva y reducción del componente de agregación local de valor, resultante de la apertura económica, el incremento de las importaciones de bienes de capital e insumos intermedios y de paquetes tecnológicos externos, con su consecuente reducción de la incidencia de la ingeniería local¹.

A partir de estas notas introductorias, se analizará la evolución reciente (1998-2000) del sector manufacturero de la Ciudad². Para ello, se cuenta con la actualización de la información del valor agregado del Producto Bruto Geográfico de la Ciudad.

¹ Para un análisis pormenorizado de la situación de la industria nacional ver "La industria Argentina ante el fin de la Convertibilidad".

² Este análisis actualiza el Informe publicado en Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires, número 1, que brindaba un análisis del sector hasta el año 1998.

EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INDUSTRIAL DE LA CIUDAD

La evolución del producto bruto industrial de la Ciudad de Buenos Aires desde el año 1998 siguió la tendencia observada por el total de la actividad industrial a nivel nacional al caer un 11,2%. Actualmente, el valor agregado industrial alcanza los \$7.671,1M, lo que representa el 19,2% del total de lo generado por la actividad industrial del país.

CUADRO A-I-1

PRODUCTO BRUTO INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES Y TOTAL DE LA ARGENTINA MONTOS EN MILLONES DE PESOS CONSTANTES A PRECIOS DE 1993

<u>AÑO</u>	<u>CIUDAD DE BUENOS AIRES</u>	<u>TOTAL PAÍS</u>	<u>PARTICIPACIÓN DE LA CIUDAD EN EL TOTAL</u>
1993	8.357,4	38.906,9	21,5
1994	8.732,2	40.600,1	21,5
1995	7.505,3	37.555,0	20,0
1996	7.966,8	40.289,6	19,8
1997	8.224,3	44.399,3	18,5
1998	8.641,7	45.168,8	19,1
1999	8.153,3	41.328,4	19,7
2000	7.671,1	39.864,0	19,2
Variación 2000/1993	-8,2	2,5	-10,4
Variación 2000/1998	-11,2	-11,7	0,6

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC (GCBA) y Ministerio de Economía

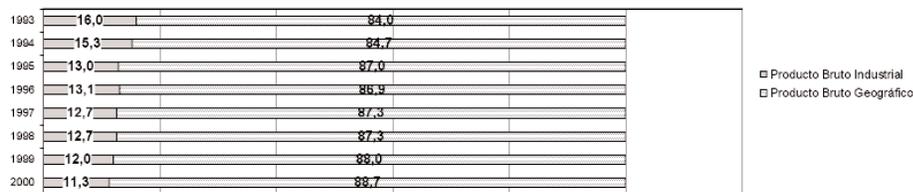
A diferencia de lo ocurrido en el quinquenio 1993-1998, en el que la actividad industrial de la Ciudad observó una disminución (del 8,5%) mientras el total nacional se incrementó levemente (2,5%), la participación de la industria de la Ciudad sobre el total en estos dos últimos años se ha mantenido estable o incluso levemente creciente, producto de que la caída en este distrito (11,2%) ha sido inferior a la del total nacional (11,7%).

GRÁFICO A-I-1

EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO BRUTO INDUSTRIAL TOTAL DEL PAÍS Y DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1993-2000



PARTICIPACIÓN DEL PRODUCTO BRUTO INDUSTRIAL EN EL PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO DE CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1993-2000



Si se compara la evolución del producto industrial de la Ciudad *vis a vis* los restantes sectores económicos de la misma en cambio, se observa una caída de su participación en el valor agregado total, tal como lo ilustra el cuadro precedente. Actualmente la actividad industrial genera el 11,3% del valor agregado de la Ciudad, lo que significa una pérdida de participación de 1,4 puntos porcentuales respecto de 1998 y cercana a los 5 puntos porcentuales respecto de 1993.

EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INDUSTRIAL POR RAMA

La evolución desde el año 1998 da cuenta de una caída en el valor agregado de todas las ramas con excepción de Coque, productos de refinación del petróleo y combustible nuclear que experimentó un incremento superior al 20%. Las contracciones más significativas la registraron las ramas Productos textiles (-31,1%), Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo (-31%), Productos de caucho y plástico (-29,6%), Papel y productos de papel (-24,6%), y Resto de la industria manufacturera (-23,1%). Las ramas Edición e Impresión y Alimentos y Bebidas, que representan la segunda y tercer rama en cuanto a valor agregado industrial generado, sufrieron caídas cercanas al 11%, mientras el rubro Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles cayó un 9%. Finalmente, Sustancias y productos químicos, la rama más significativa en términos de valor agregado, se contrajo un 2,5%.

CUADRO A-I-2

VALOR AGREGADO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS¹ SEGÚN DIVISIONES DEL CIANAE². PRECIOS CORRIENTES, EN MILLES DE PESOS

	1993	%	1998	%	2000	%	var. 1998/1993	var. 2000/1998	var. 2000/1993
Alimentos y Bebidas	1.579.244	18,9	1.527.000	16,6	1.366.460	16,8	-3,3	-10,5	-13,5
Productos textiles	413.708	5,0	361.273	3,9	248.818	3,1	-12,7	-31,1	-39,9
Prendas de vestir, term. y teñido de pieles	543.822	6,5	583.995	6,4	531.640	6,5	7,4	-9,0	-2,2
Curtido y term. de cueros, marroquinería, talabartería, y calzado y sus partes	170.814	2,0	176.627	1,9	150.536	1,8	3,4	-14,8	-11,9
Papel y productos de papel	242.191	2,9	238.270	2,6	179.744	2,2	-1,6	-24,6	-25,8
Edición e impresión, reproducción de grabaciones	1.124.474	13,5	1.552.862	16,9	1.381.053	16,9	38,1	-11,1	22,8
Coque, prod. de refinación del petroleo y comb. nuclear	611.589	7,3	819.183	8,9	989.707	12,1	33,9	20,8	61,8
Sustancias y prod. químicos	1.328.922	15,9	1.667.864	18,1	1.626.578	19,9	25,5	-2,5	22,4
Productos de caucho y plástico	232.524	2,8	208.041	2,3	146.460	1,8	-10,5	-29,6	-37,0
Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	421.771	5,0	493.166	5,4	340.364	4,2	16,9	-31,0	-19,3
Maquinaria y equipo n.c.p	344.877	4,1	297.816	3,2	218.165	2,7	-13,6	-26,7	-36,7
Resto de la industria manufacturera	1.343.429	16,1	1.270.342	13,8	977.528	12,0	-5,4	-23,1	-27,2
Total	8.357.365	100,0	9.196.439	100,0	8.157.053	100,0	10,0	-11,3	-2,4

Nota:

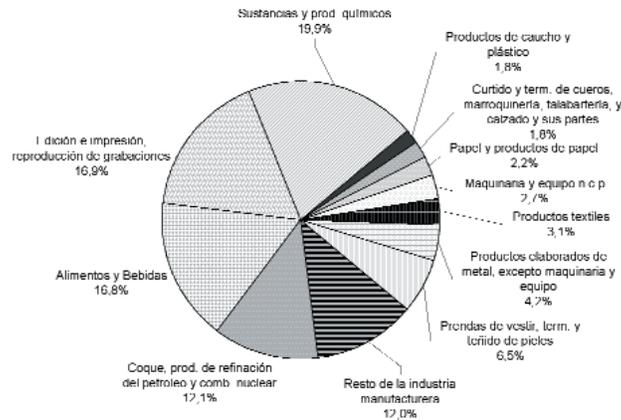
¹ Precios de productor menos impuestos específicos

² Clasificación Nacional de Actividades Económicas 1997.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC (GCBA) y Ministerio de Economía

GRÁFICO A-I-2

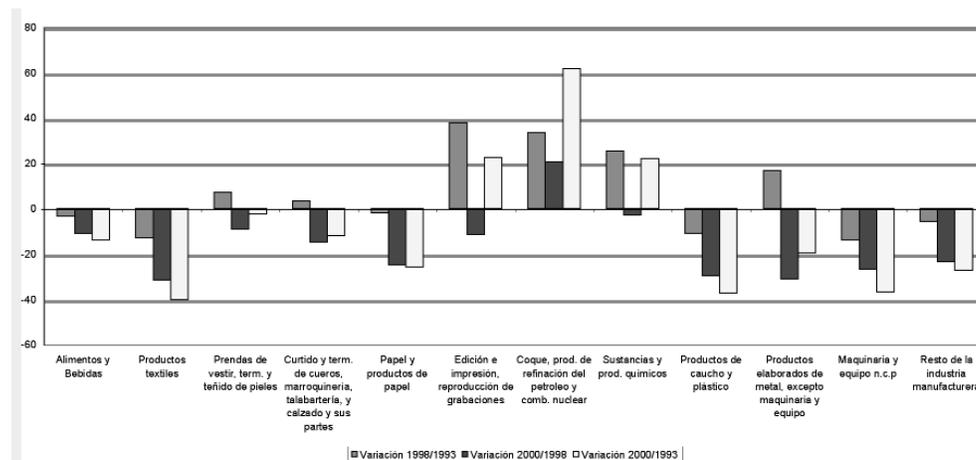
PRODUCTO BRUTO INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. AÑO 2000



Tal como se observa en el siguiente gráfico, solo tres ramas han tenido un comportamiento expansivo en el período 1993-2000: Coque, productos de refinación de petróleo y combustible nuclear (61,8%), Edición e impresión (22,8%) y Sustancias y productos químicos (22,4%). No obstante, de ellas, solo la primera logró mantener su crecimiento durante los últimos dos años.

GRÁFICO A-I-3

EVOLUCIÓN DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1993-2000



En este sentido, puede señalarse como la intensidad del proceso recesivo ha impactado revirtiendo incluso las tendencias positivas que evidenciaban hasta el año 1998 ramas como Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles, Curtido y terminación de cueros, marroquinería, talabartería, y calzado y sus partes, y Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipos. Otras ramas, que ya mostraban una contracción en su valor agregado, han visto intensificado este proceso. Ellas son: Alimentos y bebidas, Productos textiles, Papel y productos de papel, Productos de caucho y plástico, Maquinarias y equipos y el Resto de la actividad manufacturera.

En síntesis, la evolución reciente de la industria de la Ciudad de Buenos Aires da cuenta de un proceso continuo de contracción que acompañó el devenir de la actividad industrial a nivel nacional. En este marco se destaca el comportamiento expansivo que han tenido las siguientes tres ramas en el período 1993-2000: Coque, productos de refinación de petróleo y combustible nuclear (61,8%), Edición e impresión (22,8%) y Sustancias y productos químicos (22,4%). Las mismas concentran actualmente el 49% del valor agregado industrial de la Ciudad, 12,3 puntos porcentuales más que en 1993, lo que refleja la mayor concentración de la actividad industrial de la Ciudad³.

³ Si a ellas se le suma la industria de alimentos y bebidas este porcentaje asciende al 65,8%, lo que representa un incremento de 10,2 puntos porcentuales respecto del año 1993.

V. TURISMO

INGRESO DE PERSONAS POR LOS PRINCIPALES PUESTOS MIGRATORIOS DEL GRAN BUENOS AIRES

En la presente sección se analiza la evolución en la entrada de personas extranjeras a la Ciudad de Buenos Aires durante el año 2001 y primer bimestre de 2002¹. A tal fin, se tomó en consideración el ingreso 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 INDEC². Esta variable permite una aproximación al turismo internacional receptivo de la Ciudad³.

EVOLUCIÓN RECIENTE EN EL INGRESO DE PERSONAS – AÑO 2002

Durante el primer bimestre de 2002, **ingresaron** por los tres puestos migratorios del Gran Buenos Aires 226.079 extranjeros, lo que significa una **caída de 30,6 % respecto de igual período del año anterior**.

Se produjeron mermas desde todos los orígenes siendo Estados Unidos-Canadá aquel con mayor descenso (41,1%). El resto –a excepción de Otros- osciló entre 28% y 31,3%.

De lo anterior se desprende que la porción de Estados Unidos-Canadá es la que sufrió la mayor variación, cayendo en 15%. Esta disminución –consecuencia directa de los atentados terroristas de septiembre de 2001-, se repartió en forma más o menos equitativa entre el resto de los orígenes. Pero este efecto desplazamiento fue acompañado también por uno de sustitución cuando a principios de enero el Departamento de Estado emitió un comunicado que señalaba a la Argentina como un país de riesgo para la seguridad de los turistas. Los norteamericanos son muy sensibles a recomendaciones de cuidado como ésta y la misma provocó seguramente una sustitución importante hacia otros destinos.

¹ Los números suministrados por el INDEC para 2002 son provisorios, por cuanto están sujetos a revisión.

² El 70% de los ingresados por estos puestos tiene como destino la Ciudad de Buenos Aires (alrededor de 60% en forma exclusiva).

³ 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.

El bloque Mercosur, concentró en el período 46,7% de los ingresos; Europa, 18,4%; Estados Unidos-Canadá, 13,6%; y Chile, 10,7%.

En particular, la caída durante el mes de Febrero (32,4%) fue superior a la de Enero (28,9%) y generalizada para todos los orígenes, a excepción de Chile y Otros.

El operativo llevado a cabo por la Subsecretaría de Turismo de la Ciudad de Buenos Aires para la Semana Santa, arrojó magnitudes alentadoras respecto del ingreso de turistas extranjeros ingresados en la Ciudad, por lo que se espera una mejora en el indicador durante el mes de marzo. De acuerdo con el operativo mencionado, el número de visitantes extranjeros se incrementó 120% respecto del mismo período del año anterior, muchos de ellos atraídos por la fuerte campaña publicitaria de la Ciudad en el exterior (Brasil y Chile). El 44% fueron uruguayos, 16% chilenos, 14% brasileños, 6% europeos y 4% estadounidenses.

AÑO 2001 - INGRESO DE TURISTAS INTERNACIONALES A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

De acuerdo con los datos presentados, se observa que en los primeros siete meses de 2001 ingresaron al país 1.723.808 personas extranjeras; en particular, en el segundo semestre, ingresaron 796.568 personas extranjeras.

Los datos anteriores representan una caída interanual de 12,7% en el ingreso de personas extranjeras a la Ciudad durante 2001 y **muestran el nivel anual más bajo desde el inicio de la serie, en 1997.**

Cabe destacar que hubo una disminución en el ingreso de personas desde todos los orígenes⁴, incluso desde Estados Unidos y Canadá, región que había tenido un crecimiento significativo durante el primer trimestre del año. Este comportamiento quiebra la tendencia creciente que llevaba el ingreso de estos extranjeros, al menos desde 1997⁵. Pero no sólo se redujo el ingreso de turistas desde Estados Unidos y Canadá, sino que además **ocurrió a una tasa superior al promedio (-13,8%),** motivada en los atentados terroristas de septiembre. **Europa también muestra para 2001, un retroceso interanual que resulta el primero de la serie.**

Pero la caída interanual más grande en el ingreso de personas se produjo desde los países del Mercosur como conjunto (-14,7%). Las personas uruguayas ingresadas disminuyeron en 16,5% desde el año anterior, las paraguayas en 13,4% y las brasileñas en 11,1%. El efecto de estas reducciones se percibe en la participación del bloque entre los orígenes principales de los extranjeros arribados, que cayó a 47,2%. Mientras que desde Uruguay y Brasil, el comportamiento profundiza la caída iniciada en el tercer trimestre de 2000, en el caso de Paraguay, el retroceso se produce luego de una fase de recuperación en el último período del año.

⁴ 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.

⁵ Sólo desde 1997 se dispone de datos sistematizados.

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 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.

Los otros orígenes que tuvieron una disminución interanual significativa en 2001 fueron: Chile (-10,5%), Europa (-10,2%), Otros⁶ (-9,9%) y Resto de América Latina (-7,9%). Dado que la participación de este último en el total es de apenas 2,4%, el impacto no fue relevante.

Durante la primera mitad de 2001, la tasa de crecimiento en el ingreso de personas procedentes de Estados Unidos y Canadá se había desacelerado, reduciéndose a valores cercanos a la mitad de los históricos. Luego, en el segundo semestre, se produjo una caída estrepitosa: -18,3% en el tercer trimestre y -38,9% en el segundo. **Estados Unidos no sólo quiebra así la tendencia ascendente en el segundo semestre del año, sino que se convierte en el origen con mayor caída interanual en el último período del año.**

Si bien se produjeron reducciones desde todos los orígenes, el efecto de los atentados del 11 de septiembre, se refleja especialmente en la llegada de extranjeros desde Estados Unidos y Canadá y desde Otros. En el primer caso, la caída interanual de septiembre fue de -46,5%, desacelerándose progresivamente hasta alcanzar -31,7% en diciembre.

En un análisis mensual, enero y mayo fueron los meses de menor retroceso en el ingreso de turistas extranjeros (-0,7% y -2,6% respectivamente), mientras que diciembre fue el de mayor caída (-25%).

La tasa de caída media mensual para 2001 fue de -12,6%, con las mayores caídas para Uruguay (-16,4%), Estados Unidos (-13,3%) y Europa (-9,3%).

La mala performance durante 2001 en el ingreso de personas extranjeras a la Ciudad de Buenos Aires no es producto únicamente de los atentados terroristas; ya desde mayo se viene produciendo una caída acelerada de los extranjeros ingresados que sólo se relaja en noviembre. La causa principal de esta reducción hasta septiembre se encuentra en el comportamiento del bloque Mercosur, aunque también influyeron en forma esporádica Europa, Estados Unidos y Resto de América Latina. Finalmente, diciembre concluye con la máxima reducción en el número de personas ingresadas, en un cuarto de su valor de un año atrás.

Como se observa en el Cuadro A-V-1, no sólo se produjo durante 2001 una caída sin precedentes en el ingreso de personas extranjeras, sino que hubo una aceleración de la retracción a lo largo de todos los trimestres y desde casi todos los orígenes (sólo en algunos casos hubo una pequeña mejora en el segundo trimestre). Es esta aceleración permanente y generalizada la que resulta preocupante hacia el futuro.

Sólo en el caso de Paraguay y Resto de América Latina (que participan en conjunto con alrededor de 6,5% de los arribos), se produjo un retroceso en el descenso, pero que deja los valores en niveles todavía fuertemente negativos.

⁶ Incluye Antillas Holandesas, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Haití, Honduras, México, Panamá, Puerto Rico, República Dominicana y Venezuela.

En los dos últimos trimestres se produjo una caída *record* para cada uno de estos períodos. La gravedad del fenómeno se comprende cuando se considera que se trata de aquellos en los que se produce el mayor ingreso de turistas extranjeros, en particular los procedentes de Brasil, Paraguay, Uruguay, Resto de América Latina, Europa, Estados Unidos-Canadá y Otros.

Es de destacar que el sector de agencias de viajes, que ya venía transitando dificultades, y el de compañías aéreas extranjeras que operan en el país están particularmente perjudicadas por las restricciones de transferencias de fondos al exterior, sea para pagar servicios como para remitir ganancias. Para algunas agencias, estas limitaciones fueron el detonante para su cierre, quedando en mejor posición aquellas internacionales, cuya casa matriz puede responder al menos temporariamente por ellas.

CUADRO A-V-1

TURISMO. ENTRADA DE PERSONAS EXTRANJERAS SEGÚN LA PROCEDENCIA INICIAL DEL VIAJE, POR LOS PRINCIPALES PUESTOS MIGRATORIOS DEL GBA. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL. 1998-2001 (EN PORCENTAJE)

PERÍODO	TOTAL	MERCOSUR				CHILE	RESTO DE AMÉRICA	EE.UU Y CANADÁ	EUROPA	OTROS
		SUBTOTAL	BRASIL	URUGUAY	PARAGUAY					
1998	5.4	1.5	3.7	0.8	-8.5	3.6	41.9	7.3	7.6	-1.2
I Trimestre	4.7	-2.9	-9.7	0.4	-0.8	11.9	46.3	14.2	7.0	5.8
II Trimestre	11.1	10.2	11.8	10.4	-5.7	20.9	54.3	-0.3	5.5	1.9
III Trimestre	1.2	-1.5	7.8	-6.0	-12.8	-7.5	37.3	4.9	3.5	-11.4
IV Trimestre	5.4	1.0	4.9	-0.2	-13.8	-7.0	34.0	10.4	12.7	0.1
1999	-3.3	-8.5	-21.7	-1.2	-7.2	1.7	-0.5	0.0	6.9	5.8
I Trimestre	0.4	-4.9	-14.8	-0.3	-6.1	-6.0	20.7	2.6	11.9	3.7
II Trimestre	-8.3	-16.7	-22.7	-13.1	-18.4	-2.7	-5.8	4.6	9.2	5.6
III Trimestre	-3.5	-8.5	-25.0	1.4	1.8	2.7	-0.1	-0.2	5.1	7.5
IV Trimestre	-2.1	-3.9	-23.2	7.1	-5.6	14.0	-15.3	-5.6	2.9	6.2
2000	0.4	-3.8	-1.5	-5.2	3.1	-0.9	7.1	3.5	7.3	11.8
I Trimestre	1.3	-1.5	2.2	-3.1	3.1	14.6	-9.9	5.5	3.1	18.4
II Trimestre	4.5	3.9	3.3	3.7	11.7	-7.7	22.0	1.8	8.2	26.5
III Trimestre	-3.1	-7.9	-5.7	-9.1	-4.1	-8.3	10.2	0.8	5.4	5.6
IV Trimestre	-0.8	-8.8	-5.3	-10.7	3.1	-0.8	12.1	5.5	11.7	0.6
2001	-12.7	-14.7	-11.1	-16.5	-13.4	-10.5	-7.9	-13.8	-10.2	-9.9
I Trimestre	-3.0	-9.8	-5.5	-11.9	-3.1	-0.3	-4.6	7.3	8.6	-10.2
II Trimestre	-6.3	-8.1	-10.6	-6.6	-12.0	-0.5	-2.5	-3.2	-10.2	-3.4
III Trimestre	-17.6	-18.4	-12.6	-21.2	-19.4	-20.2	-14.4	-18.3	-15.6	-8.8
IV Trimestre	-23.3	-22.8	-15.5	-26.1	-18.8	-21.2	-9.6	-38.9	-20.5	-16.8
Var. 1997-2001	-10.7	-24.0	-28.9	-21.3	-24.2	-6.6	39.3	-4.2	10.9	5.2
Var.Sem.I-2000/ Sem.I-2001	-4.6	-9.0	-8.2	-9.4	-7.6	-0.4	-3.6	2.3	0.1	-6.9

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

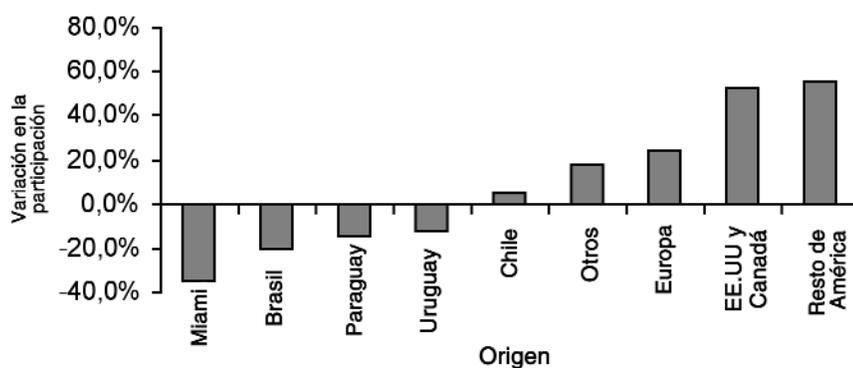
PARTICIPACIÓN POR ORIGEN DEL TURISMO INTERNACIONAL RECEPTIVO

Como resultado de la evolución antes descrita, en la comparación con 1997, los orígenes que crecieron en participación en 2001 fueron Resto de América Latina (en 56%), Europa (en 24,2%), Otros (en 17,8%), Estados Unidos y Canadá⁷ (en 7,3%), y Chile (en 4,7%), que en forma agregada participan con el 47% de los ingresos (Cuadro A-V-3).

Por otra parte, los países del Mercosur son los que perdieron relativamente mayor porción (-14,8%) por la merma de 24% en el ingreso de personas a la Ciudad de Buenos Aires entre los extremos de la serie; la mayor caída se observa desde Brasil (-28,9%).

GRÁFICO A-V-1

ENTRADA DE PERSONAS EXTRANJERAS POR LOS PRINCIPALES PUESTOS MIGRATORIOS DEL GBA. PARTICIPACIÓN SEGÚN LA PROCEDENCIA INICIAL DEL VIAJE. VARIACIÓN 1997-2001

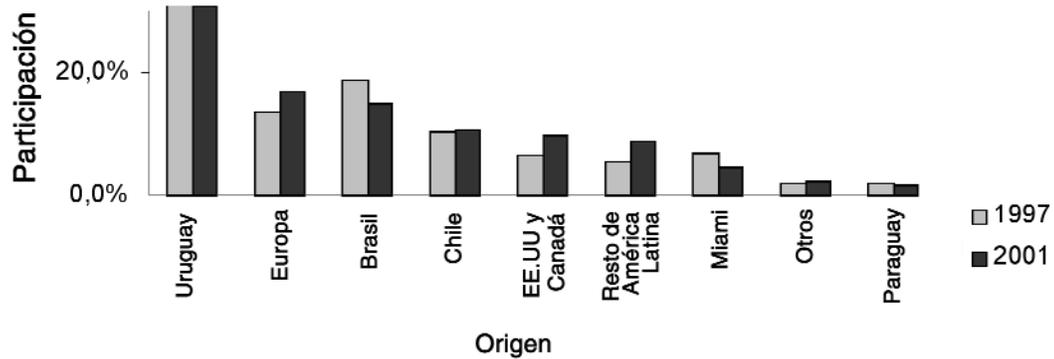


De esta manera, las porciones resultan: para Uruguay, 30,6%; para Europa 16,8%, para Brasil 14,9%; para Estados Unidos-Canadá, 14,1%; para Chile, 10,7%; para Resto de América Latina, 8,8%; para Otros, 2,4%; y para Paraguay, 1,7% (Cuadro A-V-3 y Gráfico A-V-2).

⁷ Desde Estados Unidos-Canadá se observan comportamientos contrapuestos entre Miami y el resto de la región: las llegadas desde Miami caen en 34,8% mientras que las provenientes del resto de la región, aumentan en 52,5%. Como se mencionara en la publicación anterior, esto es particularmente relevante para el diseño de campañas de promoción turística en la zona.

GRÁFICO A-V-2

ENTRADA DE PERSONAS EXTRANJERAS POR LOS PRINCIPALES PUESTOS MIGRATORIOS DEL GBA. PARTICIPACIÓN SEGÚN LA PROCEDENCIA INICIAL DEL VIAJE. COMPARACIÓN 1997-2001



En la comparación con el año anterior, sólo Uruguay, Estados Unidos-Canadá y Paraguay disminuyeron su participación en el total de entrada de personas extranjeras en 2001. Estas caídas (de 4,4%, 1,2% y 0,7% respectivamente) adquieren su significación cuando se toman en cuenta los valores absolutos de sus porciones: entre los tres países se concentra más del 46% del ingreso de personas extranjeras en la Ciudad de Buenos Aires.

A pesar del retroceso interanual en la entrada de personas provenientes 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 Brasil, 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 Resto de América Latina (aumentó 5,6%) y Otros (3,2%), aunque adquieren importancia significativa por su participación inicial Europa y Brasil (participan con 16,8% y 14,9% respectivamente).** Brasil recupera de esta manera la porción que tenía en 1999 mientras que Resto de América Latina, Europa, Chile y Otros obtienen la porción más grande de su historia cada uno.

Se destaca que **a pesar de los cambios mencionados, la posición relativa de los orígenes principales no se ha modificado respecto del año anterior.**

Los orígenes que en el largo plazo (1997-2001) crecieron y aumentaron simultáneamente su participación (es decir que crecieron a una tasa superior al promedio) son Resto de América Latina, Europa y Otros. En contraste, los que disminuyeron tanto el ingreso como su porción correspondiente son los del Mercosur (Brasil, Uruguay y Paraguay). Por último, los que si bien redujeron el ingreso de personas lo hicieron a una tasa inferior al promedio, aumentando entonces su participación relativa, fueron Chile y Estados Unidos.

El comportamiento de corto plazo, es decir el correspondiente al último año, es bastante diferente: de hecho, ningún origen vio crecer el número de extranjeros ingresados, por cuanto los diferentes países o regiones se distribuyeron entre los que redujeron el número de personas y cayeron en participación, y aquellos que disminuyeron el número de personas y aumentaron simultáneamente su porción. Entre los primeros se encuentran Uruguay, Paraguay y Estados Unidos; entre los últimos, Chile, Brasil, Resto de América Latina, Europa y Otros (Cuadro A-V-2).

CUADRO A-V-2

**TURISMO. VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE PERSONAS EXTRANJERAS
INGRESADAS Y EN LA PARTICIPACIÓN RELATIVA POR ORIGEN. 2000-2001**

		INGRESO DE PERSONAS	
		+	-
PARTICIPACIÓN RELATIVA ENTRE LOS ORIGENES	+	Resto de América Latina Europa Otros	Chile Estados Unidos
	-		Brasil Uruguay Paraguay

**TURISMO. VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE PERSONAS EXTRANJERAS
INGRESADAS Y EN LA PARTICIPACIÓN RELATIVA POR ORIGEN. 2000-2001**

		INGRESO DE PERSONAS	
		+	-
PARTICIPACIÓN RELATIVA ENTRE LOS ORIGENES	+		Chile Brasil Resto de América Latina Europa Otros
	-		Uruguay Paraguay Estados Unidos

También se hizo el ejercicio de comparar la evolución simultánea del ingreso de personas y la participación por origen entre el largo plazo (1997-2001) y el período que abarca desde el primer semestre de 2000 hasta el correspondiente en 2001. Allí se observa que el comportamiento de los distintos orígenes es similar en los dos casos; las únicas excepciones las constituyen Resto de América Latina, Estados Unidos y Otros. Esto significa que la divergencia en la distribución a lo largo de los cuatro cuadrantes que se observa para el último año se explica especialmente por lo ocurrido en el segundo semestre. El fenómeno más importante que afectó al turismo fueron los ataques terroristas de septiembre.

CUADRO A-V-3**TURISMO. ENTRADA DE PERSONAS EXTRANJERAS SEGÚN LA PROCEDENCIA INICIAL DEL VIAJE, POR LOS PRINCIPALES PUESTOS MIGRATORIOS DEL GBA. 1997-2001**

PERÍODO	TOTAL		MERCOSUR				CHILE	RESTO DE AMÉRICA	EE.UU Y CANADÁ	EUROPA	OTROS
	PERSONAS		SUBTOTAL	BRASIL	URUGUAY	PARAGUAY					
1997	1.931,008	100,0	55,5	18,7	34,7	2,0	10,3	5,6	13,1	13,5	2,0
Trimestre I	476,041	100,0	57,3	18,7	36,8	1,8	9,6	5,5	12,4	13,3	1,9
Trimestre II	436,181	100,0	56,4	19,5	34,6	2,2	10,4	5,1	14,2	12,1	1,9
Trimestre III	500,105	100,0	55,7	19,1	34,6	2,1	11,1	5,6	12,4	13,1	2,1
Trimestre IV	518,681	100,0	52,6	17,8	32,9	1,9	10,0	6,3	13,5	15,4	2,2
1998	2.035,700	100,0	53,3	18,4	33,1	1,7	10,1	7,6	13,3	13,8	1,9
Trimestre I	498,336	100,0	53,0	16,1	35,1	1,7	10,2	7,7	13,5	13,6	2,0
Trimestre II	484,674	100,0	55,9	19,7	34,3	1,9	11,3	7,0	12,7	11,4	1,7
Trimestre III	506,197	100,0	54,2	20,3	32,1	1,8	10,2	7,5	12,9	13,4	1,8
Trimestre IV	546,493	100,0	50,4	17,7	31,2	1,6	8,8	8,0	14,2	16,5	2,1
1999	1.968,046	100,0	50,4	14,9	33,9	1,7	10,6	7,8	13,8	15,3	2,1
Trimestre I	500,525	100,0	50,2	13,7	34,9	1,6	9,6	9,2	13,8	15,2	2,0
Trimestre II	444,484	100,0	50,7	16,6	32,5	1,7	12,0	7,2	14,5	13,6	2,0
Trimestre III	488,290	100,0	51,5	15,8	33,7	1,9	10,8	7,8	13,3	14,6	2,0
Trimestre IV	534,747	100,0	49,6	13,9	34,2	1,5	10,3	6,9	13,7	17,3	2,2
2000	1.975,332	100,0	48,3	14,6	32,0	1,7	10,5	8,3	14,2	16,3	2,3
Trimestre I	507,281	100,0	48,8	13,8	33,3	1,7	10,8	8,2	14,4	15,5	2,4
Trimestre II	464,653	100,0	50,4	16,4	32,2	1,8	10,6	8,4	14,1	14,1	2,4
Trimestre III	473,019	100,0	48,9	15,4	31,7	1,9	10,2	8,9	13,9	15,9	2,2
Trimestre IV	530,379	100,0	45,6	13,3	30,7	1,6	10,3	7,8	14,6	19,5	2,3
2001	1.723,808	100,0	47,2	14,9	30,6	1,7	10,7	8,8	14,1	16,8	2,4
Trimestre I	491,909	100,0	45,4	13,5	30,3	1,7	11,1	8,1	15,9	17,3	2,2
Trimestre II	435,331	100,0	49,5	15,6	32,1	1,7	11,3	8,8	14,6	13,5	2,5
Trimestre III	389,936	100,0	48,4	16,3	30,3	1,8	9,9	9,2	13,8	16,3	2,4
Trimestre IV	406,632	100,0	45,9	14,6	29,6	1,7	10,6	9,2	11,6	20,2	2,5
Var.1997/2001	-207.200		-14,8%	-20,4%	-11,8%	-15,1%	4,7%	56,0%	7,3%	24,2%	17,8%
Var.2000/2001	-251.524		-2,3%	1,9%	-4,3%	-0,7%	2,6%	5,6%	-1,2%	2,9%	3,2%
Var.Sem. I-2000 / Sem II-2001	-44.694		-4,6	3,8	-5,0	-3,1	4,4	1,1	7,3	4,9	-2,4

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

SINTESIS Y CONCLUSIONES

- En 2001 se produjo una caída interanual de 12,7% en el ingreso de personas extranjeras a la Ciudad. En el año entraron 1.723.808 extranjeros.
- El ingreso de personas extranjeras muestra el nivel anual más bajo desde el inicio de la serie, en 1997. De hecho, la caída desde 1997 fue de 10,7%.
- Se produjo una disminución en el ingreso de personas desde todos los orígenes, sin excepción.
- La caída interanual más grande en el ingreso de personas se produjo desde los países del Mercosur (-14,7%).
- Los orígenes con mayor caída interanual fueron Uruguay, Estados Unidos-Canadá y Paraguay.
- Estados Unidos-Canadá y Europa tienen por primera vez en la serie anual un comportamiento retractivo. Concretamente, la reducción se produce a partir del segundo trimestre de 2001.
- Estados Unidos-Canadá quiebra en el segundo semestre de 2001 la tendencia ascendente que traía desde el inicio de la serie y, por los atentados de septiembre, en el cuarto trimestre se convierte en el origen con mayor caída interanual entre los principales.
- La mala *performance* durante el último año en el ingreso de personas extranjeras no es producto únicamente de los atentados terroristas en Estados Unidos; ya desde mayo se había producido una caída acelerada en el nivel de extranjeros ingresados, especialmente desde el Mercosur.
- Los orígenes que más aumentaron su participación desde 1997 fueron Resto de América Latina, Europa, Otros, Estados Unidos-Canadá y Chile, en detrimento de los del bloque Mercosur. En los tres primeros también se produjo un crecimiento en el número de personas ingresadas, mientras que en los dos siguientes, se produjo una caída. Los países del Mercosur, por su parte, redujeron tanto el número de ingresos como su porción correspondiente.
- Respecto de 2000, los países que disminuyeron su porción fueron Uruguay, Estados Unidos-Canadá y Paraguay.
- La posición relativa respecto del año anterior se mantuvo constante.

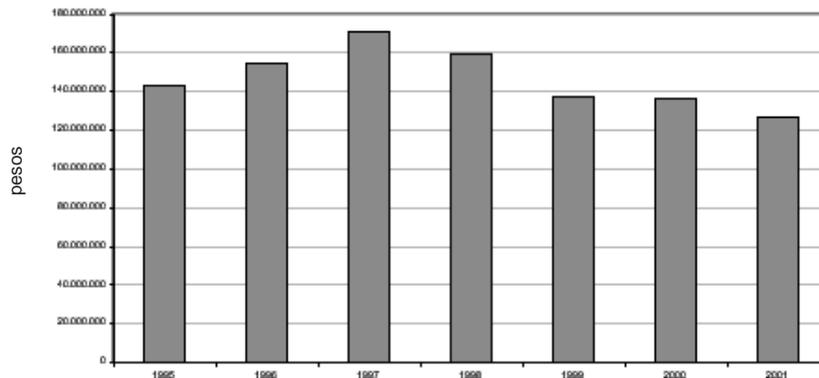
IV. EL COMERCIO MINORISTA

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 consideran la evolución de la información provista por tres fuentes. En primer lugar, se analiza la recaudación impositiva del impuesto sobre los ingresos brutos tributados por el comercio minorista de la Ciudad. Este análisis permite observar la dinámica del conjunto de la actividad comercial que se desarrolla en el ámbito capitalino. En segundo lugar, se incorpora un indicador de elaboración propia que mide el nivel de vacancia de los locales ubicados en los principales centros comerciales de la Ciudad. Este relevamiento permite observar, adicionalmente, la dinámica territorial que adquiere el desarrollo del comercio. Finalmente, se toman la evolución de las ventas en los supermercados y centros de compras (shopping centers). 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. No obstante, es importante no obstante remarcar que este estudio se centra en la información relevada para los formatos de venta con al menos una boca de expendio¹ con superficie mayor a 300 m² (ya que es la única información disponible), por lo que no se incorporará al análisis otros tipos de establecimientos (en general, el formato tradicional y algunos autoservicios) que tienen una participación significativa en el sector.

NIVEL GENERAL DE ACTIVIDAD

La evolución del nivel de ventas minoristas de la Ciudad de Buenos Aires puede observarse indirectamente mediante el análisis de la recaudación del impuesto sobre los ingresos brutos tributado por el sector. En este sentido, el total tributado durante el pasado año alcanzó \$126,8M, lo que representa una caída del 6,6% respecto a igual período del año anterior. Si bien la caída en las ventas comienza a reflejarse a partir del segundo cuatrimestre, cabe señalar la fuerte contracción verificada en el último cuatrimestre del año, cercana al 20%.

¹ Según metodología del INDEC de la encuesta de supermercados.

GRÁFICO A-IV-1**COMERCIO MINORISTA. RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES 1995-2001**

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

La evolución de la recaudación por rubro permite observar que la caída se explica principalmente por el comportamiento negativo de los rubros Otros², Vehículo Automotor, Alimentos, Bebidas y Tabaco y Artículos de Construcción. Estos rubros, de significativa participación en el total, han sufrido caídas del 17% al 25% para el total anual alcanzando contracciones cercanas al 40% para el último cuatrimestre. No obstante, el rubro de mayor contracción relativa ha sido el de Instrumentos musicales, discos y cassettes cuya evolución anual da cuenta de una caída del 82,9%³.

Dada la magnitud de las caídas en las ventas, el CEDEM ha elaborado un relevamiento en el mes de marzo de carácter mensual con el objeto de contabilizar la cantidad de locales vacantes en algunos centros comerciales de importancia de la Ciudad de Buenos Aires. Para ello, se tomaron once áreas comerciales que abarcan las distintas áreas de la Ciudad: tres de la zona sur, cuatro de la oeste, dos de la zona norte y dos del centro. Esta información permitirá obtener un indicador que detecte la construcción de nuevos locales, la subdivisión de los existentes y fundamentalmente la tasa de rotación de los locales. En tal sentido, en los futuros relevamientos se podrá observar la evolución de la tasa de vacancia general y la particular de cada zona permitiendo analizar las disparidades que se producen entre las distintas áreas de la urbe.

² El rubro otros incluye básicamente la venta de artículos no clasificados en otra parte, además de: Alquiler de cosas muebles, venta de joyas, aparatos fotográficos, art. de bazar, garrafas y combustibles sólidos y líquidos exc. estaciones de servicio, flores y plantas, simillas, abonos y plaguicidas, armas y art. de cuchillería, art. de madera exc. muebles, quiniela y lotería.

³ Cabe señalar que las principales cadenas del segmento se encuentran atravesando fuertes reestructuraciones debido a sus dificultades financieras.

MAPA A-IV-1**DETALLE DE LAS ZONAS RELEVADAS**

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico. GCBA.

Los resultados obtenidos de este primer relevamiento, efectuado en el mes de marzo, permitieron contabilizar unos 2.440 locales ubicados en los 11 ejes comerciales relevados. La tasa de vacancia general resultante alcanzó el 13,4% de los locales, lo que demostraría la gran cantidad de locales vacantes en los principales centros comerciales de la Ciudad, producto de la crisis socioeconómica actual. Sin embargo y como se aprecia en el Cuadro A-IV-1 la tasa de vacancia varía considerablemente en los distintos puntos del casco urbano, hecho que permite apreciar la dinámica particular de cada territorio, obviamente enmarcado en la dinámica general de la Ciudad.

CUADRO A-IV-1**CANTIDAD DE LOCALES VACÍOS SEGÚN CENTROS COMERCIALES RELEVADOS EN EL MES DE MARZO DE 2002**

EJES COMERCIALES	LOCALES RELEVADOS	LOCALES VACÍOS	PORCENTAJE (%)
PATRCIOS (001 al 800)	160	47	29,38
SAENZ (600 al 1400)	266	48	18,05
RIVADAVIA (10800 al 11700)	216	38	17,59
CORIENTES (1100 al 1900)	181	31	17,13
FLORIDA (100 al 700)	230	26	11,30
RIVADAVIA (6400 al 7400)	304	32	10,53
PUYRREDON (001 al 600)	231	32	13,85
CUENCA (2700 al 3500)	257	25	9,73
CABILDO (2000 al 2800)	291	24	8,25
SANTA FE (1900 al 2600)	199	16	8,04
MONTES DE OCA (001 al 850)	110	7	6,36
TOTAL	2445	326	13,33

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico. GCBA, en base a relevamiento propio

Así, no se puede apreciar una tasa general para cada área de la Ciudad, ya que cada nodo comercial adquiere una dinámica propia a partir de su propio desenvolvimiento en un marco recesivo general. En este sentido, el relevamiento efectuado en la Av. Patricios permitió corroborar la mayor tasa de vacancia en los nodos relevados de la Ciudad. Sin embargo, el escaso dinamismo de esta avenida sobrepasa la crisis actual y refleja el fracaso de los intentos de revalorizarla a partir de la localización de comercios de segunda selección a mediados de la década del 90 (solo quedan algunos locales de importantes marcas como Alpargatas, Reebok y Adidas). El resto de los locales de este nodo responden a la escala barrial predominando los locales del rubro alimenticio. La antítesis de lo acontecido en Av. Patricios se localiza a solo 500 metros, en donde sobre la Av. Montes de Oca se observó una tasa de vacancia de solo el 6,2%. Esto se debe a las siguientes particularidades que presenta este nodo comercial: concentra la población con más altos ingresos de la zona sur de la Ciudad, presenta una densidad comercial bastante menor que la de los otros ejes y en él predominan los comercios textiles, aunque hay presencia de todo tipo de locales comerciales. Asimismo, en la Av. Saenz, el tercer eje relevado en la zona sur, se evidencia una importante tasa de vacancia, aunque con una gran densidad comercial, siendo en términos absolutos el eje en donde se observaron una mayor cantidad de locales cerrados.

En el oeste de la Ciudad, se relevaron cuatro ejes comerciales. En Plaza Flores y Villa del Parque, la tasa de vacancia, en el mes de marzo, se ubicaba en torno del 10%, mientras que en el Once alcanzaba el 14,8%. En estos tres ejes predominan los comercios del rubro textil, aunque el tipo de producto que ofrece cada centro está orientado a segmentos diferentes del mercado. En cambio, en las proximidades de la estación Liniers se observó una elevada tasa de vacancia (17,6%), que se aproxima a la observada en Nueva Pompeya. Aquí, la caída está asociada a la baja de actividad de los centros de trasbordo en un contexto de caída del movimiento de personas en general.

En el sector norte de la Ciudad, se observó que los dos ejes relevados presentaban las menores tasas de vacancia, promediando, el 8% en estos dos nodos comerciales. En estos dos ejes, la densidad comercial es alta y la cantidad de locales cerrados estaría reflejando el impacto de la actual recesión, ya que aquí en la tasa de vacancia tiende a ser baja producto de la importancia comercial de estas áreas. Este mismo razonamiento permitiría explicar la tasa de vacancia que se observa en la calle Florida (principal calle peatonal de la Ciudad) en donde la rotación de locales solía ser importante y la presencia de locales cerrados era una excepción. Asimismo, y siguiendo con el análisis de los ejes del centro de la Ciudad, sobre la Av. Corrientes (desde de Julio hasta la Av. Callo) se evidencia una tasa de vacancia que alcanza al 17% de los locales emplazados en esta zona comercial. Sin embargo, el deterioro de esta zona data de largo tiempo y estaría vinculado no sólo con los efectos recesivos, sino con los cambios de hábito de la población en lo que se refiere a esparcimiento.

MAPA A-IV-2**TASA DE VACANCIA DE LOCALES EN LOS EJES RELEVADOS DURANTE EL MES DE MARZO DE 2001**

Fuente: CEDEM. Secretaría de Desarrollo Económico. GCBA. En base a relevamiento propio.

En síntesis, la dinámica de la actividad comercial de la Ciudad de Buenos Aires durante el año 2001 y los primeros meses del corriente da cuenta de una caída significativa de las ventas que estuvo acompañada por un proceso de clausura neta de locales. Los rubros mayormente afectados fueron la venta de automotores, alimentos, bebidas y tabaco, la construcción, amoblamientos y textiles para el hogar, e instrumentos musicales, cassettes, y afines. Desde el punto de vista geográfico las áreas comerciales vinculadas a centros de trasbordo resultaron los más afectados por la actual coyuntura mientras que las emplazadas en barrios de alto poder adquisitivo conservaron las menores tasas relativas de vacancia, aunque en ningún caso resultaron inferiores al 6%.

SUPERMERCADOS

El total de ventas en supermercados en el último cuatrimestre del año pasado fue de \$1.001,5M. Este nivel refleja una caída del 9,4% respecto a igual período del año anterior, la mayor contracción cuatrimestral desde 1996. De este modo, el acumulado anual de ventas reporta una disminución superior al 5,3%, alcanzando un total de \$3.003,7M, \$168,9M menos que en el año anterior, y \$95M menos que en el año 1997, cuando existían la mitad de los supermercados actuales.

Esta caída se explica por un conjunto de factores, entre los que se destacan la continuidad de la tendencia recesiva iniciada hace 4 años, la sustitución de canales de consumo⁴, la deflación de precios y el reemplazo de las primeras marcas por "marcas propias" u otras de menor precio, y la conmoción social que afectó el normal desarrollo de las actividades de los supermercados durante el mes de diciembre⁵. Con relación a este último punto, cabe señalar que las ventas de diciembre pasado han sido las peores de las que se tenga registro, ubicándose un 13,8% por debajo del alicaído monto facturado en diciembre del 2000.

⁴ Como se señaló en números anteriores, se está observando un incremento de la preferencia de los consumidores por los canales tradicionales (alentado por la restricción presupuestaria de los hogares y por la iliquidez) sumado a la mayor presencia de los supermercados de origen asiático, en su mayoría no captados por la Encuesta del INDEC.

⁵ Según estimaciones de la Consultora AC Nelson entre el 17 y el 23 de diciembre, cuando los saqueos se multiplicaron en prácticamente todo el país, las ventas de las cadenas de supermercados se derrumbaron un 25% en relación con la misma semana del 2000. No obstante, este hecho habría tenido mayor impacto en el interior que en la Ciudad de Buenos Aires.

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-IV-1 y A-IV-2, si bien el número de locales continúa incrementándose, la tasa de variación es claramente decreciente. En este sentido, puede mencionarse que durante todo el 2001 sólo se registraron 11 aperturas de nuevos locales, mientras que en los años 2000, 1999 y 1998 se abrieron 20, 46 y 65 locales respectivamente.

Cabe señalar que el menor ritmo de apertura de locales es a la vez causa y efecto del menor nivel de ventas: la caída en el nivel de ventas desalienta la apertura de nuevos locales lo cual a su vez influye en el nivel de ventas futuro. Este hecho tiene que ver con la metodología de construcción de la serie en cuestión (que releva ventas totales y no ventas sobre igual cantidad de locales) pero también se relaciona con el hecho de que las ventas en los locales es mayor durante los primeros meses de abierto luego de la inauguración. Esta segunda característica determina que si el ritmo de apertura de nuevas bocas disminuye, y todos los demás factores permanecen constantes, el volumen total de ventas cae dado el menor nivel de ventas que registra cada local por efecto del paso del tiempo.

El menor ritmo de apertura de nuevos locales y el menor tamaño promedio de cada local nuevo determinó que la superficie total promedio dedicada a la actividad sólo registrara un leve incremento (2,7%) respecto al promedio del año 2000. Esta desaceleración, que viene verificándose en los últimos dos años, podría estar indicando el quiebre de la tendencia creciente en la apertura de locales y superficie dedicada a la actividad, por parte de las principales cadenas de comercialización minorista. En efecto, los metros cuadrados dedicados a ventas desde enero a diciembre del pasado año se mantuvieron prácticamente inalterados en torno de los 330.000 m².

CUADRO A-IV-2

SUPERMERCADOS. CANTIDAD DE BOCAS, SUPERFICIE DEL ÁREA DE VENTAS, VENTAS TOTALES, PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL NACIONAL Y VENTAS POR METRO CUADRADO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1997-2001 (EN PORCENTAJE)

PERÍODO	CANTIDAD DE BOCAS*	SUPERFICIE TOTAL (M ²)*	VENTAS TOTALES CIUDAD (MILES DE \$)	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE VENTAS NACIONALES (%)	VENTAS POR M ² (\$)
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
2001	275	329.516	3.003.695	22,2	759,6
Cuatrimestre I	271	329.186	982.136	21,4	745,9
Cuatrimestre II	275	329.030	1.020.040	22,8	775,0
Cuatrimestre III	279	330.333	1.001.519	22,5	758,0

* Promedios del periodo.

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

⁶ 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-IV-3

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 (EN PORCENTAJE)

<u>PERÍODO</u>	<u>CANTIDAD DE BOCAS*</u>	<u>SUPERFICIE TOTAL*</u>	<u>VENTAS TOTALES CIUDAD</u>	<u>PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE VENTAS NACIONALES</u>	<u>VENTAS POR M2</u>
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
2001	6,6	2,7	-5,3	0,4	-7,8
Cuatrimestre I	8,3	4,9	-2,9	-1,5	-7,4
Cuatrimestre II	6,5	2,5	-3,4	0,4	-5,8
Cuatrimestre III	5,0	0,8	-9,4	2,2	-10,0

* Promedios del periodo.

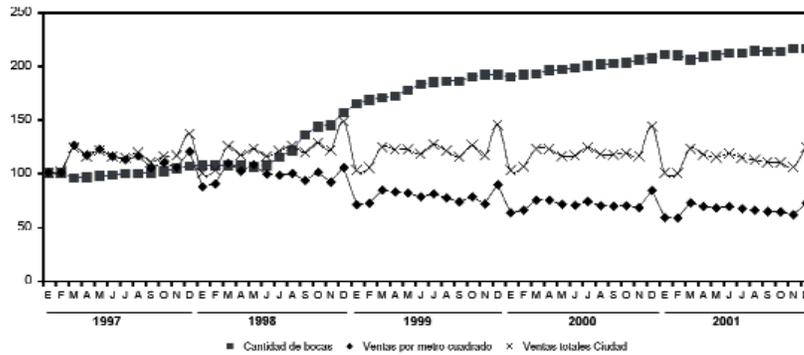
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Por su parte, las ventas por m² alcanzaron un promedio de \$759,6. Este nivel representa una contracción del 7,8% respecto al verificado el año pasado y sigue la tendencia descrita a lo largo de toda la serie. No obstante, el menor ritmo de apertura de bocas y extensión de superficie dedicada a la actividad amortiguaron la intensidad de la caída de este indicador. En este sentido, cabe señalar que el volumen de ventas por metro cuadrado aún se mantiene por encima de los estándares internacionales, que se estima en torno de los \$500/600 por m².

La evolución mensual de las series que se presentan en los siguientes gráficos permite observar las tendencias antes descritas: 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-IV-2

SUPERMERCADOS. CANTIDAD DE BOCAS, VENTAS POR METRO CUADRADO, VENTAS TOTALES DE LA CIUDAD Y VENTAS TOTALES DE LA NACIÓN. INDICE BASE 100=ENERO DE 1997 PARA CADA SERIE. 1997-2001

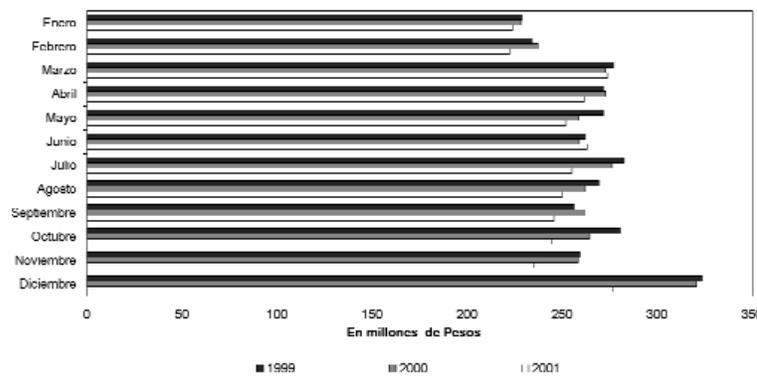


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Como puede observarse, el menor nivel de ventas se verifica para todos los meses del corriente año, vis a vis los dos últimos años, con excepción de los meses de marzo y junio. Adicionalmente, se registra un incremento de la intensidad de la caída desde mediados del año pasado.

GRÁFICO A-IV-3

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.

Las perspectivas de la actividad futura tampoco presentan un panorama muy alentador. El anticipo de resultados del mes de Enero de 2002⁷ estaría revelando una caída en el total de las ventas en el ámbito nacional del orden del 6,4% con relación a igual mes del año anterior. En términos de cantidades físicas, la baja con respecto a enero de 2001 alcanzaría el 8,2%, hecho que denota la incorporación de expectativas inflacionarias. Con relación a las expectativas de

⁷ El anticipo de resultados y las expectativas para los meses futuros se extraen de un relevamiento complementario que se realiza a las 33 principales cadenas, que representan aproximadamente el 97% del total de las ventas nacionales canalizadas por los supermercados.

ventas para el mes de febrero de 2002, las empresas consultadas expresaron que se aguardaba una baja cercana a 3,5% con respecto a las ventas de enero de 2002. Si se cumplen estas expectativas las ventas de febrero de 2002 disminuirían 5% con respecto a las de febrero de 2001.

Este panorama desalentador coincide con lo opinado por la consultora CCR-IRI quien afirma que "el mercado de consumo nacional cierra el año 2001 con una retracción del 9,9% respecto del 2000 y se prevé que en los primeros seis meses del 2002, caerá otro 10%".

VENTAS POR GRUPOS DE ARTÍCULOS

Las ventas por grupos de artículos en el último cuatrimestre del año 2001 registraron caídas en todos los rubros, con la única excepción del rubro Otros que registró un incremento del 7% respecto a igual período del año anterior. No obstante, la evolución anual demuestra la contracción de las ventas de todos los grupos de artículos siendo las más significativas las verificadas en Electrónicos y artículos para el hogar e Indumentaria, calzado y textiles para el hogar. Estos rubros observaron caídas superiores al 30% para el último cuatrimestre del 2001 finalizando el año con una variación negativa del 23,2% y 13,7% respectivamente. Las ventas de Alimentos y Bebidas, por su parte, sufrieron una retracción cercana al 11%, respecto al último cuatrimestre del 2000. Esta baja es cuatro veces superior a la verificada el cuatrimestre pasado y resulta llamativa dado la inelasticidad de este rubro. Finalmente, el rubro Artículos de limpieza y perfumería acumuló una caída anual del 2,1%, que recoge la incidencia de la fuerte disminución del último cuatrimestre.

CUADRO A-IV-4
SUPERMERCADOS. VENTAS POR TIPO DE ARTÍCULOS. TASAS DE VARIACIÓN RESPECTO A IGUAL PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR. CIUDAD DE BUENOS AIRES. (EN PORCENTAJE) 1998-2001

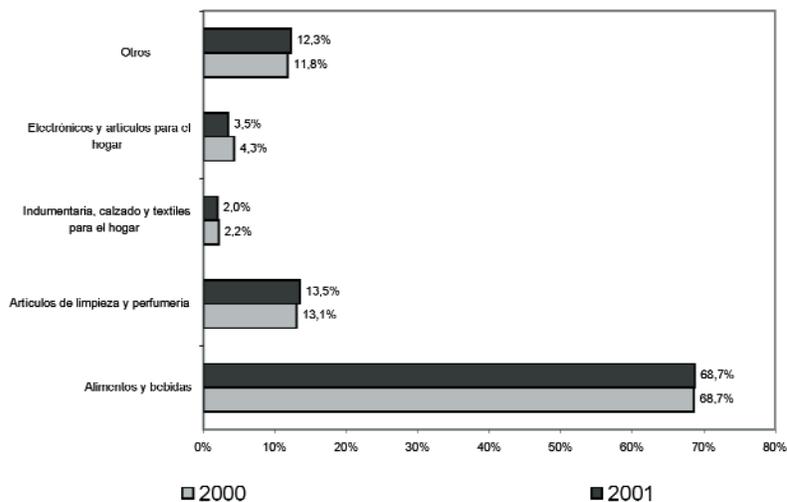
PERÍODO	TOTAL	ALIMENTOS Y BEBIDAS	ARTÍCULOS DE LIMPIEZA Y PERFUMERÍA	INDUMENTARIA, CALZADO Y TEXTILES PARA EL HOGAR	ELECTRODOMÉSTICOS Y ARTÍCULOS PARA EL HOGAR	OTROS
1998	4,0	3,4	5,4	-4,1	8,5	6,5
1999	-0,2	-1,0	0,7	-8,5	-4,6	7,8
2000	-1,4	0,2	-6,3	-2,9	-10,5	-1,0
Cuatrimestre I	0,0	2,0	-5,9	-4,7	-11,1	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
2001	-5,3	-5,2	-2,1	-13,7	-23,2	-1,4
Cuatrimestre I	-2,9	-1,5	-1,7	-8,1	-8,4	-9,2
Cuatrimestre II	-3,4	-2,7	-0,9	-2,6	-26,7	-2,1
Cuatrimestre III	-9,4	-10,9	-3,7	-30,2	-32,3	7,0

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

La composición porcentual de las ventas presentada en el siguiente gráfico permite observar el efecto de la fuerte contracción de las ventas de Electrónicos y artículos para el hogar, e Indumentaria, calzado y textiles para el hogar, cuya participación en el total se contrajo. La menor caída de los rubros Alimentos y Bebidas, Artículos de limpieza y perfumería, y Otros permitieron que éstos mantengan su participación o incluso la incrementen levemente.

CUADRO A-IV-4

SUPERMERCADOS. COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LAS VENTAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TOTAL ANUAL 2000/2001

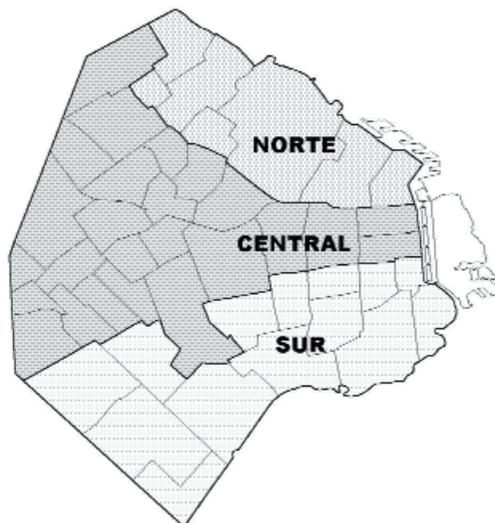


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

LOCALIZACIÓN TERRITORIAL DE LOS SUPERMERCADOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

A partir de la actualización del relevamiento anual, que en forma complementaria al comunicado de prensa publicó el INDEC en los años 1998 y 1999, puede observarse la evolución de la cantidad de bocas de expendio y metros cuadrados dedicados a la actividad por zonas en la Ciudad de Buenos Aires, en los últimos dos años.

A tal efecto, el criterio de zonificación elegido fue el de agrupar los barrios según proximidad geográfica y algunas consideraciones en cuanto al nivel educativo alcanzado por la población. Las zonas determinadas son las que se detallan en el siguiente mapa:

MAPA A-IV-3**ZONIFICACIÓN DE ENCUESTAS DE SUPERMERCADO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES****NOTA:**

Zona Norte: Comprende los barrios de Núñez, Belgrano, Colegiales, Palermo, Recoleta y Retiro.

Zona Central: Comprende los barrios de Saavedra, Coghlan, Villa Urquiza, Villa Pueyrredón, Agronomía, Villa Ortúzar, Chacarita, Villa Crespo, Paternal, Villa del Parque, Villa Devoto, San Nicolás, Montserrat, Balvanera, Almagro, Caballito, Villa General Mitre, Villa Santa Rita, Flores, Floresta, Montecastro, Velez Sarsfield, Villa Luro, Villa Real, Versalles, y Liniers.

Zona Sur: Comprende los barrios de San Telmo, Constitución, Boca, Barracas, San Cristóbal, Boedo, Parque Patricios, Nueva Pompeya, Villa Soldati, Parque Chacabuco, Parque Avellaneda, Mataderos, Villa Lugano, Villa Riachuelo.

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

Según puede observarse en el siguiente cuadro, desde mayo de 1999 se han abierto más de 100 nuevos supermercados en la Ciudad de Buenos Aires. Esta apertura no ha tenido una distribución uniforme de acuerdo a las zonas aquí delimitadas, sino que por el contrario ha privilegiado a la zona central, que concentró el 59% de los nuevos locales. Le sigue la zona sur con el 29% y finalmente la norte con el 12%.

CUADRO A-IV-5**BOCAS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES DESAGREGADAS POR ZONA**

CONCEPTO	TOTAL	ZONA		
		NORTE	CENTRAL	SUR
Mayo de 1999				
Número de bocas	178	67	86	25
Superficie en m ²	270.787	86.350	124.329	60.108
Noviembre de 2001				
Número de bocas	279	79	146	54
Superficie en m ²	330.377	91.976	172.529	65.872
Variación del Número de bocas 01/99				
Variación absoluta	101	12	60	29
Variación porcentual	56,7%	17,9%	69,8%	116,0%
Variación de la Superficie en m² 01/99				
Variación absoluta	59.590	5.626	48.200	5.764
Variación porcentual	22,0%	6,5%	38,8%	9,6%
Tamaño promedio mayo 1999	1521,3	1288,8	1445,7	2404,3
Tamaño promedio noviembre 2001	1184,1	1164,3	1181,7	1219,9
Tamaño promedio de las nuevas	590,0	468,8	803,3	198,8

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

De este modo, actualmente la zona central concentra el 52% del total de los locales existentes y la superficie dedicada a la actividad supermercadista, mientras la zona norte y sur concentran el 28% y cerca del 20% respectivamente. Ello significa que en relación con la situación descripta hacia mediados del año 1999, puede afirmarse que:

- La apertura de nuevos locales y la superficie actualmente dedicada a la actividad de las principales cadenas de supermercados se halla más concentrada en la **zona central** de la Ciudad. La evolución de estos últimos años ha incrementado en un 70% el número de locales del área y en un 40% su superficie. Actualmente son 146 las bocas de expendio, lo cual prácticamente duplica el número de la zona norte y triplica el de la zona sur. Cabe destacar que el tamaño promedio de las nuevas bocas (803,3 m²), si bien resulta inferior al de las existentes (1445,7 m²), se mantiene muy por encima de del tamaño promedio de las nuevas bocas de las restantes zonas.
- La **zona norte**, que a mediados del año 1999 concentraba el 37,6% de los locales y el 31,8% de la superficie de ventas, ha perdido participación fundamentalmente en términos de la cantidad de locales, que hoy representan sólo el 28,3%. En estos dos años sólo se ha concretado la apertura de 12 locales en esta zona, con un tamaño promedio marcadamente inferior a los anteriores (468,8 m²).
- El ritmo de apertura de locales en la **zona sur** ha sido el más dinámico. En el período considerado se ha duplicado el número de bocas en la zona, las que totalizan actualmente 54. La superficie de ventas no obstante, se incrementó menos de un 10%, producto de la fuerte caída en el tamaño promedio de las nuevas bocas (198,8m²). En este sentido, la zona sur es el mejor ejemplo del fuerte cambio producido en la estrategia de las grandes cadenas: mientras en 1999 el tamaño promedio de las bocas de expendio superaba los 2.400 m², las nuevas bocas no superan los 200 m²⁸.

⁸ Las últimas Jornadas del Supermercado dejaron en evidencia la falta de grandes proyectos y la nueva estrategia seguida por las grandes cadenas: la apertura de pequeños locales o tiendas que apunten a un público más segmentado con el fin de recuperar la rentabilidad perdida.

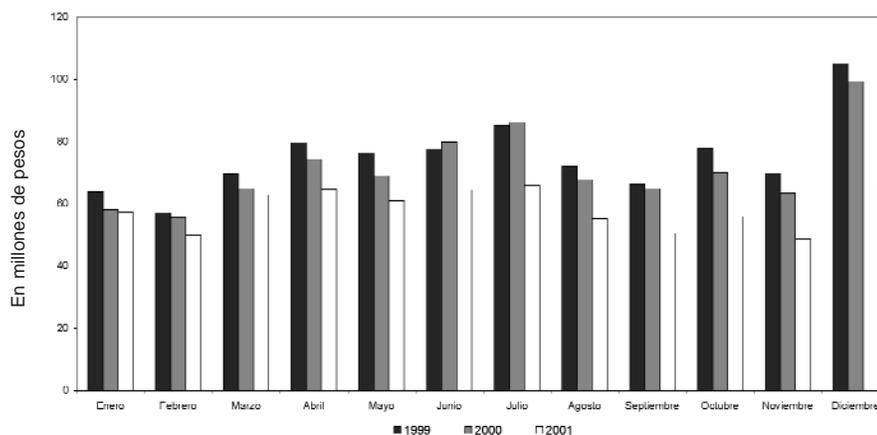
CENTROS DE COMPRAS

Las ventas realizadas en los centros de compras de la Ciudad de Buenos Aires alcanzaron los \$ 222,7M en el último cuatrimestre del año 2001. Este volumen de ventas representa un nuevo record negativo registrándose una caída cuatrimestral superior al 25% respecto a igual periodo del año anterior. El acumulado anual de las ventas, por su parte, apenas alcanzó los \$702,8M, lo que significa una caída del 17,6% con relación al año 2001, mientras que la contracción respecto al mejor año de ventas de la serie (1998) supera los \$212,4M. Dicho de otra manera, hoy los centros de compra de la Ciudad de Buenos Aires, venden prácticamente el equivalente a un cuatrimestre menos de lo que lo hacían hace tres años.

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 seis meses, hecho que denota un incremento en la tendencia decreciente. En particular, se destaca el escaso monto de las ventas del pasado mes de diciembre (\$67,7M) que representa una caída del 31,7% respecto del año anterior.

GRÁFICO A-IV-5

CENTRO DE COMPRAS. EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS MENSUALES. EN MILLONES DE PESOS. 1999-2001.



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

CUADRO A-IV-6

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

PERÍODO	LOCALES ACTIVOS*	ABL DE LOS LOCALES ACTIVOS (M ²)*	VENTAS TOTALES (MILES DE \$)	VENTAS POR LOCAL (MILES DE \$)	VENTAS POR M ² (\$)
1998	1.021	102.843	915.237	894,3	8.899,4
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
2001	1.052	141.695,8	702.841	668,4	4.960,2
Cuatrimestre I	1.067	142.145,5	234.148	219,5	1.647,2
Cuatrimestre II	1.045	141.545,3	246.025	235,5	1.738,1
Cuatrimestre III	1.044	141.396,5	222.668	213,3	1.574,8

* 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, registró una contracción interanual del 1,2%. Esta caída representa la segunda contracción cuatrimestral consecutiva en la superficie dedicada a ventas desde el comienzo de la serie, resultando levemente inferior que la anterior en virtud de la apertura de un nuevo centro comercial en la localidad de Devoto. En efecto, tal como puede observarse en el gráfico A-II-5 el área de ventas alcanzó en diciembre del año pasado un nivel levemente superior a su máximo histórico de mayo del 2000, cercano a los 146.100 m².

CUADRO A-IV-7

CENTROS DE COMPRAS. CANTIDAD DE LOCALES ACTIVOS, ÁREA BRUTA LOCATIVA DE LOS LOCALES ACTIVOS, VENTAS TOTALES, VENTAS POR LOCAL Y VENTAS POR M². 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
2001	-2,5	2,2	-17,6	-15,5	-19,4
Cuatrimestre I	-1,8	11,2	-7,4	-5,8	-16,7
Cuatrimestre II	-3,2	-2,3	-18,7	-16,1	-16,8
Cuatrimestre III	-2,7	-1,2	-25,1	-23,0	-24,2

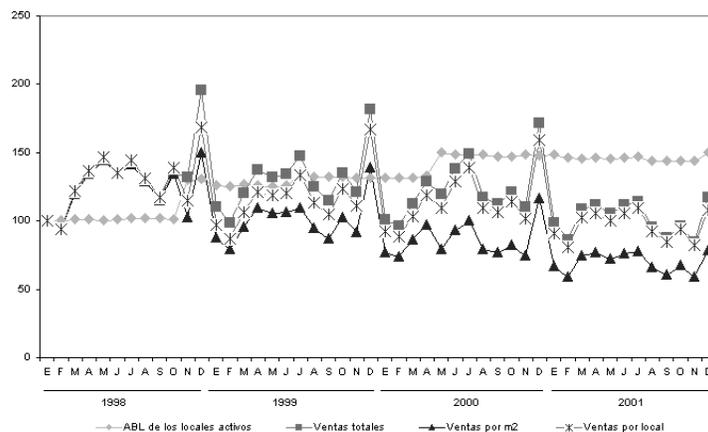
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

La evolución del número de locales activos por su parte, continuó su tendencia decreciente al registrar una disminución del 2,7% cuatrimestral y del 2,5% respecto al promedio del año 2000. No obstante, el número de locales activos (1.089) experimentó un salto en el último mes por la incorporación del nuevo centro comercial previamente mencionado⁹. Cabe señalar sin embargo, que este incremento en la cantidad de locales activos apenas si alcanza a compensar el número de locales que cerraron desde diciembre del año 2000¹⁰.

Finalmente, se observa la evolución decreciente de las ventas por m² y de las ventas por local activo, que caen un 24,2% y 23% respectivamente con relación al último cuatrimestre del año 2000. El acumulado anual de estas variables también da cuenta de una caída del 19,4% y 15,5% respectivamente.

GRÁFICO A-IV-6

CENTROS DE COMPRAS. ABL DE LOS LOCALES ACTIVOS, VENTAS TOTALES, VENTAS POR METRO CUADRADO Y VENTAS POR LOCAL. INDICE 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 ARTÍCULOS

Las ventas por grupos de artículos registraron, en el presente cuatrimestre, caídas superiores al 20% para la totalidad de los rubros con excepción de Perfumería y farmacia, cuya evolución ha sido positiva (3,8%). En particular, los rubros de mayores costos unitarios, Electrónicos, electrodomésticos y computación y Amoblamientos, decoración y textiles para el hogar, observaron las mayores contracciones interanuales al contraerse un 48,7% y 35,6% respectivamente. Le siguen los rubros Diversión y Esparcimiento y Juguetería que acumularon caídas del 27,7%, Patio de comidas, alimentos y kioscos, que se contrajo un 25,3% y Librería y papelería con una variación negativa del 22,3%. Finalmente, los rubros Indumentaria, calzado y marroquinería, Ropa y accesorios deportivos, y Otros registraron caídas cercanas al 21%.

⁹ Según fuentes periodísticas el Shopping Devoto abrió con una ocupación del 80% sobre sus 120 locales. De confirmarse esta información, y dado que el número total de los locales activos en los centros comerciales de la Ciudad se incrementó en el pasado mes de diciembre solo en 60 locales, podría inferirse que en el resto de los Shoppings continúa la tendencia decreciente.

¹⁰ Tal como se señaló en el número anterior, 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 hasta el pasado mes de diciembre, 1160, coincidente con la apertura del centro comercial El Abasto.

CUADRO A-IV-8

CENTROS DE COMPRAS. VENTAS POR RUBRO. TASAS DE VARIACIÓN RESPECTO A IGUAL PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1999-2001 (EN PORCENTAJE)

PERÍODO	TOTAL	INDUMENTARIA	ROPA Y	AMOBLIAMIENTOS	PATIO DE	ELECTRÓNICOS,	JUGUETERÍA	LIBRERÍA	DIVERSIÓN Y	PERFUMERÍA	OTROS
		CALZADO Y MARROQUINERÍA	ACCESORIOS DEPORTIVOS	DECORACIÓN Y TEXTILES P/EL HOGAR	COMIDAS, ALIMENTOS Y KIOSCOS	ELECTRODO- MÉSTICOS Y COMPUTACIÓN		Y PAPELERÍA	ESPARCIAMIENTO Y FARMACIA		
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
2001	-17,6	-15,5	-14,9	-23,2	-16,5	-31,1	-26,5	-19,8	-14,6	3,6	-15,3
Cuatrimestre I	-7,4	-6,7	-6,9	-11,9	-8,7	-7,9	-15,9	-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
Cuatrimestre III	-25,1	-21,2	-21,0	-35,6	-25,3	-48,7	-27,7	-22,3	-27,7	3,8	-20,9

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 15,5%, determinando en gran medida la caída del total de ventas en virtud del peso del rubro en el total de las ventas (47,8%). Esta contracción de las ventas fue acompañada por un proceso de cierre neto de locales que se revirtió en el mes de diciembre en virtud de la apertura del *Shopping* de Devoto. Actualmente el rubro ocupa más del 50% de los locales (581), lo que representa unos 50.159 m².

Patio de comidas, alimentos y kioscos: Sufrió una caída en sus ventas del 16,5% respecto al 2000, fuertemente influenciada por la *performance* de sus ventas en el último cuatrimestre (-25,3%). El número de locales (173) y la superficie dedicada a la actividad (18.176 m²) aun se encuentran por debajo del nivel alcanzado el año pasado, pese al leve incremento registrado durante el último mes de diciembre.

Electrónicos, Electrodomésticos y Computación: Este segmento es el que más se ha contraído en el acumulado anual de ventas, al caer un 31,1% respecto al año anterior. La cantidad de locales activos como así también los metros cuadrados dedicados a la actividad experimentaron un leve repunte en el último mes, aunque la tendencia de más largo plazo ha

sido claramente decreciente. La participación del segmento en el total de las ventas experimentó una caída cercana a los 2 puntos porcentuales y se ubica actualmente en el 9,6%.

Amoblamientos, decoración y textiles para el hogar: Este rubro ha sufrido una caída del 23,2% en el acumulado anual de ventas incrementándose el ritmo de la misma en el transcurso del año. La cantidad de locales activos acompaña esta tendencia decreciente. Actualmente operan en los centros de compras radicados en la Ciudad 3 locales menos que hace un año y 19 menos que en el momento de apertura del Abasto, cuando operaban más de 100 locales dedicados al rubro.

Diversión y esparcimiento: Sus ventas se contrajeron un 14,6% respecto al total vendido en el año 2000. La evolución cuatrimestral de las ventas refleja una aceleración de la tendencia decreciente pese a que el número de locales y la superficie dedicada a la actividad permanecieron relativamente estables durante el corriente año.

Ropa y accesorios deportivos: Este rubro registró una contracción del 14,9% en sus ventas, mientras la evolución del número de locales se mantuvo estable (22 locales activos) hasta el último mes en el que se incrementaron al nivel más alto de la serie (27 locales). Los metros destinados a la actividad por su parte, se incrementaron un 28,4% en el último mes.

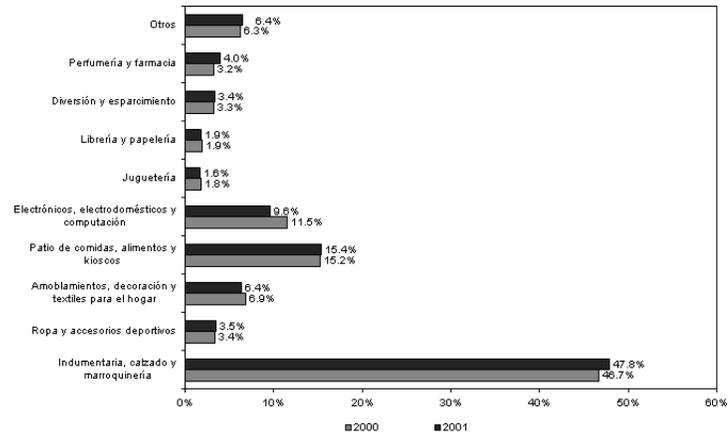
Perfumería y farmacia: Es el único rubro que registró un incremento en el volumen anual de ventas (3,6%), el número de locales (que pasaron de 27 a 43), y en la superficie dedicada a la actividad (46,4%). Actualmente este sector ha incrementado su participación en el total de ventas al 4%, su máximo nivel histórico.

Juguetería: Este segmento observó su tercer año de caídas consecutivas de las ventas, siendo la actual la mayor de ellas (26,5%). No obstante, la cantidad de locales y la superficie dedicada a la actividad se mantuvo, en el transcurso del año, relativamente estable en torno de los 17 locales y los 3.500 m². En el último mes de diciembre se agregó un local de 280 m².

Librería y papelería: Continuó con la tendencia decreciente registrada a lo largo de todo el año pasado acumulando una contracción anual del 19,8%. Este segmento actualmente ocupa 25 locales y es el que menos espacio abarca dentro de los centros comerciales radicados en la Ciudad (2.890 m²).

GRÁFICO A-IV-7

CENTRO DE COMPRAS. COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LAS VENTAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TOTAL AÑO 2000-2001



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

SÍNTESIS

SUPERMERCADOS

- El total de ventas en supermercados fue de \$1.001,5M en el último cuatrimestre del año pasado. Este nivel refleja una caída del 9,4% respecto a igual período del año anterior, la mayor contracción cuatrimestral que registra la serie.
- Esta caída en las ventas encuentra su correlato en el menor ritmo de apertura de nuevos locales: durante todo el 2001 sólo se registraron 11 aperturas de nuevos locales, mientras que en los años 2000, 1999 y 1998 se abrieron 20, 46 y 65 locales respectivamente. Esta desaceleración, que viene verificándose en los últimos dos años, podría estar indicando el quiebre de la tendencia creciente en la apertura de locales y superficie dedicada a la actividad, por parte de las principales cadenas de comercialización minorista. En efecto, los metros cuadrados dedicados a ventas desde enero a diciembre del pasado año se mantuvieron prácticamente inalterados en torno de los 330.000 m².
- Las perspectivas de la actividad futura tampoco presentan un panorama muy alentador. El anticipo de resultados del mes de Enero de 2002 estaría revelando una caída en el total de las ventas en el ámbito nacional del orden del 6,4% con relación a igual mes del año anterior. En términos de cantidades físicas, la baja con respecto a enero de 2001 alcanzaría el 8,2%, hecho que denota la incorporación de expectativas inflacionarias.
- Las ventas por grupos de artículos en el último cuatrimestre del año 2001 registraron caídas en todos los rubros, con la única excepción del rubro Otros que registró un incremento del 7% respecto a igual período del año anterior. No obstante, la evolución anual demuestra la contracción de las ventas de todos los grupos de artículos siendo las más significativas las verificadas en Electrónicos y artículos para el hogar e Indumentaria, calzado y textiles para el hogar.
- A partir de la actualización de un relevamiento territorial de los supermercados radicados en la Ciudad de Buenos Aires puede observarse que desde mayo de 1999 se han abierto más de 100 nuevos supermercados en la Ciudad de Buenos Aires. Esta apertura no ha tenido una distribución uniforme sino que por el contrario ha privilegiado a la zona central, que concentró el 59% de los nuevos locales. Le sigue la zona sur con el 29% y finalmente la norte con el 12%. De este modo, actualmente la zona central concentra el 52% del total de los locales existentes y la superficie dedicada a la actividad supermercadista, mientras la zona norte y sur concentran el 28% y cerca del 20% respectivamente.

CENTROS DE COMPRAS

- Las ventas realizadas en los centros de compras de la Ciudad de Buenos Aires alcanzaron los \$222,7M en el último cuatrimestre del año 2001. Este volumen de ventas representa un nuevo record negativo registrándose una caída cuatrimestral superior al 25% respecto a igual periodo del año anterior. El acumulado anual de las ventas por su parte, apenas alcanzó los \$702,8M, lo que significa una caída del 17,6% con relación al año 2001, mientras que la contracción respecto al mejor año de ventas de la serie (1998) supera los \$212,4M. Dicho de otra manera, hoy los Centros de Compra de la Ciudad de Buenos Aires, venden prácticamente el equivalente a un cuatrimestre menos de lo que lo hacían hace tres años.
- La superficie de venta, representada por el área bruta locativa de los locales activos, registró una contracción interanual del 1,2%. Esta contracción ha sido amortiguada por la apertura, en el mes de diciembre, de un centro comercial en el barrio de Devoto.
- Las ventas por grupos de artículos registraron, en el presente cuatrimestre, caídas superiores al 20% para la totalidad de los rubros con excepción de Perfumería y farmacia, cuya evolución ha sido positiva (3,8%). En particular, los rubros de mayores costos unitarios, Electrónicos, electrodomésticos y computación y Amoblamientos, decoración y textiles para el hogar, observaron las mayores contracciones interanuales al contraerse un 48,7% y 35,6% respectivamente. Le siguen los rubros Diversión y Esparcimiento y Juguetería que acumularon caídas del 27,7%, Patio de comidas, alimentos y kioscos, que se contrajo un 25,3% y Librería y papelería con una variación negativa del 22,3%. Finalmente, los rubros Indumentaria, calzado y marroquinería, Ropa y accesorios deportivos, y Otros registraron caídas cercanas al 21%.

III. MERCADO INMOBILIARIO

En la presente sección se analiza el desarrollo del mercado inmobiliario en la Ciudad de Buenos Aires. Para ello se examinarán tanto aspectos coyunturales como estructurales que determinan el desenvolvimiento de este mercado. En este sentido, se analiza el desarrollo inmobiliario en lo que respecta al sector residencial, productivo, así como en lo que concierne al mercado del suelo, por considerar que este último también desempeña un aspecto muy importante en la configuración del mercado de los inmuebles. Es importante remarcar que en los meses de diciembre se realizaron tres relevamientos que permitieron detectar el valor de oferta de los inmuebles residenciales a estrenar, el valor de venta del suelo urbano y el valor de alquiler de los locales comerciales. En estos relevamientos se puso especial interés en detectar las variaciones de los precios a partir de las distintas localizaciones de los inmuebles y de sus aspectos intrínsecos (como medidas y dimensiones), lo que permitió observar la estructura de precios en la Ciudad.

EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL MERCADO INMOBILIARIO

El principal indicador que permite apreciar las transacciones efectuadas en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires lo constituye el número de escrituras traslativas de dominio relevadas por el Registro de la Propiedad Inmueble. En tal sentido, se advierte una contracción interanual para el año 2001 en la realización de escrituras de este tipo, que alcanza una baja de casi el 12% respecto al año anterior. En este sentido, en la Ciudad de Buenos Aires se escrituraron unos 11000 inmuebles menos que en el año 2000 y 28.000 menos que durante el año 1998. Así se advierte que la mayor contracción se produjo en el IV trimestre del 2001, en donde la cantidad de escrituras realizadas disminuyó casi un 30%, alcanzando su contracción máxima en el mes de diciembre en donde la contracción interanual alcanzó el 37,2%, en un año en donde todos los meses, salvo enero, se observó una disminución de la cantidad de escrituras respecto al mismo mes del año anterior, lo que muestra la parálisis del mercado inmobiliario durante esa parte del año, dando cuenta de la retracción de la demanda. En los dos primeros meses del año 2002, el panorama inmobiliario parece encaminarse a una parálisis mayor, alcanzando la máxima caída en el mes de febrero, con un retroceso de escrituras del orden del 43,3%.

CUADRO A-III-1**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
Trimestre IV	24.667	-3,7
2001	79.760	-11,9
Trimestre I	21.211	1,2
Trimestre II	20.834	-3,2
Trimestre III	20.167	-13,7
Trimestre IV	17.548	-28,9
2002		
Enero	6.241	-32,1
Febrero	3.249	-43,3

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

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

En lo que respecta a la evolución de los préstamos hipotecarios otorgados para vivienda durante el año 2001, se advierte la contracción de los montos totales prestados, con un descenso interanual para el IV trimestre que alcanzaba el 9,2%. Además, respecto del trimestre anterior, se evidencia una reducción superior en los créditos en dólares, producto posiblemente de una cancelación mayor que los préstamos en pesos a partir de la incertidumbre sobre el futuro económico. Durante el primer bimestre de 2002 se observa una baja progresiva de los préstamos hipotecarios en dólares y un aumento más que significativo de los préstamos en moneda nacional a partir de la pesificación de los préstamos hipotecarios. El traspaso en el mes de enero se debe en gran parte a la pesificación de los préstamos de menos de U\$S 100.000, mientras que la registrada en febrero se debe a la pesificación generalizada de los préstamos. (ver cuadro A-III-2)

CUADRO A-III-2

EVOLUCIÓN DE LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA. PROMEDIOS EN MILLONES DE \$, TASA VARIACIÓN INTERANUAL EN %. 2000-2002

PERÍODO	PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS TOTALES		PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS EN MONEDA EXTRANJERA		PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS EN MONEDA LOCAL	
	MONTO PROMEDIO	VARIACIÓN INTERANUAL	MONTO PROMEDIO	VARIACIÓN INTERANUAL	MONTO PROMEDIO	VARIACIÓN INTERANUAL
2000						
Trimestre I	10.606	3,5	6.962	5,2	3.643	0,5
Trimestre II	10.811	6,3	7.109	8,1	3.703	2,9
Trimestre III	10.880	8,6	7.465	16,3	3.416	-5,2
Trimestre IV	10.815	5,9	7.609	15,2	3.206	-11,0
2001						
Trimestre I	11.056	4,2	7.930	13,9	3.126	-14,2
Trimestre II	11.150	3,1	8.117	14,2	3.033	-18,1
Trimestre III	11.022	1,3	8.052	7,9	2.970	-13,1
Trimestre IV	9.814	-9,2	7.048	-7,4	2.766	-13,7
2002						
Enero	--	--	5.396	-30,6	4.768	52,1
Febrero	--	--	3.178	-59,7	8.216	165,1

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

Otro de los indicadores que permite apreciar el desenvolvimiento del mercado inmobiliario está dado por la variación de los precios. En tal sentido, el único dato existente sobre la variación de los precios lo realiza el INDEC y muestra una baja constante en la variación del precio de alquiler desde 1998, producto del excedente de la oferta. En este sentido, el relevamiento propio realizado por el CEDEM y el contacto con agentes inmobiliarios permite afirmar que desde la devaluación, si bien los comportamientos han sido muy disímiles, se observa un cierto patrón en los precios de venta de los inmuebles. Así, en estos últimos, se aprecia una retracción en la oferta (aunque también en la demanda) y una pesificación a \$1,4 del valor de cada inmueble. En cambio, los alquileres tendieron a mantener el precio en pesos, aunque producto de la sobreoferta (por el traspaso de inmuebles que se ofrecían a la venta y ahora se ofrecen en alquiler) el precio tiende a descender. En el alquiler de locales comerciales, la baja de actividad lleva a renegociar los contratos y a bajar los precios futuros en gran medida por la cantidad de locales vacantes (ver sección Comercio).

CUADRO A-III-3

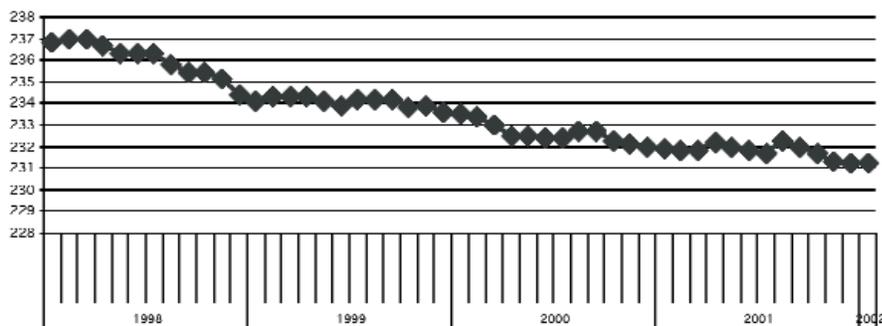
VARIACIÓN DE LOS PRECIOS INMUEBLES EN PESOS ENTRE DICIEMBRE DE 2001 Y MARZO DE 2002 EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES SEGÚN RELEVAMIENTO EFECTUADO POR EL CEDEM.

	<u>MES DE DICIEMBRE DE 2001</u>	<u>MES DE MARZO DE 2002</u>	<u>VARIACIÓN (%)</u>
Precio de venta de terrenos por m ²	555	652	17,48
Precio de alquiler de locales por m ²	12,72	12,89	1,34

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

GRÁFICO A-III-1

MERCADO INMOBILIARIO. VALOR DE LOS ALQUILERES DE VIVIENDA. 1998-2002. INDICE 1996. BASE 100



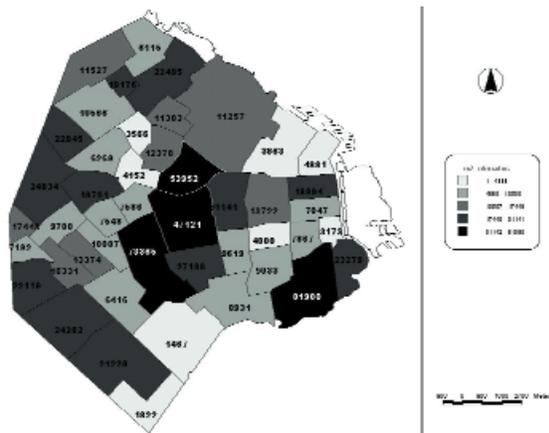
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC

EL PRECIO DEL SUELO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001

A partir del relevamiento efectuado en el mes de diciembre de 2001, se pudieron detectar 1466 ofertas de terrenos para el total de la Ciudad de Buenos Aires que contabilizaban unos 800 mil m² de suelo urbano. Estos lotes promediaban los 548 m² cada uno, ofertándose terrenos cuyas dimensiones máximas alcanzaban los 39 mil m² y lotes de superficies mínimas que alcanzaban solo los 50 m².

SUPERFICIE OFRECIDA DE SUELO URBANO

La mayor cantidad de m² ofrecidos en este período se localizaba en el barrio de Barracas, en donde se ofertaron unas 8 hectáreas de suelo urbano, en parte dado por una numerosa cantidad de grandes lotes que promediaban los 3904 m² en los 21 lotes ofrecidos. En los barrios de Flores, Villa Crespo y Caballito también se ofertó una gran cantidad de suelo urbano. Así, en estos tres barrios localizados en el centro geográfico de la ciudad, se ofrecieron más de 17 hectáreas de suelo. Es de destacar, que las áreas que concentran mayor cantidad de oferta de suelo urbano responden a dos procesos diferenciables entre sí. Por un lado, las mayores cantidades de ofertas se localizan en áreas deterioradas donde hay poca demanda de suelo. Mientras que en otras áreas, la importante demanda para la construcción y los elevados precios posibilitan que los poseedores de terrenos estén interesados en ofertarlos al mercado (como en el caso del barrio de Caballito en donde se ofrecen antiguas casonas como lotes para futuros emprendimientos inmobiliarios, generalmente torres de vivienda multifamiliar para estratos medios - altos). Al mismo tiempo, en los barrios de Villa Soldati, Villa Riachuelo, San Telmo, Villa Ortúzar, Recoleta, Paternal y Retiro se ofrecieron escasas superficies de suelo en el mes relevado. En este sentido, tanto en Villa Soldati como en Villa Riachuelo, la cantidad de suelo factible de ofrecerse en el mercado es muy bajo (Autódromo, Parque de la Ciudad, Parques y áreas verdes, y villas de emergencia, en donde predomina el mercado informal de suelo urbano). En los barrios de Recoleta, Retiro y San Telmo la escasa cantidad de lotes ofrecidos responde en parte a la escasa cantidad de suelo sin uso o que está en condiciones de ser reutilizado. (ver Mapa A-III-1)

MAPA A-III-1**CANTIDAD DE METROS CUADRADOS OFRECIDOS EN LOS BARRIOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001**

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a relevamiento propio

TAMAÑO PROMEDIO DE LOS LOTES OFRECIDOS

En lo que concierne al tamaño promedio de los lotes, se puede observar que en el barrio de Barracas y en los barrios de San Nicolás y Retiro se localizan en promedio los lotes de mayor superficie. Estos lotes superan en promedio los 2300 m². Para el resto de la Ciudad, si bien no se puede apreciar un patrón de distribución homogéneo, es importante destacar que los lotes ofrecidos en el centro administrativo y financiero son en promedio de grandes dimensiones. Los terrenos de grandes extensiones ofrecidos en el mes de diciembre se localizan en el sur (Flores Sur, Villa Lugano) y en el sector oeste de la Ciudad. Para el resto de la Ciudad, los promedios por lote disminuyen, encontrándose los promedios más bajos en los barrios residenciales de Villa Ortúzar, Agronomía y Villa Santa Rita.

PRECIOS DE TERRENOS OFRECIDOS

En lo que respecta a los valores de los lotes, estos dependen de múltiples variables. Así por ejemplo, dos terrenos localizados en el microcentro porteño poseían valores superiores a los 18 millones de pesos, siendo por lo tanto los predios con precios más elevados de la Ciudad. En ambos terrenos las dimensiones superaban los 3000 m². Los valores mínimos se localizaron en el barrio de Mataderos, en dos lotes que eran ofrecidos por 25 mil pesos cada uno. Ambos lotes no alcanzaban los 200 m² de superficie. En tal sentido, el promedio del valor de cada lote

oscilaba los 280 pesos el m². Sin embargo, para poder examinar de mejor forma los valores de los lotes de la Ciudad se utilizó como parámetro el valor total sobre m². Así, el valor promedio de los 1466 lotes que se ofertaron en el mes de diciembre del 2001 era de 555 pesos por m², alcanzando un valor máximo de 6618 pesos el m² y un valor mínimo de 51 pesos el m². En este sentido, el valor máximo ofrecido por m² se localizó en la Av. Cabildo al 900, mientras que el valor más bajo se verificó en la calle Santander al 2300 en el barrio de Flores, a pocos metros de un área de viviendas precarias.

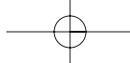
En lo que respecta al valor de los lotes a partir de sus dimensiones, el cuadro A-III-4 permite apreciar que en promedio los lotes más pequeños tienen un valor superior al de la media de la Ciudad. El resto de los valores promedios se sitúan próximos a la media, a excepción de los lotes entre 2000 y 5000 m², que alcanzan valores próximos a los 920 pesos el m². En tal sentido, en todos los barrios de la Ciudad de Buenos Aires el valor por m² de los lotes más pequeños era superior al valor de los lotes más grandes. En lo que respecta a los lotes de mayores dimensiones (más de 5000 m²), siete de ellos se localizan en el sur de la Ciudad, donde se localizan valores promedios inferiores a los 150 pesos el m²; 3 de estos lotes se ofertaban en los barrios de Colegiales (464 pesos el m²), Liniers (150 pesos el m²) y Villa Crespo (la ex sede del club Atlanta cuyo valor por m² oscilaba los 278 pesos el m²). En la calle Reconquista al 800 se ofertaba un lote de 6553 m², cuyo valor por m² alcanzaba los 2747 pesos el m².

CUADRO A-III-4

DISTRIBUCIÓN DE LA CANTIDAD DE LOTES OFRECIDOS, TAMAÑOS Y PRECIOS POR M², EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001. CIUDAD DE BUENOS AIRES.

	CANTIDAD DE OFERTAS	PRECIO PROMEDIO	PRECIO MÁXIMO	PRECIO MÍNIMO
50-200	356	667	6618	147
200-500	838	502	3906	118
500-750	120	544	2167	125
750-1000	51	511	1724	167
1000-1500	51	548	1412	111
1500-2000	17	573	1948	133
2000-5000	22	917	3600	62
5000- 39000	11	440	2747	51
Total	1466	555	6618	51

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.



CUADRO A-III-5

DISTRIBUCIÓN DE LA CANTIDAD DE LOTES OFRECIDOS, TAMAÑOS Y PRECIOS POR M², EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001. CIUDAD DE BUENOS AIRES.

	CANTIDAD OFERTAS	M² OFRECIDOS	M² PROMEDIO	M² MÁXIMO	M² MÍNIMO	PRECIO PROMEDIO	PRECIO MÁXIMO	PRECIO MÍNIMO
Zona Centro	22	31722	1441,91	6563	171	1371,41	3600	273
Zona Norte	182	85736	471,08	14000	50	927,39	6618	227
Zona Oeste	920	423035	459,82	39000	63	524,14	3242	51
Zona Sur	341	231174	677,93	27126	65	382,9	1479	62

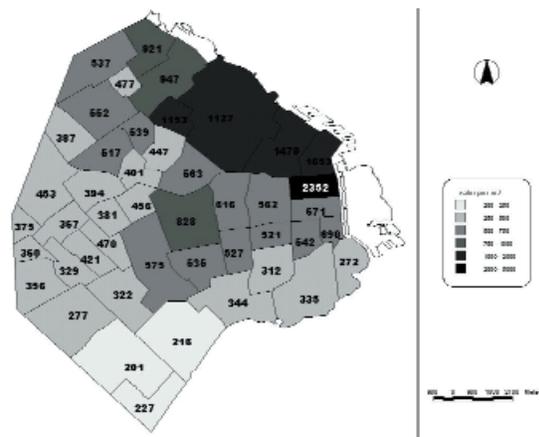
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL PRECIO DEL SUELO

Al analizar la distribución espacial del valor del suelo urbano, se puede señalar que los mayores valores por m² corresponden a los lotes ubicados en el área central. Sin embargo, si analizamos el decrecimiento a partir del centro de la Ciudad, se puede observar que el valor promedio de los barrios del norte de la Ciudad casi duplican el valor del suelo de los barrios del oeste y triplican el valor de los barrios del sur. (ver cuadro A-III-5). Así si observamos el gráfico A-III-2, se puede evidenciar el decrecimiento de los valores a partir del centro (barrio de San Nicolás). Sin embargo, se constata que la caída de los valores promedios por barrio es menor en los barrios del norte que en los barrios del oeste y del sur de la Ciudad. En tal sentido, podemos observar que los valores promedios del barrio del eje norte que linda con el Gran Buenos Aires sobrepasa los valores medios de gran parte de los barrios del eje oeste y sur.

MAPA A-III-2

VALOR PROMEDIO DEL M² EN LOS BARRIOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.



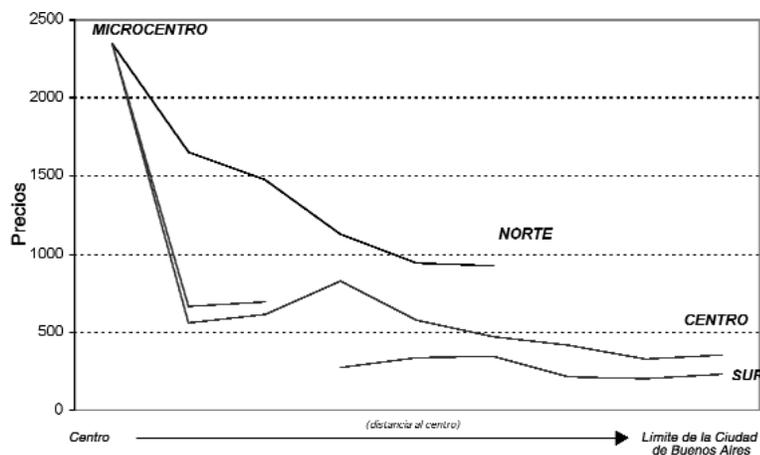
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.



El gráfico A-III-2 además permite evidenciar el descenso abrupto de los precios del centro respecto al anillo que lo rodea, mientras que el precio del resto de los barrios decrece de manera más homogénea una vez que supera el área. Asimismo, al examinar cada eje independientemente, se observa que en el eje norte los valores decrecen en todos los barrios. Sin embargo, al analizar el eje oeste, se puede demostrar la suba de los precios promedios en el barrio de Caballito por encima de los barrios más próximos al centro (Almagro y Balvanera), luego los valores siguen decreciendo hasta las proximidades de la General Paz donde los valores promedios vuelven a subir. En el eje sur, el decrecimiento de los valores es menos evidente que en los otros ejes. Así, se observa que en el barrio de San Telmo los valores promedios son superiores al obtenido para el barrio de Monserrat; en Nueva Pompeya los valores promedio son superiores a los obtenidos en el barrio de Barracas y en Villa Riachuelo son superiores a los registrados en Villa Lugano (es de destacar que los valores entre estos barrios son bastantes próximos entre sí, además de ser bastantes bajos en comparación con el resto de la Ciudad).

GRÁFICO A-III-2

VALOR PROMEDIO DEL SUELO EN LOS BARRIOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001 .

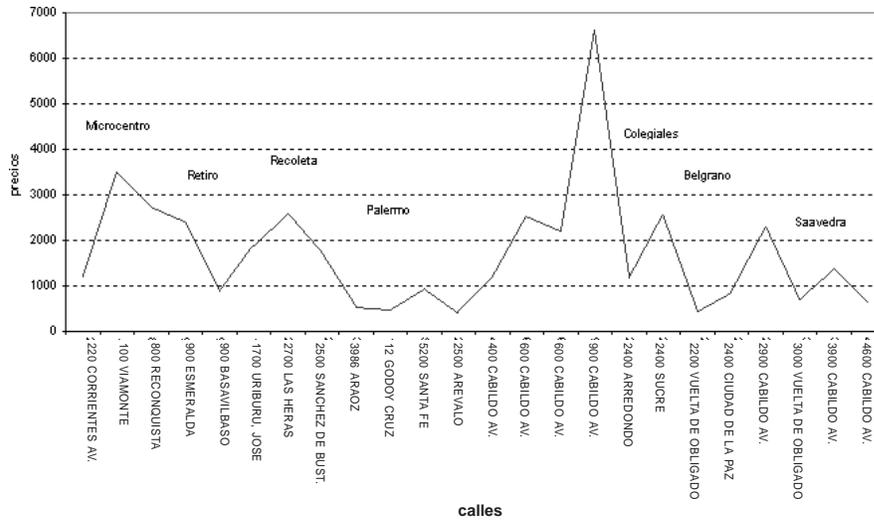


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

Sin embargo, si se analizan los precios por lote tomando algún eje, los valores no muestra el mismo patrón que si se examinan los precios promedios por barrio. En el Gráfico A-III-3 se aprecia como varían los lotes en las principales avenidas del eje norte, alcanzando el mayor valor registrado en el mes de diciembre, en la Av. Cabildo al 900 y encontrándose puntos máximos en las intersecciones con las avenidas más destacadas.

GRÁFICO A-III-3

PRECIO POR M² EN EL EJE NORTE. MICROCENTRO, LAS HERAS, CABILDO

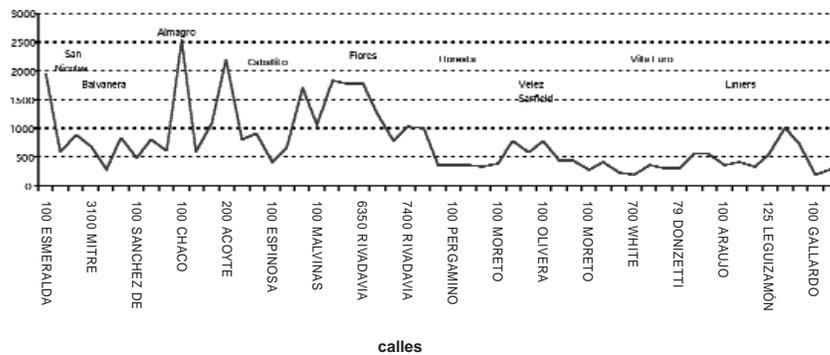


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

En el eje oeste de la Ciudad, siguiendo la Av. Rivadavia como línea orientadora, se verifica el decrecimiento del valor del suelo en el sector contiguo al microcentro, para recuperarse en los barrios de Almagro, Caballito y Flores. A partir de allí, los precios van descendiendo; sin embargo, se aprecian valores más elevados en los barrios de Vélez Sarfield y Liniers. (ver gráfico A-III-4)

GRÁFICO A-III-4

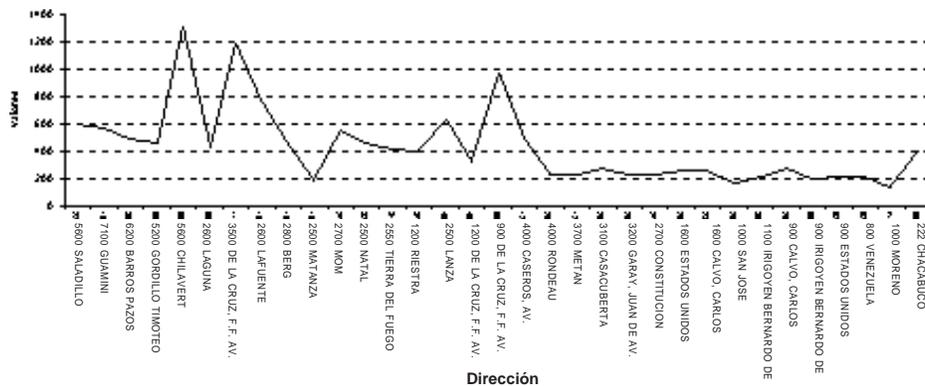
PRECIO POR M² DE LOS LOTES UBICADOS SOBRE LA AV. RIVADAVIA



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

Asimismo, para analizar los valores del eje sur de la Ciudad se tomó como eje una línea imaginaria desde Diagonal Sur hasta la calle Chiclana, pasando por la Av. Fernández de la Cruz hasta la Av. General Paz. En este eje se evidencia que los mayores valores se localizan sobre la Av. 9 de Julio y sobre algunas avenidas de importancia, tales como Caseros y Sáenz. Asimismo, se advierte que luego del barrio de Pompeya los precios descienden a montos cercanos a los 200 pesos el m², encontrándose solo precios superiores en un sector del barrio de Villa Lugano, en donde se emplaza un barrio residencial de clase media.

GRÁFICO A-III-5
PRECIO POR M² EN EL ÁREA SUR DE LA CIUDAD

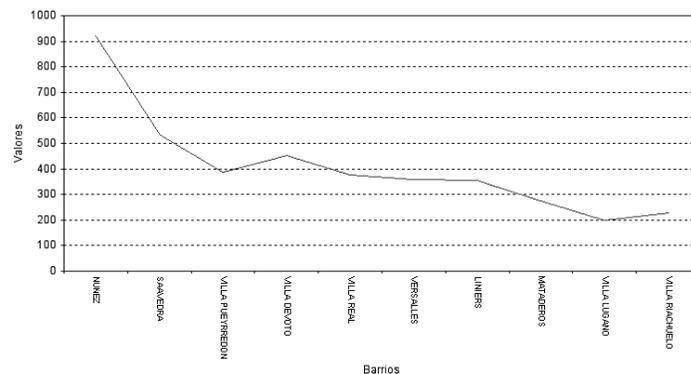


Fuente:

CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

De este mismo modo, si observamos el gráfico A-III-6 se evidencia que los precios promedio de los barrios linderos al Gran Buenos Aires por la Av. Gral. Paz van descendiendo desde el norte hasta el sur. En tal sentido, se aprecia una suba solo en los barrios de Villa Devoto y Liniers sobre el barrio más próximo al norte. Estos barrios presentan características residenciales de alta categoría lo que justifica sus valores superiores a los barrios que lo circundan.

GRÁFICO A-III-6
VALOR PROMEDIO DEL SUELO EN LOS BARRIOS LINDEROS A LA AVENIDA GRAL. PAZ EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001

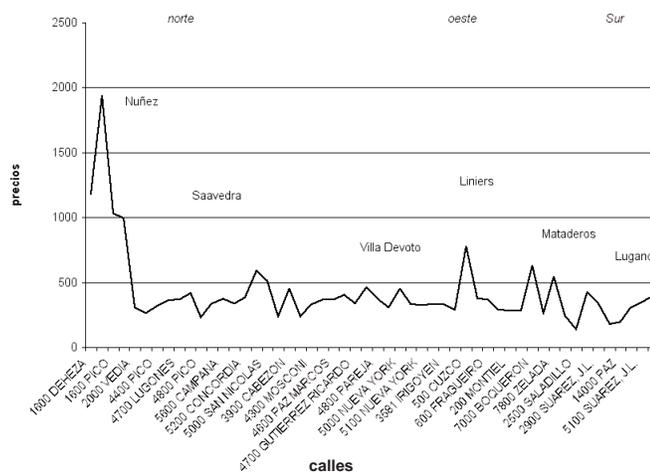


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

Pero, al analizar los lotes ubicados a una distancia menor a los 200 metros de la Av. General Paz, se aprecia una distribución diferente que el los precios promedios por barrio. Se puede observar que los precios en el barrio de Villa Devoto no son tan elevados en este segmento como en otros sectores de estos barrios, dándose la particularidad de que en el barrio de Mataderos se encuentran valores mayores, debido a la conexión que posee con el Partido de La Matanza.

GRÁFICO A-III-7

PRECIO POR M² DEL SUELO SOBRE LA AV. GENERAL PAZ



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

Al mismo tiempo, si se analiza la distribución de los valores máximos y mínimos por m², se puede evidenciar que a grandes rasgos poseen la misma distribución espacial que los valores promedios de los lotes para el total de la Ciudad. A pesar de ello, en algunos barrios el valor varía considerablemente entre los distintos lotes relevados. En tal sentido, las mayores diferencias entre los precios de oferta máximo y mínimo se registran en el barrio de Flores, en donde la diferencia entre estos precios es de 35 veces. Por las características de este barrio, que posee una extensión longitudinal norte sur, abarca un área comercial importante próxima a la estación de Flores, al mismo tiempo que contiene un sector degradado en el sur, en donde se emplazan villas de emergencias y viviendas precarias. En tal sentido, el valor máximo del m² en el barrio de Flores para el mes de diciembre alcanzaba los 1843 pesos para un predio localizado en la Av. Rivadavia al 6300, mientras que el predio de menor valor se emplazaba en la calle Santander al 2300, a menos de 200 metros de la villa de emergencia 13 bis.

En los barrios del eje norte más próximo a la Av. General Paz, también se producen grandes diferencias entre los valores máximos y mínimos. Esto se debe principalmente a la diferencia de valores entre los lotes localizados en las áreas comerciales o de alta densidad residencial y los predios localizados en las áreas residenciales de baja densidad; tal es el caso del barrio de Colegiales, en donde el valor máximo registrado alcanzó los 6618 pesos el m², mientras que el valor mínimo relevado alcanzó un valor de 356 pesos el m². Estas mismas diferencias se registran para los barrios de Villa Urquiza, Núñez, y Palermo. En el barrio de Villa Devoto, también se producen grandes diferencias entre los predios de menor y de mayor valor, dado que

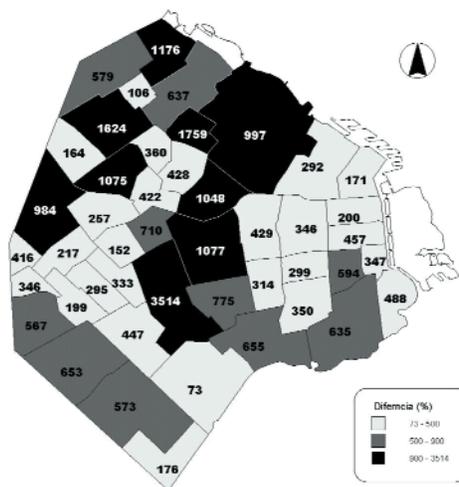
hay un área de este barrio que posee residencias de alta categoría. En los barrios de Agronomía, Chacarita, Paternal y Villa Crespo las diferencias entre los valores máximos y mínimos es producto de la coexistencia de áreas residenciales y de áreas industriales deterioradas.

Sin embargo, en algunos barrios la diferencia entre los valores máximos y mínimos no es tan notable. En tal sentido, en el barrio de Villa Soldati se registró las menores diferencias entre los valores extremos. Esto se puede deber al poco valor del suelo en este sector del área sur de la Ciudad. Un fenómeno similar se aprecia en el barrio de Villa Riachuelo. Asimismo, en el sector oeste de la Ciudad también se registraron precios relativamente homogéneos; tal es el caso de los barrios de Villa Real, Versalles, Monte Castro, Villa Luro, Vélez Sarfield, Floresta y Villa Santa Rita. En estos barrios los valores podrían ser explicados por las características estructurales que fueron conformado áreas con viviendas unifamiliares de características relativamente similares, además de ser barrios pequeños que mantienen cierta unidad socioterritorial.

En los barrios del centro de la Ciudad (Montserrat, San Nicolás y Retiro) los valores de los terrenos medidos por m² son relativamente homogéneos, dado que en estos barrios se produce una valorización de toda el área más que una valorización lineal dada por los principales ejes, más allá de que sobre ciertos centros comerciales el valor del suelo sea mayor. Lo mismo sucede con los barrios próximos al microcentro que poseen valores relativamente próximos entre los máximos y los mínimos (barrios de Recoleta, Balvanera, Almagro, Boedo, San Cristóbal y San Telmo).

MAPA A-III-3

DIFERENCIA ENTRE VALORES MÁXIMO Y VALOR MÍNIMO OFRECIDO EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001 EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

LOS USOS DEL SUELO EN EL PRECIO DE LOS LOTES EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

CUADRO A-III-6

DISTRIBUCIÓN DE LA CANTIDAD DE LOTES OFRECIDOS, TAMAÑOS Y PRECIOS POR M², EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001, SEGÚN CÓDIGO DE PLANEAMIENTO URBANO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

	<u>CANTIDAD</u> <u>OFERTAS</u>	<u>M²</u> <u>OFRECIDOS</u>	<u>M²</u> <u>PROMEDIO</u>	<u>M²</u> <u>MÁXIMO</u>	<u>M²</u> <u>MÍNIMO</u>	<u>PRECIO</u> <u>PROMEDIO</u>	<u>PRECIO</u> <u>MÁXIMO</u>	<u>PRECIO</u> <u>MÍNIMO</u>
C1	11	20244	1840	6563	180	1800	3600	413
R2a II	41	16963	413,73	1125	181	1177	3906	188
C2	37	32216	871	2875	94	988	2560	244
C3 I	109	79292	727	21196	86	810	6618	150
APH	6	5021	837	2500	144	800	1520	426
R2 a I	2	608	304,00	346	262	766	954	578
U	35	13838	395,37	1200	50	718	3226	318
R1a	4	1170	292,50	390	147	685	1130	306
E1	14	5014	83,57	703	170	646	1348	235
R2a II	296	136973	462,75	21600	84	642	2836	170
NE	2	589	294,50	295	294	567	661	472
RUA	8	2323	290,38	1039	70	562	771	337
C3 II	145	62794	433	3600	107	525	1479	137
R2b I	234	109116	466,31	8000	65	488	3242	126
R1b I	59	25798	437,25	3767	112	462	2167	163
E3	108	39797	368,49	1300	70	402	1122	133
R2b IV	38	12163	320,08	1319	107	367	1167	117
R2b II	239	147854	618,64	39000	63	361	2621	51
E2	46	30930	672,39	15287	85	276	940	62
E3 2	20	5567	278,35	610	144	267	688	125
I	12	54768	4564,00	23000	144	182	348	85

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

En esta parte del informe se analiza el valor de los terrenos a partir de la normativa del Código de Planeamiento Urbano, lo cual permite agregar otros parámetros en el análisis del precio del suelo en la Ciudad de Buenos Aires. En tal sentido, aunque también actúan otros determinantes en la conformación del precio, se advierte una correlación positiva entre los usos del suelo y el valor del mismo. En tal sentido, es notable que los mayores precios de oferta corresponden a valores incluidos dentro del distrito central y que los menores valores corresponden al distrito industrial (es necesario aclarar que el modelo radiocéntrico corresponde a la distancia del precio promedio; sin embargo los distritos industriales se emplazan en algunos casos en áreas próximas al centro, tal es el caso del área industrial de los barrios de La Boca o Barracas que

poseen zonas industriales y precios menores que los de distritos residenciales). El segundo distrito que presenta precio más elevado es el distrito R2a1. El mismo es de carácter residencial con alto grado de consolidación y densificación. El mismo posee un factor de ocupación del suelo (FOT) de 2,5 siendo sólo superado en los distritos residenciales por el R2a I cuyo FOT es 3. Asimismo, a medida que disminuye el grado de intensidad del uso del suelo residencial descienden los valores promedios, encontrándose una correlación positiva entre la capacidad constructiva y el valor del precio.

Como se puede apreciar en el Cuadro A-III-6, en los distritos centrales (que por otra parte poseen un FOT más alto), se presentan los mayores valores por m², observándose que mientras mayor es el grado de centralidad (C1) mayor es el valor del m², disminuyendo por lo tanto el valor del suelo en los distritos C2, C3I y C3II respectivamente.

EL PRECIO DE LOS INMUEBLES RESIDENCIALES EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001

En lo que respecta al valor de oferta de los departamentos a estrenar, se relevó un número indicativo que permitiera inferir el valor promedio del m². Para ello se tomó como indicador los departamentos de 3 ambientes ubicados al frente. Así, el valor promedio de los departamentos relevados presentaba un nivel de 1311 pesos el m², hallándose además un valor máximo de 2378 pesos por m² y un valor mínimo de 487 pesos por m². En tal sentido, y como se expresa en el Cuadro A-III-7, el valor de los departamentos varía considerablemente según su ubicación. Si bien el valor de un departamento depende de muchos factores intrínsecos a la vivienda, la lógica de los emprendedores inmobiliarios induce a construir considerando la segregación socioterritorial en donde se emplaza la obra, por lo que en las zonas de mayor poder adquisitivo se edifican las viviendas de mayor valor. Así, en la zona Centro (principalmente Puerto Madero) se registraron los valores más elevados, que promediaban los 1913 pesos el m², al mismo tiempo que en el eje norte los valores alcanzaban un promedio de 1574 pesos el m². Por otro lado, y como era de esperar, en la zona sur de la Ciudad se registran los menores valores por m² para departamentos de tres ambientes.

CUADRO A-III-7

DISTRIBUCIÓN POR ZONAS GEOGRÁFICAS, DE PRECIOS DE VIVIENDAS DE TRES AMBIENTES POR M² EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001. CIUDAD DE BUENOS AIRES.

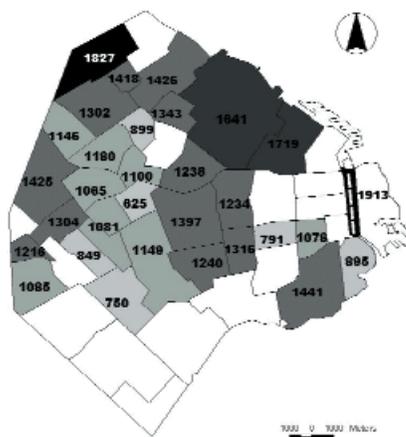
	<u>CANTIDAD DE OFERTAS</u>	<u>PRECIO PROMEDIO</u>	<u>PRECIO MÁXIMO</u>	<u>PRECIO MÍNIMO</u>
Zona Centro	3	1913	2378	1649
Zona Norte	36	1574	2111	806
Zona Oeste	111	1227	2037	487
Zona Sur	7	1034	1322	750
Total	157	1311	2378	487

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

Sin embargo, estas zonas no son homogéneas, ya que entre algunos barrios los precios promedios varían considerablemente. Es así que en los barrios de Puerto Madero y Saavedra se aprecian los mayores valores promedios. Mientras que en los barrios de Caballito y Villa Devoto se registraron los mayores valores de la zona oeste. En lo que respecta a la zona sur de la Ciudad, se aprecia que en una gran cantidad de barrios no se registraron departamentos a estrenar. Asimismo, en el barrio de Barracas se observaron los mayores precios promedios de la zona sur a partir de emprendimientos que se localizan sobre la avenida Montes de Oca.

MAPA A-III-4

DEPARTAMENTOS DE TRES AMBIENTES A ESTRENAR. VALOR PROMEDIO M² POR BARRIO DE LA CIUDAD DE DICIEMBRE DE 2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

EL PRECIO DE ALQUILER DE LOCALES EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001

El relevamiento efectuado permitió relevar 1612 locales en la ciudad de Buenos Aires ofertados durante el mes de diciembre de 2001, cuyas dimensiones oscilaban entre un mínimo de 1 m² un máximo de 3200 m². En lo que respecta al valor de alquiler, este fue examinado por m², lo que permitió tomar un valor homogéneo de análisis. Así, para el total de locales en alquiler de la Ciudad de Buenos Aires en diciembre de 2001 el valor del m² promedio era de \$12,72, oscilando en un máximo de \$400 y un mínimo de \$1,86. Esta dispersión en los precios se debe a varios fenómenos. En primer término y como se observa en el Cuadro A-III-8, el valor de alquiler varía según el tamaño del local. En los locales de menor dimensión los precios promedio por m² son más elevados que en los locales más grandes. Así, mientras que en los locales de 1 a 20 m² el valor promedio del m² ronda los \$25, en los locales de más de 500 m² los precios de alquiler alcanzan los \$13 el m². Estas variaciones se observan tanto en el precio promedio como en el precio máximo y mínimo cuando consideramos las dimensiones de los locales.

CUADRO A-III-8

DISTRIBUCIÓN DE LA CANTIDAD DE LOCALES OFRECIDOS EN ALQUILER, TAMAÑOS Y PRECIOS, EN DICIEMBRE DE 2001. CIUDAD DE BUENOS AIRES.

	<u>CANTIDAD DE OFERTAS</u>	<u>M² TOTALES</u>	<u>PRECIO PROMEDIO</u>	<u>PRECIO MÁXIMO</u>	<u>PRECIO MÍNIMO</u>
1-20	147	3769,99	25,57	400,00	7,50
20-50	610	7812,78	12,91	87,50	4,00
50-100	350	3915,52	11,19	98,77	3,30
100-500	446	4536,26	10,14	86,49	1,86
501-3200	59	427,7	8,07	40,54	2,00
Total	1612	20498,64	12,72	400	1,86

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

En lo que respecta al valor de oferta a partir del Cuadro A-III-9 se puede observar que los mayores precios promedio se producen en la zona del centro político - administrativo de la Ciudad donde alcanzan valores promedio de \$21 el m². Asimismo, en la zona norte los valores promedio alcanzan los \$14, siendo superior que los localizados en la zona oeste de la Ciudad. En la zona sur se registran los menores valores promedio por m².

CUADRO A-III-9

DISTRIBUCIÓN DE LA CANTIDAD DE LOCALES OFRECIDOS, TAMAÑOS Y PRECIOS POR M², EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001. CIUDAD DE BUENOS AIRES.

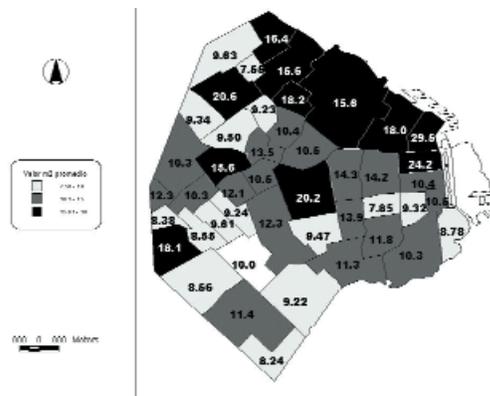
	CANTIDAD OFERTAS	M² OFRECIDOS	M² PROMEDIO	M² MÁXIMO	M² MÍNIMO	PRECIO PROMEDIO	PRECIO MÁXIMO	PRECIO MÍNIMO
Zona Centro	86	16283	5428	2072	4	21,43	98,77	1,86
Zona Norte	180	25648	3664	1265	4	14,45	75	3,16
Zona Oeste	979	125640	5711	3200	1	12,26	400	2,05
Zona Sur	366	38316	2737	1200	3	10,07	100	2

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

Siguiendo con el análisis territorial del precio promedio de alquiler por m², se puede observar que en todos los barrios del centro se registran los mayores precios promedio, siendo el barrio de Retiro en donde se evidenciaron los valores más elevados por m² (\$29,5). Luego le sigue el barrio de San Nicolás, en donde se registran valores promedio próximos a los \$ 25 el m². Por su parte, en el barrio de Montserrat (también localizado en el área central) los valores promedio disminuyen considerablemente, alcanzando valores próximos a los \$10 m². En los barrios del eje norte los valores promedios superan los \$15 el m² a excepción de los barrios de Coghland y Saavedra en donde los precios promedio no superan los \$10 el m². En este eje, los valores promedio van disminuyendo del centro hacia la periferia. En lo que respecta a los barrios de la zona oeste de la Ciudad, los mayores precios promedio se observan en los barrios de Caballito, Villa del Parque y Liniers, en donde se localizan las áreas comerciales más importantes. En los barrios del sur de la Ciudad, se registran los menores precios promedio, aunque con diferencias entre los distintos barrios, hallándose precios más elevados en la zona este del sur de la Ciudad. En este sentido, las áreas comerciales de Nueva Pompeya, Parque Patricios, Barracas y Boedo presentan los precios más altos de esta zona de la Ciudad.

MAPA A-III-5

DISTRIBUCIÓN POR BARRIO DEL VALOR PROMEDIO DE LOCALES POR M² EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001.



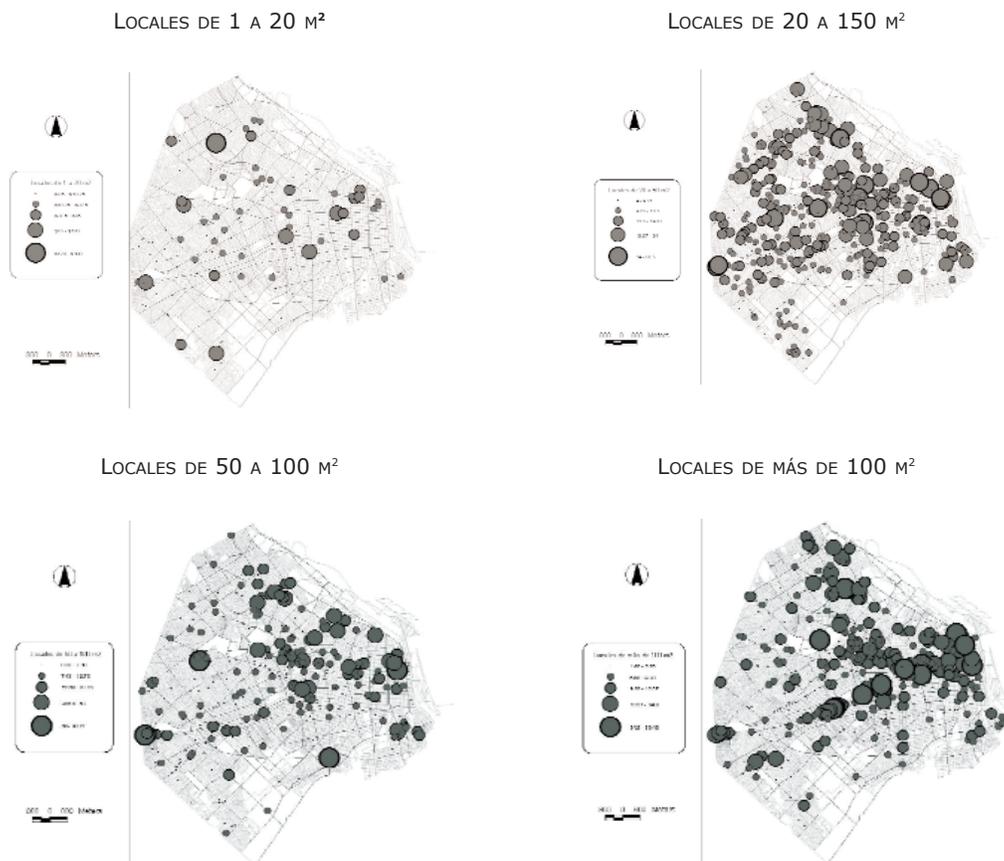
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

EL VALOR DEL M² DE ALQUILER SEGÚN DIMENSIONES DEL LOCAL

Analizar la distribución del valor del m² considerando las dimensiones del local permite una mejor aproximación a la localización y patrón de distribución del valor en la Ciudad de Buenos Aires. En el Mapa A-III-6 se puede apreciar la distribución según el rango del tamaño de los locales. Así, en lo que respecta a los locales de pequeñas dimensiones los valores más elevados no responden necesariamente al esquema antes mencionado, ya que se encuentran locales con altos valores tanto en la zona norte como en la zona sur de la Ciudad. Además de hallarse valores relativamente bajos de manera uniforme en el interior de cada barrio sin evidenciarse una localización funcional a los ejes antes mencionados. En la distribución de locales de 20 a 50 m² se advierte que los mayores valores corresponden a las áreas central y norte de la Ciudad, aunque también se evidencian valores elevados para áreas con atractivo comercial (tal el caso del barrio de Liniers). Asimismo, entre los locales de más de 100 m² se evidencia el patrón monocéntrico de distribución, con preponderancia en los ejes norte y oeste, en donde se evidencian los mayores precios por m².

MAPA A-III-6

LOCALIZACIÓN Y VALOR POR M² DE LOCALES DE DISTINTAS DIMENSIONES EN EL MES DE DICIEMBRE DE 2001 EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA. En base a relevamiento propio.

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

- Los indicadores del mercado inmobiliario permiten apreciar la caída en las transacciones y en los prestamos inmobiliarios, registrándose bajas históricas en esta actividad.
- La contracción de la demanda y de la oferta en la venta de inmuebles ha sido el parámetro más destacado del último periodo, mientras que aumentó significativamente la oferta de inmuebles en alquiler producto del mismo proceso.
- En lo que respecta a los precios, éstos tendieron a pesificarse en los alquileres, mientras que en las ventas primó la pesificación a \$ 1,4. Sin embargo, en los terrenos el aumento en pesos no llegó al 20%, ya que los que aun decidían vender lo hacían a partir de buenas ofertas.
- En lo que respecta a los precios de los inmuebles se destaca la importancia de los factores de localización para determinar el valor inmueble. En tal sentido, en el centro y en el norte de la Ciudad se encuentran los mayores precios, mientras que en la zona sur se registran los menores valores.
- En la Ciudad de Buenos Aires parece más que evidente la correlación del precio del suelo con las características económicas de cada territorio de la Ciudad. Además, la segregación socioterritorial crea espacios con alta valorización residencial mientras que determina el escaso valor de las otras áreas. Al mismo tiempo que el ordenamiento territorial (y las actividades que se permiten en cada superficie) permite una mayor valorización en los distritos comerciales y residenciales, en los distritos industriales se corroboraron los menores valores del suelo.
- La distribución no es tan uniforme en todos los ejes, ya que se encuentran algunas zonas de mayor valorización que no responden exclusivamente al parámetro de la distancia. Tal el caso de los barrios de Flores, Caballito y Villa Devoto, en donde el proceso de segregación socioterritorial permite encontrar precios más elevados que para el resto del área circundante.
- En lo que respecta al precio de alquiler de los locales en la Ciudad de Buenos Aires, se aprecia, en primer lugar, que el valor de un local está relacionado con factores intrínsecos, especialmente el tamaño, y con factores extrínsecos, dados especialmente por la ubicación y localización de los mismos. Estas dos variables interrelacionadas estarían en primera instancia, determinando el precio (en este caso de alquiler) de los locales. En este sentido, la variación del precio por tamaño del local y por localización de alquiler es evidente.
- Para el futuro próximo, el mercado inmobiliario podría verse aún más paralizado debido a la falta de créditos hipotecarios, la escasez de efectivo, la sobreoferta de inmuebles residenciales y la baja de la actividad económica.

Nota: En la pagina web del CEDEM consta un anexo con información de precios de terrenos, viviendas y locales, desagregados por barrio y por dimensiones.

VI. TRANSPORTE

La información disponible para todo el año 2001 y enero de 2002 reafirma las tendencias verificadas en informes anteriores relacionadas con caídas significativas en el número de pasajeros que utilizaron los diferentes medios de transporte público que circulan por la Ciudad de Buenos Aires. Como se puede apreciar en el Cuadro A-VI-1, entre 2000 y 2001 se registró una disminución en la cantidad de personas transportadas del orden del 9%. En ese patrón general de comportamiento se verifica que el total de pasajeros que utiliza el servicio de subterráneos declinó alrededor de un 7%, el de los que emplean las distintas líneas ferroviarias cayeron cerca de un 10%, mientras que en el caso del transporte automotor las caídas se ubicaron entre el 8% (es el caso de las líneas de colectivos que cumplen la totalidad de su recorrido en la Ciudad de Buenos Aires) y casi el 12% (transporte de media distancia). Es indudable que la profundización de esta tendencia encuentra como uno de sus principales factores explicativos a la recesión 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.

CUADRO A-VI-1

TRANSPORTE. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE PASAJEROS QUE UTILIZARON LOS DISTINTOS MEDIOS DE TRANSPORTE PÚBLICO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑO 2001-ENERO 2002. VARIACIÓN INTERANUAL (%)

PERÍODO	PASAJEROS TRANSPORTADOS					TOTAL
	SERVICIOS DE SUBTERRÁNEOS	SERVICIO FERROVIARIO URBANO*	TRANSPORTE AUTOMOTOR			
			GRUPO I**	GRUPO II***	GRUPO III****	
2001	-6,6	-9,6	-8,1	-9,6	-11,9	-9,0
ene-01	2,7	-2,4	-2,6	-5,1	3,6	-3,1
feb-01	-5,8	-6,4	-7,1	-10,0	-0,6	-8,1
mar-01	-6,2	-8,9	-11,2	-13,9	-15,3	-11,5
abr-01	-1,3	-5,7	-3,9	-6,6	-6,3	-5,4
may-01	-3,8	-3,9	-1,1	-2,7	-3,1	-2,9
jun-01	-6,9	-5,4	-7,0	-8,6	-9,0	-7,4
jul-01	-9,1	-11,1	-9,2	-11,2	-8,9	-10,6
ago-01	-9,4	-10,8	-8,4	-11,7	-1,9	-10,6
sep-01	-10,0	-12,9	-11,3	-11,0	-21,0	-11,5
oct-01	-6,4	-11,6	-7,6	-9,0	-31,4	-9,4
nov-01	-4,3	-9,8	-5,3	-6,0	-18,0	-6,7
dic-01	-15,8	-25,5	-21,2	-18,1	-28,9	-20,1
ene-02	-3,8	-20,2	-17,8	-15,6	-29,8	-15,9

* 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.

De la evidencia empírica proporcionada por el cuadro de referencia se desprende que, con unas muy pocas excepciones, en todos los meses y los servicios de transporte bajo análisis se registraron disminuciones –en algunos casos sumamente pronunciadas– en el número de personas transportadas. Dicha tendencia se acelera notablemente en los últimos meses del año pasado y se mantiene en enero del corriente, en paralelo con la agudización de la crisis económico-social.

Con respecto a la evolución de las personas que utilizaron el servicio de transporte ferroviario, cabe analizar con algún detenimiento la dinámica que se registró en las distintas líneas. En tal sentido, la información que consta en el Cuadro A-VI-2 permite concluir que, con la excepción del Tren de la Costa, cualquiera sea el ramal ferroviario que se tome en consideración, durante 2001 se registró una disminución considerable en la cantidad de pasajeros transportados. A título ilustrativo, cabe destacar los casos de las líneas Belgrano Sur (donde el descenso interanual fue de aproximadamente el 12%) y General Urquiza, General Roca y Sarmiento (la caída en los pasajeros transportados fue, en los tres casos, de alrededor del 10%). Otra constatación que emana de la información presentada es que, en todas las líneas, a partir de julio de 2001 se registran marcados descensos en el número de individuos transportados (tendencia que se mantiene en enero de este año).

CUADRO A-VI-2

TRANSPORTE. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE PASAJEROS QUE UTILIZARON LAS DISTINTAS LÍNEAS DE TRANSPORTE FERROVIARIO PRESTADO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES Y ALREDEDORES. TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL. AÑO 2001-ENERO 2002.

CONSORCIO	TRENES DE BUENOS AIRES			TRENES METROPOLITANOS		FERROVÍAS			TOTAL
	METROVÍAS	MITRE	SARMIENTO	GRAL.ROCA	GRAL. SAN MARTÍN	BELGRANO SUR	BELGRANO NORTE	TREN DE LA COSTA	
LÍNEA FERROVIARIA	GRAL.URQUIZA								
PERÍODO	VARIACIÓN INTERANUAL (%)								
2001	-10,2	-8,8	-10,0	-10,3	-8,9	-11,9	-6,7	1,6	-9,6
ene-01	-3,3	-2,8	-1,9	-3,6	-2,2	-1,3	1,0	12,4	-2,4
feb-01	-9,0	-6,0	-7,4	-7,2	-5,6	-3,5	-3,1	17,4	-6,4
mar-01	-10,9	-9,4	-9,2	-9,2	-7,9	-7,6	-5,9	5,6	-8,9
abr-01	-5,9	-6,5	-8,2	-5,3	-4,8	-4,3	-0,3	4,9	-5,7
may-01	-3,8	-4,0	-3,7	-4,0	-3,2	-16,8	-0,2	24,6	-3,9
jun-01	-7,6	-6,5	-5,8	-5,6	-2,7	-5,1	-4,9	24,4	-5,4
jul-01	-11,4	-8,7	-12,0	-11,9	-11,0	-10,8	-10,0	-22,1	-11,1
ago-01	-10,7	-8,0	-10,5	-11,5	-9,9	-11,3	-10,3	-5,5	-10,3
sep-01	-14,5	-11,9	-13,7	-13,3	-13,1	-14,4	-9,5	-3,8	-12,9
oct-01	-12,4	-10,9	-10,4	-12,6	-11,9	-18,0	-8,7	-8,4	-11,6
nov-01	-9,2	-8,6	-9,3	-12,0	-9,1	-15,2	-4,2	-3,1	-9,8
dic-01	-23,0	-22,3	-27,4	-26,8	-24,4	-32,9	-22,5	-8,6	-25,5
Ene-02	-24,6	-13,6	-21,1	-21,1	-20,8	-30,3	-19,9	-27,0	20,3

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

Similares conclusiones surgen cuando se analiza la evolución reciente del flujo de vehículos que circuló por las diferentes redes de acceso a la región metropolitana, así como por las distintas autopistas de la Ciudad de Buenos Aires (Cuadro A-VI-3). En el caso de las redes de acceso, la comparación interanual indica que en 2001 se registró una disminución de más del 4% en la cantidad de vehículos pasantes; porcentual que se ubica en más del 5% para los colectivos y camiones livianos, y en el 7% para los camiones pesados. Con respecto a la circulación vehicular por las autopistas de la Ciudad, entre 2000 y 2001 tuvo lugar una declinación cercana al 8%. Asimismo, en todos los casos se manifiesta una misma pauta de comportamiento: una fuerte agudización de la caída en la cantidad de vehículos pasantes por las mencionadas vías de comunicación durante la segunda parte del año pasado (tendencia que asume particular intensidad en los últimos meses de 2001 y en enero de 2002).

CUADRO A-VI-3

TRANSPORTE. EVOLUCIÓN DE LA CIRCULACIÓN VEHICULAR POR LAS DISTINTAS REDES DE ACCESO A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES* Y POR LAS AUTOPISTAS METROPOLITANAS. TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL. AÑO 2001-ENERO 2002.

PERÍODO	CANTIDAD DE VEHÍCULOS					
	CIRCULACIÓN POR LAS REDES DE ACCESO A LA CIUDAD**				CIRCULAC. P/AUTOP. DE LA CIUDAD***	TOTAL DE VEHÍCULOS
	TOTAL	AUTOMOTORES LIVIANOS	COLECTIVOS Y CAMIONES LIVIANOS	CAMIONES PESADOS		
2001	-4,3	-4,1	-5,4	-7,0	-7,7	-5,2
ene-01	-1,0	-1,0	-2,5	1,7	-1,8	-1,2
feb-01	-1,6	-1,2	-5,4	-2,7	-5,3	-2,5
mar-01	-1,9	-1,5	-5,3	-5,4	-5,1	-2,7
abr-01	2,4	2,6	0,4	2,5	-2,6	1,1
may-01	1,4	1,5	1,7	-1,8	-3,9	0,0
jun-01	-0,5	-0,4	-0,7	-4,5	-6,0	-2,0
jul-01	-3,6	-3,5	-3,6	-4,9	-7,5	-4,6
ago-01	-5,1	-4,9	-6,9	-6,8	-8,1	-5,8
sep-01	-7,6	-7,2	-9,8	-11,3	-12,4	-8,8
oct-01	-10,0	-10,1	-8,3	-11,0	-9,6	-9,9
nov-01	-6,3	-6,2	-4,9	-11,3	-8,5	-6,9
dic-01	-15,6	-15,1	-17,8	-26,5	-20,0	-16,7
ene-02	-16,8	-16,1	-19,2	-27,1	-20,4	-17,6

* Se tomó en cuenta la información desde 1998, porque que 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.

X. SECTOR FINANCIERO

En esta sección se analiza la importancia relativa del sector financiero en la economía de la Ciudad de Buenos Aires. El análisis se concentrará básicamente en el segmento más importante de los servicios financieros: los servicios provistos por instituciones bancarias. Estas han sido desde hace décadas los principales agentes económicos del sector.

En base a series publicadas por el Banco Central de la República Argentina y a estadísticas sobre la evolución del Producto Bruto Geográfico de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, se puede caracterizar brevemente la importancia relativa de la actividad financiera en relación al Producto Bruto Geográfico de la Ciudad, así como la importancia relativa de la actividad bancaria porteña en relación al resto del país. Finalmente se presentan algunos indicadores que permiten tener un panorama general de la actividad del sector en el año 2001.

PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO Y SECTOR FINANCIERO

Los cuadros que se presentan a continuación permiten observar que entre los años 1993 y 2000 el crecimiento del Producto Bruto Geográfico ha sido acompañado por un importante crecimiento de las actividades financieras en la Ciudad.

CUADRO A-X-1**SECTOR FINANCIERO. PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO TOTAL Y DEL SECTOR FINANCIERO.****EN MILES DE PESOS DE 1993. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1993-2000**

AÑO	PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	INTERM.FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS EXCEPTO LOS DE SEGURO Y DE AFJP	SERVICIOS DE SEGUROS Y DE AFJP	SERVICIOS AUXILIARES A LA ACTIVIDAD FINANCIERA	PRODUCTO BRUTO DEL SECTOR	PRODUCTO BRUTO SECTOR FINANCIERO TOTAL/PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA (BANCOS)/PB GEOGRÁFICO
	(I)	(II)	(III)	(IV)	(V)	(VI=II+III+IV+V)	(VI/I)(%)	(II/I)(%)
1993	52.123.400	5.742.752	4.364.826	1.043.534	334.392	11.485.504	22,0	11,0
1994	57.043.928	6.780.062	5.254.881	1.094.892	430.289	13.560.124	23,8	11,9
1995	57.784.402	6.961.385	4.954.530	1.528.113	478.742	13.922.770	24,1	12,0
1996	60.682.603	8.827.464	6.852.782	1.468.442	506.240	17.654.928	29,1	14,5
1997	64.684.365	9.783.860	7.756.312	1.630.589	396.959	19.567.720	30,3	15,1
1998	68.248.354	11.185.856	8.987.954	1.817.263	380.639	22.371.712	32,8	16,4
1999	67.803.378	12.468.963	10.660.650	1.960.329	347.985	25.437.927	37,5	18,4
2000	67.708.635	13.123.026	10.541.649	1.464.854	1.116.523	26.246.052	38,8	19,4

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a "Producto Bruto Geográfico de la Ciudad de Buenos Aires 1993-2000", DGEyC, Secretaría de Hacienda Finanzas, GCBA.

CUADRO A-X-2**SECTOR FINANCIERO. PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO TOTAL Y DEL SECTOR FINANCIERO.****TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1993-2000**

AÑO	PBI GEOGRÁFICO	INTERM. FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	INTERM.FINANCIERA Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS EXCEPTO LOS DE SEGURO Y DE AFJP	SERVICIOS DE SEGUROS Y DE ADMINISTRACIÓN DE FONDOS DE JUBILACIONES Y PENSIONES	SERVICIOS AUXILIARES A LA ACTIVIDAD FINANCIERA
1993					
1994	9,4%	18,1%	20,4%	4,9%	28,7%
1995	1,3%	2,7%	-5,7%	39,6%	11,3%
1996	5,0%	26,8%	38,3%	-3,9%	5,7%
1997	6,6%	10,8%	13,2%	11,0%	-21,6%
1998	5,5%	14,3%	15,9%	11,4%	-4,1%
1999	-0,7%	11,5%	18,6%	7,9%	-8,6%
2000	-0,1%	5,2%	-1,1%	-25,3%	220,9%
1993-98	30,9%	94,8%	105,9%	74,1%	13,8%
1998-00	-0,8%	17,3%	17,3%	-19,4%	193,3%
Acumulado 1993-00	27,1%	89,4%	99,5%	45,7%	232,3%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a "Producto Bruto Geográfico de la Ciudad de Buenos Aires 1993-2000", DGEyC, Secretaría de Hacienda Finanzas, GCBA.

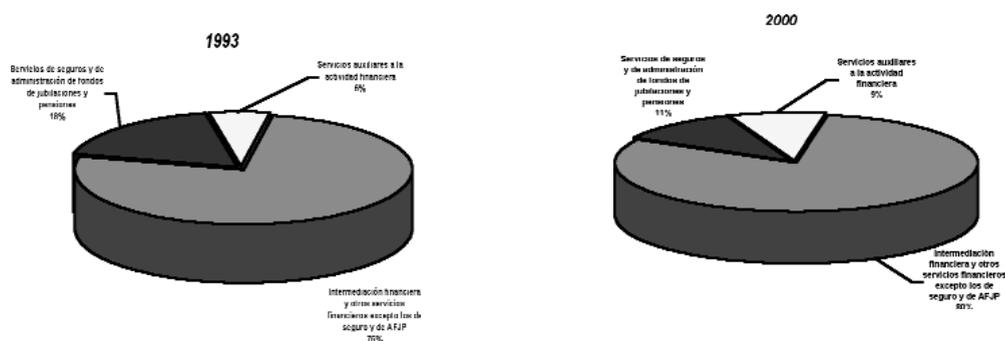
Entre 1993 y 1998 el PBG de la Ciudad aumentó un 30,9%, pero entre 1998 y 2000 se contrajo un 0,8%. En ambos subperíodos, la intermediación financiera aumentó en una magnitud mucho mayor: 94,8% entre 1993 y 1998, y luego un 17,3% entre 1998 y 2000. En este subperíodo se destaca la contracción de los servicios de los seguros y de administración de fondos de jubilaciones y pensiones, a expensas de la expansión de los demás intermediarios financieros.

En cuanto a estos, se destaca el aumento de la participación de los bancos. En la última columna del Cuadro A-X-1 se observa que la intermediación a través del sistema bancario pasó a representar del 11% al 19,4% del Producto Bruto Geográfico.

En la evolución observada durante la década pasada resulta evidente el predominio del subgrupo "Intermediación y otros servicios financieros, excepto los de seguros y de AFJP" que son bancos, compañías financieras, casas de bolsa, casas de cambio, compañías de leasing y fondos comunes de inversión. Salvo en el caso de las casas de cambio, se trata de actividades bancarias o con predominio de los bancos como agentes económicos principales.

CUADRO A-X-2

SECTOR FINANCIERO. PARTICIPACIÓN DE LOS DISTINTOS TIPOS DE INTERMEDIARIOS EN EL PRODUCTO BRUTO DEL SECTOR FINANCIERO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1993 Y 2000



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a "Producto Bruto Geográfico de la Ciudad de Buenos Aires 1993-2000", DGEyC, Secretaría de Hacienda Finanzas, GCBA.

EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD DEL SECTOR

La Ciudad de Buenos Aires es sede de la mayor parte de los bancos que operan en la República Argentina. De acuerdo al número del Boletín Estadístico del BCRA del mes de septiembre de 2001, el sistema bancario argentino estaba funcionando con un total de 4.200 filiales, 4.465 cajeros automáticos y otras 6.118 dependencias. Sobre ese total, se localizaban en la Ciudad de Buenos Aires 864 filiales (20,6% del total del país), 1.565 cajeros automáticos (28,9% del total del país) y otras 273 dependencias (21,2% del total de Argentina).

A esa fecha, el sistema bancario tenía un stock de depósitos (en pesos y en dólares) medido en pesos por un total de \$ 77.995,2M, cuya distribución por jurisdicción geográfica era la siguiente:

JURISDICCIÓN GEOGRÁFICA	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL (%)
Ciudad de Buenos Aires	53,9
Provincia de Buenos Aires	22,5
Provincia de Córdoba	5,7
Provincia de Santa Fe	5,3
Resto	12,5

Esto muestra claramente la importancia relativa de la Ciudad de Buenos Aires en el sistema financiero del país. Si bien no llega a reunir el 30% de las instalaciones fijas del sistema consolidado, es sede de más de la mitad de la captación de fondos intermediados en el país, prácticamente duplicando la participación relativa de la captación de depósitos en dependencias localizadas en la Provincia de Buenos Aires.

En cuanto a la evolución reciente de depósitos y préstamos, la información trimestral del Boletín Estadístico del BCRA por jurisdicción geográfica se presenta hasta el cuarto trimestre de 1999. La misma muestra un mayor peso relativo de la Ciudad de Buenos Aires sobre el resto del país.

El cuadro siguiente muestra que en la provisión de servicios financieros no es un fenómeno transitorio, sino que es una realidad estructural de la actividad bancaria. En el caso de los depósitos no hay diferencias sustanciales entre la participación relativa de la Ciudad de Buenos Aires sobre el total nacional para las captaciones en moneda nacional (depósitos de sector público no financiero y sector privado no financiero), y la participación sobre el total de depósitos en moneda extranjera.

En el caso de los préstamos, es todavía mayor la importancia relativa de la Ciudad de Buenos Aires en el total nacional de préstamos en moneda nacional al sector público no financiero (67,8% del total) y en el consolidado de préstamos en moneda extranjera para el sector público y privado no financieros (68,5% del total).

CUADRO A-X-3

SECTOR FINANCIERO. PARTICIPACIÓN RELATIVA DE CIUDAD DE BUENOS AIRES EN EL TOTAL DE PRÉSTAMOS Y DEPÓSITOS, POR TIPO DE SECTOR NO FINANCIERO. 1996-1999

TOTAL DE PRÉSTAMOS PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA C.B.A.				
Año	1996	1997	1998	1999
Trimestre	IV	IV	IV	IV
	72,3	70,2	77,6	67,8

TOTAL DE DEPÓSITOS PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA C.B.A.				
Año	1996	1997	1998	1999
Trimestre	IV	IV	IV	IV
	38,7	42,0	49,4	52,5

TOTAL DE PRÉSTAMOS PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA C.B.A.				
Año	1996	1997	1998	1999
Trimestre	IV	IV	IV	IV
	49,4	52,4	52,0	51,6

TOTAL DE DEPÓSITOS PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA C.B.A.				
Año	1996	1997	1998	1999
Trimestre	IV	IV	IV	IV
	54,1	55,3	56,3	58,9

TOTAL DE PRÉSTAMOS PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA C.B.A.				
Año	1996	1997	1998	1999
Trimestre	IV	IV	IV	IV
	66,5	67,3	68,6	68,5

TOTAL DE DEPÓSITOS PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA C.B.A.				
Año	1996	1997	1998	1999
Trimestre	IV	IV	IV	IV
	50,7	51,9	52,7	51,5

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del BCRA, 1999 (último disponible).

INSTALACIONES (FILIALES Y CAJEROS AUTOMÁTICOS)

El siguiente cuadro resume la evolución de algunos indicadores físicos de la industria bancaria en la Ciudad de Buenos Aires, a partir de los datos correspondientes al mes de diciembre de cada año.

CUADRO A-X-4**SECTOR FINANCIERO. INDICADORES FÍSICOS DEL SISTEMA BANCARIO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1997-2001***

INDICADORES FÍSICOS DEL SISTEMA FINANCIERO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES		1997	1998	1999	2000	2001*	VARIACIÓN 2001/1997
a	Filiales C.B.A.	790	911	890	863	863	9,2%
a'	Filiales sistema	4.027	4.379	4.325	4.239	4.239	5,3%
b	Cajeros Autom. C.B.A.	1.085	1.272	1.273	1.557	1.557	43,5%
b'	Cajeros sistema	2.917	3.738	4.235	5.164	5.164	77,0%
c	Depósitos C.B.A.	19.718	36.408	45.200	46.879	46.879	137,8%
c'	Depósitos sistema	50.950	73.701	82.208	86.442	86.442	69,7%
a/a'	Filiales C.B.A. / Total sistema	19,6%	20,8%	20,6%	20,4%	20,4%	3,8%
b/b'	Cajeros C.B.A./ Total sistema	37,2%	34,0%	30,1%	30,2%	30,2%	-18,9%
c/c'	Depósitos C.B.A./Total sistema	38,7%	49,4%	55,0%	54,2%	54,2%	40,1%
CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES							
b/a	Cajeros por filial	1,4	1,4	1,4	1,8	1,8	31,4%
c/a	Depósitos por filial (en M de \$)	25,0	40,0	50,8	54,3	54,3	117,6%

* La información al 30/11/2001

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

De los valores consignados se observa que en el lustro 1997-2001 el total de filiales del sistema aumentó un 5,3%, mientras que el total de filiales en la Ciudad de Buenos Aires aumentó un 9,2%. A su vez, entre diciembre de 1997 y noviembre de 2001 el total de depósitos aumentó de \$ 50.950 M a \$86.442 M, esto es un incremento del 69,7%. El total de depósitos en la Ciudad, a su vez, aumentó en ese mismo período de \$ 19.718 M a \$ 46.879 M, lo que significa un incremento del 137,8%. Como consecuencia de tal aumento, el stock de depósitos en filiales y sucursales bancarias localizadas en la Ciudad pasó de representar el 38,7%, al 54,2% del total del país. A su vez, los depósitos promedio por filial, de \$ 25 M en 1997, a \$ 54,3 M, lo que significa un aumento de 117,6% en el total de depósitos por sucursal en la Ciudad, incremento muy superior al observado en todo el sistema financiero.

IX. AGUA Y DESAGÜES CLOCALES

Los datos disponibles para el análisis de los servicios de provisión de agua potable y de desagües cloacales en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires son sumamente pobres. Según se puede visualizar en el Cuadro A-VII-1, entre 2000 y 2001 no se registraron variaciones en la cantidad de usuarios metropolitanos de los servicios provistos por Aguas Argentinas, lo cual se encuentra estrechamente relacionado al hecho de que el nivel de cobertura ha sido, en ambos años, de aproximadamente el 100% (no ocurre lo mismo en el conurbano bonaerense, donde la firma prestataria ha incurrido en importantes incumplimientos contractuales –sobre todo, en lo que respecta a la expansión de la red cloacal– lo cual determinó que la población servida en la región sea muy inferior a la prevista originalmente).

CUADRO A-IX-1

AGUAS Y SERVICIOS CLOCALES. EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE USUARIOS DEL SERVICIO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑO 2001* VARIACIÓN INTERANUAL (%)

PERÍODO	VARIACIÓN INTERANUAL
2001	0,0
ene-01	0,5
feb-01	0,6
mar-01	0,0
abr-01	0,0
may-01	-0,1
jun-01	-0,1
jul-01	-0,2
ago-01	-0,2
sep-01	-0,2
oct-01	-0,2
nov-01	-0,3
dic-01	-0,3

* 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).

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

En relación con lo anterior, cabe destacar que en los últimos meses, en el marco de la agudización de la crisis económica y, en ese contexto, del importante deterioro en el poder adquisitivo de los salarios, se registraron incrementos de consideración en los niveles de incobrabilidad de las facturas –según las evidencias disponibles, la morosidad en el pago de los clientes de Aguas Argentinas ronda el 40%– (de allí que no sea casual que, en el marco del actual proceso de renegociación de los contratos entre el gobierno y las empresas privatizadas, las firmas estén presionando por la instrumentación de nuevas formas de subsidio estatal a la creciente cartera de morosos).

VIII. GAS NATURAL

En este apartado se busca determinar los principales aspectos característicos del desempeño reciente del sector gasífero de la Ciudad de Buenos Aires. Al respecto, cabe aclarar que el análisis propuesto se focaliza en cuatro tipos de consumidores: los usuarios residenciales, el denominado Servicio General Pequeño (SGP)⁴, y los Grandes Usuarios (que fueron subdivididos según su consumo fuera en firme –GUF– o interrumpible –GUID–).

En el marco regulatorio en el que se inscribió la privatización de Gas del Estado se reconocía como GUID a los usuarios no domésticos con un consumo mínimo de 3.000.000 m³ por año, mientras que los GUF serían aquéllos cuya demanda anual superara los 3.650.000 m³ por año. Los grandes usuarios se encuentran habilitados para adquirir el gas directamente con los productores en el mercado mayorista, mediante contratos de provisión que conllevan una desvinculación entre el usuario y el sistema de distribución. Se dice que la desvinculación es física cuando el usuario se hace cargo de la construcción de un ducto hasta sus instalaciones, eludiendo, por esa vía, la intervención de una distribuidora, mientras que es comercial cuando se pacta con el transportista y luego se abona al distribuidor la tasa correspondiente.

El criterio de selección de estos grupos de demandantes remite a su alto grado de representatividad (explican, de conjunto, casi la totalidad de los usuarios conectados a la red de distribución del ámbito metropolitano, al tiempo que dan cuenta de aproximadamente el 60% del volumen de gas entregado en la región). Hechas estas aclaraciones, en los Cuadros A-IX-1 y A-IX-2 se presenta la evolución de la cantidad de usuarios y del volumen de gas distribuido en la Ciudad de Buenos Aires durante el año pasado.

⁴ Esta categoría incluye a pequeños y medianos consumidores de tipo no residencial (en especial, industriales y comerciales).

CUADRO A-VIII-1**EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE USUARIOS DE GAS*. TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑO 2001**

PERIODO	TIPO DE USUARIO					SUBTOTAL	TOTAL USUARIOS**
	RESIDENCIAL	SGP	GUID	GUFU			
2001	0,8	-0,4	-57,7	-36,1		0,7	0,7
ene-01	0,6	-1,7	0,0	-62,5		0,5	0,5
feb-01	0,7	-1,6	-50,0	-62,5		0,6	0,6
mar-01	0,8	-1,1	-50,0	-62,5		0,7	0,7
abr-01	0,8	-0,9	-33,3	-62,5		0,7	0,7
may-01	0,8	-0,7	-66,7	-20,0		0,7	0,7
jun-01	0,8	-0,6	-66,7	0,0		0,7	0,7
jul-01	0,8	-0,5	-50,0	0,0		0,7	0,7
ago-01	0,8	-0,6	-50,0	-25,0		0,7	0,6
sep-01	0,8	-0,3	-50,0	0,0		0,8	0,6
oct-01	0,9	-0,1	-100,0	0,0		0,8	0,6
nov-01	1,0	1,6	-100,0	0,0		1,0	1,1
dic-01	1,0	1,4	-100,0	0,0		1,0	1,1

* La información corresponde a los promedios anuales y trimestrales.

** Este total incluye a todos los usuarios existentes, además de a los presentados en el cuadro.

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

CUADRO A-VIII-2**EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DEL GAS ENTREGADO SEGÚN TIPO DE USUARIO. TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES 2001.**

PERIODO	TIPO DE USUARIO					SUBTOTAL	TOTAL USUARIOS**
	RESIDENCIAL	SGP	GUID	GUFU			
2001	-6,2	-6,9	-82,1	-1,0		-35,8	-18,0
ene-01	-8,4	-5,1	-84,1	-18,2		-68,2	-24,5
feb-01	-5,0	-5,6	-69,9	-19,0		-55,1	-15,2
mar-01	-2,6	-3,3	-77,3	-5,8		-53,1	-4,7
abr-01	8,4	2,7	-82,2	-4,0		-50,7	-16,8
may-01	5,0	4,3	-88,7	44,6		-26,5	-7,4
jun-01	-3,1	-3,6	-74,8	11,7		-15,7	-11,3
jul-01	-13,9	-13,3	-60,2	-2,9		-16,3	-7,2
ago-01	-25,7	-23,9	-100,0	15,7		-35,2	-32,8
sep-01	-7,8	-11,3	-98,1	-1,1		-27,9	-21,3
oct-01	2,1	-5,3	-100,0	-10,7		-16,2	-29,5
nov-01	1,3	-4,7	-100,0	1,0		-4,3	-18,6
dic-01	24,4	3,6	-100,0	-23,9		-32,8	-31,1

* Este total incluye a todos los usuarios existentes, además de a los presentados en el cuadro.

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

De la información presentada se desprende, en primer lugar, que entre 2000 y 2001 el conjunto de los usuarios de gas se expandió un 0,7% y el gas entregado declinó un 18% (de considerar exclusivamente a los tipos de consumo seleccionados se verifica una declinación cercana al 36% en el fluido despachado). En ese comportamiento agregado, cabe analizar con algún detenimiento lo sucedido con las diferentes tipologías. En el caso del servicio residencial se constata que, mientras en todos los meses de 2001 se incrementó la cantidad de usuarios (siempre realizando la comparación contra idéntico período del año anterior), el gas entregado tuvo un comportamiento oscilante (aunque en el marco de una tendencia declinante). En el caso del denominado SGP, se aprecia un similar patrón de comportamiento en lo que respecta al gas entregado (no así en lo que se vincula con la cantidad de usuarios). En el caso de los servicios GUID y GUF, se registran caídas tanto en la cantidad de usuarios como en el gas despachado, lo cual se encuentra estrechamente ligado a la evolución de la actividad económica.

Finalmente, cabe introducir algunas consideraciones respecto de la evolución de las tarifas. Como se visualiza en el Gráfico A-IX-1, entre enero de 1991 y diciembre de 2001, las tarifas residenciales crecieron un 121% (tendencia que fue particularmente intensa en el período previo a la privatización de Gas del Estado –que se efectivizó a fines de 1992–), las abonadas por la categoría SGP un 20%, y las correspondientes a los GUID y GUF, un 1% y un 7%, respectivamente. De la evolución de la inflación mencionada precedentemente, se infiere un considerable abaratamiento, en términos reales, de las tarifas abonadas por los usuarios no residenciales.

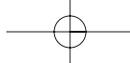
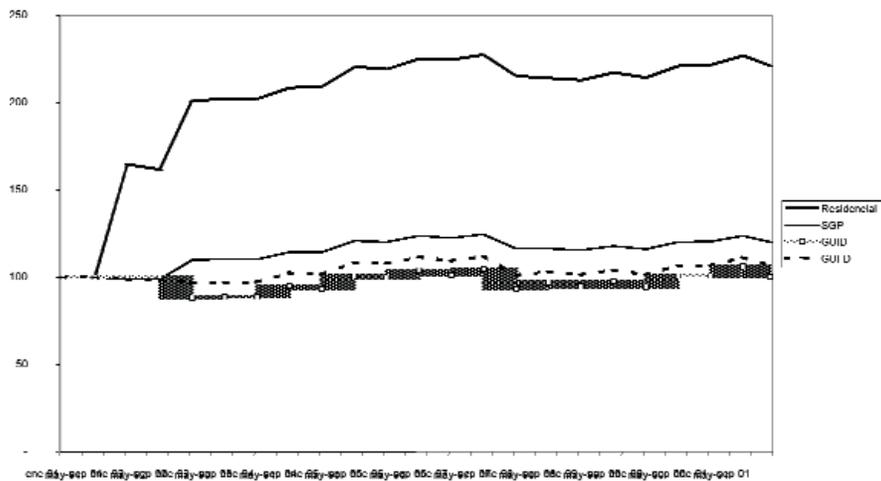
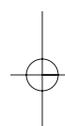
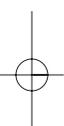


GRÁFICO A-VIII-1

EVOLUCIÓN DE LAS TARIFAS DE GAS DE LOS DISTINTOS TIPOS DE CONSUMIDORES, 1991-2001 (BASE ENERO 1991=100)



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



VII. ENERGÍA ELÉCTRICA

A diferencia de la mayoría de los servicios públicos analizados en este Informe, el de energía eléctrica registra, a nivel agregado, una performance positiva. Ello se visualiza en que entre 2000 y 2001 la electricidad facturada se incrementó casi un 4%. En ese marco global, la energía vendida a los pequeños demandantes residenciales creció alrededor de un 5%, y la destinada a los medianos y grandes consumidores¹ aumentó, en ambos casos, aproximadamente un 4%. En el mismo período, la electricidad vendida a los pequeños demandantes no residenciales declinó menos de un 2%. Cabe destacar que este incremento en la energía eléctrica facturada por una de las dos distribuidoras que actúan en la Ciudad de Buenos Aires se dio en paralelo con un incremento de significación en el grado de incobrabilidad de sus facturas (la información disponible indica que, en la actualidad, dicho indicador se ubica en el orden del 35%).

CUADRO A-VII-1

EVOLUCIÓN DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA FACTURADA SEGÚN TIPO DE CONSUMO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 2001*. VARIACIÓN INTERANUAL (%)

PERÍODO	TIPO DE CONSUMO				TOTAL
	PEQUEÑAS DEMANDAS		MEDIANAS DEMANDAS**	GRANDES DEMANDAS**	
	SERVICIO RESIDENCIAL	SERVICIO NO RESIDENCIAL			
2001	4,7	-1,5	4,2	4,3	3,7
ene-01	6,2	-4,8	-7,4	-10,6	-2,9
feb-01	10,2	1,3	11,1	6,8	8,1
mar-01	13,4	0,1	-0,3	4,1	6,5
abr-01	15,4	1,9	23,3	20,8	16,4
may-01	8,3	0,7	10,5	4,0	6,3
jun-01	0,5	-3,3	2,4	6,7	2,1
jul-01	2,7	-0,6	4,4	6,6	3,7
ago-01	-1,5	-3,3	1,0	2,5	-0,2
sep-01	-3,4	-4,4	-0,8	4,4	-0,9
oct-01	-0,1	-4,6	2,8	4,2	1,0
nov-01	-0,2	-2,9	1,9	5,1	1,5
dic-01	8,6	2,3	4,4	-0,5	4,2

* 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 peaje.

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

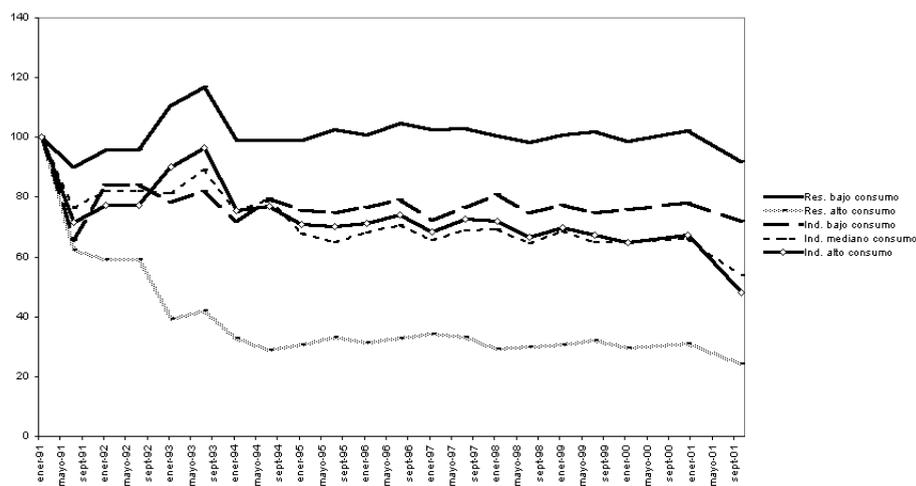
¹ En ambos casos, la mayoría de la energía facturada corresponde a usuarios comerciales (explican más del 60% de la electricidad despachada a los medianos demandantes, y casi el 80% de la vendida a los grandes niveles de consumo).

² En esta categoría de consumo, nuevamente son los usuarios comerciales los que tienen la mayor gravitación agregada (explican alrededor del 65% de la energía facturada a este subgrupo).

Una vez determinadas las principales características del desempeño del sector eléctrico en el último año, 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-VIII-1, entre enero de 1991 y diciembre de 2001, las tarifas correspondientes a 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 80%, las correspondientes a los usuarios industriales de bajo, mediano y alto consumo declinaron, respectivamente, un 28%, 46% y 52% (en el mismo período, el índice de precios al consumidor acumuló un incremento cercano al 121%, mientras que el correspondiente a los precios mayoristas subió algo más de un 50%, con lo cual las disminuciones mencionadas fueron mucho más acentuadas en términos reales)³.

GRÁFICO A-VII-1

EVOLUCIÓN DE LAS TARIFAS ELÉCTRICAS DE LOS DISTINTOS TIPOS DE CONSUMIDORES, 1991-2001 (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.

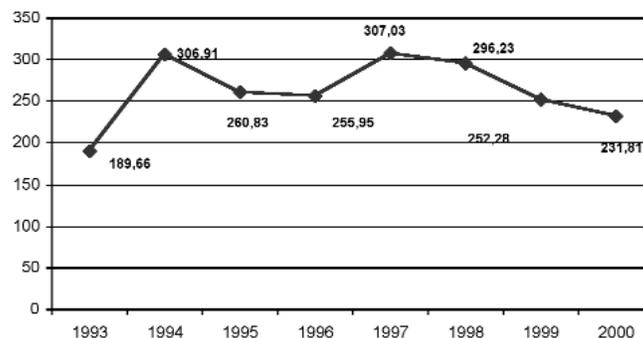
³ Se optó por analizar la dinámica tarifaria registrada a partir de 1991, por cuanto en el período previo a la privatización de Segba (registrada a fines de 1992), se registraron importantes modificaciones en los precios relativos de la energía eléctrica (que perduran hasta la actualidad), proceso que estuvo estrechamente ligado al comportamiento de las tarifas abonadas por los diferentes tipos de consumidor.

I. LAS EXPORTACIONES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN LOS PRIMEROS TRES TRIMESTRES DEL AÑO 2001

La Ciudad de Buenos Aires exportó, durante los primeros nueve meses de 2001, productos por un monto total de U\$S 159,17 M¹. Si bien no se encuentran disponibles los datos de las exportaciones para el último trimestre del año y, en consecuencia, para la serie anual, las dificultades económicas que se manifestaron en la economía doméstica y, sobre todo, las restricciones en materia de financiamiento de la actividad exportadora y la ruptura de la cadena de pagos hacia fines del 2001, sin dudas han repercutido negativamente en los resultados anuales y en la evolución de la actividad exportadora de la Ciudad. Asimismo, la retracción del 7% registrada en las exportaciones nacionales en los últimos tres meses del año respalda esta hipótesis.

De esta forma, las exportaciones de la Ciudad manifiestan una caída que coincide con el inicio de la recesión económica doméstica. Así, la evolución de las exportaciones ha marcado una tendencia negativa desde 1998, tal como se destaca en el Gráfico B-I-1. En gran medida, esta dinámica responde a la particularidad de que la oferta exportable de la Ciudad está basada en ventas de productos manufacturados de los cuales, en muchos casos, su producción no está orientada hacia el exterior sino al consumo doméstico, de modo que la exportación se constituye

GRÁFICO B-I-1
EXPORTACIONES. EVOLUCIÓN DE LOS MONTOS TOTALES ANUALES. EN MILLONES DE U\$S FOB. CIUDAD DE BUENOS AIRES. PERÍODO 1993-2000



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

¹ No es posible realizar la comparación interanual dado que el INDEC no cuenta con la información correspondiente a las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires discriminada por trimestres para el año 2000.

como una actividad secundaria con carácter esporádico en muchos mercados. A su vez, las dificultades de financiamiento y de competitividad que presentan algunos productos contribuyeron a que la escala de exportación sea más baja, sin haberse manifestado una reorientación de la producción local hacia el exterior que permitiese aminorar los efectos de la recesión doméstica.

COMPOSICIÓN POR GRANDES RUBROS

Como se observa en el Cuadro B-I-1, la evolución de las exportaciones discriminadas por grandes rubros no presenta cambios significativos respecto al primer semestre del año 2001. En términos de las estructuras porcentuales, las manufacturas de origen industrial (MOI) continúan siendo las más significativas como rubro, al tiempo que las manufacturas de origen agropecuario (MOA) aparecen en segundo lugar, con un porcentaje similar al registrado en los primeros dos trimestres del 2001². Las leves diferencias registradas en las participaciones relativas de las ventas al exterior de los productos primarios y de combustibles y energía no ameritan transformaciones reveladoras.

CUADRO B-I-1

EXPORTACIONES. COMPOSICIÓN POR GRANDES RUBROS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. PRIMEROS DOS Y TRES TRIMESTRES DE 2001.

GRANDES RUBROS	PRIMER SEMESTRE 2001		ACUMULADO 9 MESES DE 2001	
	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	0,02
MOA	22,84	21,2	33,89	21,3
MOI	84,48	78,3	124,69	78,3
Combustibles y Energía	0,57	0,5	0,57	0,4
Total	107,93	100,0	159,18	100,00

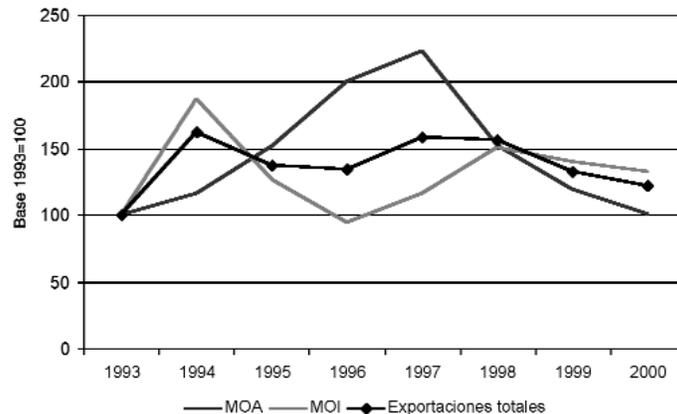
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

Considerando la tendencia de la última década, la configuración de la oferta exportable de la Ciudad de Buenos Aires se intensificó hacia el rubro de las manufacturas de origen industrial, que marcó la dinámica de los montos totales exportados por la Ciudad, tal como se observa en el Gráfico B-I-2. La variabilidad que presenta la serie muestra la importancia de la conducta analizada de la actividad exportadora local.

² Ver el análisis comparado de las exportaciones del primer semestre del año 2001 en la Sección Comercio Exterior de Coyuntura Nº 4 - Diciembre de 2001.

GRÁFICO B-I-2

EXPORTACIONES. DINÁMICA DE LOS PRINCIPALES RUBROS. CIUDAD DE BUENOS AIRES 1993-2000



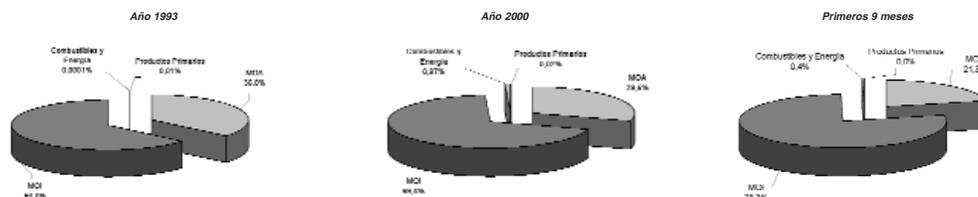
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

No obstante, la relación punta a punta de la serie (años 1993 y 2000) indica que las MOI aumentaron en montos absolutos y en su participación relativa, como lo muestra el Gráfico B-I-3. De esta forma, las ventas de MOI crecieron un 32,5% entre 1993 y 2000, mientras que las MOA sólo se incrementaron en un 0,7%. Esta tendencia, a su vez, parece acrecentarse en los primeros 9 meses del 2001 donde las MOI representaron el 78,3% del total de las ventas al exterior metropolitanas.

En el Cuadro B-I-2 se detalla el ranking de los 10 principales capítulos arancelarios. Estos rubros concentraron el 80,9% de la actividad exportadora de la Ciudad durante los primeros 9 meses de 2001. A su vez, se mantuvieron los mismos 10 capítulos en las primeras posiciones según el nivel de ventas al exterior que en el primer semestre del año. La exportación de productos farmacéuticos siguió siendo primordial, explicando el 24,7% del total, seguida por las ventas al exterior de máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, que concentran el 11,9%.

GRÁFICO B-I-2

EXPORTACIONES. ESTRUCTURA PORCENTUAL POR GRANDES RUBROS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 1993, 2000 Y PRIMEROS 9 MESES DE 2001



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

CUADRO B-I-2**EXPORTACIONES. RANKING DE LOS PRINCIPALES RUBROS EXPORTADOS. ESTRUCTURA Y PARTICIPACIÓN RELATIVA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. PRIMEROS 9 MESES DE 2001**

NRO. Y DESCRIPCIÓN DEL CAPÍTULO ARANCELARIO		MONTO (MILLONES DE U\$S FOB)	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL (%)	PARTICIPACIÓN ACUMULADA (%)
30	Productos farmacéuticos	39,35	24,7	-
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	18,86	11,9	36,6
29	Productos químicos orgánicos	18,77	11,8	48,4
41	Pieles (excepto peletería) y cueros	15,85	10,0	58,3
42	Manufacturas de cuero	10,83	6,8	65,1
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	10,11	6,4	75,7
02	Carne y despojos comestibles	6,75	4,2	69,4
49	Productos editoriales de la prensa y demás industrias gráficas	5,23	3,3	79,0
21	Preparaciones alimenticias diversas	3,60	2,3	83,2
16	Preparaciones de carne, pescado o crustáceos y otros invertebrados acuáticos	3,11	2,0	80,9

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

Analizando comparativamente la canasta de los 15 primeros productos exportados entre el primer semestre de 2000 y los tres primeros trimestres de 2001, se registran nuevos productos que la integran, como los hilos, cables y otros conductores de electricidad, discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas, y transformadores eléctricos. A su vez, de los productos que se mantienen en ambos períodos, algunos presentan alteraciones en la posición relativa fundamentalmente explicados las bajas ventas que experimentaron en el tercer trimestre del año 2001.

CUADRO B-I-3**RANKING COMPARADO DE LOS 15 PRIMEROS PRODUCTOS EXPORTADOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑO 2000 Y PRIMEROS 9 MESES DE 2001**

<u>AÑO 2000</u>	<u>PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL (%)</u>	<u>9 MESES 2001</u>	<u>PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL (%)</u>
3004 Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	17,78	3004 Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	20,69
4104 Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	9,5	4104 Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	9,82
2106 Diversas preparaciones alimenticias	6,45	2937 Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	9,82
0201/02 Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	4,33	8544 Hilos, cables, y otros conductores de electricidad	7,89
2937 Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	4,29	4203 Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	5,86
2710 Productos farmacéuticos especificados	3,89	3006 Productos farmacéuticos especificados	3,25
3706 Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	3,40	0206 Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	2,42
4203 Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	3,32	8481 Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	2,37
0206 Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	3,14	2106 Diversas preparaciones alimenticias	2,26
4901 Libros, folletos e impresos similares	3,05	1602 Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	1,93
1602 Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	2,96	8524 Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	1,91
8481 Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	1,78	0201/02 Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	1,82
3302 Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	1,76	4901 Libros, folletos e impresos similares	1,78
4902 Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	1,49	3302 Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	1,29
1101 Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	1,28	8504 Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos y bobinas	1,25

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

Es interesante destacar que algunos de estos productos mostraron importantes crecimientos desde 1993 hasta 1997, pero desde entonces han tenido una dinámica heterogénea. Los medicamentos y productos farmacéuticos han sido de los productos que más han contribuido al aumento de la actividad exportadora local en todo el período 1993-2000. Como se analizó en un estudio anterior³, la exportación de medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos mostró un crecimiento muy significativo, del 316,1%, explicando el 70,2% del aumento registrado por las exportaciones totales durante el período 1993-2000. Por su parte, los productos farmacéuticos de consumo masivo y uso permanente para la actividad quirúrgica, odontológica y de análisis clínico⁴, comenzaron a exportarse desde 1994 con un gran dinamismo, contribuyendo en un 20,2% al crecimiento de las ventas totales metropolitanas y marcando la preeminencia de la Ciudad de Buenos Aires en la exportación de estos productos, ya que concentró el 75,8% promedio de las ventas nacionales realizadas desde entonces y hasta el 2000. Sin embargo, estos productos muestran una tendencia negativa en el período 1998-2000 que acompaña el ciclo recesivo observado para toda la economía doméstica.

³ Ver "Análisis de la dinámica exportadora de la Ciudad de Buenos Aires en el período 1993-2000" del Coyuntura Nro. 3.

⁴ La partida 3006 incluye ligaduras y adhesivos estériles para suturas quirúrgicas, preparaciones para exámenes radiológicos, cementos de uso odontológico, botiquines de primeros auxilios, reactivos para grupos y factores sanguíneos, preparaciones químicas anticonceptivas.

Por otro lado, las preparaciones alimenticias diversas⁵ también crecieron en la serie 1993-1997 (106,8%) y representaron una contribución del 21,1% al aumento de las exportaciones totales de la Ciudad. Este rubro continúa presente en la canasta de los productos líderes, pero desde 1998, las ventas han presentado una retracción de -39,5%. Todos estos productos, que en los años anteriores habían marcado el crecimiento de las exportaciones de la Ciudad, en los últimos 4 años han contribuido a la caída de las ventas totales realizadas desde la Ciudad. No obstante, el rubro que mostró la mayor retracción fue el de las ventas de cueros, pieles de bovino o equino, mostrando una variación negativa del 19,8% entre 1993 y 2000 que responde a la dinámica de los últimos años, desde 1997, donde la caída fue del 50,6%. El volumen que representaban estas ventas en 1997, U\$S 43,01 M, pasó a U\$S 21,25 M en el año 2000.

Del resto de los productos que integran la canasta de los líderes, la relevancia de algunos ha ido aumentando en la medida que los productos líderes mencionados anteriormente fueron decayendo. Las ventas de hilos, cables, y otros conductores aislados para electricidad de los primeros 9 meses de 2001, de U\$S 12,56 M, superaron el monto total exportado por estos rubros durante todo el año 2000 (U\$S 8,88 M). En igual sentido, los transformadores y convertidores eléctricos pasaron de U\$S 1,31 M en el año 2000 a U\$S 1,98 M en los primeros 3 trimestres de 2001 y los discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas parecen ubicarse en la misma tendencia porque alcanzaron U\$S 3,13 M en los primeros 9 meses de 2001 cuando en todo el 2000 se exportaron por U\$S 3,48 M. También, en su evolución reciente, las manufacturas de cuero experimentaron, durante el primer semestre de 2001, un crecimiento de 77,3% respecto a igual período del 2000. Por otro lado, las ventas de reactores nucleares, calderas, máquinas y otros aparatos mecánicos, así como las carnes y despojos comestibles y los productos editoriales de la industria gráfica sufrieron retracciones de 46,5%, 38,5% y 36,1%, respectivamente, en comparación con el primer semestre de 2000, contribuyendo a la tendencia negativa de los montos totales.

Este análisis permite concluir que en este período de crisis económica doméstica, la Ciudad de Buenos Aires ha sustentado sus ventas al exterior fundamentalmente en aquellos productos manufacturados que han sostenido la exportación como actividad. Así, se integraron a la canasta de los líderes, productos industriales que sostuvieron sus ventas, frente a la retracción de las ventas de otros productos manufacturados que presentaron mayor dinamismo en la década anterior y de aquellos cuyas ventas al exterior respondieron a oportunidades esporádicas.

LA ORIENTACIÓN DE LAS VENTAS AL EXTERIOR

Analizando el destino geográfico de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires, el Cuadro B-I-4 indica los principales destinos de los 25 primeros productos exportados por la Ciudad de Buenos Aires. Como ya se observó para el primer semestre de 2001, el destino primordial de las exportaciones totales es Brasil, el principal socio comercial de la Argentina, absorbiendo el 30% de las ventas. Este país del MERCOSUR se constituye como el principal mercado en términos agregados y concentra las ventas mayoritarias de productos de importancia en la actividad exportadora local en este período, tales como las ventas de hilos, cables y otros conductores de electricidad (83%), abrasivos naturales y artificiales en polvo (85%), hornos industriales y de laboratorios (83%), y cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados (71%). Esto define la importancia de la relación comercial con Brasil para las ventas de productos que en el último año han incrementado su relevancia relativa en la estructura exportadora de la Ciudad, no tanto por el crecimiento en el monto de sus ventas sino más bien por el deterioro manifestado por los productos más dinámicos del período 1993-2000.

En segundo lugar, se destaca Uruguay como destino que concentra el 11% del total exportado. En el marco de la canasta de los 25 primeros productos, Estados Unidos se conforma como el segundo destino en importancia, hacia donde se orientan el 96% de las ventas de prendas de vestir de cuero y el 56% de los artículos de grifería y de los discos, cintas o soportes para grabación de sonidos. Salvo los casos mencionados, es importante destacar que no resulta un destino que concentre mayoritariamente a ningún producto en particular, sino que su importancia estriba en que aparece presente en las ventas de la mayoría de los productos que integran la canasta.

CUADRO B-I-4**EXPORTACIONES. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS Y SUS DESTINOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. PRIMEROS 9 MESES DE 2001**

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	MONTO (EN U\$S FOB)	PRINCIPALES DESTINOS			
			PRIMER DESTINO		SEGUNDO DESTINO	
3004	Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	32.933.646	Brasil	30%	Uruguay	9%
4104	Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	15.627.696	Brasil	71%	Hong Kong	9%
2937	Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	15.626.453	Alemania	50%	Puerto Rico	23%
8544	Hilos, cables, y otros conductores aislados para electricidad	12.560.580	Brasil	83%	Ecuador	7%
4203	Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	9.321.882	Estados Unidos	96%	Reino Unido	3%
3006	Productos farmacéuticos especificados	5.180.312	Brasil	54%	Colombia	14%
0206	Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	3.858.943	Hong Kong	35%	Angola	15%
8481	Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	3.778.103	Estados Unidos	56%	Brasil	18%
2106	Diversas preparaciones alimenticias	3.599.326	Uruguay	81%	Paraguay	15%
1602	Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	3.078.884	Hong Kong	80%	Perú	14%
8524	Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	3.032.629	Estados Unidos	56%	Uruguay	9%
4901	Libros, folletos e impresos similares	2.838.509	México	27%	Uruguay	23%
3302	Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	2.054.256	Uruguay	78%	Paraguay	19%
8504	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos	1.988.465	Rep. Dominicana	74%	Perú	6%
3706	Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	1.868.318	México	58%	Panamá	11%
4902	Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	1.863.701	Uruguay	67%	México	14%
2933	Compuestos químicos heterocíclicos con heteroátomos de nitrógeno	1.772.939	España	93%	Estados Unidos	5%
6805	Abrasivos naturales o artificiales en polvo	1.562.981	Brasil	85%	Uruguay	15%
8417	Hornos industriales o de laboratorio	1.530.300	Brasil	83%	Uruguay	17%
0201	Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada	1.466.486	Puerto Rico	41%	Alemania	21%
4201	Artículos de talabartería para animales	1.462.680	Alemania	37%	Países Bajos	36%
0202	Carne de animales de la especie bovina, fresca, congelada	1.428.681	Brasil	33%	Canadá	26%
4302	Peletería curtida, adobada o ensamblada	1.386.375	Hong Kong	40%	Japón	16%
1101	Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	1.275.312	Brasil	53%	Bolivia	29%
8413	Bombas y elevadores para líquidos	1.231.565	México	36%	Francia	13%
Total exportado en la canasta de los 25 productos		132.329.022	Brasil	30%	Estados Unidos	12%
Total exportado por la Ciudad de Buenos Aires		159.179.309	Brasil	30%	Uruguay	11%

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

Asimismo, es posible observar que muchos países extra-Mercosur se consolidan como destinos principales en varios productos de la canasta líder. No obstante, en concordancia con lo analizado para el primer semestre del año, el Cuadro B-I-5 destaca la preponderancia de las exportaciones a América a nivel agregado, región que absorbe el 83,4% de las ventas. La segunda zona económica es el Nafta, dada la importancia analizada de Estados Unidos como destino de ventas. Los montos exportados según los países se destacan en el Cuadro B-I-6 donde se muestra la diversidad de destinos que demandan diferentes productos producidos por la Ciudad de Buenos Aires. Esta diversidad explica la multiplicidad de pequeñas operaciones que se registran y caracteriza la ocasionalidad que presentan los montos exportados de muchos productos que comprenden la oferta exportable local.

CUADRO B-I-5

EXPORTACIONES. DESAGREGACIÓN POR CONTINENTES Y ZONAS ECONÓMICAS. ESTRUCTURA Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. PRIMEROS 9 MESES DE 2001

CONTINENTES Y ZONAS ECONÓMICAS	MONTO (MILLONES DE U\$s FOB)	(%)
América	132,72	83,4
Mercosur	69,89	43,9
Nafta	27,09	17,0
M.C.CA.*	2,49	1,6
Resto América	33,25	20,9
Europa	16,21	10,2
Unión Europea	15,43	9,7
Resto Europa	0,78	0,5
Asia	7,73	4,9
A.S.E.A.N.**	0,090	0,06
Resto Asia	7,64	4,8
África	2,50	1,6
S.A.C.U.***	0,27	0,2
Resto África	2,23	1,4
Oceanía	0,016	0,010
Total	159,18	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.

CUADRO B-I-6
EXPORTACIONES. PRINCIPALES PAÍSES DESTINO. ESTRUCTURA Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. CIUDAD DE
BUENOS AIRES. PRIMEROS 9 MESES DE 2001

PAÍSES	MONTO (MILLONES DE U\$S FOB)	%	PAÍSES	MONTO (MILLONES DE U\$S FOB)	%
i. Brasil	47,68	30,0	xii. Canadá	3,48	2,2
ii. Uruguay	17,9	11,2	xiii. Venezuela	2,76	1,7
iii. Estados Unidos	17,67	11,1	xiv. Panamá	2,31	1,5
iv. Alemania	8,94	5,6	xv. Guatemala	2,29	1,4
v. México	7,75	4,9	xvi. Ecuador	2,27	1,4
vi. Chile	7,43	4,7	xvii. Rep. Dominicana	1,90	1,2
vii. Hong Kong	5,49	3,5	xviii. Bolivia	1,70	1,1
viii. Puerto Rico	4,44	2,8	xix. Canadá	1,67	1,0
ix. Paraguay	4,36	2,7	xx. Países Bajos	1,45	0,9
x. Perú	3,72	2,3	Otros destinos	10,46	6,6
xi. España	3,55	2,2	Total exportado	159,18	100,0

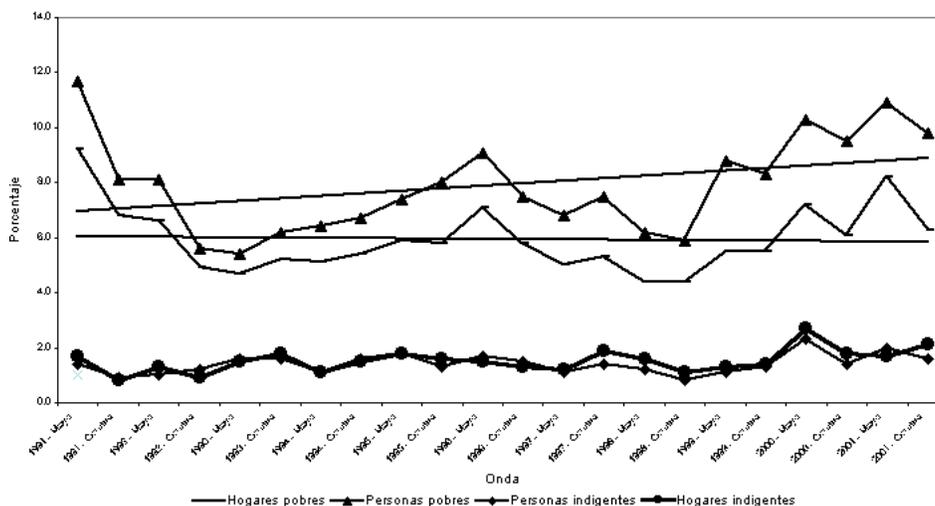
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

II. LA EVOLUCIÓN DE LA POBREZA Y LA INDIGENCIA EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1991-2001

En el período 1991-2001, la proporción de hogares bajo la línea de la pobreza pasó de 6,8% a 6,3%, en tanto la población pobre creció del 8,1% al 9,8% lo que representa una variación positiva del 21%. En el último año el aumento de la pobreza en hogares y personas trepó 3,3% y 3,2%, respectivamente. En función de estos datos se estima que en octubre de 2001 existían aproximadamente 65.000 hogares bajo la línea de pobreza y 300.000 personas que vivían con ingresos inferiores al del valor de la canasta de bienes y servicios básicos.

GRÁFICO C-II-1

EVOLUCIÓN DE LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA INDIGENCIA EN HOGARES Y PERSONAS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1991-2001



¹ Según el INDEC, la medición de pobreza a partir del método de la línea de pobreza consiste en establecer si el ingreso de los hogares resulta suficiente para cubrir un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias consideradas esenciales. La línea de indigencia establece el nivel de ingresos de los hogares capaz de satisfacer un umbral mínimo de necesidades energéticas y proteicas. Los hogares que no superan ese límite son considerados indigentes.

Como puede observarse en el gráfico C-II-1, la incidencia de la pobreza en hogares y personas muestra tendencias de dispar intensidad: los hogares pobres han mantenido una participación oscilante con una pendiente levemente positiva, en tanto, a nivel de personas, el empobrecimiento ha sido más agudo. Ello indica que, en promedio, los hogares pobres tienen, más miembros que los no pobres.

Si se tiene en cuenta que en la década de los noventa, en particular durante el primer quinquenio, se produjo una importante recuperación de ingresos asociada a la estabilidad de precios, el aumento de la pobreza que se verifica en forma simultánea da cuenta de que su distribución no fue homogénea. Es así que, los hogares y personas indigentes, cuyos ingresos no cubren las necesidades calóricas y proteicas mínimas, se incrementaron en una proporción significativamente mayor que los pobres, denotando una mayor movilidad descendente entre las franjas de menores ingresos. En la comparación punta a punta, la incidencia de la extrema pobreza en los hogares pasó del 0,9% al 1,6% y en las personas, hizo lo propio al trepar de 0,8% a 2,1%, lo que implica un incremento del 78% en los hogares y de 162,5% en personas. Esta situación extrema involucraba en octubre de 2001 a 17.300 hogares y a 63.000 personas y es el segundo nivel más alto, después de mayo de 2000.

EL MERCADO DE TRABAJO Y LA EVOLUCIÓN DE LA POBREZA

En este acápite se intentará identificar cómo ha incidido la situación ocupacional en la evolución de la pobreza durante el período bajo análisis. En primer lugar debe destacarse que la década de los noventa será recordada por haber registrado los niveles de desocupación más elevados de la historia reciente de Argentina.

En la Ciudad de Buenos Aires, la tasa de desocupación alcanza sus puntos máximos entre mayo de 1995 y 1997 durante la crisis mexicana, y desde mayo de 1999 hasta ahora, como consecuencia de la profunda recesión económica por la que atraviesa el país. El gráfico C-II-2 pone en evidencia que la evolución de la pobreza se relaciona con el nivel de desocupación aún cuando las oscilaciones de la primera resultan mucho más atenuadas. Al respecto, debe tenerse en cuenta que la expansión de la tasa de desocupación estuvo impulsada por el aumento de la tasa de actividad –más población que busca trabajo- antes que por la destrucción de puestos de trabajo.

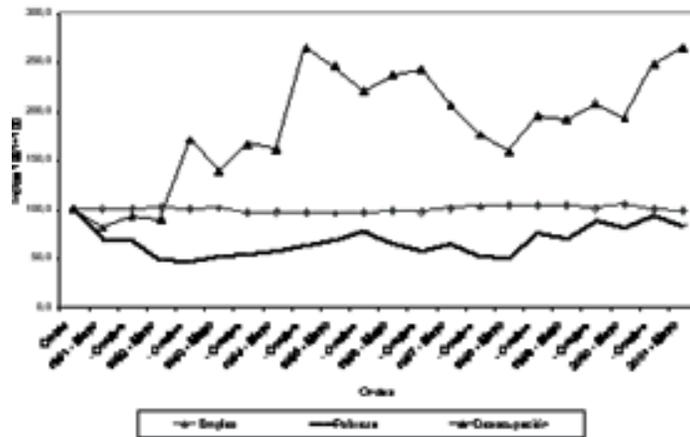
Planteado en términos de empleo, la Ciudad presenta una situación singular: la generación de puestos de trabajo (ver cuadro C-I-3, Situación ocupacional a octubre de 2001) se ha mantenido relativamente estable desde 1993 a la fecha, con excepción de dos períodos en los que se comportó de manera opuesta: entre octubre de 1997 y mayo de 1998 -recuperación post-tequila- el stock de puestos de trabajo trepó un 6,4% y 5,3% respectivamente; y desde mayo de 2000 en adelante, en que la demanda de mano de obra acusa los efectos de la crisis por la que atraviesa el país, se contrajo el 5% y, en la última medición de octubre, el 8%.

² En mayo de 1995, la desocupación llegó al 14,3% y en mayo de 1997 alcanzó a 13,1%

³ En mayo de 1999, la tasa de desocupación fue de 10,5%, y según la medición de octubre de 2001 se ubicó en 14,3%.

GRÁFICO C-II-2

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE EMPLEO, DE DESOCUPACIÓN Y LA INCIDENCIA DE LA POBREZA EN PERSONAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1991-2001



La tasa de empleo, que refleja la relación entre ocupados y población total (ver gráfico C-II-2) indica que ambos términos se mantuvieron constantes, es decir, la cantidad de ocupados no se ajustó al comportamiento de la demanda de mano de obra⁴, en tanto no acusa el incremento y la contracción mencionada más arriba. Esta divergencia entre la tasa de empleo y la demanda de mano de obra se explica por la alta y fluctuante participación de trabajadores provenientes del conurbano que actúan como factor compensador. Es así que la situación ocupacional de los residentes de la ciudad tienen una relativa independencia respecto de la capacidad de generación de empleo de su estructura productiva.

No obstante, la estabilidad de la tasa de empleo de la ciudad encubre profundos cambios en sus principales dimensiones: a) el incremento de la subocupación horaria a expensas de los empleos de tiempo completo, de lo que resulta una subutilización de la mano de obra por subocupación involuntaria y, en consecuencia, una distribución del ingreso insatisfactoria; b) el significativo aumento de la participación de las ocupaciones asalariadas en el total del empleo, vis a vis el crecimiento de los empleos en "negro", de lo cual se desprende que la mayor asalarización sólo sugiere una diferente estructuración de la relación laboral y no, necesariamente, un atributo de calidad; c) la mayor precarización ha afectado fundamentalmente a los adultos, en particular de sexo masculino, y a los más jóvenes, impulsando la feminización de la fuerza de trabajo que accede a puestos de trabajo de baja calificación y escasa remuneración. En 1990, el 66% de los perceptores de ingresos de los hogares más pobres eran varones, mientras esa participación se contrajo al 51% en 2001. La mayor participación relativa de la mujer como perceptora de ingresos en las escalas más bajas de la distribución se ha traducido en una caída de los ingresos

⁴ Se utiliza como indicador indirecto de la demanda de mano de obra la suma de los ocupados (residentes locales y en el conurbano) cuyo puesto de trabajo está localizado en la Ciudad, es decir, el stock de puestos de trabajo.

familiares. En cambio, en los hogares de altos ingresos, esta relación se ha mantenido prácticamente estable. Como se expone a continuación, estos cambios están asociados, en gran medida, a la dinámica sectorial.

DINÁMICA SECTORIAL

En el período 1993-2001, las actividades que expulsaron mano de obra son Comercio (mayorista y minorista), Construcción, Industria; en tanto, los sectores generadores de empleo fueron los Servicios a las empresas, la Administración Pública y Finanzas. En otras palabras, los sectores que absorben mano de obra y que emplean a trabajadores de baja calificación y bajo nivel socio-económico no tuvieron un desempeño positivo. Por ejemplo, las transformaciones producidas en la actividad comercial, tanto a nivel minorista como mayorista, afectaron a amplios segmentos de pequeños comercios que no pudieron sostener las condiciones de competencia que impuso el proceso de concentración económica operado en el sector, agudizado por la caída del consumo de los últimos 4 años. La construcción, que tiene un importante impacto en la situación de pobreza ya que es un sector intensivo en mano de obra, que emplea a trabajadores de bajo nivel de calificación, tuvo un período expansivo en los primeros años de la década pero que no se reflejó en los niveles de empleo, fundamentalmente, por la ampliación de la duración de la jornada laboral y la intensificación de los ritmos de trabajo. En la actual fase recesiva, la caída de su nivel de actividad durante el último año se ha traducido en una contracción del empleo del 35%.

En cambio, los sectores más dinámicos en términos de empleo, como algunas actividades de Servicios a las empresas, Finanzas y Seguros o la Administración pública, son al mismo tiempo las que demandan mayores requisitos educativos.

Es así que el comportamiento sectorial del empleo ha afectado a las franjas de población más pobre, profundizando la inequidad distributiva.

EL PERFIL DE LA POBLACIÓN

Es sabido que la población económicamente activa de la Ciudad de Buenos Aires tiene un nivel educativo elevado, que supera holgadamente los requerimientos de calificación vinculados a las complejidades técnicas de los puestos de trabajo de la estructura productiva local. Este hecho, en un contexto de abundante sobreoferta de mano de obra, actúa desplazando la tasa de desocupación hacia los estratos poblacionales de menor nivel de instrucción que son, al mismo tiempo, los más pobres.

Pero el fenómeno de la pobreza no se reduce a la crisis de los sectores más pobres sino que afecta a sectores de ingresos medios que también han sufrido el aumento de la desocupación y el deterioro de los ingresos. Asimismo, se verifica que el tamaño y la composición de los hogares, en particular la cantidad de miembros inactivos (hijos menores de edad, ancianos), aumenta la propensión hacia la pobreza. Entre 1991 y el 2001, la cantidad de miembros de los hogares del primer quintil de población pasó de 3,2 miembros a 3,7, mientras en los hogares del quinto quintil, se mantuvo en torno de los 2,3 miembros. En ese sentido debe interpretarse el aparentemente contradictorio comportamiento de hogares y personas que muestra una tendencia decreciente de los hogares y una creciente de las personas pobres.

LOS INGRESOS

Para un adecuado abordaje del comportamiento de los ingresos de los habitantes de la Ciudad de Buenos Aires durante los noventa, resulta indispensable hacer al menos dos consideraciones. En primer lugar, en su condición de principal centro financiero y comercial del país y sede del gobierno nacional, la Ciudad aporta aproximadamente el 24% del PIB nacional. Durante los noventa, el producto per cápita creció hasta alcanzar los 21.000 dólares en 2001, nivel que superaba la media latinoamericana y era equiparable al de algunos países industrializados. Los salarios percibidos por sus trabajadores son los más altos del país (muy cerca de los niveles de Tierra del Fuego), lo que hace que su análisis y, asociado a ellos, su impacto en términos de pobreza no tenga parangón con el resto del país. En segundo lugar, si el análisis se circunscribe a ese período, se observa una fuerte recuperación en los ingresos de casi todos los estratos, fundamentalmente, por la estabilidad de precios lograda en 1991. No obstante ello, el incremento de los ingresos resultó insuficiente para retrotraerlos a los niveles vigentes en 1980, al mismo tiempo que la variación dispar de los quintiles de población profundizó la inequidad distributiva⁵.

La concentración económica generada por las políticas que caracterizan el período tuvo su correlato en una distribución territorial y sectorial de la riqueza que operó sobre los niveles más altos del país, reforzando la posición relativa de la ciudad en el contexto nacional. Sin embargo, esta situación no la exime de padecer al mismo tiempo la contracara del mismo proceso, el aumento de la desigualdad y la pobreza.

Los datos dan cuenta de ello. El ingreso medio que, en octubre de 1991 era de \$740, ascendió a \$915 en octubre de 2001, lo que representa un crecimiento del 23,7%. Como puede observarse en el cuadro C-II-1 y en el gráfico C-II-3 este comportamiento fue homogéneo para el 80% de la población, en tanto, para el 20% más pobre, los ingresos permanecieron en los niveles del año base. Ello explica que la brecha entre los más ricos (que en 2001, percibían \$2.424) y los más pobres (\$184) haya trepado del 10,8 en 1991 a 13,1 en 2001. La tendencia al empobrecimiento relativo de la franja más pobre muestra una pendiente más empinada que la correspondiente al de los ingresos medios (gráfico C-II-4). Cabe destacar que en la última interonda el ingreso medio se contrae a instancias del cuarto y quinto quintil, lo que reduce levemente la brecha.

CUADRO C-II-1

INGRESO TOTAL INDIVIDUAL POR QUINTIL DE POBLACIÓN. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1991-2001. EN VALORES CONSTANTES DE OCTUBRE DE 2001

ONDA	QUINTILES					TOTAL	RELACIÓN 5/1
	1	2	3	4	5		
1991 Octubre	182	298	474	796	1.964	740	10,8
2001 Octubre	184	376	592	971	2.424	915	13,1
Variación 01/91	1,3%	26,2%	25,0%	22,1%	23,4%	23,7%	21,8%

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

⁵ Si bien se ha optado por abordar el análisis de los ingresos por quintil de población, debe tenerse en cuenta que este criterio subestima la brecha entre los niveles extremos.

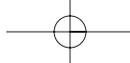


GRÁFICO C-II-3

EVOLUCIÓN DEL INGRESO TOTAL INDIVIDUAL POR QUINTIL DE POBLACIÓN. 1991-2001

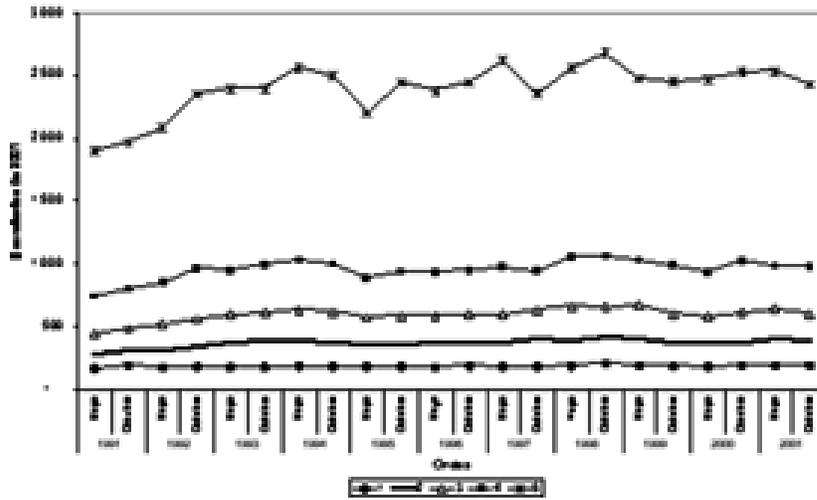
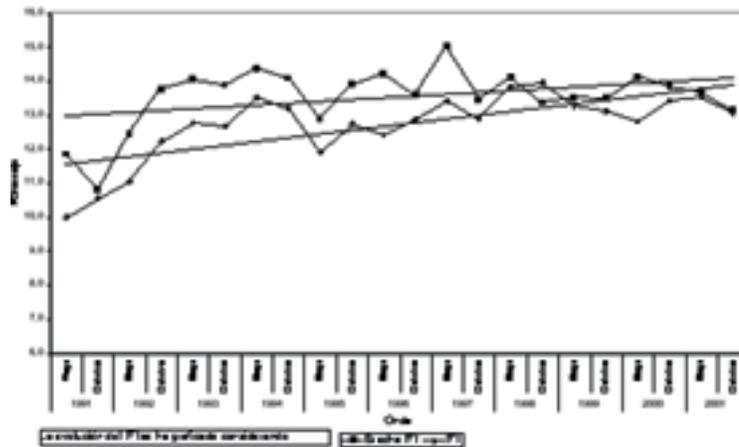


GRÁFICO C-II-4

EVOLUCIÓN DEL INGRESO TOTAL INDIVIDUAL Y DE LA BRECHA ENTRE EL QUINTIL 1 Y 5. 1991-2001



Por su parte, el ingreso per cápita familiar promedio trepó un 20% entre octubre de 1991 y octubre 2001, al pasar de \$458 a \$549. A diferencia de lo observado con el ingreso medio, el deterioro relativo del ingreso de los hogares pobres fue más agudo dado que el primer quintil sufrió una caída del 6,1% (el IPCF descendió de \$121 a \$114). En el otro extremo de la distribución, los hogares más ricos tuvieron una recuperación del 24,6%, por lo que su IPCF se elevó de \$1.111 a \$1.384.

CUADRO C-II-2

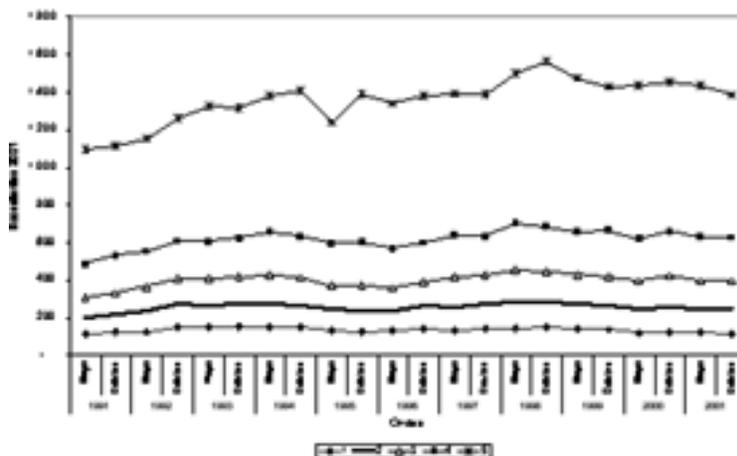
INGRESO MEDIO PER CÁPITA FAMILIAR POR QUINTIL DE POBLACIÓN. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1991-2001.
EN VALORES CONSTANTES DE OCTUBRE DE 2001

ONDA	QUINTILES					TOTAL	RELACIÓN 5/1
	1	2	3	4	5		
1991 Octubre	121	216	327	527	1.111	458	9,2
2001 Octubre	114	244	391	623	1.384	549	12,2
Variación 01/91	-6,1%	13,4%	19,7%	18,1%	24,6%	20,0%	32,6%

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

GRÁFICO C-II-5

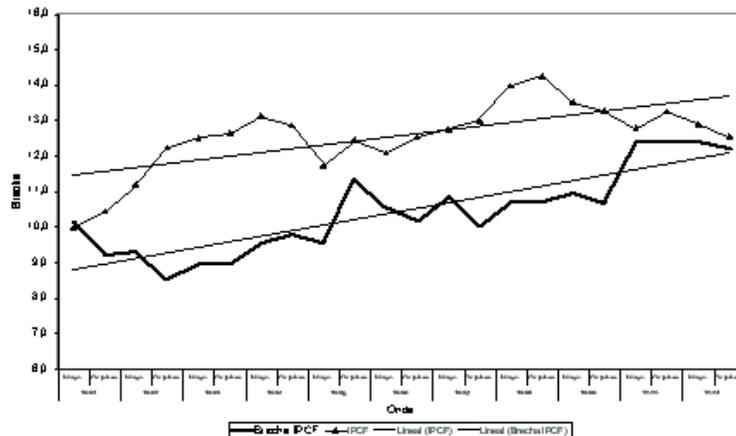
EVOLUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR PER CÁPITA POR QUINTIL DE POBLACIÓN. 1991-2001



Este dispar comportamiento deriva en una brecha de ingresos entre el primer y quinto quintil que pasó de 9,2 en 1991 a 12,2 en 2001. La evolución de este indicador permite identificar tres escalones: a) entre 1991 y mayo de 1995, la relación entre hogares pobres y ricos se ubicó, con tendencia creciente, en torno de 9; b) entre octubre de 1995 y octubre de 1999, la brecha oscila alrededor de los 10 puntos; c) a partir de mayo de 2000, la brecha registra un fuerte salto para ubicarse en 12,4. Vale destacar que, salvo en el primer período, los ingresos familiares del primer quintil mostraron un descenso sostenido en tanto los ingresos de los hogares más ricos recién se contraen, y en una proporción significativamente menor, a partir de mayo de 2000. En estos últimos dos años, los ingresos de los hogares pobres se contrajeron en un 15% y debe destacarse el efecto que el tamaño del hogar tiene en este comportamiento. El IPCF del estrato pobre descendió de \$134 en octubre de 1999 a \$116 en mayo de 2000, lo que representa una caída del 13,4%, en tanto el tamaño del hogar creció un 10%, al pasar de 3,3 a 3,6. Estas tendencias se han consolidado en las ondas subsiguientes.

GRÁFICO C-II-6

EVOLUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR PER CÁPITA Y DE LA BRECHA ENTRE EL QUINTIL 1 Y 5. 1991-2001



LA POBREZA Y EL NIVEL DE PRECIOS

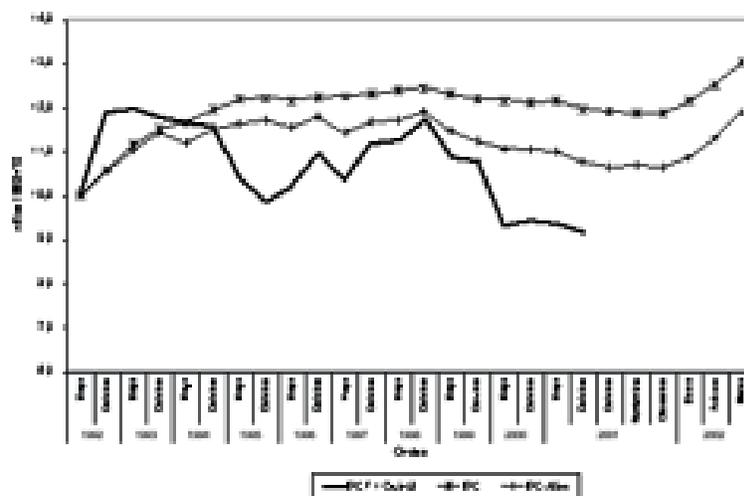
Luego de una década de altos índices de inflación que culminó en dos ciclos hiperinflacionarios con fuerte impacto sobre los ingresos, el régimen de convertibilidad de los noventa generó un escenario en el cual el nivel de ingresos de la población y su distribución estuvo, principalmente, determinada por el comportamiento del mercado de trabajo. No obstante ello, entre 1991 y 2001, el nivel general del índice de precios al consumidor creció un 29% superando la variación de la canasta alimenticia que hizo lo propio en 19%. Esta diferente variación pone en evidencia que los servicios, en particular los servicios públicos privatizados, tuvieron un efecto expansivo

sobre el costo de vida (gráfico C-II-7). Por otro lado, vale destacar que, en términos reales, los ingresos sufrieron una baja cercana al 30% debido a la ausencia de mecanismos indexatorios para los ingresos fijos.

En este período es posible distinguir tres fases: expansiva hasta 1998, en que los precios aumentan en un 35%; recontractiva a partir de la recesión económica que se inicia en el país y que se traduce en una deflación del índice general de precios que alcanza al $-4,7\%$, mientras que para los alimentos se ubica en $-10,6\%$, a diciembre de 2001; inflacionaria, iniciada a partir de la salida de la convertibilidad y la devaluación del peso, concentrada en estos primeros meses del año en los alimentos y el combustible, en tanto los servicios públicos, por ahora, compensan el impacto alcista. Entre diciembre de 2001 y marzo de 2002⁶ el índice general de precios al consumidor acusó un aumento del $9,7\%$, y el de alimentos hizo lo propio en un $11,7\%$.

Por su parte, el ingreso familiar per cápita del quintil más pobre de la población de la Ciudad marca una franca recuperación en los primeros años de la convertibilidad que superó el aumento de precios, lo que se tradujo en una caída de la pobreza y, en menor medida, de la indigencia. Posteriormente, en el período de la recuperación post-tequila, el ingreso de la franja más pobre se incrementa hasta que, en 1998, vuelve a desplomarse al mismo tiempo que los precios, particular los de alimentos, se deflacionan. En esa perspectiva, en ese período la extrema pobreza (indigencia) ha estado "contenida" por el efecto precio, en comparación con la pobreza que recibió el impacto diferencial de las tarifas de servicios.

GRÁFICO C-II-7
EVOLUCIÓN DEL PCF, IPC E IPC ALIMENTOS



⁶ Debe tenerse en cuenta que el relevamiento del INDEC de marzo cerró el 27 de marzo, dos días después de que el dólar tocara los \$4, a raíz de lo cual, se resquebrajó el acuerdo con el sector minorista que venía conteniendo parcialmente el aumento de precios.

Si bien no se dispone de datos sobre la evolución reciente de los ingresos (la próxima medición de la EPH se conocerá a fines de junio de 2002) es posible prever, a partir del comportamiento del mercado de trabajo, una profundización de la caída de los salarios nominales, que se verá agudizada por el incremento de precios.

LA POBREZA EN EL ÁREA METROPOLITANA

Hasta aquí se analizó la evolución de la pobreza en la Ciudad de Buenos Aires. La comparación con la situación del conurbano bonaerense ilustra sobre algunos aspectos tipo de articulación social que subyace al conglomerado que conforman el Area Metropolitana⁷.

En los partidos bonaerenses, la proporción de hogares pobres trepó un 58% entre 1991 y 2001, alcanzando una participación actual de 33,3%, lo que equivale a 879.000 hogares. Con relación a las personas, el incremento fue del 64,4%, lo que significa que en octubre de 2001 el 43,2% de la población (4.150.000) no cubría la canasta de bienes y servicios básicos. De ese segmento, la incidencia de la indigencia en hogares ascendía a 11% (290.000) y en personas a 15,2% (1.460.000). Comparado con los niveles de 1991, la indigencia en los Partidos aumentó el 293% en hogares y el 300% en personas.

CUADRO C-II-3

INCIDENCIA DE LA POBREZA: PORCENTAJE DE HOGARES Y DE PERSONAS POR DEBAJO DE LA LÍNEA DE POBREZA. AGLOMERADO GRAN BUENOS AIRES. MAYO 1991-2001

	CIUDAD DE BUENOS AIRES		PARTIDOS DEL CONURBANO	
	HOGARES	PERSONAS	HOGARES	PERSONAS
1991 - Octubre	6,8	8,1	21,1	26,4
2001 - Octubre	6,3	9,8	33,3	43,2
Variación 01/991	-7,4%	21,0%	57,8%	63,6%

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

Como puede verse en el gráfico C-II-8, la participación de los hogares pobres tuvo un comportamiento diferenciado en Ciudad y Partidos. En este último aglomerado, la recuperación de la pobreza a nivel de hogares se retrasó respecto de Ciudad, alcanzando su punto mínimo recién en mayo de 1994. A partir de ese momento, aumenta sostenidamente hasta octubre de 1996. Entre esa fecha y octubre de 2000, en la Ciudad se registra un descenso significativo, en tanto en el conurbano la pobreza oscila con tendencia creciente hasta que en octubre de 2000 reacciona con un salto del 24% en dos años.

⁷ A su vez, permite poner en perspectiva las conclusiones de ciertos estudios difundidos recientemente (Lopez, A: "Hiperregresión de los ingresos en la Ciudad de Buenos Aires") que enfatizan el deterioro de los ingresos y el aumento de la pobreza en la Ciudad, que sin ninguna duda son significativos para sus residentes, pero que no son representativos de la grave situación por la que atraviesa el resto del país.

CUADRO C-II-4

INCIDENCIA DE LA INDIGENCIA: PORCENTAJE DE HOGARES Y DE PERSONAS POR DEBAJO DE LA LÍNEA DE POBREZA. AGLOMERADO GRAN BUENOS AIRES. MAYO 1991-2001

	CIUDAD DE BUENOS AIRES		PARTIDOS DEL CONURBANO	
	HOGARES	PERSONAS	HOGARES	PERSONAS
1991 - Octubre	0,9	0,8	2,8	3,8
2001 - Octubre	1,6	2,1	11,0	15,2
Variación 01/91	77,8%	162,5%	292,9%	300,0%

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

GRÁFICO C-II-8

INCIDENCIA DE LA POBREZA EN HOGARES DE CIUDAD Y PARTIDOS. 1991-2001

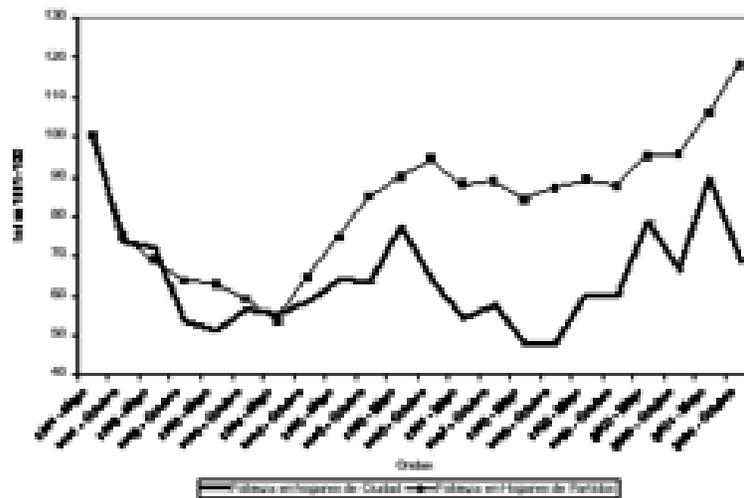
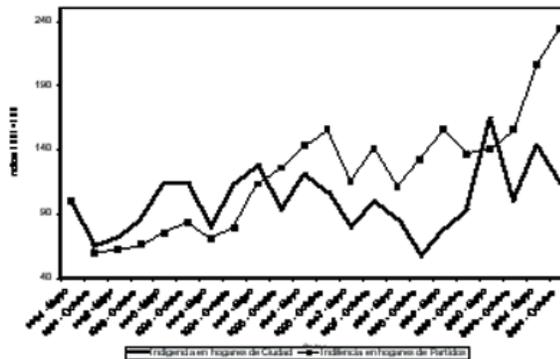


GRÁFICO C-II-9**INCIDENCIA DE LA INDIGENCIA EN HOGARES DE CIUDAD Y PARTIDOS. 1991-2001**

Respondiendo a un patrón similar de comportamiento, la indigencia en hogares del conurbano disminuyó en octubre de 1991 para comenzar a trepar con tendencia sostenida, y con una aceleración del ritmo desde el año 2000.

De los datos presentados surge que la evolución de la pobreza en la Ciudad de Buenos Aires está directamente vinculada al deterioro de las condiciones y de la calidad del empleo, y a los desplazamientos sectoriales de la estructura ocupacional producidos por las reformas estructurales de los noventa. Como se vio, la singular configuración de mercado de trabajo metropolitano ha operado, en las últimas crisis ocupacionales, a favor del nivel de empleo de la Ciudad debido a que en el comportamiento de la fuerza de trabajo bonaerense ha predominado el desaliento y este hecho ha moderado el efecto de la disminución del *stock* de puestos de trabajo sobre la tasa de desocupación. No obstante ello, los efectos del aumento del empleo precario, la expansión de la subocupación horaria, la inserción laboral femenina en puestos poco calificados como respuesta al incremento relativo de la desocupación de los hombres de edad adulta y baja calificación, se agudizaron en los últimos cuatro años con la caída del nivel de actividad de sectores (comercio, construcción) que habitualmente absorben mano de obra de las franjas de población más pobre.

Al presentar la incidencia y evolución de la pobreza y la indigencia en la Ciudad y los partidos bonaerenses se intentó mostrar muy sintéticamente y por extrapolación, cómo la concentración de la riqueza y el aumento de la inequidad distributiva ha conformado polos claramente diferenciados. Considerada en el contexto nacional, la Ciudad ostenta los más altos niveles de ingreso acordes con el perfil de su estructura productiva, y su evolución en los noventa ha incrementado la desigualdad respecto del resto del país y, en particular, del conurbano bonaerense.

En el plano estrictamente jurisdiccional, esta situación de "privilegio" relativo contiene, aunque se exprese en forma más atenuada, la dinámica del patrón de crecimiento de la última década: concentración de la riqueza y aumento de la brecha entre ricos y pobres.

DINÁMICA Y CONFIGURACIÓN DEL SECTOR COMERCIAL EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES, DURANTE LOS NOVENTA

INTRODUCCIÓN

La Ciudad de Buenos Aires, junto con el Conurbano que la rodea, conforma el mayor aglomerado urbano del país y como tal concentra uno de los principales centros de la actividad económica del país. Este hecho no resulta novedoso y ha dado lugar a numerosos estudios comparativos en los que se refleja el significativo peso que tiene la actividad generada en el ámbito de la Ciudad con relación al total del país. En este tipo de comparaciones se destaca el sector comercial, puesto que esta área concentra cerca del 50% del consumo total de los hogares, según la última medición de la Encuesta Nacional de Gasto.

La importancia del sector comercial, tanto como generador de riqueza como de empleo, amerita un estudio particular del mismo. Por esta razón, este informe tiene por objeto caracterizar al sector comercial de la Ciudad de Buenos Aires, presentando las variables que permiten dimensionar la importancia de la actividad y el volumen de personas que ocupa.

En este sentido, se ha partido de los datos del Censo Económico del año 1994 que ilustran sobre la situación del comercio al comienzo de la presente década. No obstante, durante el transcurso de la misma, se produjeron importantes cambios que afectaron el desarrollo de la actividad comercial. La estabilización de la moneda y el resurgimiento del crédito permitieron una expansión del consumo, que se tradujo en significativos aumentos del volumen de ventas, mientras la irrupción de nuevos actores y nuevos formatos comerciales y la apertura de la economía trajeron aparejados importantes cambios desde el punto de vista de la estructura del mercado (cantidad, tamaño relativo, propiedad y productividad de las bocas de expendio), el empleo generado en el sector, la distribución del ingreso y las relaciones laborales al interior del mismo. Estas transformaciones se analizan mediante el análisis de las principales variables del Producto Bruto Geográfico y la Encuesta Permanente de Hogares para los años 1993-2001. Finalmente, este análisis se complementa con una serie de mapas que permiten observar la distribución territorial que tienen los locales comerciales en la Ciudad.

EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DEL SECTOR COMERCIAL EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

EL CENSO ECONÓMICO 1994.

Según el Censo Económico 1994, en la Ciudad de Buenos Aires existían 64.726 locales comerciales, de los cuales 64.083 eran establecimientos productivos¹. Este número arroja una contracción del 18,2% con relación al número de locales registrados en el año 1985, que se explica fundamentalmente por la importante concentración de la actividad comercial que provocó el cierre de numerosos locales mayoristas y minoristas.

CUADRO 1

COMERCIO. CANTIDAD DE LOCALES, PUESTOS DE TRABAJO, VALOR AGREGADO BRUTO Y VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN SEGÚN SECTORES COMERCIALES. AÑO 1993.

TOTAL COMERCIO Y SECTORES COMERCIALES	LOCALES		PUESTOS DE TRABAJO		VAB		VBP	
	CANTIDAD	EN %	TOTAL	EN %	EN PESOS	EN %	EN PESOS	EN %
Total General	64.726	100,0	217.245	100,0	5.334.475.566	100,0	8.683.125.672	100,0
Mant.y reparac. vehicular	7.382	11,4	28.733	13,2	686.710.306	12,9	1.143.291.860	13,2
Comercio al por mayor	9.258	14,3	63.959	29,4	2.580.827.628	48,4	4.230.158.772	48,7
Comercio al por menor	47.443	73,3	117.236	54,0	1.859.655.765	34,9	2.972.075.734	34,2
Unidades auxiliares	643	1,0	7.317	3,4	207.281.867	3,9	337.599.306	3,9

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

Tal como se observa en el cuadro precedente, en 1993 en la Ciudad de Buenos Aires el 73,3% de los locales comerciales (47.450) se dedicaban al comercio minorista. Estos ocupaban el 54% de los empleos en el sector comercial y generaban el 35% de su valor agregado bruto. El comercio al por mayor, por su parte, concentraba el 14,3% de los locales (9.258), el 29,4% del personal ocupado y cerca del 50% del VAB y el VBP. Por último, la rama de mantenimiento y reparación de vehículos y automotores explicaba el 11,4% de los locales (7.382), absorbía el 13,2% de las personas ocupadas y producía el 13,2% del VAB.

La importancia relativa del sector comercial de la Ciudad de Buenos Aires, queda reflejada al comparar estas cifras con los datos obtenidos para el total de la actividad comercial del país en su conjunto. Como puede observarse en el siguiente cuadro existe un alto grado de concentración del comercio en torno a los principales centros urbanos. En este sentido, cabe destacar que la Ciudad de Buenos Aires aparece como el segundo distrito comercial concentrando el 12,8% de los locales, el 17,8% de la ocupación, el 29% del Valor Agregado y el 31% del valor de producción generado por la actividad.

¹ El Censo discrimina las unidades productivas, que venden o suministran bienes y/o servicios para terceros, de las unidades auxiliares, es decir aquellos establecimientos que sólo realizan actividades de apoyo de carácter universal (administración, depósito, garage, etc) a los establecimientos productivos de la empresa a la cual pertenecen.

CUADRO 2**COMERCIO. CANTIDAD DE LOCALES, PUESTOS DE TRABAJO Y VALOR AGREGADO BRUTO SEGÚN DIVISIÓN POLÍTICA TERRITORIAL. TOTAL PAÍS. AÑO 1993.**

DIVISIÓN POLÍTICA TERRITORIAL	LOCALES	PUESTOS DE TRABAJO OCUPADOS	VALOR AGREGADO BRUTO
	EN %	EN %	EN %
Capital Federal	12.81	17.81	28.68
19 partidos GBA	21.75	19.22	19.40
Demás partidos	15.69	14.10	12.63
Córdoba	9.52	9.64	8.75
Santa Fe	10.04	9.71	8.80
Resto	30.19	29.52	21.7
TOTAL	100.00	100.00	100.00

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

Con relación al tamaño relativo de los locales de la Ciudad de Buenos Aires, el siguiente cuadro permite observar la estructura PyME de su sector comercial: el 51% de los locales ocupaban a una sola persona mientras el 90,5% de los mismos eran locales de hasta 5 personas.

CUADRO 3**COMERCIO. UNIDADES CENSALES, PUESTOS DE TRABAJO OCUPADOS, CONSUMO INTERMEDIO, VALOR AGREGADO BRUTO Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN, SEGÚN TAMAÑO DE LA UNIDAD CENSAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑO 1993.**

TAMAÑO DE LA UNIDAD CENSAL	UNIDADES CENSALES	PUESTOS DE TRABAJO OCUPADOS			CONSUMO INTERMEDIO EN MILES	VALOR AGREGADO BRUTO EN MILES	VALOR DE LA PRODUCCIÓN EN MILES
		TOTAL	ASALARIADOS	NO ASALARIADOS			
Total	64.726	217.245	128.241	89.004	3.348.650	5.334.476	8.683.126
Unidades Productivas	64.083	209.928	121.430	88.498	3.218.333	5.127.194	8.345.527
Hasta 1 ocupado	32.850	31.177	945	30.232	248.124	411.880	660.004
De 2 a 3 ocupados	21.076	48.590	12.641	35.949	398.444	679.239	1.077.683
De 4 a 5 ocupados	4.661	25.285	15.376	9.909	266.795	500.199	766.994
De 6 a 10 ocupados	3.054	24.754	19.019	5.735	376.321	677.659	1.053.980
De 11 a 25 ocupados	1.702	28.790	24.986	3.804	564.291	964.269	1.528.560
De 26 a 40 ocupados	363	10.973	10.232	741	312.568	415.559	728.127
De 41 a 50 ocupados	105	4.867	4.596	271	135.869	179.399	315.268
De 51 a 100 ocupados	184	13.369	12.780	589	324.414	443.368	767.782
Más de 100 ocupados	88	22.123	20.855	1.268	591.507	855.621	1.447.128

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

Asimismo, si se compara el aporte de cada estrato al valor agregado bruto, se observa que la franja de 6 a 50 ocupados explicaba, en 1993, el 42% del VAB del sector en la Ciudad; porcentaje que se eleva al 50% si se incluye a los locales de hasta 100 ocupados. Dicho de otra manera, el 66% del VAB era generado por locales de más de 5 personas, que concentraban el 8,5% de los locales y el 50% del personal ocupado, con una alta participación relativa de los locales medianos.

En este sentido, debe señalarse que los comercios radicados en la Ciudad de Buenos Aires poseen un tamaño relativamente mayor que los del resto del país. Tal como se observa en el Cuadro 4 la Ciudad ostenta el mayor tamaño relativo de los locales como así también las mayores tasas de asalarización y remuneraciones del país.

CUADRO 4
COMERCIO. TAMAÑO PROMEDIO, TASA DE ASALARIZACIÓN Y REMUNERACIÓN ANUAL PROMEDIA DEL TOTAL PAÍS Y LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑO 1993.

TOTAL COMERCIO Y SECTORES COMERCIALES	TOTAL DEL PAÍS			CIUDAD DE BUENOS AIRES		
	TAMAÑO PROMEDIO	ASALARIZACIÓN	REMUNERACIÓN ANUAL PROMEDIA	TAMAÑO PROMEDIO	ASALARIZACIÓN	REMUNERACIÓN ANUAL PROMEDIA
Total General	2,27	40,0	4.578	3,2	57,4	9.132
Mant.y reparac. vehicular	2,45	46,0	5.676	3,7	63,5	10.420
Comercio al por mayor	5,90	73,0	9.928	6,6	75,0	14.733
Comercio al por menor	1,9	28,0	2.683	2,3	63,5	5.041

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

EL COMERCIO MINORISTA

El Comercio minorista en la Ciudad de Buenos Aires se encuentra relativamente concentrada en torno de dos ramas de actividad: la venta de alimentos y bebidas y la de prendas de vestir, calzado, cueros y otros productos textiles. Estas ramas en forma conjunta explican el 40,9% de los locales, el 39,9% del VAB y el 35,1% de la ocupación generada por el comercio minorista.

Le siguen en importancia en cuanto a cantidad de locales, la venta de golosinas y cigarrillos (kioscos) y la reparación de efectos personales y enseres domésticos, si bien, estas ramas no alcanzan valores significativos en términos de VAB y personal ocupado. La tercer y cuarta rama en términos de estas últimas variables son la venta de muebles y equipos de uso doméstico por un lado, y la venta de farmacias, medicinas, cosméticos y artículos de tocador por el otro.

La venta por menor de ferretería, pinturas y materiales de construcción por su parte, concentra el 5,8% de los locales, el 6,6% del VAB y el 6,3% de la ocupación. El resto de las actividades comerciales realizadas en locales específicos, por su parte, conforma una categoría residual que aglutina a un conjunto de actividades de escaso peso en el total y que representan el 17,2% de los locales, el 20,3% del VAB y el 17,7% de la ocupación. Finalmente, el comercio no realizado en locales se ubica en niveles inferiores al 5%, en términos de las variables previamente consideradas.

CUADRO 5**COMERCIO MINORISTA. CANTIDAD DE LOCALES, VALOR AGREGADO BRUTO Y PERSONAL OCUPADO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. AÑO 1993.**

TOTAL COMERCIO MINORISTA RAMAS DE ACTIVIDAD	LOCALES	EN %	VALOR AGREGADO BRUTO	EN %	PERSONAL OCUPADO	EN %
Total del Comercio minorista	47.443	100,0	1.859.655.765	100,0	117.236	100,0
Venta al por menor de alimentos y bebidas	10.998	23,2	402.156.474	21,6	32.048	27,3
Venta al por menor de golosinas y cigarrillos	5.127	10,8	50.405.508	2,7	7.353	6,3
Vta x menor de prendas de vestir, calz., cuero y ot. textil	8.866	18,7	358.254.835	19,3	20.856	17,8
Reparación de efectos personales enseres domésticos	3.576	7,5	80.844.014	4,3	6.123	5,2
Venta x menor de ferretería, pinturas y materiales construcción	2.753	5,8	122.149.920	6,6	7.392	6,3
Venta de muebles y equipos para uso doméstico	3.383	7,1	266.608.284	14,3	10.026	8,6
Venta x menor de farm, medicinas, cosmet., y art. tocador	2.198	4,6	153.550.034	8,3	8.792	7,5
Venta x menor de otros productos en comercios especializados	8.178	17,2	377.031.549	20,3	20.712	17,7
Otras formas de comercio x menor no realizadas en locales	2.364	5,0	48.655.147	2,6	3.934	3,4

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

EL COMERCIO MAYORISTA

El comercio mayorista de la Ciudad presenta una distribución menos concentrada en relación con las variables consideradas y en términos del tamaño relativo de los locales, este sector puede considerarse prácticamente en su totalidad compuesto por empresas PyMEs. El análisis por rama por su parte permite detectar una cierta preponderancia de los locales de venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzado que ostentan el 16.7% de los locales y el 14% del personal ocupado y generan 10,4% del VAB de la rama.

En función de la cantidad de locales y personal ocupado, le siguen en importancia:

- La venta de materiales de construcción, vidrio plano, artículos de ferretería, pinturería, etc.
- La venta de productos de equipamiento del hogar, disquerías e instrumentos musicales
- La venta de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos, perfumerías y ortopédicos
- La venta de productos de almacén
- La venta de otra maquinaria, equipo y materiales conexos
- Otros productos no clasificados previamente
- Y, la venta de libros, revistas, diarios, artículos de librerías, papel y cartón.

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN VEHICULAR

Dentro de este sector los talleres de mantenimiento y reparación integral ostentan el mayor número de locales y de personal ocupado: 2700 locales que dan empleo a 7.300 personas. Le siguen en importancia: venta por mayor y menor de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores, con el 22,3% de los locales y el 23,7% del personal; talleres de chapa y pintura, instalación de guardabarros plásticos con un 8,5% de los locales y el 5,4% del personal ocupado; venta por mayor y menor de vehículos automotores nuevos y usados explica el 8% de los locales y el 17,9% del personal ocupado. Esta última rama genera el 31% del valor agregado bruto, seguido por la venta por mayor y menor de partes y piezas, que aporta el 26,3% del VAB de la rama.

Los locales de mayor tamaño promedio, medido por personal ocupado, corresponden a la venta al por menor de combustibles para automotores. Este segmento ocupa a 4.900 personas en 471 locales y genera el 13,8% del VAB.

EVOLUCIÓN DEL VALOR AGREGADO Y LA OCUPACIÓN DEL SECTOR COMERCIAL²

VALOR AGREGADO

A continuación se presentan los datos provistos por la estimación del Producto Bruto Geográfico y la Encuesta Permanente de Hogares, que permiten hacer un seguimiento de los principales cambios operados en variables tales como el volumen de ventas, el valor agregado, el empleo y las relaciones laborales desde el momento del Censo hasta la fecha.

Según el último registro oficial disponible la riqueza generada por el sector comercial de la Ciudad de Buenos Aires supera los \$8.376M. Este importe representa el 12,6% del valor agregado total de la Ciudad de Buenos Aires (neto de impuestos) y confirma la importancia del sector comercial en la estructura productiva de la Ciudad. De hecho, lo posiciona como una de las actividades de mayor generación de valor agregado de la Ciudad, solo superada por la intermediación financiera y los servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler.

La participación de cada uno de los segmentos que componen la actividad comercial por su parte, refleja la importancia de la actividad mayorista, que concentra el 50% del valor agregado del sector. El resto se reparte entre el comercio minorista (38%) y la venta, mantenimiento y reparación vehicular tanto mayorista como minorista (12%).

La evolución del Valor Agregado a lo largo de la última década permite observar el importante crecimiento que mostró la actividad comercial, en sintonía con el buen desempeño del conjunto de la economía, hasta el año 1998. Los tres sectores que conforman la actividad comercial: automotores, comercio mayorista y comercio minorista, se expandieron hasta ese año un 19,6%, 20%, y 14,6% respectivamente. La recesión iniciada hacia mediados de 1998, y que se prolonga hasta el corriente año, produjo una fuerte caída del consumo que retrajo el valor agregado de la actividad comercial un 9,2%, afectando duramente, en particular, a la actividad vinculada con la venta, mantenimiento y reparación vehicular que se redujo un 14,5%.

² Los resultados de censos y encuestas a establecimientos productivos en Argentina están afectados por el subregistro de diversas variables: total de puestos de trabajo, valor agregado, valor de producción. Por otro lado, también es frecuente que se exageren los egresos y/o que se subdeclaren los ingresos. A los efectos de corregir estas distorsiones el cálculo del PBG incluye un ajuste sobre el valor agregado que surge del Censo 94, que en el caso del Comercio es del +31%. Ello explica la diferencia existente entre las cifras aquí presentadas y las que se consignan en el apartado anterior, en relación con esta variable.

CUADRO 6**VALOR AGREGADO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS¹ SEGÚN DIVISIONES DE LA CLANAE².
PRECIOS CONSTANTES DE 1993. (EN MILES DE PESOS)**

AÑO	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total de la Actividad Comercial	7.830.303	8.227.049	7.395.670	8.013.548	9.013.583	9.229.391	8.574.591	8.376.940
Venta, mantenimiento y reparación vehicular	1.001.114	1.081.334	909.881	1.004.903	1.169.501	1.197.076	1.057.796	1.023.974
Comercio al por mayor	3.794.427	3.990.479	3.619.541	3.933.998	4.420.121	4.554.270	4.253.597	4.166.506
Comercio al por menor	3.034.761	3.155.237	2.866.249	3.074.647	3.423.961	3.478.046	3.263.198	3.186.460

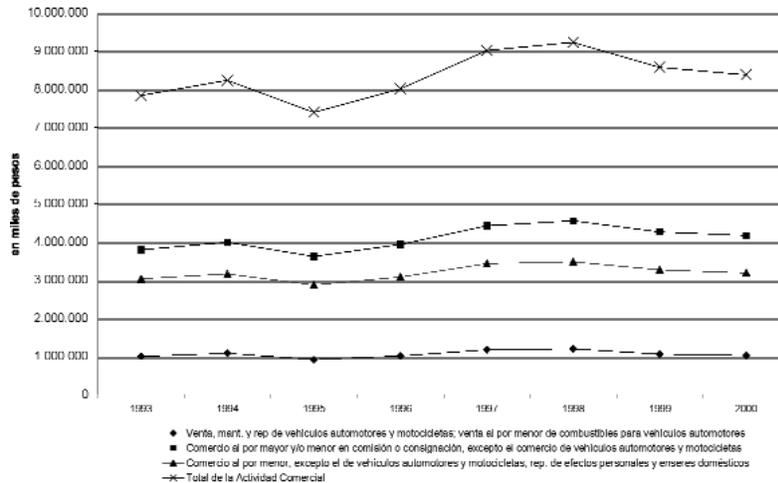
Nota: 1 Precios de productor menos impuestos específicos

2 Clasificación Nacional de Actividades Económicas 1997.

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

El resultado neto de la evolución del valor agregado comercial a lo largo de la década de los noventa arrojó un incremento cercano al 10% para la actividad mayorista, seguido por incrementos menores para el comercio minorista (5%) y el vinculado al vehicular (2,3%). Esta evolución favoreció el crecimiento de la participación del comercio mayorista a expensas de las restantes categorías. Cabe señalar que este incremento se produjo en un contexto de importantes transformaciones en el sector que impactaron en el número de empresas y, como se verá más adelante, en el empleo. La irrupción de los super e hipermercados produjo el repliegue del comercio minorista tradicional, lo que afectó seriamente las ventas de los mayoristas mediante dos vías: muchos minoristas directamente cerraron al no poder competir, en tanto otros optaron por reemplazar a sus proveedores mayoristas por compras fraccionadas en los supermercados. La imposibilidad de competir vía precio, sumado al proceso de apertura de la economía, determinó que muchos de los mayoristas de la Ciudad se transformaran en importadores. Este hecho provocó el cierre de los que no pudieron reconvertirse en importadores por un lado, y el descalce financiero de los que sí lo hicieron por el otro, dado que el crédito del que gozaban estas empresas en el exterior siempre fue limitado siendo sus plazos de pago inferiores a los de comercialización. Las restricciones financieras y el encarecimiento del crédito sumado a la recesión de los últimos años, que trajo consigo un volumen importante de cheques rechazados, comprometieron seriamente el desarrollo de la actividad mayorista. Por este motivo, si bien el volumen de lo comercializado por el comercio mayorista puede ser mayor que al comienzo de la década su situación en términos de la solidez de las empresas que lo componen es claramente más endeble³.

³ Cabe señalar que la devaluación de la moneda agravó aun más la situación del sector al tener que enfrentar el pago de sus deudas en dólares con ventas ya realizadas en pesos.

GRÁFICO 1**VALOR AGREGADO BRUTO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. 1993-2000**

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

OCUPACIÓN

La ocupación total generada por los comercios radicados en la Ciudad de Buenos Aires, medido a través de la Encuesta Permanente de Hogares⁴, da cuenta de la existencia de 248.400⁵ puestos de trabajo. La evolución de esta serie desde el año 1993 permite observar una fuerte contracción del empleo en el sector que acumula una caída del 27,2%, es decir que se destruyeron unos 65.700 puestos en el transcurso de estos 8 años.

La mayor contracción se produjo en el comercio mayorista cuya caída alcanza el 35% (47.700 empleos), mientras el comercio minorista experimentó una caída sensiblemente menor (del 10,1%). Estas variaciones elevaron la participación del empleo del comercio minorista del 56,3% al 64% del total de puestos generados por el sector. El análisis de las principales variables que permiten caracterizar la ocupación en el sector refleja los siguientes cambios producidos desde el año 1993 hasta la fecha:

⁴ En la EPH no se separa explícitamente la venta vinculada a la actividad automotriz, por tal motivo y dada que la mayor incidencia en el empleo la tienen las actividades de venta mayoristas y minoristas, se ha optado por no incluir en este análisis la actividad de servicios de reparación y mantenimiento vehicular.

⁵ A partir del año 1998 la EPH incorporó nuevos municipios del conurbano que no fueron incorporados en este cálculo a fin de hacer la serie comparable a lo largo del tiempo. La cantidad total de puestos ocupados en el sector comercial de la Ciudad de Buenos Aires incluyendo estas áreas nuevas alcanza los 250.600.

CUADRO 7**COMERCIO MAYORISTA Y MINORISTA. TOTAL DE PUESTOS OCUPADOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. OCTUBRE 1993-2001.**

<u>ONDA</u>	<u>TOTAL</u>	<u>COMERCIO POR MAYOR</u>	<u>COMERCIO POR MENOR</u>
1993-Octubre	314.140	137.232	176.908
1994-Mayo	294.525	91.092	203.433
Octubre	301.822	115.944	185.878
1995-Mayo	278.865	97.563	181.302
Octubre	263.941	99.808	164.133
1996-Mayo	294.464	129.138	165.326
Octubre	280.176	121.647	158.529
1997-Mayo	265.727	105.654	160.073
Octubre	280.071	122.376	157.695
1998-Mayo	279.850	108.907	170.943
Agosto	282.487	114.189	168.298
Octubre	271.257	105.414	165.843
1999-Mayo	269.904	104.316	165.588
Agosto	277.205	124.017	153.188
Octubre	265.919	107.103	158.816
2000-Mayo	251.457	98.724	152.733
Octubre	282.946	91.551	191.395
2001-Mayo	254.295	100.619	153.676
Octubre	248.443	89.447	158.996

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

- **Aumentó la participación de las mujeres en el total de ocupados en el sector comercial,** pasando del 38,7% al 42,8%. Este incremento se explica por la fuerte caída del empleo masculino, que se concentra en particular en el comercio mayorista. En el comercio minorista, donde se dio una contracción menor, la tendencia es la contraria, registrándose un leve crecimiento de la participación masculina.
- **Se incrementó la participación de los jóvenes.** Este incremento registró su máximo nivel en el año 1999, cuando el segmento juvenil alcanzó el 33% del total de puestos comerciales. Ello es así en virtud de que hasta este año el incremento de la participación juvenil se dio a expensas de las personas de edad central y los mayores de 50. A partir del 2000 y hasta la fecha se revierte la caída de las personas de 26 a 49 años, las que alcanzan una participación similar a la del año 1993. En estos últimos dos años la participación de los jóvenes retrocede levemente ubicándose actualmente en el 25,3%. Los mayores de 50 años, por su parte, tienen una participación porcentual 5 puntos inferior a la registrada en 1993.

- Con relación a la calificación de los puestos, **se observó un incremento de la participación de los puestos menos calificados**. Los puestos de mayor calificación registraron una caída del 25,3% al 23,4%, que fue amortiguada en los últimos años por la fuerte expulsión de trabajadores no calificados.
- **Disminuyó la participación de los patrones y los trabajadores por cuenta propia en paralelo con un aumento de la asalarización**, que pasó del 55,5% al 64,8%. Esta tendencia se mantuvo en forma sostenida hasta el año 99 (que alcanzó el 70%), momento a partir del cual comenzó a disminuir la asalarización, por el estancamiento y posterior retroceso de la cantidad de asalariados, y el incremento del número de cuentapropistas. Los patrones⁶ también experimentaron un leve incremento en el último año.
- **La intensificación de la duración de la jornada laboral** puede inferirse a través de la evolución de la cantidad de horas trabajadas por los ocupados en el sector. En este sentido, se observa que **hasta el año 1997 crece la proporción de trabajadores sobreocupados**⁷ (se expande del 53,6% al 63,8%). La reversión de esta tendencia con posterioridad a este año se explica por la fuerte caída producida en el comercio mayorista, dado que la proporción de sobreocupados en el comercio minorista se mantuvo estable (58,3%).
- **Los ingresos promedios de los ocupados en el sector comercial se desplomaron al contraerse un 23,4% desde el año 1993 hasta la fecha**^{*}. Actualmente se ubican en \$590,2, el nivel más bajo de la serie. El comercio minorista fue el principal responsable de esta caída observando una tendencia ininterrumpida que acumuló una caída del 24,5%. El comercio mayorista, en cambio, evidenció un importante repunte salarial que mantuvo el ingreso promedio en los niveles más alto de la serie entre los años 1995 y 1997 (entorno de los \$940), tras lo cual comenzó a caer (en los últimos dos años cayó un 25%). Este hecho, sumado a algunas características previamente señaladas pone de manifiesto las diferencias que en materia salarial se produjeron al interior del sector comercial. Mientras en el comercio mayorista la extensión de la jornada laboral, en las fases expansivas del ciclo, se han pagado aparte en el comercio minorista no. Con el fin de aislar el efecto de la duración de la jornada laboral sobre el ingreso se ha considerado adicionalmente la evolución del ingreso horario. Aquí la caída para el total del sector comercial alcanzó el 19,6%. No obstante, cabe señalar que la evolución de esta variable para cada uno de los sectores considerados presenta tendencias disímiles. Mientras el ingreso por hora en el comercio mayorista se mantiene estable y levemente creciente hasta el año 1999, después del cual comienza a decaer, el ingreso horario del sector minorista decrece en forma continua a lo largo de todo el período, con excepción de los años 1994 y 1997.
- **La cantidad de trabajadores en blanco experimentó un fuerte incremento con relación al año base**. El porcentaje de trabajadores registrados alcanzó a superar el 70% en el año 99 momento a partir del cual comienza a menguar hasta alcanzar el 65,6% actual. Este incremento se da en sintonía con el aumento de la asalarización. La variación del período alcanza el 7%.

⁶ Cabe destacar que en este análisis se ha incluido en la categoría patrones a los trabajadores familiares sin salario.

⁷ Que trabajan más de 45 horas semanales.

* Este análisis considera el total de los ingresos corrientes de los ocupados en el sector. Adicionalmente se trabajó, en forma separada, con los ingresos laborales pudiendo determinar que éstos siguen el mismo patrón de evolución que los ingresos totales siendo apenas en 5% inferiores.

- **El total de personas empleadas en establecimiento hasta 15 ocupados se contrajo del 85% en 1993, al 74,3% actual⁸.** La contracara de este proceso fue el importante crecimiento de los ocupados en establecimientos de más de 15 ocupados. Este segmento creció cerca de un 50% en la década, alcanzando su pico máximo en 1999 cuando ocupaban a más de 76 mil personas, es decir el 31% de los ocupados en el sector comercial de la Ciudad de Buenos Aires. Actualmente representan el 25,7%.

En síntesis, el análisis conjunto de la evolución del valor agregado y el empleo en el sector comercial de la Ciudad de Buenos Aires durante la pasada década permite observar que:

- **El comercio mayorista** experimentó un incremento de su valor agregado, que permitió aumentar su participación en el valor agregado comercial total, que se dio en paralelo con un proceso neto de clausura de locales y expulsión de mano de obra. Estas variaciones se producen en un contexto de fuertes cambios caracterizados por la transformación de los mayoristas en importadores y el deterioro de la situación económica y financiera del sector previamente citada.
- **El comercio minorista** por su parte, experimentó una expansión menor de su valor agregado que le hizo perder participación en el total. Esta variación fue acompañada por una contracción también menor en el empleo, que sin embargo reconoce fuertes cambios en términos cualitativos. El incremento de la participación juvenil, de los puestos de menor calificación, la mayor asalarización y del empleo en blanco, la extensión de la jornada laboral, y el deterioro de los salarios medios y por hora, entre otras cosas da cuenta de los cambios producidos en el empleo comercial en la pasada década.

CONSUMO

Hasta aquí se han descrito las principales características de los locales comerciales radicados en el ámbito de la Ciudad. Este análisis puede complementarse con una aproximación del gasto de los hogares radicados en la Ciudad de Buenos Aires y el Área Metropolitana, que puede asimilarse al monto que la población consume en la región. Esta información surge de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGH) realizada en el 1996-1997 por el INDEC.

Tal como se observa en el cuadro siguiente el gasto de consumo promedio de los hogares radicados en el Área Metropolitana del Gran Buenos Aires (Ciudad de Buenos Aires y Conurbano) representa aproximadamente el 50% del total de lo gastado anualmente por los hogares argentinos. Según el dato provisto por la ENGH el gasto total anualizado de los hogares radicados en la Ciudad ascendía a cerca de \$17.000M, mientras que el de los residentes del Conurbano se ubicaba en torno de los \$24.437M, para los años 1996-1997.

⁸ Debido al carácter agregado de la información con la que se está trabajando y las restricciones metodológicas impuestas por el instrumento utilizado resulta dificultoso mostrar la mayor concentración que se ha producido en algunos segmentos de mercado en particular, como por ejemplo en el segmento alimenticio (almacenes de barrio, carnicerías, etc.) o farmacias y productos de limpieza.

CUADRO 8**GASTO DE CONSUMO DE LOS HOGARES. TOTAL PAÍS Y ÁREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. Año 1996/7.**

CONCEPTO	ÁREA METROPOLITANA	CBA	CONURBANO	TOTAL PAÍS
Gasto de Consumo Medio del Hogar (en pesos)	1008,05	1384,61	847,77	864,45
Número estimado de hogares	3.424.450	1.022.383	2.402.067	8.157.269
Gasto de los hogares anualizado	41.424.201.870	16.987.220.708	24.436.804.087	84.618.614.245
		<i>Participación porcentual</i>		
Alimentos y Bebidas	32,87	26,92	37,02	34
Indumentaria y Calzado	5,78	5,5	5,98	7,22
Vivienda. Gastos de Reparación y Comunes	3,8	6,88	1,66	2,69
Equipamiento del Hogar	2,49	2,36	2,59	2,55
Mantenimiento del Hogar	1,72	1,34	1,99	1,71
Equipo, audio, tv y video	0,91	1,01	0,84	0,85
Libros, diarios y revistas	1,26	1,5	1,08	1,1
Otros	1,6	1,55	1,64	1,42
Textos y útiles	0,89	0,84	0,93	1,05
Bs. Y servicios Diversos	4,96	4,8	5,07	5,01
Artículos de tocador	1,94	1,68	2,12	1,95
Participación de la canasta food + non food sobre el total del consumo promedio del hogar	58,22	54,38	60,92	59,55
Gasto en food+ non food (incluye iva)	24.117.170.329	9.237.650.621	14.886.901.050	50.390.384.783

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la ENGH, INDEC, 1996/7.

Si bien no existe ninguna referencia que pueda dar cuenta del destino territorial de este gasto, puede asumirse que la mayor parte del mismo se realiza en el distrito de residencia de la familia, en virtud del tipo de productos que componen la canasta en cuestión⁹. No obstante, dado la intensa interrelación existente entre los aglomerados que conforman el Área Metropolitana de la Ciudad de Buenos Aires, que se caracteriza por una mayor afluencia de los residentes del Conurbano hacia la Ciudad que a la inversa, es plausible inferir que una parte del gasto de éstos se realice en el ámbito de la Ciudad¹⁰.

Siguiendo el criterio utilizado por algunas consultoras especializadas en el mercado de productos de consumo masivo, se desagregaron los distintos componentes del gasto a fin de confeccionar una canasta de productos alimentarios y no alimentarios. Esta canasta, que se detalla en cuadro precedente, es indicativa del universo de ventas de los comercios minoristas radicados en el área. De este modo, y atento a lo señalado en el párrafo anterior, el total de lo comercializado por el comercio minorista de la Ciudad de Buenos Aires, según datos de los años 1996-1997, tendría un piso mínimo de \$9.238M.

⁹ El único rubro que podría inferirse que se realiza fuera del distrito de residencia es el de turismo que en ningún aglomerado supera el 4% del total de los gastos.

¹⁰ En este sentido puede señalarse que, solamente por motivos laborales ingresan diariamente más de 800.000 personas desde el Conurbano, según la última medición de la EPH.

Esta estimación permite calcular el porcentaje de las ventas canalizadas a través de los super e hipermercados radicados en el ámbito de la Ciudad. Según la misma y, teniendo en cuenta el volumen de ventas de los supermercados radicados en la Ciudad en el año 1997, es posible afirmar que éstos concentraban el 33,5% de las ventas minoristas. Este dato condice con la información suministrada por la ENGH del área metropolitana del Gran Buenos Aires, que se detalla en el cuadro siguiente, y que da cuenta del lugar de adquisición de distintos productos en función de la información brindada por los hogares.

CUADRO 9**GASTO DE CONSUMO DE LOS HOGARES EN BIENES VARIOS POR LUGAR DE ADQUISICIÓN. REGIÓN METROPOLITANA DEL GRAN BUENOS AIRES, 1996/1997**

FINALIDAD DE GASTO	LUGAR DE ADQUISICIÓN			
	TOTAL	HÍPERMERCADO Y SUPERMERCADO	NEGOCIOS ESPECIALIZADOS	OTROS
ALIMENTOS Y BEBIDAS	100,00	26,08	66,01	7,90
Productos de panadería	100,00	16,15	80,72	3,13 ⁰⁰
Harinas, arroz, cereales y pastas	100,00	38,06	59,24	2,70 ⁰⁰
Carne vacuna, porcina, ovina y menudencias	100,00	26,01	71,70	2,29 ⁰⁰
Aves	100,00	30,44	66,15	3,40 ⁰⁰
Pescados y mariscos	100,00	23,20	74,07	2,74 ⁰⁰
Fiambres, embutidos y conservas	100,00	45,29	52,85	1,86 ⁰⁰
Aceites y grasas	100,00	51,48	46,73	1,79 ⁰⁰
Leche	100,00	28,39	69,00	2,61 ⁰⁰
Productos lácteos	100,00	47,60	50,36	2,04 ⁰⁰
Huevos	100,00	24,90	62,25	12,86
Frutas	100,00	25,35	71,74	2,91 ⁰⁰
Verduras y legumbres	100,00	25,09	72,05	2,87 ⁰⁰
Azúcar, dulces, golosinas y cacao	100,00	40,65	55,69	3,66 ⁰⁰
Infusiones	100,00	51,72	45,28	3,01 ⁰⁰
Salsas y condimentos	100,00	54,88	42,18	2,94 ⁰⁰
Alimentos listos para consumir y otros prod. alimenticios	100,00	20,53	72,26	7,21
Bebidas alcohólicas	100,00	50,57	45,76	3,68 ⁰⁰
Bebidas no alcohólicas	100,00	33,07	45,59	21,35
Comidas y bebidas fuera del hogar	100,00	1,16 ⁰⁰	75,66	23,18
BIENES VARIOS				
Indumentaria	100,00	4,55	87,19	8,26 ⁰⁰
Calzado	100,00	3,90 ⁰⁰	92,85	3,26 ⁰⁰
Equipamiento del hogar (muebles, artefactos, vajillas, etc.)	100,00	12,57	77,68	9,75 ⁰⁰
Mant. del hogar (art. p/limp. del hogar, herramientas, otros.)	100,00	47,10	48,52	4,38 ⁰⁰
Productos medicinales y accesorios terapéuticos	100,00	1,53 ⁰⁰	89,10	9,37 ⁰⁰
Equipos de audio, televisión y vídeo	100,00	11,69 ⁰⁰	79,54	8,77 ⁰⁰
Libros, diarios y revistas	100,00	1,14 ⁰⁰	75,11	23,74 ⁰⁰
Textos y útiles escolares	100,00	9,02 ⁰⁰	76,38	14,61 ⁰⁰
Artículos de tocador	100,00	45,18	48,14	6,68 ⁰⁰

Nota:

Hipermercado y supermercado: hipermercados de más de 25 cajas registradoras y supermercados de 4 a 25 cajas registradoras.

Negocios especializados: autoservicio (menos de 4 cajas registradoras), almacén, despensa, fiambrería, art. de limpieza, kiosco, perfumería, mercadito, fábrica de pastas, verdulería, carnicería, pescadería, pollería, panadería, confitería, farmacia, ferías, mercados, bar, restaurante, pizzería y otros negocios especializados.

Otros: vendedor ambulante, vivienda del vendedor, lugar de trabajo, propio negocio, proveeduría de obra social, producción propia, local de fábrica, fuera del país, telemarketing, otros.

⁰⁰: Dato estimado a partir de una muestra, con error estandar relativo entre el 10% y el 30%.

En algunas filas la suma de los parciales no totalizan exactamente 100,00 por la aproximación decimal

Fuente: INDEC, Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares

Tal como se observa, el promedio de las compras de alimentos y bebidas realizadas en los hiper y supermercados en el área metropolitana es del 26,08%, mientras esta participación asciende al 47% y 45% en el caso de artículos de limpieza o de tocador respectivamente.

Cabe señalar, no obstante, que desde la realización de la ENGH a la fecha la Argentina ha entrado en una fase recesiva que ya lleva 4 años y que ha afectado duramente el consumo de los hogares en particular. Según estimaciones realizadas por CCR-IRI el mercado de consumo food habría observado una contracción del 15,5% desde el año 1998 hasta el 2001, mientras el total del mercado de consumo masivo se habría desmoronado, al caer un 24,3%.

DISTRIBUCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LOCALES COMERCIALES EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

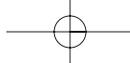
La distribución y emplazamiento territorial de los agentes económicos en general, y de la actividad comercial en particular, da cuenta del perfil productivo, el valor de la propiedad y el poder adquisitivo de la población de los distintos barrios, entre otras cosas. El conocimiento de estas variables reviste vital importancia tanto para la elaboración de políticas de desarrollo como para orientar a la población en la toma de decisiones vinculadas al desarrollo de su actividad laboral y/o la elección de su lugar de residencia.

Es por ello, que en esta sección se presenta una primera aproximación al estudio de la distribución y localización de los locales comerciales en la Ciudad de Buenos Aires. La misma surge de un relevamiento parcial sobre 38.263 locales comerciales radicados en la Ciudad, registrados en el marco de un trabajo realizado en conjunto por CEPAL y el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. El resultado de esta tarea permite observar la clara concentración territorial de actividades como las vinculadas al rubro automotor, el comercio mayorista, y la venta minorista de productos textiles y muebles. Otras actividades de comercialización minorista presentan una distribución más homogénea aunque, como se verá, la mayor cantidad de comercios se emplaza en el eje norte y centro de la Ciudad.

A continuación se presenta la distribución territorial por barrios de los tres segmentos en los que se divide el comercio según el Clasificador Nacional de Actividades.

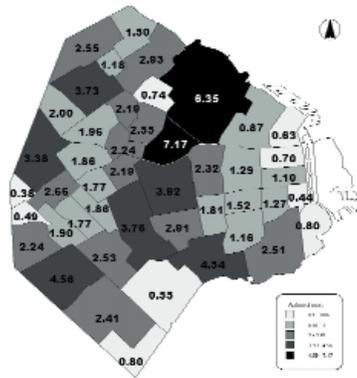
RUBRO 50: VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN VEHICULAR

Al analizar la distribución de los locales relacionados al rubro automotor, se evidencia claramente la concentración territorial de los locales de este rubro. En tal sentido, los barrios de Villa Crespo y Palermo concentran casi el 15% de estos locales; estos comercios se concentran fundamentalmente en el área de la calle Warnes, donde se ofrecen todo tipo de repuestos para el sector. En los barrios de Caballito, Flores, Nueva Pompeya, Mataderos y Villa Devoto, la concentración también es importante a partir del agrupamiento de locales de reparación de automotores a escala barrial. En este caso, la concentración no se produce en el centro de la Ciudad, en donde esta actividad abarca cerca del 2% de los locales registrados.



MAPA 1

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOCALES DE VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, MOTOCICLETAS; VENTA AL POR MENOR DE COMBUSTIBLE PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.



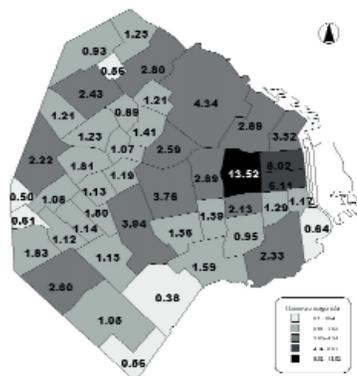
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Proyecto GCBA/CEPAL, datos provisorios.

RUBRO 51: COMERCIO MAYORISTA

En lo que respecta a la distribución de los locales de comercio mayorista en la Ciudad de Buenos Aires, el Mapa N° 2 permite identificar claramente al barrio de Balvanera como principal centro mayorista de la Ciudad, correspondiente a la zona conocida como *barrio de Once*, que concentra más del 13% de este tipo de locales que se sitúan en la Ciudad. Asimismo, le sigue en importancia los barrios San Nicolás y Montserrat, localizados en el área central y que concentran el 15% de los locales mayoristas. Los ejes norte y centro (al igual que en los comercios minoristas) poseen una participación importante, mientras que en la zona sur se destacan los barrios de Barracas y Mataderos que concentran entre ambos el 5% de los locales comerciales mayoristas.

MAPA 2

DISTRIBUCIÓN POR BARRIO DE COMERCIOS MAYORISTAS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Proyecto GCBA/CEPAL, datos provisorios.

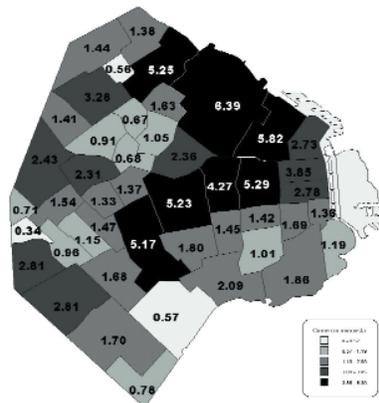


RUBRO 52: COMERCIO MINORISTA

La distribución de los locales comerciales minoristas, se observa en el mapa N° 3 que muestra que, en porcentaje, la mayor cantidad de comercios minoristas se emplazan en el eje norte y centro de la Ciudad. En tal sentido, y a partir de los datos proporcionados por CEPAL – GCBA, se puede apreciar que en los barrios de Recoleta, Palermo y Belgrano se localizan más del 17% de los locales registrados en la Ciudad de Buenos Aires. Asimismo, en Balvanera, Almagro y Caballito se sitúan más del 20% de los locales minoristas, conformando las áreas de mayor concentración de locales comerciales minoristas de la Ciudad. En lo que respecta al centro de la Ciudad (barrios de Retiro, San Nicolás y Montserrat) allí se encuentran casi el 9% de los comercios, con una alta densidad territorial, y en donde una gran de locales no corresponden al segmento comercial sino al de servicios (bancos, agencias, bares y restaurantes, entre otros). En el resto de los barrios, se aprecia que la densidad de comercios minoristas disminuye a medida que la distancia al centro de la ciudad aumenta; aunque con claras excepciones como en los barrios de Liniers, Villa del Parque, Villa Devoto, o Villa Ortúzar, en donde a partir de algunas arterias comerciales de importancia, la concentración comercial aumenta.

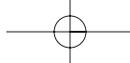
MAPA 3

DISTRIBUCIÓN POR BARRIO DE COMERCIOS MINORISTAS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES



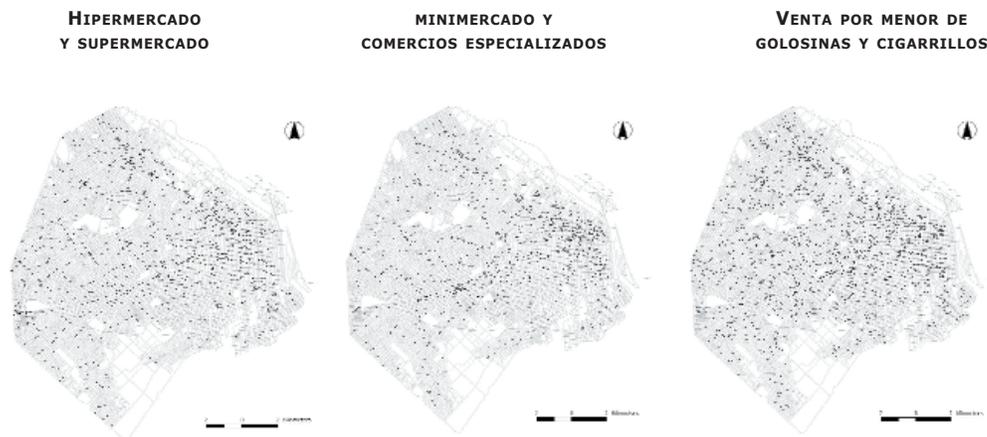
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Proyecto GCBA/CEPAL, datos provisorios.

Asimismo, al analizar la rama de los locales minoristas de manera más desagregada, se observa distintos patrones de distribución según grupos de actividad comercial minorista. En tal sentido, la siguiente serie de mapas tiene la intención de señalar algunos parámetros de distribución de las actividades comerciales minoristas en la Ciudad. Así, en lo que respecta a la distribución de los comercios alimenticios, en el mapa N° 4 se evidencia una distribución bastante homogénea en toda la Ciudad, con mayores registros en el eje norte y sobre el eje de las principales avenidas tanto norte como oeste, y algunos puntos importantes de concentración en el centro de la Ciudad y en las zonas de Liniers y Av. Cabildo.



MAPA 4

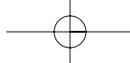
DISTRIBUCIÓN DE LOCALES COMERCIALES ALIMENTICIOS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Proyecto GCBA/CEPAL, datos provisorios.

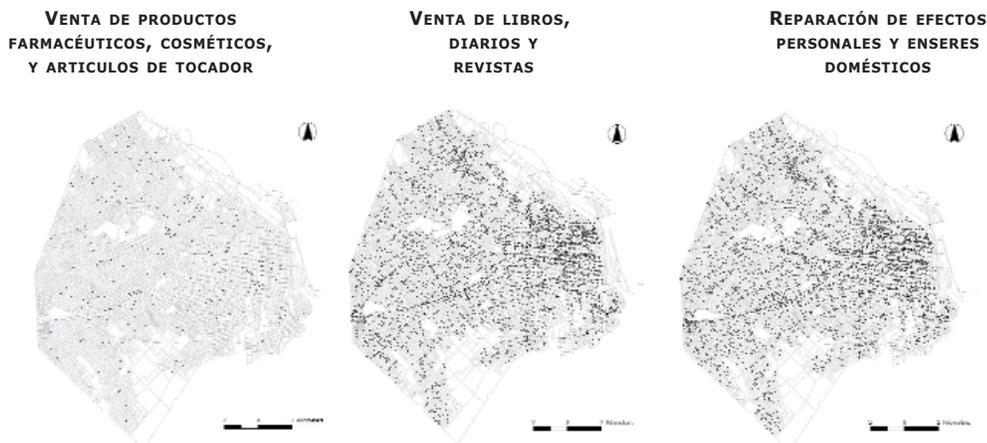
Sin embargo, no todos los sectores minoristas presentan el mismo agrupamiento territorial que el que presenta los comercios alimenticios. En el mapa N° 5 se advierten tres ejemplos de patrón de distribución diferente, tal el caso de la venta de productos farmacéuticos y cosméticos que muestra una fuerte concentración de sus locales en el eje norte de la Ciudad, con algunas concentraciones menores en lugares puntuales de la Ciudad y la poca presencia en la zona sur, con excepción de las inmediaciones a los hospitales localizados en esta área . En lo que respecta a la distribución de los locales especializados en la venta de libros, diarios y revistas, la concentración en el centro administrativo de la Ciudad es muy importante, con dispersión hacia la zona norte y una fuerte presencia en el área de Plaza Flores, Liniers y la Av. Cuenca. Mientras que la reparación de efectos personales y enseres domésticos, si bien presenta una mayor concentración en el eje norte, la dispersión es mayor que para los otros dos casos mencionados. Por otra parte, en esta actividad no se evidencian fuertes ejes de concentración por lo que la localización en las calles de los distintos barrios es mayor que en los casos anteriormente citados.





MAPA 5

DISTRIBUCIÓN DE LOCALES COMERCIALES, SEGÚN PATRÓN TERRITORIAL DE DISTRIBUCIÓN

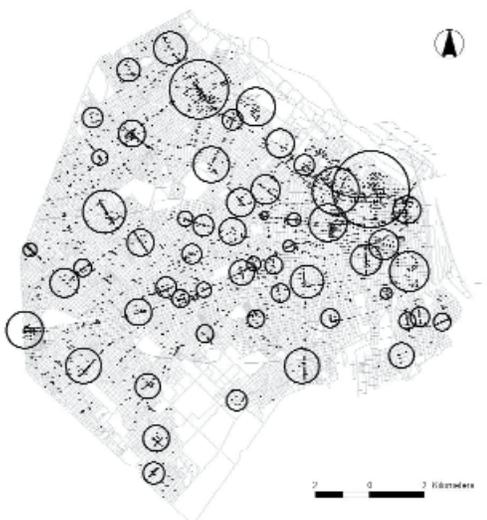


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Proyecto GCBA/CEPAL, datos provisorios.

En lo que respecta a la localización y distribución de locales de productos textiles, prendas de vestir, calzado y artículos de marroquinería (ver mapa N° 6) el agrupamiento es una de sus principales características. En este sentido, pueden observarse una gran cantidad de centros que aglomeran este tipo de locales, aunque obviamente de distinta densidad comercial. Entre ellos sobresale la aglomeración comercial en la Av. Santa Fe, en especial sobre las avenidas Pueyrredón, Callao y en la intersección de Scalabrini Ortiz. También se evidencia concentración en las arterias comerciales de la calle Florida, Avellaneda y Nazca, Cuenca y Lope de Vega, Cabildo y Juramento, Olazábal y Triunvirato, Corrientes y Pueyrredón, Corrientes y Scalabrini Ortiz, Scalabrini Ortiz y Córdoba, la Av. Rivadavia en toda su extensión pero con picos de concentración en Av. La Plata, Acoyte, Boyaca, Segurola, Lope de Vega y especialmente a la altura de la estación Liniers.

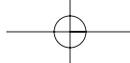
En la zona sur de la ciudad, y aunque a una escala menor, también se observa concentración de estos comercios, siendo muy importante la aglomeración sobre la Av. Sáenz en el barrio de Nueva Pompeya. Además, se localizan centros a escala barrial sobre las Av. Montes de oca y Patricios en el barrio de Barracas, la calle Olavaria en el barrio de La Boca, más los centros comerciales barriales en Eva Perón y Varela, Eva Perón y Escala, Riestra y Murguiondo y Chilavert y Guaminí en el barrio de Villa Lugano.



MAPA 6**LOCALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LOCALES DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADO Y ARTÍCULOS DE MARROQUINERÍA**

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Proyecto GCBA/CEPAL, datos provisorios.

Finalmente, se destaca otro grupo que permite observar un patrón de localización diferente a los enunciados anteriormente: el de los comercios minoristas de muebles. En lo que respecta a la distribución general, permite observar una mayor densidad en el centro y en el eje norte de la Ciudad, aunque con una presencia importante en el oeste, y en algunas áreas puntuales del sur. En este sentido, se localizan en el microcentro porteño tres áreas que agrupan la venta de muebles de oficinas, una sobre la calle Paraná y Bartolomé Mitre, otra sobre la calle Arenales y una tercera más dispersa sobre Lavalle y San Martín. Sin embargo, la principal aglomeración del comercio minorista de muebles se produce sobre la Av. Belgrano entre las avenidas Entre Ríos y Jujuy. Otra aglomeración de importancia se produce en la intersección de la calle Gavilán con Juan B. Justo a partir de la localización de un importante comercializador de muebles que atrajo la instalación de otros comercios. Además, en la Ciudad, se evidencian otros sitios en donde se produce concentración de este tipo de locales aunque a una menor escala. Entre ellos se destacan el localizado en Córdoba y Álvarez Thomas, Rivadavia y Cuenca, Cabildo (con epicentro en Olazábal), Nogoya y Cuenca, la zona comercial del barrio de Liniers y un sector de la avenida Juan Bautista Alberdi (donde se concentran una cantidad importante de pequeños fabricantes de muebles junto a otros locales especializados en la venta de materiales para la construcción y el hogar). En muchas de estas áreas mencionadas esta actividad convive con otras de igual o mayor importancia que dinamizan con mayor fuerza el área comercial.

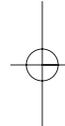
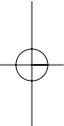


MAPA 7

LOCALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE COMERCIOS MINORISTAS DE MUEBLES



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Proyecto GCBA/CEPAL, datos provisorios.



PUERTO DE BUENOS AIRES: TRASFORMACIONES RECIENTES, SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS*

INTRODUCCIÓN

El Puerto de Buenos Aires experimentó en los últimos años una transformación significativa. Ha pasado de ser un declinante y poco competitivo puerto de exportación de productos primarios y exportador e importador de cargas generales hacia fines de los años ochenta, a ser un eficiente puerto especializado en contenedores, triplicando su tráfico hacia fines de los años noventa. También experimentó una reducción drástica del tiempo de estadía de los buques, una ampliación considerable de la capacidad y la superficie operativa, un crecimiento exponencial de la inversión (alrededor de U\$s 300M entre 1994 y 2000) y un incremento de la productividad del orden del 400%. Actualmente, el Puerto de Buenos Aires maneja el 70% del volumen de las importaciones y alrededor de un 40% del valor total del comercio exterior argentino, así como el 60% del tráfico de contenedores. Esta evolución ha colocado al Puerto de Buenos Aires como uno de los puertos líderes de América Latina y uno de los 30 puertos más importantes del mundo en tráfico de contenedores.

Estas transformaciones operativas no fueron acompañadas por una evolución institucional consistente. Si bien se otorgaron en concesión seis terminales de Puerto Nuevo, no se efectuó la transferencia jurisdiccional, ni la reorganización administrativa y organizacional prevista por la Ley 24093. En efecto, el Puerto de Buenos Aires es el único puerto del país cuyo dominio no ha sido transferido a la jurisdicción territorial correspondiente: la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Dicho cuerpo legal establece que todos los puertos del dominio y administración estatal nacional deberían ser provincializados y la Administración General de Puertos debía ser liquidada. En deuda aún con la ley, tampoco se ha formado la Sociedad Administradora correspondiente.

Este trabajo presenta los principales rasgos de las transformaciones desarrolladas en el Puerto de Buenos Aires desde 1989 y caracteriza los principales aspectos y problemas de su situación actual.

* El presente trabajo fue elaborado por el Programa de Desarrollo Económico - Territorial (PRODET) de la Secretaría de Desarrollo Económico. Participaron en su elaboración Luis Domínguez Roca y Pablo Ciccolella, consultor y coordinador de dicho programa respectivamente.

1. SITUACIÓN DEL PUERTO DE BUENOS AIRES HACIA 1989.

1.1. CAMBIOS EN LA ESPECIALIZACIÓN DEL PUERTO DE BUENOS AIRES.

Hacia fines de la década de 1980, el Puerto de Buenos Aires ya había dejado de ser la vía de salida principal para la exportación de productos agropecuarios. En efecto, entre 1985 y 1990 los puertos del complejo Rosario-San Lorenzo ocuparon el primer lugar, embarcando más del 35% de las exportaciones argentinas. Buenos Aires se hallaba en el segundo puesto, representando entre 17,8% y 20,7% del tonelaje total de exportación. Si se consideran específicamente las exportaciones de granos, la participación de Buenos Aires era menor, con un 8,2% del total en 1990, siendo superado por los puertos de Bahía Blanca, del complejo San Lorenzo-San Martín, de Rosario y de Necochea.

La situación era distinta si se considera el movimiento de importación. En este caso, Buenos Aires concentraba para 1990 el 18,6% del total, ubicándose en segundo lugar después de San Nicolás, puerto que ocupaba el primer lugar debido a los requerimientos de minerales de las industrias siderúrgicas localizadas en sus inmediaciones.

Tomando conjuntamente el movimiento de importación, exportación y cabotaje, el puerto de Buenos Aires quedaba en primer lugar, con un 17% del total.

En 1989 el movimiento total de cargas del Puerto de Buenos Aires fue de 12,4 M de toneladas, de las cuales 44,4% correspondía a exportaciones, 11,6% a importaciones, 43% a cabotaje (entrada y salida) y 1% a mercaderías en tránsito.

Los mayores tonelajes correspondieron a movimientos a granel de mercaderías cuya relación valor/peso es baja: combustibles líquidos (26,8% del total) y arena (22%). Le seguían las cargas generales, con el 12,4% del total de toneladas transportadas. Diversos productos agropecuarios y agroindustriales representaban en conjunto un 22,9% de las cargas: harina (7,7%), granos (4,6%), aceites y grasas (3,4%), carnes (3,4%), frutas (1,8%), lanas, algodón, etc. (1,3%), azúcar (0,7%). Otros rubros con una presencia considerable eran "sal, azufre, tierras" (4,9%), "arrabio, hierro, acero" (4,2%) y "productos químicos" (3,8%), seguidos por "canto rodado, piedra" (1,5%) y "gases" (1%). Los demás rubros no llegaban al 1% (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, 1993).

Cabe aclarar que en los valores mencionados hasta aquí se incluyen los correspondientes al sector de Dock Sud, que hasta 1993 formó parte del Puerto de Buenos Aires. Los datos utilizados no permiten distinguir la parte correspondiente a cada sector espacial del puerto, lo cual es relevante al analizar la composición de las cargas, ya que las distintas áreas muestran cierto grado de especialización en distintos rubros. Por ejemplo, la alta incidencia de los combustibles se debe principalmente a las actividades que se desarrollan en el puerto de Dock Sud; el movimiento de arena (segundo rubro en tonelaje) se concentra en sectores muy específicos del puerto (Dársena F y Riachuelo). Descontados estos dos rubros, el siguiente en magnitud es el que marca la principal especialización del Puerto de Buenos Aires: Cargas Generales. Este tipo de cargas presenta una relación valor/peso más alta que los anteriores, de modo que si se considerase su participación en el valor total de las mercaderías movilizadas en vez de considerar el tonelaje, se obtendría un porcentual muy superior al 12,4% antes mencionado.

El proceso de transformación portuaria desarrollado durante la década de 1990 respondió a diversos factores, uno de los cuales es la clara conciencia de la "vocación" del Puerto de Buenos Aires para la operación de cargas generales. Esta orientación está relacionada, por una parte, con la presencia del principal mercado consumidor y la principal concentración industrial de la Argentina; por otra, con la competencia de otros puertos en rubros tales como la exportación de granos, aceites y subproductos.

1.2. CARACTERÍSTICAS ESPACIALES, FUNCIONALES E INSTITUCIONALES DEL PUERTO DE BUENOS AIRES HACIA 1989¹.

Hasta 1989 el Puerto de Buenos Aires estaba compuesto por tres sectores espacialmente contiguos, aunque claramente diferenciados entre sí:

- Puerto Madero, construído a fines del siglo XIX cerca del área central de la ciudad. Incluía los diques I, II, III, IV y las dársenas Sur y Norte. Para 1989 tenía escasa actividad.
- Puerto Nuevo, inaugurado en 1926, al norte de Puerto Madero. Formado por seis dársenas, en su mayor parte perpendiculares a la costa, denominadas con las letras A, B, C, D, E y F. Allí se concentraba la mayor parte del movimiento de cargas.
- El Dock Sud, al sur del Riachuelo, en territorio de la Provincia de Buenos Aires. En este sector se localizaban instalaciones destinadas al movimiento de combustibles y otras actividades.

La gestión y operación del Puerto de Buenos Aires estaba a cargo del Estado Nacional a través de la Administración General de Puertos (AGP).

El puerto era considerado caro e ineficiente. El equipamiento era insuficiente y obsoleto. Las operaciones eran demasiado lentas y las tarifas muy altas en relación con el servicio ofrecido.

Entre 1991 y 1998 se produjeron importantes cambios cuyas características y resultados se reflejan en algunos indicadores de la actividad portuaria (ver Cuadro 2 del Anexo) en virtud de la reestructuración que se desarrolla en la siguiente subsección.

2. TRANSFORMACIONES EN EL PERÍODO 1989-1999

2.1. EL CONTEXTO DE LA REESTRUCTURACIÓN: LA REFORMA DEL ESTADO Y LA LEY DE PUERTOS.

El Puerto de Buenos Aires experimentó profundas transformaciones durante el gobierno del presidente Carlos Menem (1989-1999). En ese largo período se llevó adelante la llamada "reforma del Estado" que consistió, básicamente, en la privatización, en forma de venta o concesión, de una gran cantidad de empresas pertenecientes al Estado Nacional; y en el traspaso de otras empresas y organismos a los gobiernos provinciales y municipales.

⁴ LDeclaraciones del Interventor de la AGP, Ing. Ricardo Del Valle, reproducciones en la página web del Puerto de Buenos Aires (www.puertobuenosaires.gov.ar/noticia)

El principal instrumento jurídico de la reforma del estado fue la Ley 23.696, en virtud de la cual el Congreso autorizó al Poder Ejecutivo Nacional a privatizar empresas por decreto; la ley incluía un anexo con una lista de empresas y organismos sujetos a privatización (total o parcial, mediante venta de activos o en régimen de concesión) y otros que debían ser transferidos a los estados provinciales o a la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires.

La Administración General de Puertos (AGP), hasta entonces responsable de todos los puertos del país, quedó sujeta a "Descentralización y Privatización; Concesión total o parcial de puertos o instalaciones portuarias principales o accesorias".

En el mismo año fue creada la Corporación Antiguo Puerto Madero (CAPM) con el objeto de proceder a la urbanización de las tierras correspondientes a los diques I, II, III y IV, las que para ese fin fueron desafectadas del uso portuario y transferidas por la AGP a la CAPM. Las dársenas Norte y Sur no fueron incluidas en el área a urbanizar y continuaron en actividad.

En 1992, el Decreto 817 del Poder Ejecutivo Nacional desreguló la actividad marítima, fluvial y portuaria, liberalizando los servicios de practicaje, remolque y estiba.

En el mismo año se sancionó la Ley de Puertos (24.093) que permitió transferir el dominio y la administración de los puertos estatales a las provincias respectivas. La norma también preveía la posibilidad de transferir el Puerto de Buenos Aires a la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires (MCBA) pero esto fue vetado por un decreto del Poder Ejecutivo Nacional (Decreto 1029/92).

En el caso especial de los puertos de Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca, Quequén y Santa Fe, la ley estableció que dichas transferencias se efectuarían a condición de que previamente se hubieran constituido sociedades de derecho privado o entes públicos no estatales que tendrían a su cargo la administración de cada puerto. Estos entes deberían asegurar la participación "de los sectores particulares interesados en el quehacer portuario, comprendiendo a los operadores prestadores de servicios, productores, usuarios, trabajadores y demás vinculados a la actividad" (Art. 12). También tendrían participación las provincias y municipios en cuyos territorios o ejidos se encontrase emplazado el puerto.

Por otra parte, la ley permitió regularizar la situación de las terminales portuarias privadas ya existentes en distintas zonas del país.

La Administración General de Puertos, una vez realizada la transferencia de la mayor parte de los puertos a las provincias respectivas, continuó existiendo como "Sociedad del Estado en liquidación". Su principal cometido ha sido, desde entonces, la administración del puerto de Buenos Aires, donde actúa de hecho como órgano de control de las concesiones y mantiene su jurisdicción sobre las tierras que no han sido concesionadas, a pesar de que la Constitución de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, sancionada en 1996, reclama el dominio de la ciudad sobre las tierras e instalaciones portuarias.

2.2. LA TRANSFORMACIÓN DE PUERTO NUEVO: SUS RESULTADOS ESPACIALES, OPERACIONALES Y SOCIALES.

Poco después de sancionada la Ley de Puertos se inició el proceso de privatización de las áreas operativas del Puerto de Buenos Aires. El área de Puerto Nuevo fue dividida en seis terminales que fueron entregadas a operadores privados en régimen de concesión, luego de una licitación larga y conflictiva. El Cuadro 1 del Anexo presenta los datos correspondientes a la superficie de cada terminal y los nombres de las empresas que formaron los distintos consorcios adjudicatarios. Cabe señalar que este cuadro registró modificaciones posteriores, por la quiebra del concesionario de la Terminal 6 y por diversos cambios en la composición de los demás consorcios como se vería en el punto 4.3 y Cuadro 10.

A. TRANSFORMACIONES TERRITORIALES.

El proceso de reestructuración implicó un conjunto de cambios en la organización espacial interna del Puerto de Buenos Aires:

- En primer lugar, una reducción de la superficie total del puerto, debida a la desafectación y urbanización de la mayor parte del Antiguo Puerto Madero (diques I, II, III y IV) y a la transferencia del Dock Sud a la Provincia de Buenos Aires.
- La desafectación del Antiguo Puerto Madero creó una discontinuidad espacial del puerto activo, quedando éste conformado por dos áreas separadas: Puerto Nuevo y Dársena Norte por un lado y Dársena Sur por otro. La comunicación entre estos dos sectores genera dificultades, tanto a la actividad portuaria como a las demás actividades urbanas, en gran parte relacionadas con la superposición del tránsito pesado vinculado al puerto con otros tipos de circulaciones urbanas.
- La concesión de Puerto Nuevo a empresas privadas modificó su configuración interna, al dividirlo en seis terminales operadas por distintos consorcios. Al mismo tiempo se amplió la superficie operativa efectiva (mediante la demolición de algunos edificios), pasando de 65 Ha en 1991 a 95 Ha en 1995. La distribución de esta superficie operativa entre las seis terminales puede verse en el Cuadro 1.
- Proyecto de dragado y ampliación de Puerto Nuevo. Durante 1997 se presentó un proyecto que preveía una gran ampliación física de Puerto Nuevo mediante la realización de nuevos rellenos en el río de la Plata, utilizando el material que se extraería del dragado de los canales de acceso. En marzo de 1998 el presidente Menem firmó un decreto llamando a licitación para la realización de ese proyecto. Esta propuesta fue objeto de múltiples críticas (véanse al respecto los trabajos de Levy, 1999; Suárez, 1998 y Sonderguer, 1999). El gobierno de Fernando De la Rúa (1999-2001) suspendió la aplicación de este decreto.

B. RESULTADOS OPERACIONALES

A partir de la privatización se produjeron cambios en las condiciones operativas del puerto. Se realizó una importante incorporación de capital y tecnología, aumentando la intensidad del uso del suelo portuario; se efectuó una reducción de la fuerza de trabajo empleada y un cambio en su composición, apuntando a una mayor calificación; se verificó una reducción de los costos y una mayor eficiencia en la operación portuaria.

Algunos datos correspondientes a 1991 y 1998 muestran la importancia de estos cambios, en el caso de Puerto Nuevo (Cuadro 2 del Anexo): en ese lapso, la incorporación de equipamiento pesado permitió pasar de tres a diez grúas para contenedores en operación; reducir la estadía media en puerto de un buque portacontenedores de 2,5 a 1,1 días; disminuir el costo de importación de un contenedor de U\$S 450 a U\$S 120 y aumentar la productividad de 800 a 3.100 toneladas/hombre/año.

La mayor eficiencia y los menores costos incidieron en un aumento significativo del movimiento de cargas. El volumen operado de carga general pasó de 4 M de toneladas en 1991 a 6.7 M en 1998. En cuanto al movimiento de contenedores, aumentó de 272.608 TEUs en 1991 a 818.267 TEUs en 1998². Si añadimos a esta última cifra los 319.286 TEUs correspondientes al Puerto de Dock Sud (que en 1991 todavía formaba parte del puerto de Buenos Aires), el total correspondiente a 1998 se eleva a 1.137.553 TEUs (Armero Sisto, 1999).

La incorporación de tecnología dio lugar a una importante reducción del personal empleado en el puerto. Entre 1991 y 1996 el plantel de estibadores de la AGP se redujo de 3.200 a 1.200 y el de empleados administrativos de 3.980 a 630³. Actualmente (2002), el personal de la AGP está formado por unas 400 personas. Estas reducciones resultan en parte de la transferencia de actividades a las provincias y/o al sector privado y en parte de otros mecanismos (retiro voluntario, etc.). La quiebra del consorcio de la Terminal N^o, destinada en 1995, ha generado un conflicto laboral no resuelto hasta el presente: los trabajadores de dicha terminal fueron despedidos y no han logrado cobrar las indemnizaciones y salarios adecuados.

2.3. TRANSFORMACIONES EN DOCK SUD

El sector llamado "Dock Sud", situado al sur del Riachuelo, en territorio de la Provincia de Buenos Aires, formaba parte funcional e institucionalmente del Puerto de Buenos Aires; no dependía de la provincia del mismo nombre sino del Estado Nacional. Esta situación se mantuvo hasta 1993, año en que fue transferido a la jurisdicción del estado provincial.

A partir de allí, el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires autorizó la construcción de una terminal de contenedores en Dock Sud al consorcio privado Exolgán S.A. Cabe señalar que las tierras donde se contruyó la terminal, que en el pasado habían pertenecido al ex Frigorífico Anglo, habían sido adquiridas por dicho consorcio en 1981.

Actualmente Exolgán S.A. está formado por tres socios: International Trade Logistics S. A. (I.T.L.), holding encabezado por la empresa logística Román S.A.; el puerto de Hamburgo (Hamburger Hafen und Lagerhaus Aktiengesellschaft, HLA) y el Instituto Alemán de Financiación y Asesoramiento (DEG), banco alemán de inversión en países emergentes.

La terminal ocupa una superficie de 45 hectáreas. Allí se realizó una importante incorporación de capital y tecnología, incluyendo tres grúas pórtico y una post-Panamax. Durante 1998 esta terminal operó la significativa cifra de 319.286 TEUs y en el año 2000 movilizó 367.082 TEUs.

² TEU: "Twenty-feet Equivalent Unit". Es la unidad equivalente a la capacidad de un contenedor de 20 pies.

³ Diario La Razón, Suplemento Rutas y Transportes, semana del 12 al 19/9/96, pág.3.

3. LOS CAMBIOS RECIENTES (1999-2001)

3.1. UN CONTEXTO DIFÍCIL: RECESIÓN, INCERTIDUMBRE, NUEVOS COMPETIDORES.

La notable transformación del Puerto de Buenos Aires en los años '90 respondió a un conjunto de condiciones específicas, algunas de las cuales comenzaron a mostrar signos de agotamiento hacia el final de la década.

A partir de 1998 se fue instalando un escenario complejo a nivel global, regional y nacional. Este escenario se caracteriza por un cuadro económico recesivo, crecientes tensiones políticas y un alto grado de incertidumbre, todo ello combinado con la aparición de nuevos competidores y el fortalecimiento de los preexistentes en el sistema portuario regional.

Desde el punto de vista de la organización institucional del puerto, dos asignaturas importantes se mantuvieron pendientes durante el lapso 1999-2001:

- No se realizó la transferencia de la jurisdicción del puerto a la Ciudad de Buenos Aires, pese a que el presidente De la Rúa había reclamado dicha transferencia cuando era Jefe de Gobierno de la ciudad autónoma (1996-1999);
- Tampoco se definió la conformación de la Sociedad que debería hacerse cargo de la administración del Puerto de Buenos Aires en el futuro.

Mientras tanto la AGP, "sociedad del estado (nacional) en liquidación", continuó actuando como administradora del Puerto de Buenos Aires y como regulador de las concesiones, avanzando en decisiones relevantes para su futuro (ver punto 3.4).

A las dificultades planteadas por el contexto global y nacional se añade la aparición de nuevos competidores en el río de la Plata y sus proximidades.

Actualmente el Puerto de Buenos Aires capta el 52,9% del mercado rioplatense de contenedores; Dock Sud posee el 26,4%, y Montevideo, el 20,7 % (Clarín Digital, 29/11/01)*. Esta situación puede modificarse en un futuro cercano por la aparición de nuevos competidores y por el fortalecimiento de los existentes. En ese sentido, durante el año 2001 se produjeron importantes novedades.

El puerto de Montevideo dio pasos significativos con vistas a mejorar sus condiciones de competitividad en la región. En el mes de julio se realizó la subasta del 80% del paquete accionario de una sociedad mixta que tendrá a su cargo la construcción y explotación de una nueva terminal de contenedores. Dicha sociedad quedó conformada por el grupo ganador de la subasta (Nelsury S.A., encabezado por la empresa belga Katoën Natie) y la Administración Nacional de Puertos, que conserva el restante 20% del paquete accionario. Esta forma original de privatización parcial se implementó luego de tres licitaciones sucesivas que fracasaron por distintos motivos. Se espera un crecimiento significativo de la participación de este puerto en el mercado regional a corto y mediano plazo.

¹ Los puntos 2.2 y 3 de este trabajo están tomados en su mayor parte de un trabajo anterior (Domínguez Roca y Arias, 1997).

* Declaraciones del Interventor de la AGP, Ing. Ricardo del Valle, reproducciones en la página web del puerto de Buenos Aires (www.puertobuenosaires.gov.ar/noticias)

Los procesos de reforma que se desarrollan en varios puertos argentinos añaden nuevos competidores. En Zárate, el puerto privado establecido por las empresas Murchinson (argentina) y Cotia Trading S.A. (brasileña) para el movimiento de automóviles se ha ampliado con la incorporación de una terminal de contenedores que fue inaugurada en diciembre de 2001. En Rosario, luego del fracaso de la primera concesión del puerto al grupo filipino ICTSI se ha realizado una nueva licitación que se completó en el mismo mes de diciembre con la adjudicación del puerto a un consorcio hispano-argentino liderado por el puerto de Tarragona. El proyecto prevé añadir a las cargas tradicionales (principalmente, granos) otras nuevas como azúcar, frutas, aceite y subproductos, automotores y contenedores (La Nación, 4/12/01). En La Plata, el consorcio de gestión del puerto ha licitado el dragado y mantenimiento del canal de acceso, obras que deberán iniciarse durante el año 2002. El puerto de La Plata podría convertirse en un nuevo competidor de Buenos Aires en el mediano plazo.

3.2. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DEL MOVIMIENTO PORTUARIO.

Los cuadros 2 a 7 muestran la evolución reciente del movimiento portuario en Buenos Aires. En general se puede observar que el notable crecimiento del movimiento portuario en Buenos Aires se mantuvo hasta 1998. A partir de 1999 comienzan a observarse los efectos de la recesión. Se puede apreciar una disminución del crecimiento, primero, y luego una caída en el movimiento de cargas.

El cuadro 3 del anexo presenta la cantidad de buques entrados y salidos por año, desde 1995 hasta 2000. Se puede apreciar una tendencia ascendente hasta 1998 (a excepción de 1996), seguida por una disminución en la cantidad de buques, tanto total como de ultramar.

El cuadro 4 del anexo exhibe el movimiento de mercaderías de importación y exportación, desde 1995. Las importaciones crecieron constantemente hasta 1998. A partir de entonces comenzaron a disminuir. Las exportaciones tuvieron un comportamiento semejante, creciendo hasta 1998 (con la excepción de 1996) para luego disminuir hasta 2000. Se puede observar que en casi todos los años las importaciones superan a las exportaciones, excepto en 1995.

La evolución del movimiento de Carga General, rubro que constituye la principal especialidad del puerto de Buenos Aires, muestra que el volumen total sigue las mismas tendencias observadas en los cuadros anteriores: parte de un valor algo mayor a 5 M de toneladas en 1995, llega a un máximo de 6,7 M en 1998 y luego disminuye hasta 6,3 M en 2000 (ver cuadro 5 del anexo). Sin embargo, resulta interesante observar que el volumen de cargas transportado en contenedores ha crecido permanentemente, pasando de 4,1 millones de toneladas en 1995 a 5,8 millones en 2000. En cambio, el tonelaje de carga general transportado en forma de bultos ha disminuido constantemente, con la única excepción de 1998, año en que se produce un curioso "pico" que alcanza el millón de toneladas en esta modalidad.

Si se considera el movimiento de contenedores medido en TEUs (Cuadro 6) se aprecia un aumento constante desde 1990 hasta 1995, año en que se produce una leve disminución como consecuencia del llamado "efecto Tequila". Al año siguiente se alcanzan valores prácticamente iguales a los del 1994 y en 1997 se observa otro notable aumento, llegándose a un máximo de 818.334 TEUs en 1998. En 1999 se observa una disminución de 90.000 TEUs, seguida por una leve recuperación en el año 2000.

El cuadro 7 del anexo permite apreciar la duración media de la estadía de los buques en puerto desde 1997. Se observa que para el total de buques se alcanza un mínimo en 1998, con una disminución del 40% respecto al año anterior. Sin embargo, en los dos últimos años de la serie se da un leve aumento en el tiempo medio de estadía de los buques. En el caso de los buques de ultramar la evolución es parecida, con una reducción del 26% entre 1997 y 1998 y un leve aumento en el año 2000.

Lo observado en conjunto la evolución del movimiento de contenedores en los puertos de Buenos Aires y Dock Sud, se puede observar que ambos puertos mantuvieron un intenso crecimiento hasta 1998 y una leve disminución al año siguiente, seguida por una pequeña recuperación en el 2000, sin alcanzar el máximo anterior (cuadros 8 y 9). Ahora bien, si se consideran ambos puertos separadamente, resulta llamativo el permanente aumento del movimiento de contenedores en Dock Sud, que alcanza su máximo de 367.000 TEUs en el año 2000. Mientras tanto, el Puerto de Buenos Aires presenta un comportamiento oscilante, con una disminución del 11% en 1999, seguida por un pequeño aumento en el año 2000. En consecuencia, la participación porcentual del Puerto de Buenos Aires disminuyó de 72% en 1998 a 66,7% en los dos años posteriores, mientras Dock Sud aumentó del 28% al 33,3% del movimiento total.

Si se considera la participación de las distintas terminales en el total de ambos puertos (que se detalla en el cuadro 9 del anexo), se puede apreciar que las dos terminales principales de Puerto Nuevo (TRP Y BACTSSA) perdieron en conjunto un total de 122.672 TEUs, reduciendo su participación porcentual de 39% a 32,8% en el caso de TRP y de 24 a 21,11% en el caso de BACTSSA. La terminal N° 3 (TPA), que ya tenía una participación mucho menor sobre el total, sufrió una disminución de 19.000 TEUs. La única terminal que aumentó su participación fue la N° 4, que luego de ser adquirida en un 70% por la naviera Maersk -Sealand multiplicó por 7 el tráfico de contenedores y aumentó su participación porcentual de 1% a 6,23% del total de Buenos Aires y Dock Sud. Nótese que la pequeña recuperación del movimiento de contenedores en Puerto Nuevo para el año 2000 fue absorbida por esta terminal, mientras las otras mantuvieron la tendencia descendente.

3.3. LAS ESTRATEGIAS DE LOS OPERADORES: FUSIONES Y ADQUISICIONES.

Ante las dificultades creadas por la recesión, la reducción del movimiento total y la intensificación de la competencia entre terminales, los operadores comenzaron a desarrollar distintas estrategias, que en algunos casos implicaron fusiones o adquisiciones de ciertas terminales por otros operadores. En consecuencia, los consorcios a cargo de las distintas terminales han experimentado transformaciones importantes durante los últimos años (ver cuadro 10):

- **Terminales Río de la Plata (TRP)**, concesionaria de las **terminales 1 y 2**, es una empresa compuesta por P&O Australia Ltd., Word Latin American Fund y socios internacionales. En años recientes inició negociaciones para realizar una fusión con Terminales Portuarias Argentinas (TPA), concesionario de la **terminal 3**. Esta operación, que implicaba un cambio en los contratos de concesión, fue autorizada por resoluciones de la AGP, las cuales fueron objetadas por Terminal Zárate S.A. que inició una acción judicial aduciendo que al cambiar las reglas de juego se afectaba la seguridad jurídica de las otras terminales. La justicia dictó una medida de no innovar,

basada en el hecho de que los funcionarios que dictaron las resoluciones no estaban habilitados para hacerlo, dado que el pliego de concesión había sido aprobado por un decreto firmado por el presidente de la Nación y el Ministro de Economía, y no podía ser modificado por resoluciones de funcionarios de menor jerarquía. En octubre de 2001 se anunció que un decreto presidencial permitiría dicha fusión, lo cual suscitó declaraciones de apoyo por parte de los operadores de Puerto Nuevo y críticas por parte de sus competidores de Terminal Zárate y Exolgán S.A. Finalmente el decreto no fue firmado y la situación continúa indefinida.

- **Terminal 4:** Esta terminal había sido adjudicada al consorcio del mismo nombre, cuyo principal componente era la empresa argentina Gabriel S.R.L. En el año 2001 se concretó una operación con Maersk S. A., por la cual esta empresa de origen danés pasó a ser propietaria del 70% de la concesión, quedando el 30% restante en manos de la familia Gabriel.
- **Terminal 5 (BACTSSA):** Los dos socios principales del consorcio concesionario de esta terminal fueron inicialmente el grupo filipino ICTSI y la empresa BISA, controlada por el grupo argentino Bemberg. En 1999, ICTSI adquirió la parte de BISA, pasando a ser propietaria del 100% de la concesión. En 2001, ICTSI la vendió a su vez al consorcio chino Hutchinson Port Holdings (HPH).

De este modo, y suponiendo que finalmente se concrete la fusión de TPA con TRP, Puerto Nuevo quedaría dividido en sólo tres terminales, controladas en su mayor parte por tres de los principales operadores del mundo: P&O, Maersk y Hutchinson, a los cuales se añade la participación del puerto de Hamburgo en Exolgán y de operadores de importancia regional en Terminal Zárate S.A.

3.4. LAS POLÍTICAS DE LA AGP

Como se dijo anteriormente, la esperada transferencia del Puerto de Buenos Aires a la jurisdicción de la ciudad no se concretó durante la presidencia de De la Rúa y la Administración General de Puertos, Sociedad del Estado en liquidación, siguió actuando como órgano de control de las concesiones y avanzando en temas cuya resolución puede tener significativa incidencia en el futuro del Puerto de Buenos Aires.

Entre las principales acciones desarrolladas por la AGP en los últimos tiempos se pueden considerar las siguientes:

- a) la elaboración del Plan Director del Puerto de Buenos Aires (PD);
- b) los avances en relación a la futura Terminal de Pasajeros;
- c) el convenio con el Mercado Central de Buenos Aires.

A. EL PLAN DIRECTOR DEL PUERTO.

En junio de 2001 la AGP presentó el Plan Director del Puerto de Buenos Aires. Su fin es *"establecer un marco adecuado para ordenar funciones y espacios portuarios dentro del cual los diferentes actores del sector puedan formular respuestas eficaces para enfrentar con éxito los escenarios posibles en horizontes futuros"* (AGP 2001, pág. 1)

El plan considera aspectos institucionales, territoriales, funcionales, operativos y ambientales, así como los referidos a la infraestructura portuaria y los accesos.

En relación a los aspectos institucionales, el PD declara ajustarse a la legislación vigente, en particular a la Ley 24.093. Considera válidas las concesiones vigentes y sus eventuales prórrogas. Admite la posibilidad de fusiones entre los concesionarios. El Plan *"pretende constituirse en una herramienta para la Autoridad Portuaria, pero es independiente de las formas y dependencias políticas que esta Autoridad puede adoptar"*. Su éxito *"solamente estará garantizado en la medida que las autoridades portuarias cuenten con plena autonomía para la toma de decisiones que exigirá cada situación a lo largo del desarrollo del plan"*.

El documento destaca la importancia de los aspectos territoriales, a los que considera "un elemento clave", *"una herramienta a partir de la cual se instrumentan los usos del suelo con la intención de asignar a las distintas actividades portuarias los espacios que les resulten más propicios a sus objetivos"*.

El plan divide el puerto en dos sectores: Puerto Norte (formado por Puerto Nuevo y Dársena Norte) y Puerto Sur (que incluye el área de Dársena Sur y la costa del Riachuelo). Señala que sus alcances territoriales están dados en principio por los límites externos de ambos sectores portuarios. No incorpora el proyecto de ampliación de Puerto Nuevo sobre el río de la Plata formulado en 1997/98, pero igualmente considera que *"estos espacios deberán quedar debidamente reservados para fines portuarios, más allá de los resultados iniciales que arroja el Plan"*. También se indica que el plan *"debe respetar la asignación de los espacios por terminales según lo establecieron los convenios de concesión"*.

Asimismo incluye criterios en relación a los aspectos funcionales, operativos y ambientales.

A partir de todos estos elementos el plan presenta una zonificación del sector Puerto Norte y otra de Puerto Sur, con propuestas concretas para las distintas piezas que forman cada sector.

Entre las principales propuestas pueden destacarse las siguientes:

- En el área de Dársena Norte, la localización de una terminal de cruceros y una terminal fluvial de pasajeros;
- El rellenamiento de las dársenas A y B de Puerto Nuevo, a fin de ampliar la superficie operativa;
- El rellenamiento de un sector de la dársena F y la creación de un área de actividades terciarias, llamada "área urbano-portuaria", desde el centro Costa Salguero hacia el área portuaria;
- Dos áreas logísticas: el "Área de apoyo logístico Norte", entre la autopista Illia y la Av. Ramón Castillo, y el "Área Logística Río de la Plata" sobre terrenos ganados al río al límite norte de Puerto Nuevo;
- Una amplia reestructuración de los accesos ferroviarios y un reordenamiento de los accesos viales.

B. LA TERMINAL DE CRUCEROS.

Paralelamente a la elaboración del Plan Director, la AGP avanzó en el desarrollo de una de las propuestas de dicho plan: la terminal de cruceros.

Esta línea de acción responde en gran parte a la expansión que esta actividad ha registrado en el mundo durante los últimos años y a la voluntad de impulsar el turismo receptivo, expresada en numerosas oportunidades por distintas autoridades nacionales y locales.

De hecho, el arribo de cruceros al Puerto de Buenos Aires ha aumentado significativamente en los últimos años. Sin embargo, el puerto no contaba con instalaciones adecuadas para atender satisfactoriamente esta actividad. Es por eso que se emprendió la construcción de una terminal provisoria en Puerto Nuevo, la cual fue inaugurada oficialmente en noviembre de 2001. Mientras tanto, se avanza en los estudios tendientes a la construcción de una terminal definitiva en el Antepuerto Norte, al Este de Dársena Norte.

Cabe señalar que la propuesta de dotar a la ciudad de una terminal de cruceros también es mencionada en el proyecto de Plan Urbano Ambiental que se encuentra pendiente de tratamiento en la Legislatura.

C. CONVENIO CON EL MERCADO CENTRAL.

Otro aspecto que preocupa a las autoridades de la AGP es la disponibilidad de tierras para la localización de infraestructuras y actividades logísticas.

En 2001, el Puerto de Buenos Aires y la Corporación del Mercado Central de Buenos Aires suscribieron un acuerdo marco con la finalidad de fijar estrategias y políticas para facilitar el comercio nacional e internacional en forma conjunta. Se fijaron líneas de acción primarias que incluyen la construcción de obras de infraestructura, la incorporación de nuevas tecnologías de información y políticas de marketing estratégico, entre otros aspectos. El acuerdo también contempla la realización de estudios de transporte, considerando su impacto ambiental, y otros tendientes a optimizar el uso del suelo por ambos organismos.

Por otra parte, la Corporación del Mercado Central ha elaborado un plan maestro que considera el aprovechamiento de 360 hectáreas en función de tres aspectos principales: el fortalecimiento de la actividad frutihortícola, el fomento del sector agroindustrial y el desarrollo de un área logística, teniendo en cuenta su localización sobre la autopista Ricchieri, en un punto medio entre el aeropuerto de Ezeiza y el Puerto de Buenos Aires.

Cabe destacar que la resolución de las cuestiones que hacen a las actividades logísticas relacionadas con el puerto es de gran interés para el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires teniendo en cuenta la importancia económica y la incidencia ambiental de estas actividades en la Ciudad, especialmente en la zona Sur.

4. HACIA UNA ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN ENTRE CIUDAD Y PUERTO.

Más allá del justo reclamo jurisdiccional, el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires debe avanzar en la definición de líneas estratégicas en relación a los espacios y actividades portuarias.

El proyecto de Plan Urbano Ambiental enviado por el Consejo del Plan Urbano Ambiental a la Legislatura en el año 2000 contiene algunas consideraciones generales en relación al puerto, aunque las mismas tienen cierto grado de ambigüedad que requeriría mayores precisiones.

Así, uno de los Lineamientos Propositivos del Modelo Territorial del Plan se enuncia en los siguientes términos:

"Contar con un puerto de cargas de alto nivel de eficiencia y mínima perturbación ambiental y optimizar el sistema de tránsito de cargas" (CoPUA, Documento Final, pág. 120).

A partir de dicho lineamiento, el PUA propone las siguientes acciones:

"Redefinir una red de tránsito metropolitano y urbano de cargas; incrementar la utilización del modo ferroviario de cargas; establecimiento de acceso vial directo desde el circuito de autopistas al Puerto; circulación exclusiva por el circuito de autopistas a partir de su completamiento y adecuación; regular las actividades de carga y descarga dentro de la ciudad diferenciadas para alimentos y medicamentos; localizar una Estación de Transferencia de Cargas en el predio del Mercado Central (en coordinación con Nación y provincia) o en Av. Roca y AU7" (CoPUA, Op. cit., *Ibidem*)

Ahora bien, los términos del Lineamiento Propositivo mencionado, que sin duda expresan una situación deseable, pueden eventualmente resultar contradictorios entre sí. Más allá de las acciones específicas que se propongan para mejorar los accesos al puerto parece necesario emprender una evaluación seria del aporte del puerto a la sostenibilidad económica y social de la ciudad (en términos de producto, empleo, impuestos, etc), a fin de establecer comparaciones con los efectos ambientales de la actividad portuaria en el espacio urbano y con las ventajas y/o desventajas comparativas que podrían tener otras actividades alternativas en los actuales espacios portuarios; todo esto teniendo en cuenta que el Puerto de Buenos Aires debe ser considerado como parte integrante de un sistema metropolitano, nacional y regional de puertos y no como una totalidad aislada.

El Puerto de Buenos Aires aparece indisolublemente ligado a la Ciudad, por lazos físicos y por la construcción de una identidad histórica, social y productiva común. Sin embargo, Ciudad y Puerto, no han tenido aún la oportunidad de ser considerados como objetos de políticas de desarrollo y planificación integral y conjunta. Si bien se da de hecho una fuerte interrelación entre el Puerto y el territorio urbano con sus entramados productivos y de consumo, la convivencia entre ambas piezas territoriales está lejos de ser armónica, de integrar sus bordes y de imbricar sus intereses. El Puerto debería formar parte de las políticas de desarrollo económico de la Ciudad y constituir a la vez un instrumento de desarrollo local y regional. La relación de complementariedad resulta obvia: el puerto puede encontrar en las redes sociales urbanas los recursos empresariales y las capacidades para satisfacer sus servicios y necesidades, optimizando su capacidad de generar valor y empleos; y por otro lado, la ciudad

tiene la posibilidad de recuperar su relación histórica con el frente de agua. Cuando un puerto puede ser recuperado para el desarrollo local y regional, se transforma en una verdadera ventaja comparativa de relevancia estratégica.

La asignación de los espacios portuarios y la planificación de las infraestructuras portuarias están entonces fuertemente asociados a las políticas de desarrollo económico local y regional, y en el caso de Buenos Aires, pueden tener un impacto nacional sumamente relevante, especialmente considerando las dificultades que la Argentina tiene para estructurar una nueva base económica.

Una ciudad como Buenos Aires posee inmejorables condiciones para atraer flujos de bienes e inversiones a ellas vinculadas y a la vez para fijar en el ámbito local y regional el valor generado por dichos flujos generando empleo e ingresos no sólo para su región inmediata sino con fuertes posibilidades de proyección sobre el territorio nacional.

Esto permite reflexionar sobre las ventajas del futuro de un puerto íntimamente vinculado a la ciudad que lo contiene, formando parte de un conjunto indisoluble con intereses imbricados y con una complementariedad funcional y de objetivos comunes capaz de potenciar las oportunidades de negocios en el ámbito portuario y el desarrollo económico y social metropolitano y nacional.

Las actuales autoridades del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires conciben al Puerto de Buenos Aires como un nodo multimodal y logístico de escala regional, que con una adecuada reasignación de los espacios portuarios constituiría simultáneamente la oportunidad de resolver viejos problemas de tránsito en la Ciudad y permitir la expansión de la actividad portuaria y el comercio exterior, vía descenso de costos. Incrementar en el largo plazo la accesibilidad ferroviaria y profundizar los canales de acceso por agua, contribuirían sensiblemente a lo mismo. La construcción de un Centro de Negocios y de una Estación de Cruceros permitirá generar espacios de calidad dentro del Puerto y, respectivamente, hacer frente a una demanda creciente de espacios de gestión empresarial y de turistas que llegan a la ciudad a través de cruceros, generando más espacio público para ser disfrutado por los vecinos y turistas. En síntesis, la transferencia del Puerto a la Ciudad contribuiría a generar mejores condiciones para la competitividad de la economía argentina, a articular la actividad portuaria con el desarrollo de la Ciudad de Buenos Aires y a incrementar la calidad de vida de sus habitantes, según la óptica de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

La situación de indefinición institucional y organizacional del Puerto de Buenos Aires puede traducirse en una pérdida progresiva y acelerada de condiciones de seguridad jurídica, certidumbre y competitividad del Puerto de Buenos Aires, que lo coloca en una situación cada vez más vulnerable a la competencia y al lobby de otros puertos, ya sean estos argentinos y de otros países del Cono Sur. Excepto el Estado Nacional, la totalidad de los actores portuarios acuerdan que el futuro más conveniente para el Puerto de Buenos Aires depende de su transferencia a la Ciudad y de la constitución de la Sociedad Administradora correspondiente. El riesgo de la permanencia indefinida de la situación actual es el progresivo debilitamiento del mismo en el mediano plazo y su liquidación en el largo plazo, con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo y el despilfarro de más de U\$S 300 M en inversión durante la segunda mitad de los años noventa y otro tanto proyectado para los próximos diez años. Es de público

conocimiento que, tanto desde los intereses de otros puertos, como de visiones inmobiliarias y rentísticas de la Ciudad, existen algunos sectores "antipuerto", que están a la espera de que Puerto Nuevo se vuelva obsoleto e incompetente, lo que constituirá todo un argumento para "puertomaderizar" lo que queda del Puerto más importante de Sudamérica.

BIBLIOGRAFÍA

ARGENTINA. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS. SECRETARÍA DE TRANSPORTE; COOPERACIÓN TÉCNICA ARGENTINO-ALEMANA GTZ (1993) Compendio estadístico del sector transporte en la Argentina

ADMINISTRACIÓN GENERAL DE PUERTOS S. E. (2001) Puerto Buenos Aires. Plan Director. Marco General. Buenos Aires, junio.

ARMERO SISTO, Carlos (editor): Anuario portuario y marítimo. Buenos Aires (varias ediciones).

DOMINGUEZ ROCA, Luis y ARIAS, Fernando (1997) «Privatización y cambio tecnológico en el puerto de Buenos Aires: su impacto en el espacio urbano». En Actas del VI Encuentro de Geógrafos de América Latina. Buenos Aires.

DOMINGUEZ ROCA, Luis (1999) "Algunos elementos conceptuales para una discusión sobre la relación puerto-ciudad". En Actas del Seminario Internacional "Transformaciones territoriales en la Argentina del Mercosur", organizado por Université de Paris III, Sorbonne Nouvelle (CREDAL-IHEAL) y Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, 30 y 31 de agosto (en prensa).

GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. CONSEJO DEL PLAN URBANO AMBIENTAL (2000) Plan Urbano Ambiental. Documento Final.

LEVY, Daniel (1999) "Puerto de Buenos Aires". En Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires: Plan Urbano Ambiental. Vol.4: Estudio de Transporte y Circulación Urbana, pp .

SONDEREGUER, Pedro Conrado (1999) Consideraciones sobre el proyecto de ampliación del puerto de Buenos Aires. Sociedad Central de Arquitectos, Buenos Aires.

SUAREZ, Odilia E. (1998) Ampliación del puerto de Buenos Aires. Apreciaciones urbanísticas. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Buenos Aires.

ANEXO ESTADÍSTICO**CUADRO 1****PUERTO DE BUENOS AIRES. TERMINALES PRIVADAS DE PUERTO NUEVO. SUPERFICIE Y CONCESIONARIOS (1995).**

TERMINAL	SUP (HA)	CONSORCIO	EMPRESAS INTEGRANTES
1(*)	28,4	TERMINALES RIO DE LA PLATA	-MARUBA -MURCHISON -P&O -ROMAN MARITIMA
2(*) 3	14,5	TERMINALES PORTUARIAS ARGENTINAS	-AUTOTRANSPORTES ANTARTIDA -ARPETRO -ROGGE MARINE CONSULTING -MIJACK
4	8,8		-GABRIEL S.R.L. -EMPRESA GUILLERMO MARTINEZ S.A. -GRANELES PORTUARIOS S.A. -PLATACHART S.R.L.
5	22,5	BUENOS AIRES CONTAINER TERMINAL S.A. (BACTSA)	-BI S.A. -H.BOUZAS Y CIA SA -INTERNATIONAL CONTAINER SERVICES S.A.
6	21,0	IN.TE.FE.MA.	-FERRYLINEAS -TENANCO -MARITIMA BUENOS AIRES S.R.L. -INVERSIONES PORTUARIAS S.A. -PLATESTIBA
TOTAL:	95,2	-	-

(*): Los datos correspondientes a las terminales 1 y 2 se consideran conjuntamente por haber sido adjudicadas ambas a un mismo consorcio.

Fuente: Elaboración propia a partir de Armero Sisto (1995) e información periódica.

CUADRO 2
PUERTO DE BUENOS AIRES. EVOLUCIÓN DE ALGUNOS INDICADORES, 1991-1998.

INDICADOR		1991	1998
Movimiento de contenedores (TEUs)		241.608	818.334
Cantidad de buques		1.496	1.961
Estadía media de buques (en días)	Full containers	2,5	1,1
	Todos los buques	6,2	1,4
Toneladas movidas	Carga general	4.000.000	6.700.000
	Carga total	7.800.000	11.300.000
Capacidad operativa	TEUs/año	400.000	1.200.000
	Grúas portainers	3	10
Superficie operativa (hectáreas)		65	95
Inversión total en infraestructura y equipamiento (millones de U\$S)		0	160
Productividad (tons/hombre/año)		800	3.100
Reducción de costos de importación (U\$S/contenedor)		450	120
Tasas portuarias (\$/Ton.)	Importación	6,69	3
	Exportación	2,1	2

Fuente: Administración General de Puertos (1999) Puerto de Buenos Aires. Los beneficios de la transformación.

CUADRO 3
PUERTO DE BUENOS AIRES. MOVIMIENTO DE BUQUES, TOTAL Y DE ULTRAMAR (1995-2000)

Año	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	1.519	1.509	1.758	1.961	1.781	1.709
De ultramar	1.496	1.240	1.317	1.431	1.146	1.009

Fuente: Página oficial de la Administración General de Puertos (www.bairesport.gov.ar)

CUADRO 4
PUERTO DE BUENOS AIRES. MOVIMIENTO TOTAL DE MERCADERÍAS, IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, 1995-2000.

Año	IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN
1995	3.069.694	3.479.132
1996	3.383.925	3.232.243
1997	3.884.712	3.743.240
1998	4.960.141	3.757.389
1999	4.340.750	3.684.444
2000	3.912.231	3.557.369

Fuente: Página oficial de la AGP (www.bairesport.gov.ar)

CUADRO 5
PUERTO DE BUENOS AIRES
MOVIMIENTO DE CARGA GENERAL, EN BULTOS Y EN CONTENEDORES, 1995-2000 (EN MILES DE TONELADAS)

Año	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BULTOS	956,6	872,2	825,3	1046,8	658,7	478,2
CONTENEDORES	4118,2	4280,1	5103,6	5654,1	5695,8	5797,2
TOTAL:	5074,8	5092,3	5928,9	6700,9	6354,5	6275,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la página oficial de la AGP (www.bairesport.gov.ar).

CUADRO 6
PUERTO DE BUENOS AIRES. MOVIMIENTO DE CONTENEDORES, 1990-2000. (EN TEUS)

Año	TEUS
1990	218.452
1991	241.608
1992	278.125
1993	448.219
1994	532.681
1995	504.630
1996	530.346
1997	720.247
1998	818.334
1999	727.969
2000	735.107

Fuente: Página oficial de la Administración General de Puertos (www.bairesport.gov.ar)

CUADRO 7
PUERTO DE BUENOS AIRES. ESTADÍA MEDIA DE LOS BUQUES, 1997-2000. (EN HORAS)

Año	1997	1998	1999	2000
Total de buques	63.53	37.92	38.58	43.58
Buques de ultramar:	58.66	32.62	32.26	36.17

Fuente: Administración General de Puertos S. E. Puerto Buenos Aires. Plan Director. Marco General. Tomo 1, pp 16 y 18. Buenos Aires, junio de 2001.

CUADRO 8
PUERTOS DE BUENOS AIRES Y DOCK SUD. MOVIMIENTO DE CONTENEDORES, EN AÑOS SELECCIONADOS. (EN TEUs)

Año	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Puerto Nuevo	s.d.	504.630	530.346	721.671	818.267	727.969	735.107
Dock Sud	s.d.	133.643	249.208	307.910	319.286	351.335	367.082
Puerto Nuevo y Dock Sud	272.608	638.273	779.554	1.029.569	1.137.553	1.079.304	1.102.189

Fuente: Armero Sisto, Carlos (Editor): Anuario Portuario y Marítimo. Buenos Aires, 1998, 1999, 2001.

CUADRO 9
PUERTOS DE BUENOS AIRES Y DOCK SUD. MOVIMIENTO DE CONTENEDORES, POR TERMINAL, 1998-2000 (EN TEUs).

TERMINAL	1998		1999		2000	
	TEUs	%	TEUs	%	TEUs	%
1 y 2 (TRP)	444.496	39	363.024	33,64	361.524	32,8
3 (TPA)	90.724	8	91.905	8,51	71.553	6,49
4 (A.Gabriel -Maersk)	9.920	1	10.163	0,94	68.652	6,23
5 (BACTSSA)	272.385	24	262.489	24,32	232.685	21,11
Encym	742	0	388	0,04	693	0,06
TOTAL PUERTO NUEVO	818.267	72	727.969	67,45	735.107	66,69
Dock Sud (Exolgán)	319.286	28	351.335	32,55	367.082	33,3
TOTAL PUERTO NUEVO Y DOCK SUD	1.137.553	100	1.079.304	100	1.102.189	100,0

Fuente: Armero Sisto, Carlos (Editor): Anuario Portuario y Marítimo 1999. Buenos Aires, 1999, 2001.

CUADRO 10
PUERTOS DE BUENOS AIRES Y DOCK SUD. TERMINALES PRIVADAS. CAMBIOS EN LA INTEGRACIÓN DE LOS
CONSORCIOS CONCESIONARIOS (AL 2001).

CUADRO 10 A
PUERTO DE BUENOS AIRES. TERMINALES PRIVADAS DE PUERTO NUEVO (2001)

TERMINAL	CONSORCIO	EMPRESAS INTEGRANTES
1(*)	TERMINALES RIO DE LA PLATA	- P&O Australia Ltd. - World Latin American Fund - Socios menores
2(*) 3	TERMINALES PORTUARIAS ARGENTINAS	FUSIÓN CON TRP (Aún no autorizada) -Autotransportes Antártida -MIJack -Corporación Financiera Internacional
4		- MAERSK SEALAND (70%) -GABRIEL S.R.L. (30%)
5	BUENOS AIRES CONTAINER TERMINAL S.A. (BACTSA)	HUTCHISON PORT HOLDINGS (100%)
6	IN.TE.FE.MA.	Desactivada
TOTAL:	-	

(*) Los datos correspondientes a las terminales 1 y 2 se consideran conjuntamente por haber sido adjudicadas ambas a un mismo consorcio.

(**) En cada caso se destaca el socio principal

CUADRO 10 B
PUERTO DE DOCK SUD. TERMINAL DE CONTENEDORES.

TERMINAL	SUP (HA)	CONSORCIO	EMPRESAS INTEGRANTES
Exolgán	45	EXOLGAN S.A.	- INTERNATIONAL TRADE LOGISTICS (ITL) (81%) - INSTITUTO ALEMÁN DE FINANCIACION Y ASESORAMIENTO (DEG) (4%) - HAMBURGER HAFEN UND LAGERHAUS AKTIENGESELLSCHAFT (HLA) (15%)