

**Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires**

Jefe de Gobierno

**Aníbal Ibarra**

Secretario de Desarrollo Económico

**Eduardo Hecker**

Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano

**Matías Kulfas**

# COYUNTURA ECONÓMICA DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Nro. 10  
Diciembre de 2003



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:** Pablo Perelman

**Consultores:** Fernando Alvarez de Celis, María Agustina Briner, Adriana Cusmano, Santiago Juncal, Paulina Seivach, Marcelo Yangosian.

**Asistentes:** Verónica Simone, María Eva Raffoul

**Coordinación de esta edición:** María Agustina Briner y Matías Kulfas

Para la realización de esta publicación se contó con la colaboración de las diferentes áreas 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* y otras publicaciones se encuentran disponibles en Internet: [www.cedem.org.ar](http://www.cedem.org.ar)

También es posible acceder a información estadística sobre la Ciudad de Buenos Aires en ese mismo sitio.

**Informes:** [cedem@buenosaires.gov.ar](mailto:cedem@buenosaires.gov.ar)

**Diseño gráfico:** Carolina Testa

**Foto de tapa:** Pablo Oliveri

# INDICE

I. PRESENTACIÓN	7
II. LA SITUACIÓN ECONÓMICA AL TERCER TRIMESTRE DE 2003	8
III. ESTUDIOS ESPECIALES	75
Principales industrias de la Ciudad de Buenos Aires. Evolución y dinámica territorial entre 1994-2003. <i>Por Julián Álvarez Insúa y     Fernando Álvarez de Celis.</i>	76
Potencialidades y limitaciones del desempeño competitivo de las PyMEs de la Ciudad de Buenos Aires en el escenario de la Post Convertibilidad. <i>Por María Agustina Briner y Adriana Cusmano.</i>	100
Inversión extranjera directa: perspectivas en el período Post- Convertibilidad. <i>Por Matías Kulfas y Santiago Juncal.</i>	144
El posible impacto de la política salarial sobre los ingresos, la pobreza y la indigencia en el Gran Buenos Aires. <i>Por Pablo Perelman y Marcelo     Yangosian.</i>	164
Evolución reciente de la ocupación comercial en la Ciudad de Buenos Aires. <i>Por María Eva Raffoul Sinchicay, Fernando Álvarez de Celis y     Marcelo Yangosian.</i>	182
La actividad económica en la Zona de Abasto: un balance de las transformaciones en la última década. <i>Por Fernando Álvarez de Celis,     Pablo Perelman y María Eva Raffoul.</i>	206

# I. PRESENTACIÓN

En esta décima edición de "Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires" se presenta un análisis integrado de **"La situación económica al tercer trimestre de 2003"**, con referencias a la evolución reciente del proceso económico a nivel nacional y un detalle de lo observado en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. Asimismo, la tercer sección incluye seis estudios especiales que, en muchos casos, resultan síntesis de investigaciones realizadas a lo largo del año por los distintos integrantes del CEDEM.

El primero de ellos, **"Principales industrias de la Ciudad de Buenos Aires. Evolución reciente y dinámica territorial entre 1994-2003"**, de Julián Álvarez Insúa y Fernando Álvarez de Celis, analiza las transformaciones del panel de las 599 principales industrias de la Ciudad en 1994 hasta la actualidad, considerando tanto su composición por rama de actividad como su configuración territorial, a partir de un relevamiento propio.

Seguidamente, se presenta **"Potencialidades y limitaciones del desempeño competitivo de las PyMEs de la Ciudad de Buenos Aires en el escenario de la Post Convertibilidad"**, de María Agustina Briner y Adriana Cusmano. Este informe resulta un avance de los principales resultados que arrojó un estudio de los factores actuales que influyen en la situación competitiva de 92 firmas industriales en la Ciudad de Buenos Aires.

En el tercer estudio **"Inversión extranjera directa: perspectivas en el período Post-Convertibilidad"**, Matías Kulfas y Santiago Juncal analizan la reversión de la oleada de inversiones extranjeras en la Argentina tras la devaluación de la moneda doméstica y su gravitación en otros componentes que integran la Balanza de Pagos.

Por su parte, Pablo Perelman y Marcelo Yangosian realizan en **"El posible impacto de la política salarial sobre los ingresos, la pobreza y la indigencia en el Gran Buenos Aires"** un estudio de simulación para evaluar el efecto de diferentes medidas en materia laboral y salarial anunciadas por la administración actual del Gobierno Nacional.

En **"Evolución reciente de la ocupación comercial en la Ciudad de Buenos Aires"**, María Eva Raffoul Sinchicay, Fernando Álvarez de Celis y Marcelo Yangosian describen los resultados arrojados por el relevamiento propio realizado a 31 ejes comerciales de la Ciudad de Buenos Aires, iniciado en marzo de 2002.

Finalmente, el estudio **"La actividad económica en la Zona de Abasto: un balance de las transformaciones en la última década"** realizado por Fernando Álvarez de Celis, Pablo Perelman y María Eva Raffoul presenta un análisis económico-territorial de la Zona de Abasto destacando los cambios acontecidos tras la apertura del centro de compras "Abasto de Buenos Aires".

**Lic. Matías Kulfas**  
Director del CEDEM

## II. LA SITUACIÓN ECONÓMICA AL TERCER TRIMESTRE DE 2003

Durante el tercer trimestre del año, la Ciudad de Buenos Aires continuó registrando una recomposición significativa de la actividad económica, dejando atrás la inestabilidad y los bajos niveles exhibidos para la mayoría de los indicadores económicos correspondientes al primer semestre de 2002, cuando se produjo una de las crisis más agudas de la historia argentina.

Se asiste a un período de mejor desempeño en la casi totalidad de los sectores económicos (ramas industriales, construcción, mercado inmobiliario), con un destacado dinamismo en la actividad turística, y una paulatina reactivación de la demanda interna evidenciada por el crecimiento del consumo de servicios públicos y transporte, el aumento de las ventas en los principales centros de compra de la Ciudad y de las ventas de automóviles. Incluso, en varios sectores, el crecimiento ha permitido revertir toda la caída producida durante la crisis y alcanzar así un nivel de actividad superior al registrado en la última etapa de vigencia de la *Convertibilidad*.

Junto a esta mejora general de la actividad, el mercado laboral comenzó a registrar un paulatino repunte, aunque la reacción ha sido lenta y leve. Asimismo, si bien se ha frenado el incremento en los niveles de pauperización de la población, la condición de ingresos de una gran cantidad de hogares en la Ciudad continúa siendo insuficiente para alcanzar a cubrir sus necesidades básicas.

Así, el estado de recomposición económica vigente se combina con importantes interrogantes respecto de la correspondencia de ciertas perspectivas futuras de crecimiento con una reversión en el corto y mediano plazo de la situación distributiva hacia una mayor equidad social.

Estas circunstancias locales se enmarcan en un escenario nacional de características similares. Pese a las diferentes composiciones de la actividad productiva local respecto a la argentina en general, la Ciudad de Buenos Aires no está ajena a la evolución global de la economía nacional. En este sentido, existen coincidencias dadas por la recuperación generalizada del nivel de actividad a escala nacional, que ha estado acompañada por la estabilización de los precios y de la paridad cambiaria, condiciones que promueven una mayor previsibilidad sobre la evolución futura de las principales variables económicas e inciden positivamente en el desempeño económico de la Ciudad. Del mismo modo, como se observó en la edición anterior de esta publicación<sup>1</sup>, persisten incógnitas respecto a la sustentabilidad futura del sendero de crecimiento, a cómo van a posicionarse los distintos componentes de la oferta y demanda global,

<sup>1</sup> Véase CEDEM; *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires*, edición Nro 9, agosto de 2003, Ciudad de Buenos Aires, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

y si la evolución de los *fundamentals* va a estar acompañada de un mejoramiento de las condiciones de vida de la población, sobre todo en términos de la recomposición de los niveles de empleo y de una mejor distribución del ingreso, en el marco de un nuevo patrón de acumulación.

Por otro lado, no puede ignorarse que las particularidades de la estructura productiva local en relación con la economía nacional, han implicado intensidades distintas de recuperación asociadas con reacciones de sectores productivos disímiles frente a las nuevas condiciones macroeconómicas dadas tras la devaluación.

En primer lugar, la mayor vulnerabilidad de la economía de la Ciudad durante la crisis sucedida desde fines de 2001 se vio potenciada por el hecho de que el núcleo de la misma condujo al colapso del sistema financiero, sector que genera casi el 80% de su valor agregado en la Ciudad de Buenos Aires.

A su vez, los beneficios abiertos en el nuevo escenario económico, a partir del cambio de precios relativos y la mejora de los términos de intercambio, se volcaron inicialmente hacia muchos sectores productivos que no se desarrollan en la Ciudad como los casos de sectores agropecuario y petrolero. Por su parte, las ramas vinculadas a la exportación de *commodities* industriales que tuvieron una mejor performance y albergan potencialidades para el futuro crecimiento, sólo tienen una participación marginal en el ámbito productivo local, aunque inciden positivamente sobre la infraestructura de servicios que la Ciudad provee.

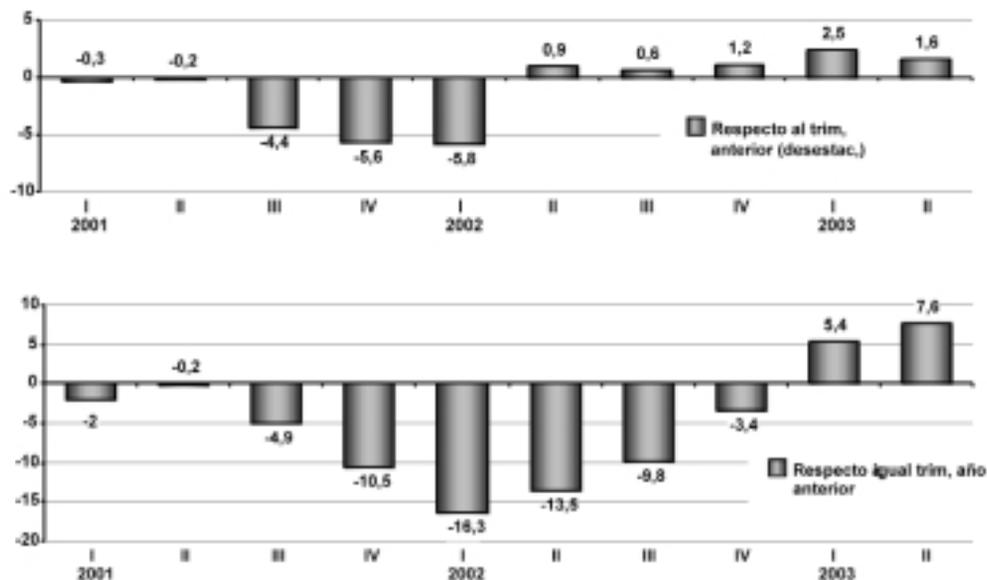
Tales circunstancias han sido las que contribuyeron a explicar que en el año 2002 el retroceso del Producto Bruto generado en la Ciudad (PBG) haya sido mayor al verificado a nivel nacional. Del mismo modo, la persistencia de estas condiciones induce a pensar que, más allá del mejor desempeño que han manifestado durante el año 2003 muchos sectores locales, previsiblemente el crecimiento para el corriente año sea de una magnitud inferior a la proyectada para el total país.

## EL CONTEXTO NACIONAL

Durante los primeros nueve meses del año, los principales indicadores de actividad nacional dan evidencia cierta de estar transitando una fase de recuperación. A junio de 2003, el Producto Bruto Interno acumula cinco trimestres consecutivos de crecimiento, tal como se observa en el Gráfico 1. A su vez, considerando la serie a valores constantes de 1993, el PIB presentó incrementos interanuales durante los dos primeros trimestres de 2003, luego de diecisiete trimestres consecutivos con signo negativo, a pesar de ser variaciones que surgen de la comparación contra niveles muy bajos del año 2002. Cabe destacar que estos incrementos todavía no han logrado contrarrestar la caída registrada a partir de la crisis económica en la medida que el nivel alcanzado al segundo trimestre de 2003 es un 1% inferior al obtenido en igual periodo del 2001 y asimilable con la generación de producto en la economía argentina de ocho años atrás.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB). VARIACIÓN INTERMENSUAL (DESESTACIONALIZADA) E INTERANUAL. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2001- TRIMESTRE II 2003. EN %.



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

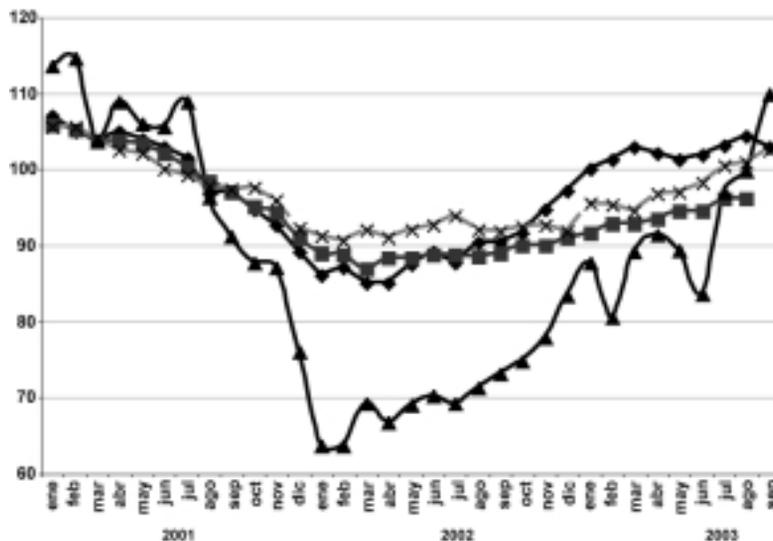
No obstante estas aclaraciones, el PIB creció 5,4% en el primer trimestre del año mientras que en el segundo el aumento fue de 7,6%. Ambos resultados se condicen con un cambio en los componentes que determinan la recuperación económica y que resulta favorable para pensar en la sostenibilidad del crecimiento. En efecto, las variaciones del PIB en el segundo trimestre de 2003 estuvieron estimuladas desde la demanda agregada por el crecimiento de la absorción interna –es decir, el consumo privado y la inversión-, a diferencia de lo ocurrido en los trimestres anteriores cuando la contribución positiva al PIB estaba dada por el mayor saldo de la balanza comercial.

A pesar de la reacción más tardía respecto a las exportaciones netas, el consumo privado acumuló un aumento de 3,2% en el primer trimestre y de 6,9% en el segundo trimestre de 2003, mientras que la inversión presentó un repunte sostenido en los primeros seis meses del año, luego de ocho trimestres consecutivos de evolución negativa y magros niveles registrados. Así, en el segundo trimestre de 2003, la Inversión Interna Bruta Fija mostró un crecimiento interanual de 31,7%, tras un 21,7% de aumento en el primer trimestre. La tendencia positiva pareciera continuar con aumentos moderados de acuerdo a la evolución del Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE) durante los meses de julio y agosto, que arrojó variaciones interanuales positivas de 1,8% y 0,1%, respectivamente, para la serie desestacionalizada.

Como se puede apreciar en los Gráficos 2 y 3, la industria manufacturera –a diferencia de lo ocurrido durante la década pasada- ha venido impulsando el crecimiento económico, pese a presentar en los últimos dos trimestres un comportamiento más errático, mientras que los servicios públicos exhiben una trayectoria moderadamente ascendente y la construcción ha acumulado un significativo repunte pese a una tendencia creciente inestable, logrando recuperar el nivel previo al brutal descenso verificado durante el año pasado.

GRÁFICO 2

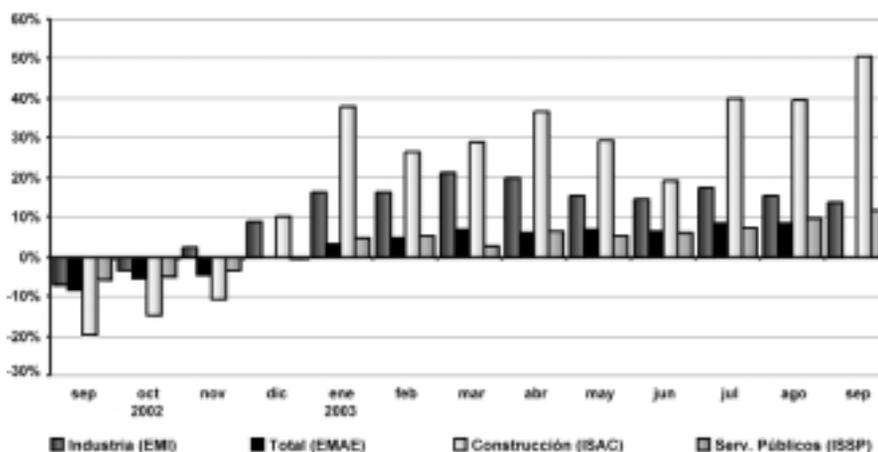
EVOLUCIÓN GLOBAL DE LA ECONOMÍA, LA INDUSTRIA, LA CONSTRUCCIÓN Y LOS SERVICIOS PÚBLICOS. ARGENTINA. BASE 2001=100



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

GRÁFICO 3

VARIACIÓN INTERANUAL DE LA ECONOMÍA, LA INDUSTRIA, LA CONSTRUCCIÓN Y LOS SERVICIOS PÚBLICOS. ARGENTINA. SEPTIEMBRE 2002-SEPTIEMBRE 2003. EN %.



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

Los registros del EMI para el segundo y tercer trimestre del año revelan una desaceleración en el proceso de recuperación de la actividad manufacturera iniciada en marzo de 2002, ya que algunas variaciones intermensuales marcaron contracciones de nivel, pese a que las comparaciones siguieron siendo positivas contra los bajos niveles registrados en iguales meses de 2002.

Analizando detenidamente la evolución del sector manufacturero, es posible afirmar que la fase inicial de la recuperación post crisis estuvo liderada por el dinamismo de los sectores exportadores –grupo en el que se destaca el complejo sojero y el refinamiento de petróleo- y de aquellos productores de bienes beneficiados ante la merma de las importaciones. Entre estos últimos, se destacan las industrias textil y metalmeccánica, que han sido las ramas más significativas en este proceso, logrando duplicar sus niveles de producción y oferta en el mercado interno. También acompañaron con posterioridad este proceso de recuperación la elaboración de sustancias y productos químicos, y la industria del papel y el cartón.

Así, en septiembre, la actividad industrial arrojó un aumento interanual de 13,4%, siendo el onceavo mes consecutivo de crecimiento interanual. A su vez, la mayoría de los rubros productivos presentaron variaciones interanuales positivas, con excepción de la Refinación de petróleo, que se retrajo 1,8%, mientras que se destacó la performance mensual de la rama Ediciones e impresiones, con un crecimiento interanual de 48,7%. Por su parte, las ramas Textiles y Metalmeccánica, que fueron las más favorecidas tras la devaluación, mostraron retracciones de nivel en la comparación contra el mes anterior, al igual que la las Industrias no Metálicas y los Productos químicos.

En síntesis, se puede observar que la reacción inicialmente positiva de la mayoría de las ramas fue posible debido a la disponibilidad de una importante capacidad instalada que no requirió de grandes inversiones y gastos en bienes durables. Mientras que la evolución errática de la actividad fabril durante los meses del segundo y tercer trimestre de 2003, revela una tendencia acumulada creciente pero “amesetada”, que puede estar siendo limitada por el alcance de niveles de alta ocupación de factores en varias ramas, con demoras en el inicio de procesos de inversión productiva, posiblemente motivadas por expectativas inestables respecto a la vigencia de las condiciones económicas y la falta de recomposición del sistema de crédito.

El nuevo Índice de Utilización de la Capacidad Instalada de la Industria realizado por el INDEC es congruente con estas apreciaciones. En efecto, mientras la producción fabril agregada alcanzó un nivel de ocupación de 67,2% a septiembre de 2003, las ramas más significativas así como algunas de las más dinámicas del año superan con creces ese nivel promedio de ocupación. A modo de ejemplo, en el mes de septiembre este nuevo estimador arroja una utilización de 76,2% en la capacidad instalada de la rama de Productos Textiles, de 84,5% en la de Refinación de Petróleo, de 85,8% en la de la elaboración de Papel y Cartón, y de 91,5% en las Industrias Metálicas Básicas.<sup>2</sup>

De esta forma, y tal como se observó en el informe anterior, el alto grado de utilización de la capacidad instalada parece estar imponiendo un tope a las posibilidades de crecimiento de la industria, máxime cuando se viene de una prolongada recesión que frenó la inversión en el sector y no parece haberse producido una adecuada reposición del stock de capital depreciado. En otras palabras, la desinversión de los últimos años hace que se asista a la etapa actual con oportunidades de crecimiento pero mayores requerimientos de inversiones. Es posible que muchas de estas inversiones se hayan encarado en lo que va del año 2003, en especial tras el cambio de expectativas que supuso el asentamiento de ciertas decisiones y variables macroeconómicas (tales como la estabilización del tipo de cambio con una política activa de mantenimiento de la cotización en torno a los \$ 2,80 por dólar; la estabilización de los precios internos de la economía durante el primer semestre del año; la liberalización casi total de los límites impuestos a la movilización de depósitos inmovilizados y reprogramados durante el primer semestre del año; y, sobretodo, la asunción a fines de mayo de 2003 de una nueva gestión gubernamental del Dr. Kirchner que no sólo sostuvo dichas condiciones sino que encaró procesos como la renegociación de la deuda pública con los organismos multilaterales de crédito, el inicio de las negociaciones de la deuda externa privada y la continuidad la renegociación de tarifas sin aumentos en el corto plazo).

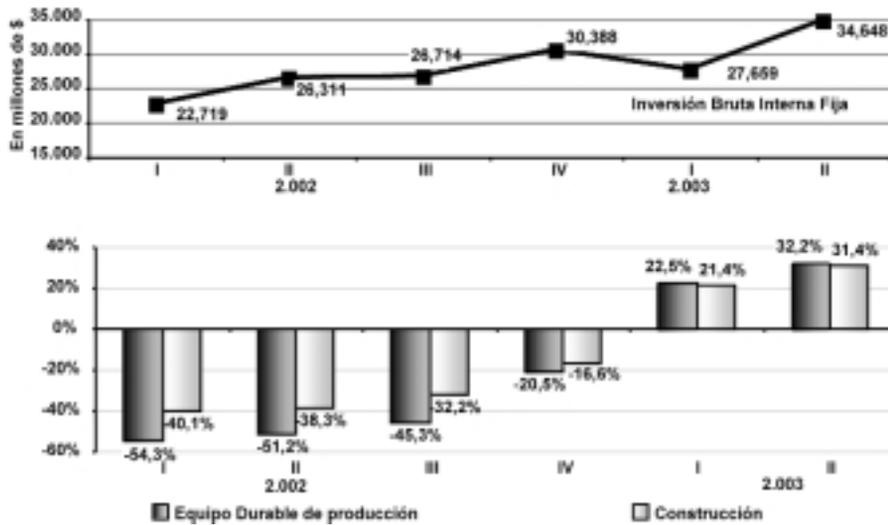
En este sentido también se orienta el resultado arrojado por el crecimiento de la Inversión Bruta Interna Fija, que responde también a estas mejores perspectivas para inversiones volcadas a la adquisición de bienes durables de producción. Tal como se desprende del Gráfico 5, la variación interanual de estas inversiones fue de 22,5% y 32,2% para el primer y segundo trimestre, respectivamente. En gran medida, estas compras responden a los sectores de bienes transables y sustitutos de importaciones en sectores con alta utilización de la capacidad instalada que han decidido encarar procesos de inversión productiva. Asimismo, la cotización del dólar -con cierta apreciación de la moneda local durante el segundo trimestre-, la evolución de los costos de producción -a partir de la trayectoria estable de los precios internos-, y la baja de las tasas de interés -tomada no por el acceso al financiamiento sino como costo de oportunidad frente a otras opciones de inversión no productiva-, también favorecieron la incorporación de equipos durables de producción, tanto nacionales (cuya expansión fue 20,6% en el segundo trimestre) como importados (10%). A su vez, cabe destacar que de acuerdo a los resultados arrojados por la Encuesta a las Grandes Empresas que realiza el INDEC, la mayoría de estas inversiones son financiadas con fondos propios de las empresas, en más de un 40% del total requerido.

---

<sup>2</sup> Con respecto a la metodología de estimación de este indicador, véase CEP: Síntesis de la economía real, edición Nro. 41, septiembre de 2003, Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Economía y Producción.

GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN BRUTA INTERNA FIJA (IBIF) Y SUS COMPONENTES. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2002 – TRIMESTRE II 2003. EN VALORES CONSTANTES A PRECIOS DE 1993 Y VARIACIÓN INTERANUAL EN %



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

Tal como se observa en el Gráfico 4, otro de los componentes de la IBIF que tuvo una evolución positiva en el primer semestre del año, ha sido aquella inversión orientada al sector de la construcción, que acumuló 26,8% de aumento interanual con respecto a igual período del año 2002. Este mayor requerimiento de inversión se condice con la evolución de la actividad de la construcción (medida a través del ISAC) que marcó un notable crecimiento interanual de 50,4% entre enero y septiembre de 2003. Si bien, nuevamente, la comparación resulta contra los paupérrimos niveles registrados en el año 2002, es significativo el repunte que logró alcanzar este sector luego de haber registrado una caída punta a punta de 44,5% en los peores meses de la crisis, ubicándose en septiembre de 2003 en un nivel similar al registrado a mediados de 2001. Asimismo, este dinamismo de la construcción y de las inversiones asociadas se conjuga con una mayor cantidad de permisos de edificación y obra privada registrados por el INDEC en 42 municipios representativos del país, que entre enero y agosto de 2003 subieron 67,2%.

En materia de demanda de servicios públicos, se pudo apreciar una evolución favorable en los primeros nueve meses del año, con un crecimiento interanual acumulado de 6,5%. Los servicios públicos que mostraron mayor dinamismo en los últimos meses han sido los de transporte ferroviario interurbano (35%), cargas ferroviarias (19,8%) y peajes en rutas nacionales (10,2%) a escala nacional, así como el transporte público automotor urbano (15,2%) y el uso de autopistas de acceso a la Ciudad de Buenos Aires (10%) en el ámbito del área metropolitana. A su vez, en los últimos meses cobró dinamismo el consumo de energía eléctrica y de telefonía básica interurbana y móvil, que en el acumulado anual ascendieron 7,8%, 9,8% y 13,3%, respectivamente. Estas variaciones en el consumo de los servicios públicos revelan el incremento de la actividad económica, no sólo en el aspecto productivo y laboral, sino también a partir del mayor dinamismo recientemente observado en la actividad comercial y turística.

Respecto a la evolución de los precios, el resultado acumulado para los primeros nueve meses del año revela que la inflación mayorista ha sido de 1,3% mientras que el Índice de Precios al Consumidor subió 2,6% en igual período. No obstante, cabe considerar que durante el primer semestre del año, se registró un descenso en el nivel general de precios de la economía que se combinó con una apreciación del peso argentino con respecto al dólar iniciada desde principios de año. Durante el tercer trimestre de 2003, los precios se recuperaron parcialmente alentados fundamentalmente por el "amesetamiento" registrado en la actividad industrial y la mejora en los términos de intercambio a partir de la suba de los precios de exportación, aunque el tipo de cambio nominal no superó los \$2,90 por dólar, ya que mantuvo una tendencia a la baja y una evolución similar a la registrada por el real brasileño.

Por otro lado, la evolución de los distintos indicadores que guardan relación con la actividad comercial permiten observar una consolidación de la recuperación del consumo durante el año 2003, aunque aún se esté lejos de alcanzar los niveles previos a la crisis.

Como lo indican las estimaciones del PBI del segundo trimestre, tanto el crecimiento del consumo privado (6,9%), como el del valor agregado comercial (10,2%) reflejan la consolidación de un cambio de tendencia evidenciado a partir del primer trimestre de este año. Cabe señalar que estas variaciones superan las alcanzadas en el trimestre anterior, que fueron del 3,2% y 7,3% respectivamente, lo que refleja una aceleración del crecimiento, aunque todavía esa tendencia no alcance a compensar lo perdido durante el pasado año.

Esta evolución encontraría su explicación en la mejora de los indicadores de empleo y, en menor medida, en la de los ingresos promedios, los que evidenciaron una evolución positiva, a partir de la desaceleración de la inflación (octubre/noviembre de 2002 en adelante), la extensión de los planes sociales y la incorporación de los incrementos salariales decretados por el gobierno (a partir de mediados del 2002). En tal sentido, el Nivel General del Índice de Salarios calculado por el INDEC entre octubre de 2002 y julio de este año, arrojó un incremento, ajustado por precios, del 6%; mientras que la evolución del ingreso promedio de los hogares estimado por la EPH, registró un incremento del 2,2%, en términos reales, entre las últimas dos mediciones de esta encuesta. Esta última variable muestra un comportamiento diferencial según el decil de ingreso considerado, observándose un incremento mayor en los deciles más bajos, lo que seguramente incidió en los niveles de consumo, dada la alta propensión marginal a consumir de dichos segmentos poblacionales.

Tal incremento del consumo puede constatarse también a través de la evolución de la recaudación del impuesto al valor agregado (IVA) percibido por la Dirección General Impositiva, en virtud de la actividad económica generada dentro de las fronteras de nuestro país. En este sentido, el acumulado de la recaudación a septiembre de 2003 permite observar un incremento del 28,6% en valores corrientes, lo que en términos reales se tradujo en un incremento de la actividad cercano al 5%. Nuevamente aquí, la evolución trimestral refleja una aceleración del crecimiento, de modo tal que la variación del tercer trimestre en valores constantes (11,6%) supera a la del segundo (10,9%), la que a su vez, revierte la caída de la recaudación registrada hasta el primer trimestre del corriente año (-6,8%).

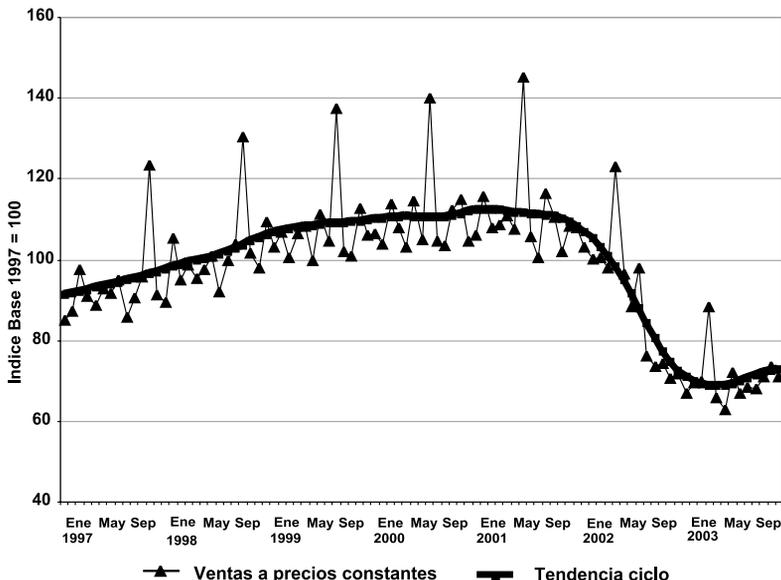
Asimismo, los incrementos observados en la evolución interanual de las importaciones de bienes de consumo dan cuenta de la mayor demanda de bienes de la población. El acumulado a septiembre de esta variable exhibe un incremento cercano a 32%, siendo particularmente fuerte

la crecida de las compras de bienes de consumo no específicos duraderos (138%) y semiduraderos (51%). Esta expansión acompaña la seguida por el conjunto de las importaciones que en lo que va del año, superaron en un 46% a las verificadas en igual periodo del año anterior. En este sentido, el crecimiento de las importaciones de bienes de capital (71%) y bienes intermedios (45%) refleja también, de algún modo, el crecimiento de la demanda de las industrias locales, que vieron afianzada su actividad, a partir de la sustitución de importaciones y el crecimiento del mercado doméstico.

Finalmente, este comportamiento del consumo también se refleja mediante el seguimiento de las ventas minoristas que hace el INDEC a través de las encuestas a Centros de Compras (*Shoppings*) y Supermercados. Dichos relevamientos permiten confirmar la tendencia alcista ya señalada por los distintos indicadores indirectos previamente analizados.

En este sentido, puede observarse el crecimiento de las ventas de los Centros de Compras ubicados en el Gran Buenos Aires, que en los primeros nueve meses de este año acumularon una expansión de 16,6%, en valores constantes, con relación a igual período del año anterior. Este comportamiento se explica no sólo por el mejor desempeño de las ventas a residentes locales, en particular los pertenecientes al segmento de ingresos medios o altos que son los que frecuentan con mayor asiduidad estos centros, sino también por la creciente importancia que fue adquiriendo el turismo receptivo internacional en estas ventas. En tal sentido, se destaca el fuerte crecimiento de los montos vendidos en los rubros de Indumentaria, calzado y marroquinería, y Librería y papelería.

**GRÁFICO 5**  
**EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS EN CENTROS DE COMPRA. ARGENTINA. ENERO 1997 – SEPTIEMBRE 2003. ÍNDICE BASE 1997 = 100**

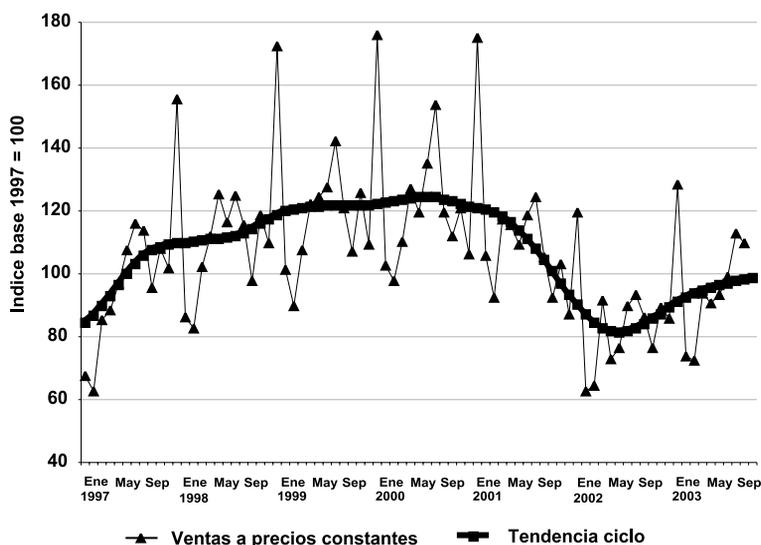


Fuente: Encuesta de Supermercados del INDEC.

En tanto, la variación porcentual de las ventas desestacionalizadas de los supermercados refleja, por tercer mes consecutivo, un crecimiento interanual cuya intensidad va en incremento. Si bien esta recuperación es aún moderada (1,8% en septiembre respecto de septiembre de 2002), la evolución desde julio implica un cambio de tendencia que interrumpe 27 meses consecutivos de variaciones interanuales negativas. En este caso, el menor dinamismo de las ventas puede explicarse por la pérdida de mercado sufrida por este canal, a favor del comercio tradicional y/o los autoservicios, establecimientos que no están captados por esta medición. Como parte de las estrategias desarrolladas por los supermercados para captar mayores compradores, se observa una intensificación de las campañas promocionales iniciadas por estas cadenas a partir de marzo y abril, que estarían revirtiendo, en alguna medida, la pérdida de clientes sufrida durante la crisis.

GRÁFICO 6

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS EN SUPERMERCADOS. ARGENTINA. ENERO 1996 – SEPTIEMBRE 2003. ÍNDICE BASE 1997=100



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

Con respecto al desempeño comercial argentino para los primeros nueve meses del año 2003, se observa un superávit comercial de U\$S 12.593 millones producto del crecimiento de 15% en las exportaciones y de 46% en las importaciones, variación que debe considerarse contra los bajos niveles registrados en igual período del año anterior.

La composición de este saldo comercial estuvo signada por el alcance de un valor récord para la serie histórica de exportaciones, que representó U\$S 22.126 millones comercializados entre enero y septiembre de 2003, motivados por el aumento de 10% en los precios internacionales y de 4% en las cantidades vendidas. Esta composición se diferencia de lo observado para los primeros meses del año 2002, tras la salida de la *Convertibilidad*, cuando el saldo superavitario estaba motivado más bien por la reducción de las importaciones que por la reacción de las exportaciones a los nuevos términos de intercambio y precios relativos. A su vez, si bien a partir de junio de 2002 esa composición de la balanza comercial comenzó a revertirse con un crecimiento intermitente de las cantidades exportadas, los precios internacionales no permitieron que ese mejor desempeño exportador se tradujera completamente al resultado agregado de la balanza comercial, mientras que se comenzó a registrar un leve pero sostenido

aumento de las importaciones. Así, los mejores términos de intercambio observados en los meses bajo análisis del año 2003 así como las mayores cantidades exportadas permitieron alcanzar saldos comerciales mensuales récord, que acumularon un nivel por encima de la serie histórica para el año 2003. Así, en el mediano plazo se ha evidenciado el beneficio comercial de la alteración de los precios relativos en la mayor colocación de *commodities* elaboradas en el país y el ahorro de divisas que derivó de la balanza comercial, pese a la significativa recomposición de las importaciones agregadas.

El complejo oleaginoso ha sido el que, en lo sustantivo, ha explicado este alto dinamismo de los primeros nueve meses de 2003 con un desempeño magnífico a partir de la cosecha récord de soja, que representó el 29% de las ventas argentinas totales al exterior (pese a que, en el mes de septiembre, se observó una significativa retracción dada por la merma de las compras de soja de China que no pudo ser compensada con ningún otro mercado ni producto). A su vez, los cereales exhibieron un crecimiento importante en el período, con un aumento interanual de 10%, siendo que las cantidades exportadas de maíz crecieron casi el 40%. Estas ventas determinaron un aumento de 25% en la exportación de los Productos primarios orientados principalmente a los mercados de la Unión Europea y China, que en el período absorbieron el 46,4% de las ventas de este rubro. En menor medida, las manufacturas de origen agropecuario acompañaron la tendencia, marcando un incremento interanual de 21% a partir de las mayores colocaciones de Grasas y aceites, harinas y pellets de soja, fundamentalmente a países de la Unión Europea y China. El rubro Combustible y energía creció 20% estimulado mayoritariamente por el aumento del precio internacional del petróleo y las ventas orientadas a Chile, los países del NAFTA y Corea. Por el contrario, las manufacturas de origen industrial cayeron 3% a raíz de la disminución de las ventas de Material de transporte terrestre -camiones y vehículos automóviles de pasajeros- y de Metales comunes y sus manufacturas –especialmente, la baja de las ventas de tubos sin costura para la industria del petróleo-, pese a que se sostiene el crecimiento de las colocaciones de productos químicos, plásticos y de papel.

Por su parte, las importaciones del período ascendieron a U\$S 9.533 millones, mostrando una variación interanual positiva de 46%, respecto de los bajos niveles registrados en igual período del año 2002. La recomposición de los montos importados se condice con la reactivación de la actividad económica y la mayor demanda de inversiones para adquisición de productos importados ya comentada, así como también a la estabilización de la cotización del peso respecto al dólar en un nivel menor a los \$2,90, situación que alienta la reanudación de compras en el exterior, fundamentalmente a los socios comerciales del Mercosur con quienes la relación de precios relativos resulta más favorable (sobretudo con Brasil, ante un tipo de cambio bilateral bastante parejo) y de los países de la Unión Europea y del NAFTA.

Los productos mayormente demandados han sido los bienes intermedios, provenientes en su mayoría de Brasil, cuyas cantidades ascendieron 41% (los precios tuvieron un aminorado incremento, de 3%) y representaron el 49% de las compras totales realizadas al exterior. No obstante, todos los rubros tuvieron una variación positiva, y muchos de ellos alcanzaron un mayor dinamismo. Tales los casos de las compras de bienes de capital y sus piezas y accesorios, que crecieron 71% y 40% respectivamente, entre los que se destacan las máquinas para procesamiento de datos, las cosechadoras y trilladoras, los camiones y los tractores, fundamentalmente demandados por el sector agropecuario, que a partir de su mayor actividad tuvo la necesidad de aprovisionarse con bienes importados ante la imposibilidad de la industria local de abastecer dichas necesidades-. A su vez, los vehículos tuvieron las mayores tasas de crecimiento interanuales para el período -162%-, pese a alcanzar montos todavía poco significativos para el agregado (representan menos del 3% de las importaciones totales).

No obstante este comportamiento creciente de las importaciones, es importante resaltar que los montos importados distan todavía de los registrados antes de la devaluación, ubicándose en U\$S 7.000 millones por debajo de los montos registrados en el año 2001, con la vigencia de la *Convertibilidad*.

Este panorama nacional permite extraer una serie de conclusiones generales. Por una parte, tal como se comentó en el informe anterior, es evidente que la economía ha recuperado ciertos niveles de crecimiento y atraviesa un sendero de recuperación, si bien las bases de comparación son contra niveles muy bajos del año 2002, frutos de la severa crisis económica y financiera que trajo aparejada la salida de la *Convertibilidad*. Por otra parte, puede apreciarse que se produjo una alteración de precios relativos que barrió el sesgo anti-productivo que existió durante la década pasada, de manera tal que la industria fue el principal motor de la recuperación en la primera fase tras la devaluación, seguida recientemente por la reactivación de la construcción y de la actividad comercial.

Sin dudas, las nuevas composiciones de la recuperación de la actividad a nivel agregado analizadas para el segundo y tercer trimestre del año 2003 presentan mejores perspectivas que las observadas en igual período del año 2002. En este sentido, puede advertirse que el aumento de la inversión fija registrada a escala global en la economía (IBIF) ha sido un dato alentador, aunque todavía resulten insuficientes las inversiones destinadas al sector industrial generador de bienes de alto valor agregado ya que la mayor parte de las inversiones se han destinado a la adquisición de bienes para la construcción y para el sector agropecuario íntimamente relacionado con la producción y exportación de bienes primarios, así como a la elaboración de *commodities*. En este sentido, y tal como se comentó en el informe anterior, resulta necesario un fuerte flujo de inversiones orientado al sector industrial, en especial a las ramas sustitutivas de importaciones que han alcanzado altos niveles de ocupación de la capacidad instalada y que con esa inyección podría seguir liderando el proceso de recuperación. Además, la mayoría de estas ramas son intensivas en mano de obra, de manera que también se estaría alentando la generación de empleo.

Así, resulta necesario que el crecimiento de la economía sostenible en el mediano y largo plazo se condiga con incrementos en las actividades asociadas a la mayor generación de empleo y valor agregado. No parecería posible promover el crecimiento de la inversión productiva sin un eficaz accionar desde las políticas públicas, tendiente a inyectar liquidez en la economía, recuperar el poder adquisitivo deteriorado de la población que estimule el mercado interno y permita alcanzar mejores niveles de ingresos a gran parte de la población que continúa por debajo de la línea de pobreza. A su vez, resulta necesario que la mayor capacidad prestable observada en el último tiempo en el sistema financiero se condiga con mejores condiciones de préstamos a menores tasas de interés, básicamente para financiar inversiones, capital de trabajo para que la recuperación cierta de la actividad productiva sea extendida, al tiempo que se recompongan las líneas de crédito personal e hipotecario para que dicha recuperación se condiga con una mayor reactivación del mercado interno.

En suma, de la eficaz implementación de este tipo de iniciativas hacia el sector industrial, de la recomposición del uso del sistema de crédito orientado a la producción y de las capacidades de las empresas dependerá que las nuevas potencialidades dadas a partir del escenario económico tras la devaluación -caracterizado por una nueva estructura de precios relativos-, puedan avanzar en la resolución de las restricciones estructurales presentes en la estructura productiva argentina, que han operado durante la década anterior y se han agravado tras la crisis volviendo más compleja su solución.

## EVOLUCIÓN GENERAL DE LA ECONOMÍA PORTEÑA

De acuerdo a los últimos indicadores disponibles, la Ciudad de Buenos Aires está mostrando un aumento importante de su actividad económica durante los primeros tres trimestres del año 2003, que prácticamente involucra a todos los sectores de la economía porteña. Si bien dicha recuperación surge del contraste con el paupérrimo desempeño del primer semestre de 2002, debe tenerse presente que hacia el tercer trimestre del año pasado varios rubros ya mostraban una tibia recuperación. Por otro lado, en varias ramas el crecimiento les ha permitido revertir toda la caída producida durante la crisis, y alcanzar un nivel de actividad superior al registrado al final de la *Convertibilidad*. En particular, los sectores que están mostrando mejor desempeño son la construcción, el turismo, los centros de compra, los segmentos manufactureros Textil y confecciones e Industria metalmecánica, y la producción de algunas industrias culturales tales como la de ediciones e impresiones. Entre aquellos que recientemente mostraban un desempeño negativo, merece destacarse la recuperación de la venta de automóviles 0 Km, y las ramas industriales Alimentos y Bebidas y Medicamentos de Uso Humano. El único sector que continúa mostrando una *performance* interanual negativa es el supermercadista, aunque en los últimos meses se ha venido registrando una desaceleración de la caída.

La industria manufacturera, medida de acuerdo a la venta de producción propia, registró en julio la octava alza interanual consecutiva. Así, la actividad manufacturera registró un incremento acumulado para los primeros siete meses del año de 12,5%. El sector metal-mecánico continuó el sendero ascendente mostrado en los últimos meses, siendo el de mayor crecimiento acumulado en el período. La rama Textil y confecciones, que luego de la metal mecánica fue la que más creció en lo que va del año, también tuvo un significativo crecimiento, tras superar la contracción observada en el mes de mayo. A su vez, la mayoría de las ramas mostraron en los últimos meses –junio y julio- un mejor desempeño relativo respecto a los bajos niveles registrados en el año 2002. Entre ellas, se destacan las ventas de Medicamentos de uso humano, Alimentos, bebidas y tabaco y Papel e imprenta.

En junio, la ocupación asalariada en la industria mostró por tercera vez consecutiva una variación intermensual positiva (4,2%), en tanto que en términos interanuales la variación en valores corrientes alcanzó el 16,2%. En cuanto al empleo manufacturero, la cantidad de asalariados volvió a incrementarse por cuarta vez consecutiva (0,9%). A diferencia de lo observado en los meses anteriores de variaciones positivas en la actividad, se produjo en dicho mes una reducción en la cantidad de horas extras trabajadas. Esta situación puede responder al hecho de que los aumentos dispuestos de manera extraordinaria tras la devaluación fueron incorporados a los sueldos con carácter remunerativo, encareciendo el costo de dichas horas extras, lo que podría incentivar a los empleadores a tomar nuevos trabajadores para hacer frente a los incrementos de producción, en lugar de aumentar la jornada laboral, que hasta el momento fue la estrategia más utilizada en la fase de recuperación iniciada desde noviembre de 2002 en la actividad fabril local.

Por su parte, el turismo continúa siendo una de las actividades más dinámicas en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, que repercute significativamente sobre la mayor actividad comercial, el consumo de bienes y servicios registrada a nivel local, tales como las industrias culturales, la producción y venta manufacturera de textiles, confecciones y calzados, entre otras, y los servicios de transporte. En efecto, durante los primeros nueve meses del año ingresaron a la

Ciudad 5.275.312 visitantes, 42,1% más que en el mismo período del año 2002. Este incremento se explica especialmente por el aumento en el turismo desde el extranjero, que se duplicó, destacándose las visitas de uruguayos, brasileños, chilenos y españoles, que ocupan los primeros lugares de acuerdo al origen de los turistas. Por su parte, la cantidad de visitantes procedentes del interior del país, aumentó 14,2%. Cabe destacar que los meses de julio y agosto tuvieron los niveles más importantes de visitantes del extranjero, en coincidencia con las vacaciones de invierno, mientras que en los meses de junio y septiembre se registraron menores visitas.

El gasto turístico total a valores corrientes, uno de los indicadores del impacto económico de la actividad turística en la economía de la Ciudad de Buenos Aires, alcanzó entre enero y septiembre un nivel cercano a U\$S 400 millones, de los cuales el 62% es producto del gasto de los visitantes del extranjero. Este valor más que duplica el correspondiente al mismo período del año anterior, por la duplicación en el número de personas ingresadas y el incremento registrado en el gasto medio diario.

A su vez, en materia comercial, los shopping centers tuvieron durante los primeros 8 meses de 2003 un crecimiento interanual significativo de las ventas (14,8%), que refleja el impacto positivo del consumo en estos centros de compra iniciado desde octubre de 2002. De continuar esta tendencia, sería posible alcanzar en el presente año el nivel de ventas a precios constantes previo al abandono de la *Convertibilidad*. Las principales mejoras se observaron en dos de los rubros de librería y papelería y electrodomésticos; un escalón más abajo se ubicó Indumentaria, calzado y marroquinería, que resulta el principal rubro en ventas de estos centros de compras.

En cuanto a la actividad supermercadista, el sector aún sigue mostrando un retroceso interanual acumulado de 12,9%, aunque en agosto de 2003 prácticamente igualaron las de igual período del año anterior, lo que afianza la tendencia a la desaceleración de la caída.

Pese a la existencia de fuertes campañas de promoción de las grandes cadenas de hipermercados iniciadas a principio de año, la recuperación de las ventas es aún lenta para revertir la caída acumulada en los primeros ocho meses del año. Por otra parte, los datos de cuentas nacionales del segundo trimestre del año muestran que el consumo privado se incrementó interanualmente 6,9% y el rubro Comercio minorista, comercio mayorista y reparaciones, observó un aumento de 10,2%. En base al contraste entre la actividad comercial global y la dinámica del sector supermercadista, resulta lógico suponer que los grandes establecimientos resignaron una cuota del mercado que tenían un año atrás, a expensas del comercio tradicional y de proximidad.

Alimenta esta hipótesis, asimismo, la fuerte apertura de locales del rubro alimentos que tuvo lugar en los principales ejes comerciales de la Ciudad. De acuerdo al nodo en que se ubican, estos locales se adaptan para satisfacer la demanda de sectores medio-altos, medios y bajos; es decir, compiten con los supermercados en todos los segmentos socioeconómicos de la población.

Así, la tasa de ocupación de la totalidad de locales relevados en los principales nodos comerciales de la Ciudad registró un nuevo récord durante el mes de octubre (93,6%), existiendo varios ejes que están prácticamente trabajando a pleno. En tanto, en los 11 ejes comerciales relevados desde marzo de 2002, la tasa de ocupación llegó a 93,5%, superando también el registro de septiembre pasado. En la comparación interanual, la ocupación en estas

arterias creció 4,7%. Los mayores aumentos de ocupación se observaron en las Av. Sáenz y Patricios, ambas ubicadas en el sur de la Ciudad. Dentro de las zonas de mayor poder adquisitivo se destaca la tasa de ocupación alcanzada en Av. Cabildo (98,6%) y en la zona céntrica la de la Av. Florida, que refleja particularmente el auge del turismo.

También como signos de la recuperación del consumo local, se aprecia que en el acumulado de los primeros diez meses de 2003, la venta de automóviles 0 Km en la Ciudad de Buenos Aires se incrementó 26,2%, siendo especialmente alto el crecimiento interanual registrado en el tercer trimestre y en octubre, de 141% y 199%, tendencia que se refuerza con el impacto positivo de la implementación del plan Boden desde septiembre, que habilita el uso de esos títulos públicos en la compra-venta de automóviles.

En igual sentido, se registra un repunte del consumo de energía eléctrica significativo que al tercer trimestre del año acumula una suba interanual de 1,8% revirtiéndose la tendencia observada en el primer trimestre. Una situación de recuperación similar parece asumir el consumo de gas natural de los usuarios de la Ciudad de Buenos Aires que presenta una desaceleración de la caída en el tercer trimestre del año aunque el acumulado anual todavía registre una caída de 3% con respecto a los primeros nueve meses de 2002.

Del mismo modo, la mayor actividad económica local se constata a partir del aumento en la utilización del transporte público urbano e interurbano en la Ciudad de Buenos Aires así como en la circulación vehicular por autopistas internas de la urbe y de acceso a la misma, tal como lo revelan las variaciones interanuales acumuladas para los primeros tres trimestres del año que se presentan en el Cuadro 1.

Por su parte, luego de la profunda recesión que sufrió en 2002, la construcción continúa mostrando expectativas alentadoras, reflejadas en el incremento de la superficie permitida en los nueve primeros meses del año, (507,5%) siendo que la superficie destinada para uso residencial se multiplicó siete veces y media, y la destinada a uso productivo, dos veces y media.

Los permisos residenciales se están concentrando en los barrios más acomodados de la Ciudad, dado que en ellos los precios en dólares se encuentran levemente por debajo de los vigentes en la *Convertibilidad*, al igual que los costos de construcción, en especial a partir del abaratamiento relativo de la mano de obra en la conversión de su costo a dicha divisa. Por otro lado, la inversión en construcción de viviendas se ve alentada por las perspectivas de reactivación de la demanda de ingresos medio-altos y altos en el mercado inmobiliario, y las expectativas que sostienen las principales constructoras ligadas a operaciones inmobiliarias respecto a una posible futura habilitación del uso de los Boden para la adquisición de inmuebles, en igual sentido a lo comentado para los automóviles.

En efecto, con respecto a la actividad inmobiliaria, se registró un repunte reciente de la actividad en los últimos cuatro meses del 2003 con datos disponibles (junio-septiembre). Como resultado de ese desempeño positivo, se acumuló un aumento interanual de la cantidad de escrituras traslativas de dominio de 1,6% para los primeros tres trimestres del año revirtiendo el signo de variación registrado en el primer semestre. De todos modos, cabe destacar que el mercado inmobiliario continúa operando en niveles muy reducidos con respecto a los valores históricos de la serie, debido a una conjunción de factores (escasa disponibilidad de crédito hipotecario, altas tasas de interés, baja propensión de las familias a endeudarse y resistencia de los

propietarios a convalidar, tras la devaluación, el menor precio en dólares de sus propiedades). No obstante, la reversión de la tendencia resulta más visible en los barrios de la zona norte de la Ciudad, en los cuales se verifica una mayor actividad incluso con precios de las propiedades en dólares que se están acercando a los niveles vigentes previos a la devaluación.

Las industrias culturales siguen aportando signos de recuperación de su actividad, frente a los bajos niveles registrados en el año 2002. Tanto en los casos de cine y publicidad, como de música y producción editorial los indicadores correspondientes al acumulado hasta el momento en 2003, superan a los de todo el año 2002.

Con relación al panorama fiscal, en septiembre la recaudación tributaria medida en valores corrientes tuvo un nuevo incremento interanual (24%), que fue el decimotercero consecutivo. Dada la reducción que registró la inflación en el último año, la mayor recaudación está reflejando el aumento de la actividad económica, así como un nivel más alto de cumplimiento por parte de los contribuyentes. La suba de la recaudación fue generalizada a todos los conceptos, destacándose, por la contribución al total, el componente de Ingresos Brutos, y por la magnitud de la variación interanual, Patentes, que creció 63,1%.

El Impuesto sobre los Ingresos Brutos, a su vez, volvió a mostrar en septiembre un incremento generalizado con la excepción de Establecimientos y servicios financieros y seguros. También en este período la suba mayor se verificó en el segmento de Industria Manufacturera (76,1%).

Finalmente, es importante señalar que el aumento de la actividad económica continúa traduciéndose en una recuperación del empleo formal. En efecto, en el mes de septiembre de 2003, el empleo formal privado en la Ciudad de Buenos Aires registró, al igual que en los siete meses anteriores, un nuevo incremento respecto del mes precedente (3,9%) y una variación interanual positiva de 4,8%, que fue la cuarta consecutiva luego de la larga tendencia negativa registrada desde mayo de 2001.

CUADRO 1

INDICADORES DE ACTIVIDAD DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. VARIACIONES INTERANUALES MENSUALES Y ACUMULADAS. EN %

INDICADOR	PERÍODO DE 2003	VAR. IGUAL MES/AÑO ANTERIOR	VAR. ACUM. RESP. AÑO ANTERIOR
Actividad industrial (EIM) a valores constantes*	Julio	20,2%	12,5%
Construcción (Superficie permisada)	Septiembre	19,6%	507,5%
Superficie permisada para actividades económicas	Septiembre	251,5%	165,1%
Superficie permisada para construcciones residenciales	Septiembre	1,6%	654,0%
Cantidad de escrituras traslativas de dominio	Septiembre	13,4%	1,6%
Transporte público intraurbano de pasajeros**	Septiembre	14,2%	9,8%
Transporte público interurbano de pasajeros***	Septiembre	15,3%	11,4%
Circulación vehicular en autopistas de la Ciudad	Septiembre	22,0%	13,4%
Circulación vehicular en vías de acceso a la Ciudad	Septiembre	13,6%	9,3%
Consumo de energía eléctrica	Septiembre	5,2%	1,8%
Consumo de gas natural	Agosto	-21,0%	-3,0%
Ventas Supermercados (a precios constantes)	Agosto	-0,4%	-12,9%
Ventas Centros de compra (a precios constantes)	Agosto	18,1%	14,8%
Ocupación de locales comerciales (11 ejes relevados desde 2002)	Octubre	4,7%	0,5% <sup>1</sup>
Ocupación de locales comerciales (31 ejes relevados desde 2003)	Octubre	--	0,7% <sup>1</sup>
Ocupación de locales comerciales temáticos (relev. desde 2003)	Octubre	--	0,7% <sup>1</sup>
Ventas de automóviles****	Octubre	199%	26,2%
Ingreso de visitantes por Puestos del GBA	Septiembre	35,2%	42,1%
Extranjeros	Septiembre	22,4%	104,3%
Argentinos	Septiembre	47%	14,2%
Empleo privado formal	Septiembre	4,8%	3,9% <sup>2</sup>
Recaudación total (valores corrientes)	Septiembre	24,0%	34,8%
Impuesto sobre Ingresos Brutos (valores corrientes)	Septiembre	24,6%	35,9%
Alumbrado, Barrido y Limpieza (valores corrientes)	Septiembre	16,0%	23,5%

\* Se refiere a las ventas por producción propia.

\*\* Incluye los pasajeros transportados en subterráneos y líneas de colectivo que cubren la totalidad de su recorrido en el ámbito de la Ciudad.

\*\*\* Incluye: pasajeros transportados en líneas de trenes, pasajeros transportados en líneas de colectivo que poseen una cabecera en la Ciudad y otra en el conurbano y pasajeros transportados en colectivos de media distancia.

\*\*\*\* Se refiere a la venta de autos nuevos (0km) por concesionarias de la Ciudad de Buenos Aires.

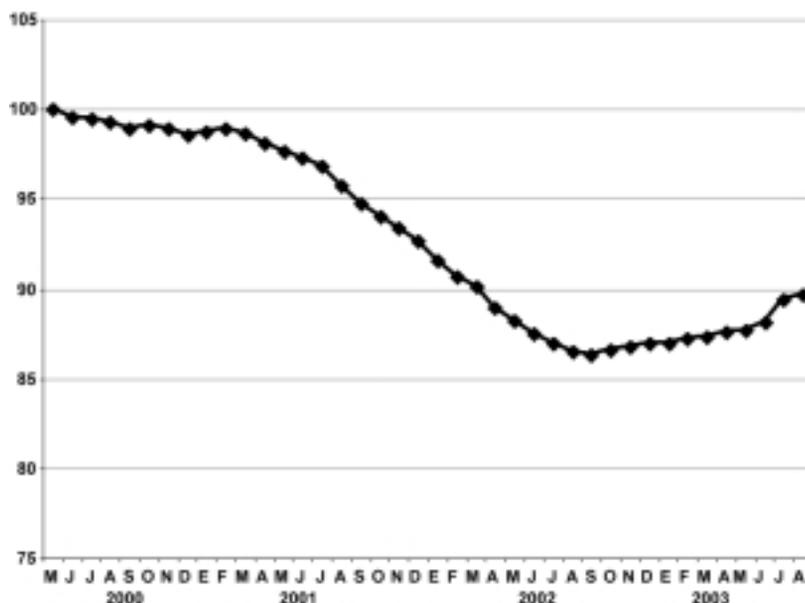
(1) En este caso, la variación es con respecto al mes anterior.

(2) En este caso, la variación acumulada en el año se refiere a la variación con respecto al último mes del año anterior.  
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, INDEC, relevamientos propios, Asociación de Concesionarios de Automóviles de la República Argentina, Enargas y una de las compañías distribuidoras de energía eléctrica de la Ciudad.

En efecto, la evolución del empleo formal y privado de las empresas de 10 ocupados y más de la Ciudad de Buenos Aires muestra, en los primeros ocho meses de 2003, una continua prolongación de la tendencia positiva que se venía observando desde octubre de 2002. De esta manera, los sucesivos incrementos mensuales que se vienen percibiendo desde dicho mes (con la única excepción de enero pasado, donde el empleo se mantuvo constante con relación al mes anterior) han provocado que el empleo recupere posiciones y se ubique en agosto de 2003 en un nivel semejante al observado en marzo de 2002, cuando el fenómeno de destrucción neta de puestos de trabajo se encontraba en plena vigencia. Como resultado, durante los primeros ocho meses del presente año se ha acumulado una suba de 3,1% en la cantidad de trabajadores con relación al último mes de 2002. De esta manera, el actual nivel de empleo se ubica un 10,3% por debajo del verificado en mayo de 2000, mes de inicio de la Encuesta de Indicadores Laborales y coincidente, además, con el mejor guarismo alcanzado hasta el momento por este indicador.

**GRÁFICO 7**

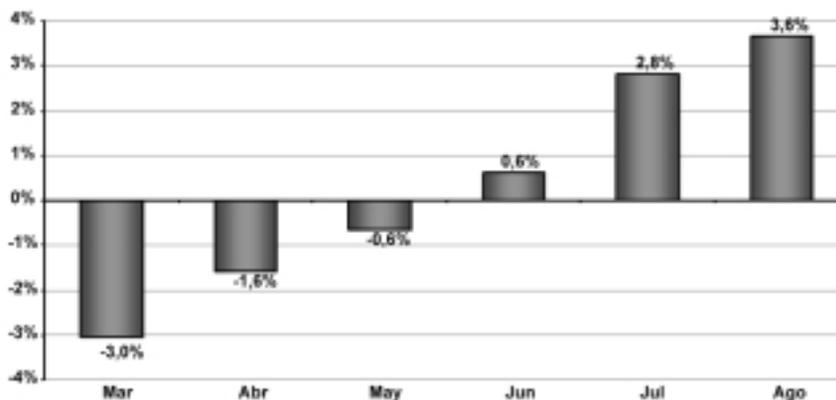
**EVOLUCIÓN DEL EMPLEO PRIVADO Y FORMAL. ÍNDICE BASE MAYO 2000=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MAYO 2000 - AGOSTO 2003**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Ministerio de Trabajo y DGEyC, GCBA.

### GRÁFICO 8

EMPLEO PRIVADO Y FORMAL. VARIACIONES INTERANUALES DE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2003 – AGOSTO 2003

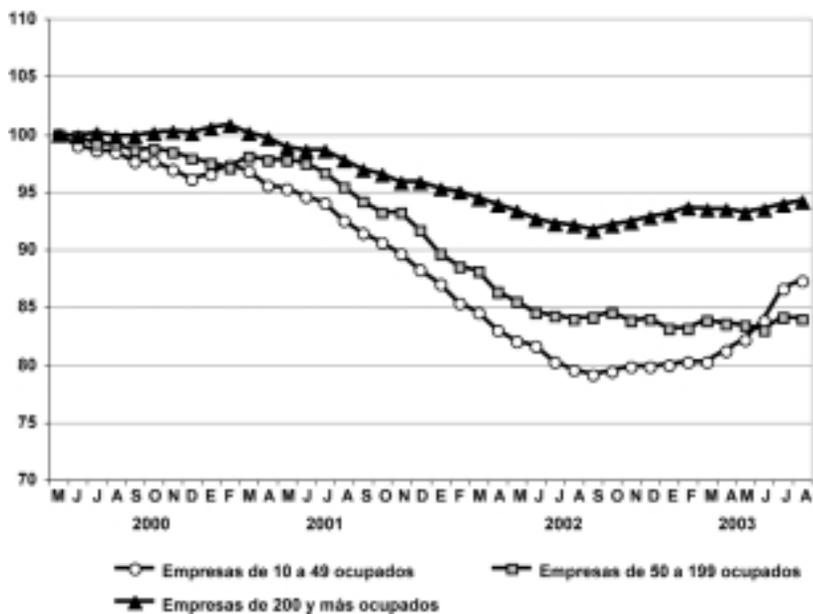


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Ministerio de Trabajo y DGEyC, GCBA.

El desempeño del empleo por tamaño de establecimiento muestra una recuperación en la totalidad de los segmentos durante el segundo cuatrimestre de 2003, a diferencia del generalizado signo negativo observado en las comparaciones interanuales de los primeros cuatro meses del presente año. Este fenómeno se verifica principalmente en las empresas más pequeñas (que poseen una plantilla de 10 a 49 ocupados), las que en promedio mostraron un alza de 5,1% con relación al mismo cuatrimestre de 2002. En tanto, en las firmas grandes (más de 200 ocupados) el crecimiento fue más modesto (1,2% en el mismo período), al tiempo que en las medianas (entre 50 y 199 ocupados) se registró una caída de 1,1%. No obstante, es necesario destacar que, en este último segmento, la continua desaceleración de la tendencia negativa verificada desde diciembre último dio paso en agosto a una suba de 0,1% con respecto al mismo mes de 2002.

**GRÁFICO 9**

**EVOLUCIÓN DEL EMPLEO PRIVADO Y FORMAL POR TAMAÑO DE EMPRESA. ÍNDICE BASE MAYO 2000=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MAYO 2000 – AGOSTO 2003**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Ministerio de Trabajo y DGEyC, GCBA.

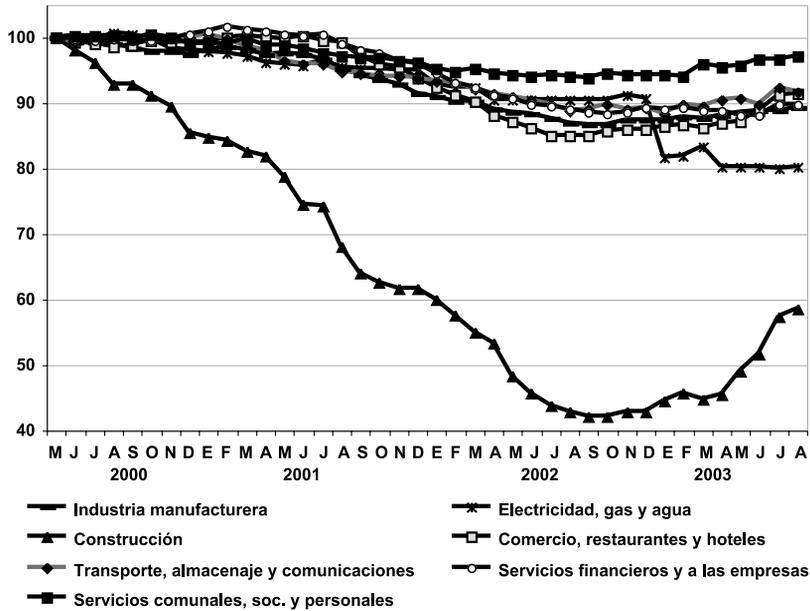
Por su parte, en el análisis del acumulado de los primeros ocho meses de 2003 (con respecto a diciembre de 2002), se visualizan subas de 9,4% en las empresas chicas y de 1,5% en las grandes, al tiempo que el indicador se mantuvo estable en las unidades productivas medianas. Como se puede apreciar en el Gráfico 9, las empresas más chicas y las más grandes vienen recuperando posiciones desde el mes de octubre de 2002, en contraste con la tendencia oscilatoria verificada en las firmas medianas.

Cabe destacar que el empleo en las empresas grandes se ubicó en agosto de 2003 en un nivel que fue un 5,8% inferior al registrado en mayo de 2000 (mes de inicio de la Encuesta), mientras que en las empresas chicas y medianas las caídas fueron de 12,7% y de 16,1% para el mismo período, respectivamente.

Tomando en consideración la evolución por rama de actividad en el segundo cuatrimestre de 2003, la mayoría de las mismas han mostrado variaciones positivas con respecto a igual período del año anterior, con excepción de Electricidad, gas y agua y Servicios financieros y a las empresas, donde se verificaron caídas de 11,4% y de 1% respectivamente. Los mayores incrementos se visualizaron en los segmentos Construcción (19,8%) y Comercio, restaurantes y hoteles (4,4%), siendo la magnitud de suba del resto siempre inferior al 3%.

GRÁFICO 10

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO PRIVADO Y FORMAL POR TAMAÑO DE EMPRESA. ÍNDICE BASE MAYO 2000=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MAYO 2000 – AGOSTO 2003



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Ministerio de Trabajo y DGEyC, GCBA.

En tanto, el análisis de los primeros ocho meses de 2003 muestra un comportamiento semejante al observado en la comparación interanual. Por un lado, se destaca la suba del segmento Construcción (36,8%, entre agosto de 2003 y diciembre de 2002), que comenzó, a partir de noviembre de 2002, a recuperar lentamente posiciones luego de la vertiginosa caída que se venía verificando desde el comienzo mismo de la serie. Asimismo, las otras ramas que se elevaron con relación a diciembre de 2002 fueron Comercio, restaurantes y hoteles (6,5%), Servicios comunales, sociales y personales (2,8%), Transporte, almacenaje y comunicaciones (2,5%), Industria manufacturera (2,2%) y Servicios financieros y a las empresas (0,7%). Finalmente, la única caída se observó en Electricidad, gas y agua (-11,5%); en este segmento, el empleo no se ha podido recuperar sostenidamente luego del fuerte derrape mensual observado en enero de 2003, el cual ha ubicado al sector en el peor lugar de la serie histórica entre las distintas ramas si se exceptuara la actividad de la construcción.

Finalmente, considerando el análisis del empleo formal y privado tanto por la calificación de las tareas desempeñadas como por la modalidad de la contratación, se observa, en primer término, que en agosto de 2003 los puestos de trabajo de mayor aumento interanual relativo fueron los No calificados (7,4% de aumento) y los de Calificación operativa (4,2%) y, en menor medida, los de carácter Técnico (2,1%) y Profesional (0,2%). La misma tendencia se verifica en la comparación con respecto a diciembre de 2002, donde las variaciones fueron de 6,3% y 3,1%, en el personal No calificado y de Calificación operativa, y de 1,7% y 0,9%, en los puestos Técnicos y Profesionales, respectivamente. En suma, se observa en los últimos meses que las

mayores tasas de crecimiento se registran en los empleos que requieren una menor calificación relativa y que, por ende, implican remuneraciones de menor cuantía.

Por otro lado, el análisis por modalidad de contratación muestra evoluciones fuertemente alcistas en el Personal de Agencias (47,2% con respecto a agosto de 2002 y 26,6% con relación al último mes de dicho año) y en los Contratados por tiempo determinado (31,3% y 13,4%, respectivamente). En cambio, las alzas en Personal Propio y en Contratados por tiempo indeterminado fueron en ambas comparaciones de una magnitud menor al 5%. Con estos resultados, es posible concluir que, además de haberse verificado más marcadamente en los segmentos de menor calificación, la creación de los nuevos puestos de trabajo se produjo principalmente bajo condiciones de amplia flexibilidad legal para los empresarios.

En suma, si bien la reacción del mercado laboral formal ha comenzado, los resultados son aún de bajo impacto para revertir en el mediano plazo las altas tasas de desempleo y subocupación registradas en la economía local, de acuerdo a las últimas mediciones disponibles de la Encuesta Permanente de Hogares para la onda de mayo de 2003, que fueron de 11,4% y 13,2%, respectivamente. Esta situación se refleja en el pobre desempeño que muestran los indicadores socioeconómicos –tanto en la Ciudad de Buenos Aires como en otras ciudades del país- en virtud de los elevados niveles de informalidad y precariedad laboral, así como del deterioro del poder adquisitivo de los salarios, sobre todo desde la devaluación. En este contexto, las medidas anunciadas por el Gobierno Nacional como posibles paliativos de esta situación tendrían escasos efectos, tal como lo demuestra un estudio de simulación realizado por el CEDEM, que se presenta en la segunda sección de la presente publicación.

## **EL SECTOR INDUSTRIAL LOCAL: OPORTUNIDADES Y LÍMITES PARA LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES**

De acuerdo a los últimos datos disponibles para la actividad manufacturera en la Ciudad de Buenos Aires, y como ya fuera mencionado, el desempeño industrial en el ámbito local exhibió claras señales de recuperación indicando un incremento interanual acumulado de 12,5% entre enero y julio de 2003, con respecto a los bajos niveles registrados en igual período del año anterior.

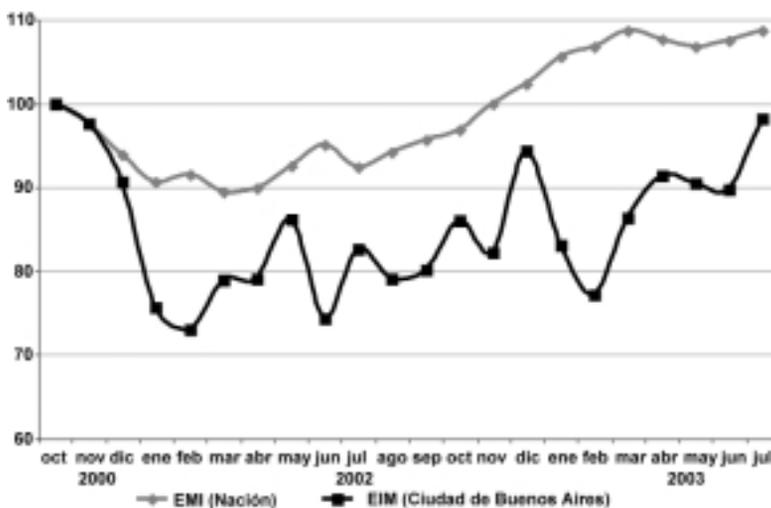
Un dato interesante que surge de la comparación de la serie del EIM de la Ciudad de Buenos Aires con la serie nacional del EMI (Gráficos 11 y 12), es que, a pesar del mayor comportamiento errático observado a nivel local, en los meses de junio y julio de este año la producción industrial generada en el ámbito metropolitano se expandió, siempre en términos interanuales, por encima de los niveles correspondientes al agregado nacional. A pesar de tratarse de un breve período, éste resulta un dato alentador, en la medida que la Ciudad de Buenos Aires había registrado tras la devaluación un más lento proceso de reactivación fabril que el resto del país.

En efecto, entre julio del año pasado y marzo del corriente, la producción industrial nacional creció de manera sistemática para luego ingresar en un proceso de desaceleración. La actividad fabril de la Ciudad mostró una trayectoria errática, en la cual se destacaron meses en los que se registraron incrementos productivos de significación con respecto al período anterior. En términos interanuales, mientras en el ámbito nacional la actividad manufacturera ha venido creciendo desde noviembre de 2002, en la Ciudad de Buenos Aires los aumentos de la producción fabril se manifiestan desde diciembre.

Así, el desempeño de la actividad manufacturera local en los dos últimos meses de la serie se combina con cierto “amesetamiento” de la actividad a escala nacional, y nuevamente, dicha diferencia responde a la composición sectorial de la estructura productiva que se verifica en ambos planos. En gran medida, las limitaciones alcanzadas en la producción de las ramas más dinámicas tras la devaluación, tales los casos de las industrias textil y metalmecánica, ante los altos niveles de ocupación de la capacidad productiva instalada han repercutido más intensamente en la actividad fabril nacional, mientras que el dinamismo de ramas menos significativas a escala nacional, pero de mayor relevancia local, han sido las que motorizaron el dinamismo de la serie local en los dos meses comentados.

**GRÁFICO 11**

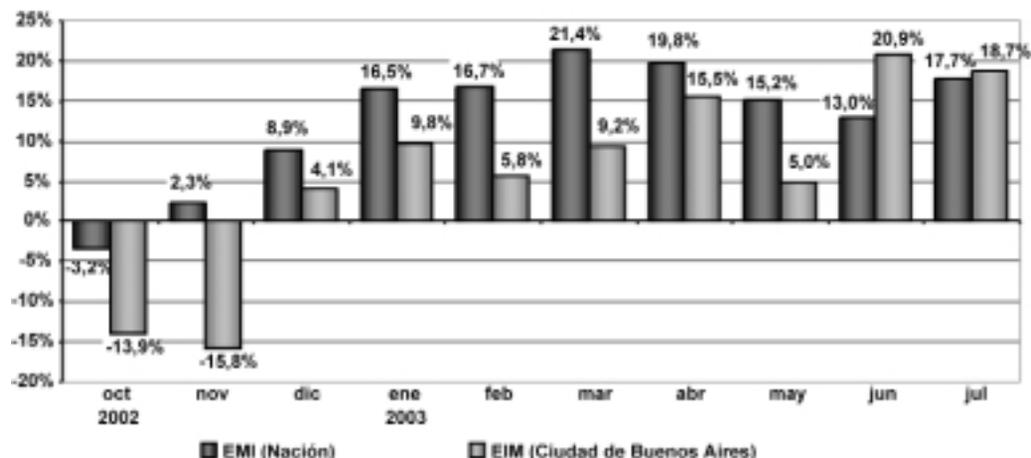
**COMPARACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL NACIONAL (EMI) Y DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES (EIM).  
BASE OCTUBRE 2001=100**



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

GRÁFICO 12

VARIACIÓN INTERANUAL DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL. ARGENTINA Y CIUDAD DE BUENOS AIRES. OCTUBRE 2002- JULIO 2003. EN %



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

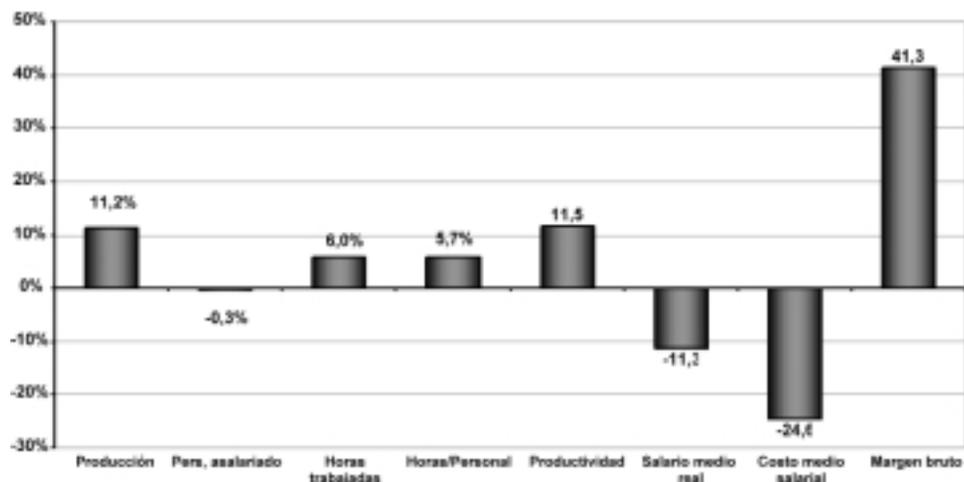
Analizando los principales indicadores de la industria manufacturera de la Ciudad (Gráfico 13), se observa que en el acumulado del primer semestre de 2003 *vis-à-vis* idéntico período de 2002 se registró un incremento en la producción superior al 11%, que se manifestó en paralelo a una muy leve declinación en la dotación total de asalariados ocupados en el sector y a un aumento en las horas trabajadas por el personal en actividad (6%). Esto indica que los empresarios fabriles de la Ciudad optaron por hacer frente a la creciente producción mediante una extensión en la jornada laboral y no a partir de la contratación de personal adicional (de allí que la relación horas trabajadas/personal asalariado se haya expandido un 5,7%). La conjunción de la mayor producción con la disminución en los asalariados ocupados trajo aparejados considerables incrementos en la productividad laboral (en términos interanuales, esta variable creció cerca de un 12% en el período de referencia).

Al considerar la evolución del salario medio real percibido por los trabajadores fabriles de la Ciudad (o, en otros términos, el poder de compra efectivo de sus remuneraciones) se constata una declinación cercana al 11% durante el primer semestre del año, a diferencia de lo observado para el agregado de los sectores de la economía nacional. Si en lugar de analizar el comportamiento de los salarios en función de quienes los perciben (los trabajadores), se lo hace en función de quienes los abonan (los empresarios) se concluye que en el período estudiado se verificó un notable abaratamiento en los costos salariales: medidos en moneda doméstica (salario medio del sector deflactado por el Índice de Precios al por Mayor correspondiente a los productos fabriles de origen nacional), la reducción de costos fue de 24,6%.

Como producto de esos comportamientos observados, tuvo lugar una fuerte transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios fabriles, lo cual se visualiza en el importante aumento interanual (4,3%) que se registró en el margen bruto de explotación (se trata de la relación productividad/costo salarial, que constituye un indicador de la distribución interna de recursos en el nivel manufacturero).

### GRÁFICO 13

EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. VARIACIÓN INTERANUAL DE PRINCIPALES INDICADORES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. SEMESTRE I DE 2003. EN %



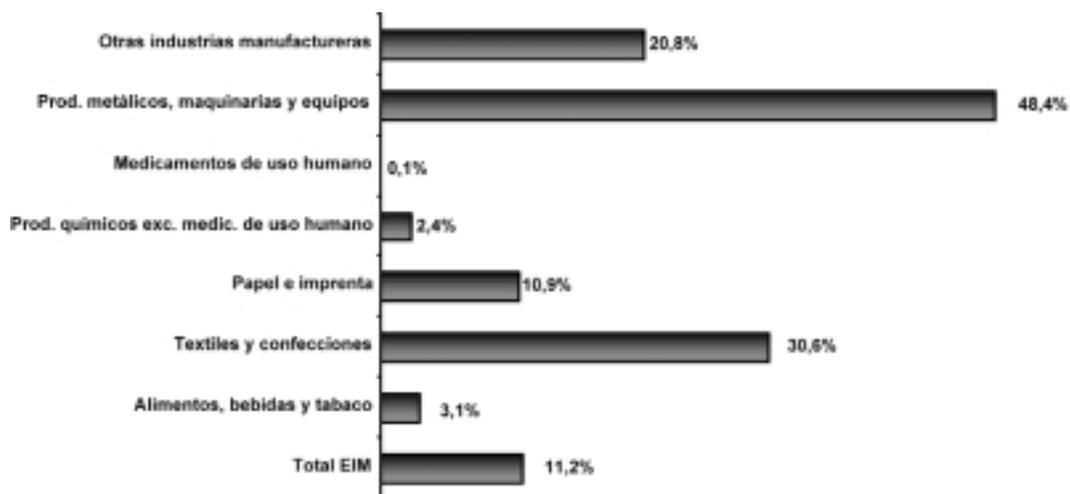
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC, GCBA.

En el Gráfico 16 se presenta la evolución interanual de la producción de distintos sectores de actividad, lo cual brinda algunos elementos de juicio sobre cuáles son las actividades que han impulsado el proceso de recuperación al que asistió el sector manufacturero de la Ciudad desde diciembre de 2002. Los aumentos en los volúmenes producidos en la industria metropolitana son explicados, fundamentalmente, por los sectores "Productos metálicos, maquinaria y equipos", "Textiles y confecciones" y, en menor grado, por "Otras industrias manufactureras" y por "Papel e imprenta". En lo que respecta a las industrias metalmeccánica, textil y de papel y ediciones, en los tres casos (sobre todo en los dos primeros) existían importantes niveles de capacidad instalada no utilizada, al tiempo que habían sido sectores particularmente afectados por el proceso de apertura que se instrumentó durante los años noventa. Esto permite inferir que los incrementos productivos que estas tres industrias experimentaron entre enero-mayo de 2003 e idéntico período de 2002 son explicados por una mayor utilización de la capacidad instalada y por un creciente proceso de sustitución de importaciones<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Para un tratamiento de estas cuestiones, consúltese CEP: "Síntesis de la economía real", N° 42, septiembre 2003.

GRÁFICO 14

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL SEGÚN RAMA PRODUCTIVA. VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. PRIMEROS SEIS MESES DE 2003. EN %

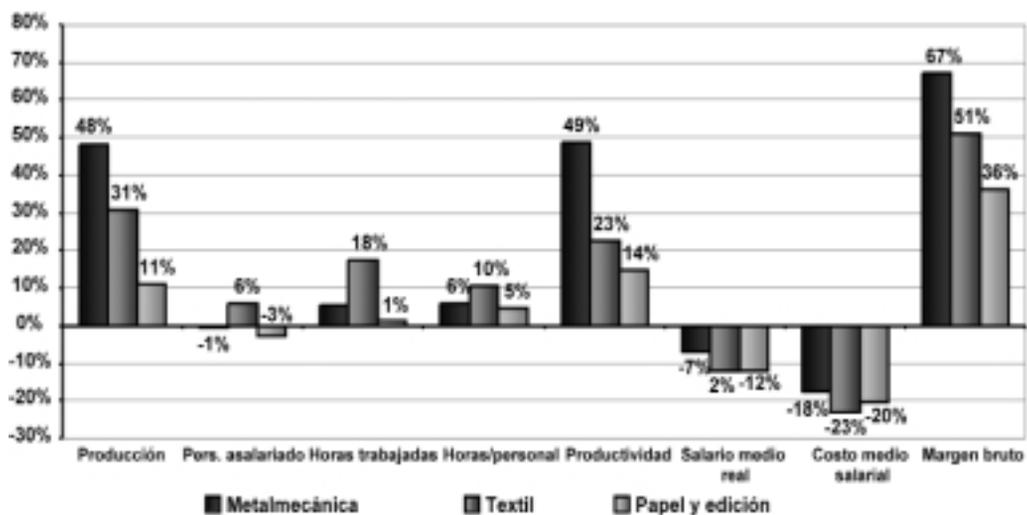


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC, GCBA.

La evolución de los principales indicadores de esas tres ramas específicas durante los primeros seis meses de 2003 volcada en el Gráfico 15 refleja que los incrementos productivos estuvieron relacionados con un aumento en la extensión en la jornada de trabajo. En dicho período, la industria textil generó empleo, mientras que la metalmecánica y la de papel y edición fueron expulsoras de mano de obra. Del mismo modo, se revelan fuertes incrementos en la productividad de la mano de obra que, al articularse con declinaciones en los salarios reales y, fundamentalmente, en los costos salariales, derivaron en un aumento significativo en el margen bruto de explotación. En otras palabras, la mayor productividad laboral fue absorbida íntegramente por los empresarios de estas tres industrias. Sólo en el mes de junio se registró una reversión de esta situación, observándose una disminución de la jornada laboral, a partir de las menores horas extras trabajadas.

GRÁFICO 15

EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE LAS RAMAS METALMECÁNICA, TEXTIL Y DE PAPEL E IMPRENTA. VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. PRIMEROS SEIS MESES DE 2003. EN %

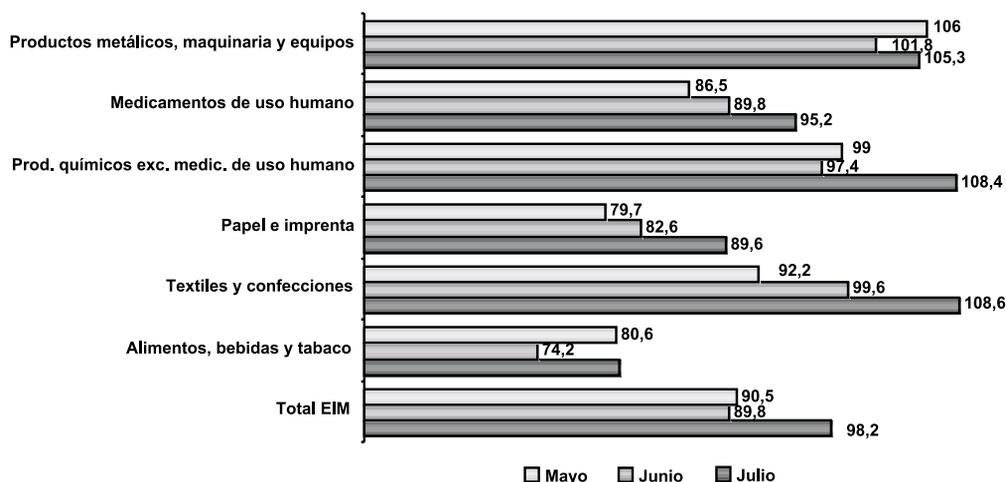


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC, GCBA.

Por otro lado, la evolución fabril de los meses de junio y julio de 2003 revela que todas las ramas –con excepción de Textiles y confecciones– mostraron las alzas más importantes a nivel global no sólo del año, sino también desde octubre de 2002. Así, el crecimiento de nivel fue sostenido para todas las ventas de producción propia por rama, y se destacan los resultados arrojados por Productos metálicos, maquinarias y equipos (39,3% y 29,4% en junio y julio, respectivamente), Alimentos, bebidas y tabaco (21,4% y 23,9%) y Medicamentos de uso humano (24,5% y 15%).

**GRÁFICO 16**

**EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE PRODUCCIÓN PROPIA A VALORES CONSTANTES POR RAMA. ÍNDICE BASE OCTUBRE 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MAYO – JULIO 2003**



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

De esta forma, los niveles de producción observados en los tres últimos meses disponibles –mayo a julio de 2003- para las principales ramas de la actividad fabril a nivel local motivan algunos comentarios. En primer lugar, entre las ramas más dinámicas en el período se observan las vinculadas a rubros con mayor incidencia de empresas de gran y mediana escala, productoras de bienes exportables desde la Ciudad de Buenos Aires, -máquinas y equipos, medicamentos, productos químicos, carnes, chacinados y preparaciones alimenticias-, que por su condición de mercado, su tamaño y su escala de producción cuentan con mejores condiciones para encarar procesos de inversión, alcanzar financiamiento bancario, o incluso, disponer de recursos propios cuantiosos a partir de la mayor salida exportadora. Por otro lado, se registra cierta desaceleración de la actividad en una de las ramas más beneficiada tras la devaluación, ligada a la sustitución de importaciones para el mercado interno –Textiles y confecciones - con una significativa presencia PyME en la Ciudad. Esto podría estar marcando un techo en las capacidades productivas de dicha rama, en una situación similar a la verificada a nivel nacional, donde se ha reflejado una significativa utilización de la capacidad instalada con demoras en las inversiones requeridas para sostener el crecimiento de la actividad.

En este sentido, cabe destacar algunas conclusiones a las que se ha arribado a partir de un estudio exploratorio realizado por el CEDEM para analizar el desempeño industrial, basado en una muestra de 92 PyMES industriales de la Ciudad. El relevamiento ha mostrado que, a juzgar por las empresas entrevistadas, la recuperación del sector industrial de la Ciudad está estrechamente ligada al dinamismo del mercado de consumo interno, en especial el local, apareciendo como fuerte limitante para el crecimiento de algunas ramas con alta presencia PyME el deterioro del poder adquisitivo de la población observado tras la crisis, con una lenta recuperación actual. Otro problema importante relevado es que la mayoría de las empresas

estudiadas que se desempeñan en ramas de actividad beneficiadas por la merma de las importaciones, no ha logrado desarrollar las inversiones productivas suficientes en equipamiento que se condigan con las nuevas capacidades de colocación de ventas. Esta situación se conjuga con lo comentado a nivel nacional en algunas ramas también significativas y dinámicas en la Ciudad –Textil y confecciones y Metalmeccánica- en lo referente a las limitaciones impuestas al crecimiento de su actividad fabril por el hecho de estar trabajando cerca del tope de su capacidad instalada. A nivel local, las empresas han señalado que la imposibilidad de ampliación de la capacidad instalada está dada por la demora de inversión en capital fijo, aunque se hayan registrado nuevas incorporaciones de personal y se encuentren entre las empresas más dinámicas en términos de empleo del último período. La escasa inversión se debe a la restricción para obtener crédito, en especial bancario, a partir de las altas tasas de interés, los reducidos plazos de amortización vigentes, así como también responde a la incertidumbre que han tenido con respecto al mantenimiento de las condiciones económicas que han sostenido la reactivación en un período de cambios de gestiones gubernamentales, primero en el país, luego en la Ciudad (cabe mencionar que la mayor parte del relevamiento se desarrolló entre abril y septiembre de 2003, en meses en los cuales las contiendas electorales en ambos planos aún no estaban).

Desde la recesión iniciada en 1998, y durante la vigencia de la última etapa de la *Convertibilidad*, más del 70% de los empresarios entrevistados ha preferido financiarse con fondos propios o crédito comercial, evitando el endeudamiento con entidades bancarias. Este porcentaje se amplió al 91% de las empresas tras las complicaciones financieras vividas en el escenario de la crisis reciente. De todos modos, el 50% de la muestra relevada demanda transformaciones en el sistema bancario para que las condiciones de acceso al crédito, en especial en materia del costo y los plazos de devolución, estén acordes a los márgenes de rentabilidad medios que manejan las empresas del segmento PyME en la actualidad.

A partir del nuevo esquema de precios relativos resulta fundamental para la estructura productiva de la Ciudad resolver estos problemas de manera tal que las potencialidades existentes puedan traducirse en un crecimiento del sector industrial local, caracterizado por su alta contribución a la actividad manufacturera nacional y con ramas de producción altamente generadoras de valor, de manera que se podrían ampliar las posibilidades que ofrece la sustitución de importaciones y la captación de nuevos negocios en mercados externos con productos competitivos.

---

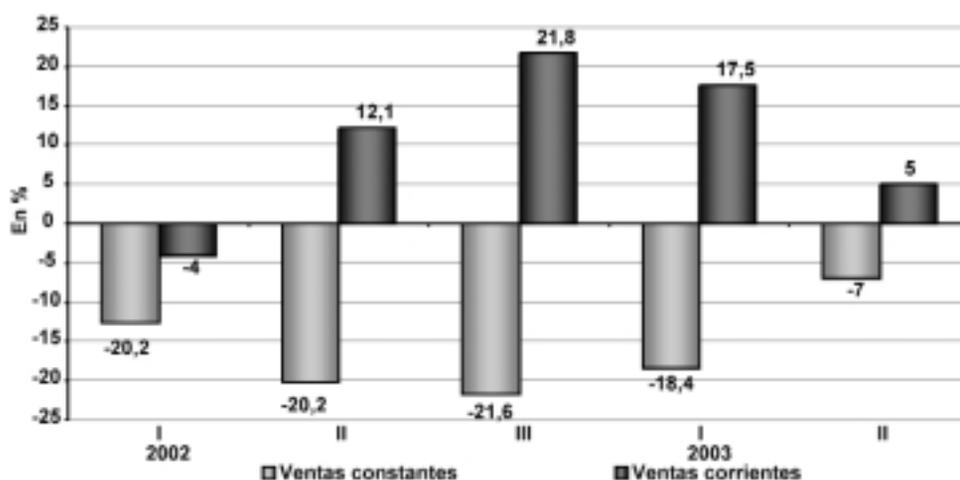
<sup>14</sup> En el último mes, la empresa American Falcon anunció retomar algunas rutas que habían sido canceladas.

## LA REACTIVACIÓN DEL CONSUMO TRAS LA CRISIS A PARTIR DE LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

En consonancia con lo señalado respecto a la evolución del consumo en el ámbito nacional, en la Ciudad de Buenos Aires se observa una consolidación de la recuperación de la actividad comercial que se evidencia, aunque de manera dispar, a través de los distintos indicadores que permiten hacer un seguimiento de la misma, en sus diversos segmentos.

GRÁFICO 17

SUPERMERCADOS. VARIACIÓN INTERANUAL DE LA VENTA CUATRIMESTRAL EN VALORES CORRIENTES Y CONSTANTES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2002 – 2003.



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

En tal sentido, se observa que uno de los principales indicadores de consumo con apertura por jurisdicción provincial, las ventas de las principales cadenas de Supermercados radicadas en la Ciudad, refleja, en este segundo cuatrimestre, una importante desaceleración de su caída con relación a igual período del año anterior. De este modo, pese a que las ventas en valores constantes de este período continúan siendo negativas (-7%), la magnitud de dicha contracción se redujo a menos de la mitad de la verificada en el primer cuatrimestre (-18,4%), y resulta dos veces inferior a la observada en el último cuatrimestre del 2002 (-21,6%). En efecto, la evolución mensual resulta más elocuente aún, evidenciando el último registro disponible, el del mes de agosto, un nivel prácticamente igual (-0,4%) al de agosto de 2002.

Cabe resaltar, que esta desaceleración de la caída se produce en un contexto de expansión del consumo alentado por la normalización de los circuitos financieros y la lenta reaparición del crédito. Es, en este contexto, en el que las principales cadenas de Supermercados han

reaccionado iniciando una nueva ola de apertura de bocas de expendio y fuertes campañas promocionales con el objeto de recuperar la importante pérdida de mercado sufrida por este canal de distribución, durante el pasado año<sup>4</sup>. La lenta reacción de las ventas medidas por esta encuesta, no obstante, obliga a relativizar al menos, la conclusión a la que arriban algunas consultoras privadas respecto a la recuperación del segmento de mercado perdido por estas empresas, lo que podría, de hecho, no estar ocurriendo. De ser así, es plausible pensar que esta serie esta subestimando la reacción del consumo doméstico, que podría estar canalizándose, parcialmente, por otras bocas de expendio<sup>5</sup>

En este sentido, se destaca la continuidad de la tendencia observada a partir de septiembre de 2002, cuando se reactivó el proceso de apertura de nuevas bocas de expendio en la Ciudad de Buenos Aires. En efecto, el promedio de bocas habilitadas en el segundo cuatrimestre de este año resultó 8,5% superior a la de igual período del año anterior, resultando ésta la tasa más alta desde el primer cuatrimestre de 2001. Así, el actual número de sucursales alcanza las 310, 13 más que en enero, y 25 más que en agosto de 2002. La superficie total de estas bocas, en cambio, sufrió una leve contracción interanual (-0,6%) lo que denota un menor tamaño relativo de las nuevas bocas, en consonancia con lo señalado en informes anteriores, respecto de la tendencia a la apertura de hard-discounts o pequeños autoservicios de proximidad.

Un dinamismo un tanto mayor demuestra la actividad comercial desarrollada por los 14 Centros de Compras ubicados en la Ciudad, los que nuclean actualmente a cerca de 1.100 locales comerciales, el nivel más alto desde fines de 1999, cuando se inauguró el Abasto de Buenos Aires.

En este sentido, las ventas del segundo cuatrimestre de 2003, alcanzaron \$381,8 millones, lo que representa un incremento en valores constantes de 13,8% respecto de igual período del año anterior. Si bien esta variación es levemente inferior a la verificada en el primer cuatrimestre (16%), la desaceleración puede explicarse por los inusualmente bajos valores verificados en el primer cuatrimestre de 2002, en virtud de la convulsionada situación económica y social que vivía el país tras la salida de la *Convertibilidad*. El segundo cuatrimestre de 2002, en cambio, ya mostraba una paulatinamente recuperación de las ventas, gracias a la creciente importancia local que fue adquiriendo el turismo internacional. De este modo, el incremento actual de las ventas registrado a septiembre de 2003 permite recuperar los volúmenes comercializados en igual período de 2001, si bien se ubican lejos de los máximos históricos del año 2000 (-17,9%). El acumulado anual de las ventas en valores constantes, por su parte, da cuenta de un incremento interanual de 14,8%, lo que hace prever que, de continuar dicha tasa de crecimiento, se superarán no sólo los valores alcanzados en 2002, sino también los de 2001.

Este incremento de las ventas se vio retroalimentado por la incorporación de locales activos, los que vienen en franco crecimiento desde septiembre de 2002. En este sentido, el número actual de locales (1.091) se ubica cercano al máximo histórico (1.160) y registró, en este segundo cuatrimestre, un incremento interanual significativo (5%). Otra forma de advertir este proceso ha sido el fuerte descenso de la inactividad o vacancia de locales disponibles que, en todo el área metropolitana<sup>6</sup>, se redujo a menos de la mitad (-51,8%) pasando de 18,9%, registrado en agosto de 2002, a 9,1% de vacancia a septiembre de 2003.

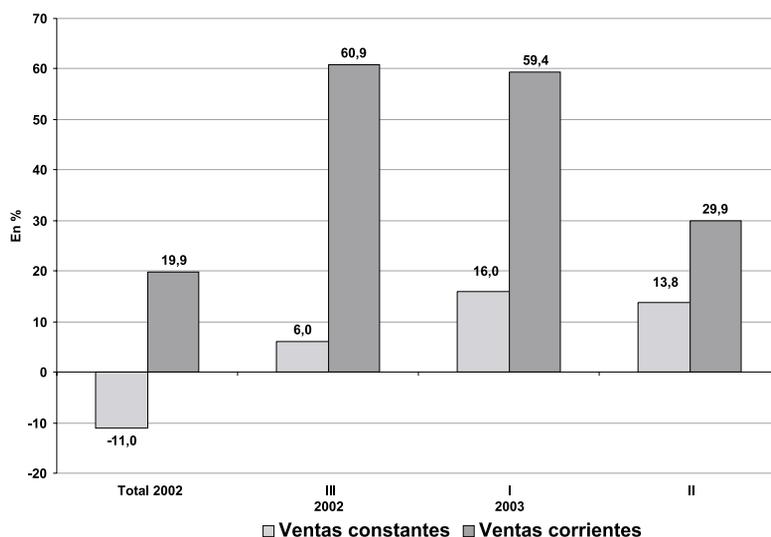
<sup>4</sup> Véase CEDEM, Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires, edición Nro 9, Agosto 2003, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

<sup>5</sup> Tal como se señaló en informes anteriores, la traslación del consumo hacia comercios de proximidad y autoservicios no captados por esta encuesta podría estar motivado por la escasa liquidez de los hogares (que no justifica las compras voluminosas en grandes tiendas) o por la posibilidad de comprar fiado en almacenes o comercios tradicionales.

<sup>6</sup> Este dato no se encuentra discriminado para la Ciudad de Buenos Aires.

## GRÁFICO 18

CENTROS DE COMPRA. VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS CUATRIMESTRALES EN VALORES CORRIENTES Y CONSTANTES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. CUATRIMESTRE III 2002 – CUATRIMESTRE I 2003.



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

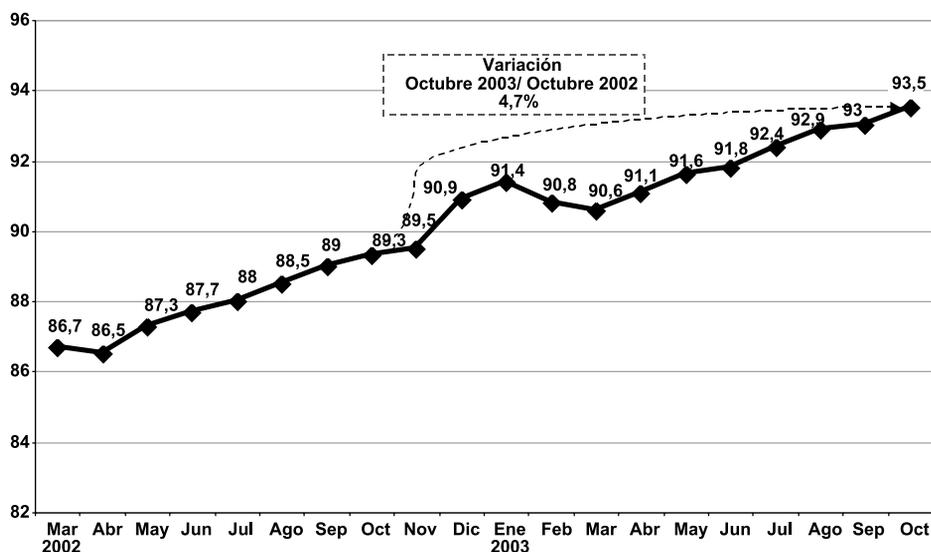
En cuanto a la evolución de las ventas corrientes por rubros puede observarse que las más dinámicas han sido Librería y papelería (65,1%) e Indumentaria, calzado y marroquinería (47,8%), por un lado, y Amoblamientos, decoración y textiles para el hogar (51,3%) y Electrónicos, electrodomésticos y computación (44,1%), por el otro. Las primeras reaccionaron producto de la fuerte demanda proveniente de los turistas extranjeros, que no sólo incrementaron su número a partir del nuevo esquema cambiario sino también su gasto en virtud del abaratamiento en dólares de este destino turístico. Los restantes rubros, en cambio, observaron un crecimiento más vinculado a la recuperación de los niveles de consumo local, tras las fuertes caídas observadas en el 2002. Aunque, en este caso, también contribuyeron en el monto total de ventas los importantes incrementos de los precios de estos bienes.

La dinámica de la ocupación comercial de los principales ejes de la Ciudad de Buenos Aires relevados mensualmente por el CEDEM permite confirmar que la buena *performance* de esta actividad no se limita a los Centros de Compras radicados localmente. El importante nivel de ocupación que muestran estas arterias y su trayectoria interanual reflejan la clara mejoría de la situación comercial. En este sentido, el último registro de octubre de 2003 indica que el nivel de ocupación de estos 31 ejes comerciales se ubica en su máximo registro (93,6%) desde que se realiza este relevamiento. Esto significa que sobre un total de 6.181 locales sólo 423 se encontraban vacíos.

Cabe señalar que la situación en igual período del año anterior, medida a través de la ocupación de los locales ubicados en 11 de estos ejes comerciales, daba cuenta de un nivel de vacancia de 10,7%, mientras que ésta se ubica actualmente en 6,5%. De este modo, la actual coyuntura refleja una contracción de la vacancia del orden de 35,5%, o un incremento de la ocupación de 4,7%, tal como lo refleja el Gráfico 19.

GRÁFICO 19

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN COMERCIAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2002 – OCTUBRE 2003. EN %



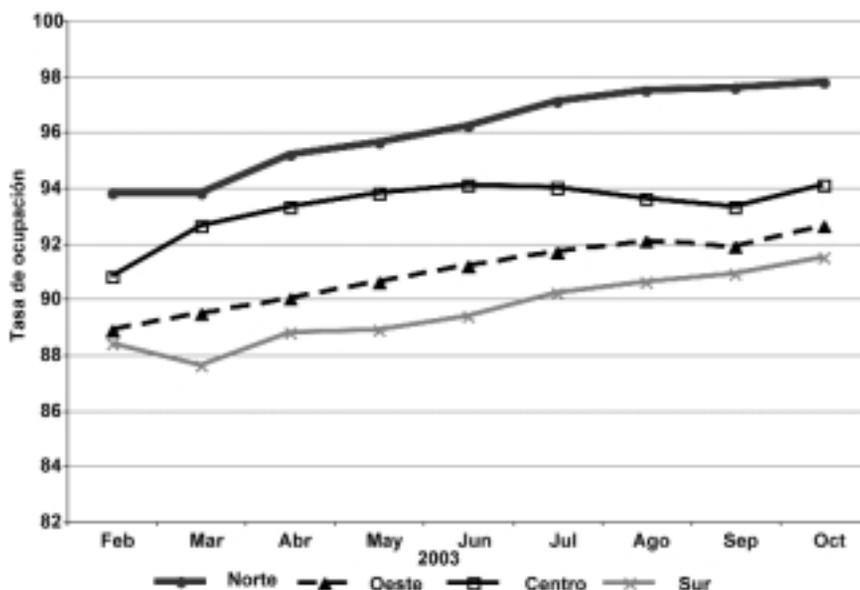
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a relevamiento propio.

La situación por zona geográfica puede describirse a partir de la reagrupación de los 31 ejes comerciales relevados en 4 zonas: Norte, Centro, Oeste y Sur. Este análisis permite observar que la mayor tasa de ocupación se registra en el norte (97,8%) donde el porcentaje de locales vacíos es de tan sólo 2,2%. Entre los ejes de esta zona se destacan Cabildo y Santa Fe, que presentan una vacancia prácticamente nula (1,4%, 7 locales sobre 491). En el Centro de la Ciudad, en tanto, la ocupación comercial alcanza 94,1%, siendo el Microcentro el área con menor ocupación de locales (87%). Finalmente, la zona Oeste (92,6%) y la Sur (91,5%) presentan las tasas más bajas de la Ciudad, con un nivel de ocupación comercial por debajo de la media. En estas zonas, se destacan los ejes de Warnes, Liniers y Forest, cuyas vacancias oscilan entre 15,7% y 26%, respectivamente.

La evolución reciente de cada una de estas zonas, desde febrero hasta octubre del corriente año, puede observarse en el Gráfico 20. En él se destaca la importante expansión de la ocupación comercial que se produjo en todas ellas, siendo la Norte y la Oeste las de mayor dinamismo.

## GRÁFICO 20

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN COMERCIAL POR ZONAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. FEBRERO – OCTUBRE 2003. EN %



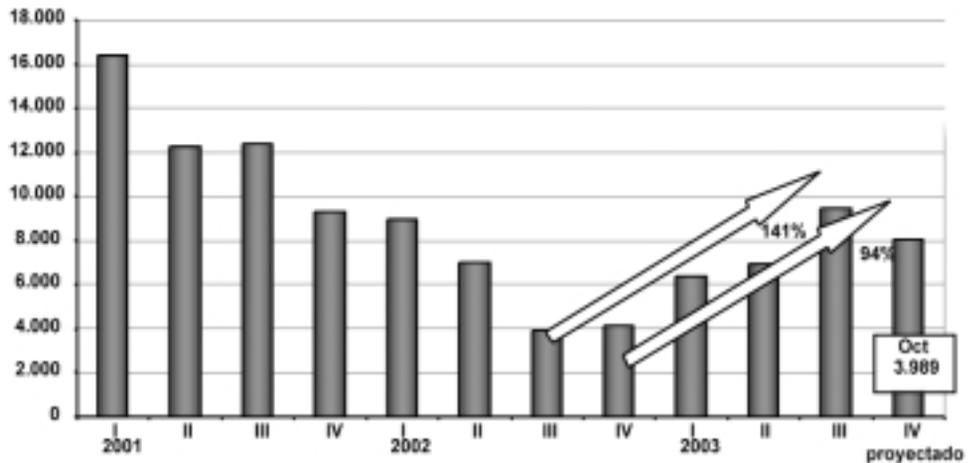
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a relevamiento propio.

Esta dinámica de la actividad comercial y su evolución futura también pueden inferirse a partir de la superficie permitida por la Dirección General de Fiscalización y Catastro del Gobierno de la Ciudad para la construcción nueva o ampliación de locales destinados al rubro. En tal sentido se observa que, en el acumulado a septiembre de 2003, el total de la superficie permitida para la actividad comercial experimentó un incremento de 252%, respecto a igual período del año anterior, y alcanzó los 56.092 m<sup>2</sup>. De este modo, este rubro se convirtió en el principal de los destinos no residenciales en metros permitidos, aunque el volumen actual se ubica aún lejos de los valores previos a la crisis de fines del 2001. Así, en la medida que estos permisos reflejan una intención cierta de edificación futura, dado el carácter oneroso que tienen los mismos, resulta plausible pensar que la tendencia a la apertura y remodelación de locales continuará, al menos en el corto plazo.

Finalmente, la evolución de las ventas de vehículos 0 Km, en la Ciudad de Buenos Aires acompaña lo sucedido en el total del país y refleja un importante dinamismo. Este crecimiento se observa con particular fuerza desde junio de este año, lo que se explica, fundamentalmente, por los bajísimos niveles comercializados en el segundo semestre del pasado año. En este sentido, las ventas del tercer trimestre de 2003 y las proyectadas para el último período del año, dan cuenta de un nivel de ventas que supera en 141% y 94% las de igual período del año anterior, respectivamente. Cabe destacar que en este resultado también incide, desde el pasado mes de septiembre, el impacto favorable de la vigencia del plan Boden, que permitió vender en estos meses más de 5.000 vehículos en todo el país, mediante el canje de bonos Boden 2012.

GRÁFICO 21

CANTIDAD DE VEHÍCULOS 0 KM PATENTADOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 2001 – TRIMESTRE III 2003.



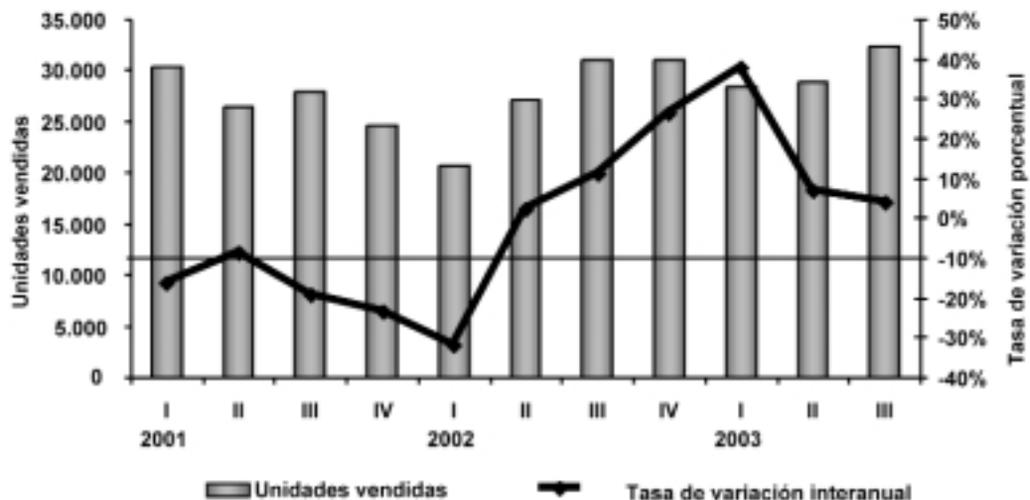
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de A.C.A.R.A. y el Registro Nacional de la Propiedad Automotor.

La intensidad de estas variaciones, y la continuidad y grado de cobertura del plan Boden hacen prever un horizonte cercano de ventas crecientes, que contrasta marcadamente con lo sucedido en el pasado año. En este sentido merece destacarse que, si bien los volúmenes comercializados se ubican muy por debajo de los niveles registrados en el marco de la vigencia del plan de *Convertibilidad*, el cambio de tendencia registrado desde julio parece consolidarse, lo que refleja, entre otras cosas, expectativas más favorables por parte de los consumidores. Otros factores que pudieron incidir en este resultado favorable son la baja en el valor de los vehículos nuevos, en virtud de la mayor oferta de autos brasileros de gama baja, por un lado, y la apreciación del peso, por el otro; la reaparición de los planes de ahorro, y la normalización de la situación bancaria y libre disponibilidad de los ahorros.

La evolución de las ventas de vehículos usados por su parte, también evidenció un crecimiento interanual aunque de una intensidad menor, tal como lo atestiguan las variaciones de los últimos meses. En este sentido, las ventas de estos vehículos -que en el pasado año no sólo no se contrajeron como lo hicieron las unidades 0 Km. sino que, por el contrario, experimentaron un significativo incremento- siguieron creciendo, aunque a una tasa interanual de 6,9% y 4,1% para el segundo y tercer trimestre, respectivamente.

GRÁFICO 22

CANTIDAD DE TRANSFERENCIAS DE VEHÍCULOS USADOS Y VARIACIÓN INTERANUAL. CIUDAD DE BUENOS AIRES. AÑOS 2001 – 2003.

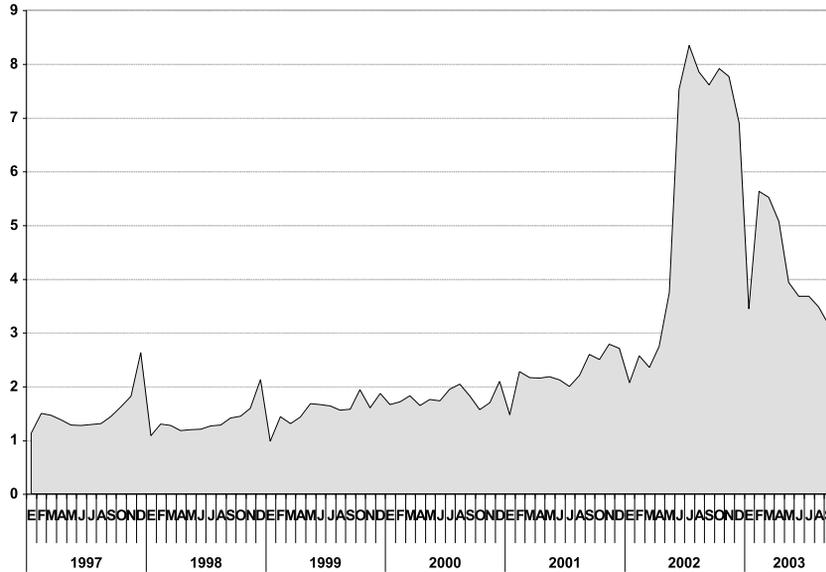


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de A.C.A.R.A. y el Registro Nacional de la Propiedad Automotor.

Así las cosas, el total de las transacciones de vehículos nuevos y usados registradas en la Ciudad de Buenos Aires, hasta el mes de septiembre de este año, alcanzó 116.441, lo que representa un incremento de 18% respecto a igual período del año anterior. En este contexto de expansión, la relación entre unidades usadas y nuevas mostró un fuerte descenso, como se observa en el Gráfico 23, tendiendo a los niveles previos a los del segundo semestre de 2002, cuando la caída de la venta de unidades 0 Km fue compensada por el incremento de usados.

### GRÁFICO 23

RELACIÓN EN UNIDADES DE LA VENTA DE AUTOMÓVILES USADOS Y NUEVOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. PERÍODO 1997 – 2003



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de A.C.A.R.A. y el Registro Nacional de la Propiedad Automotor.

## EL BOOM DEL TURISMO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

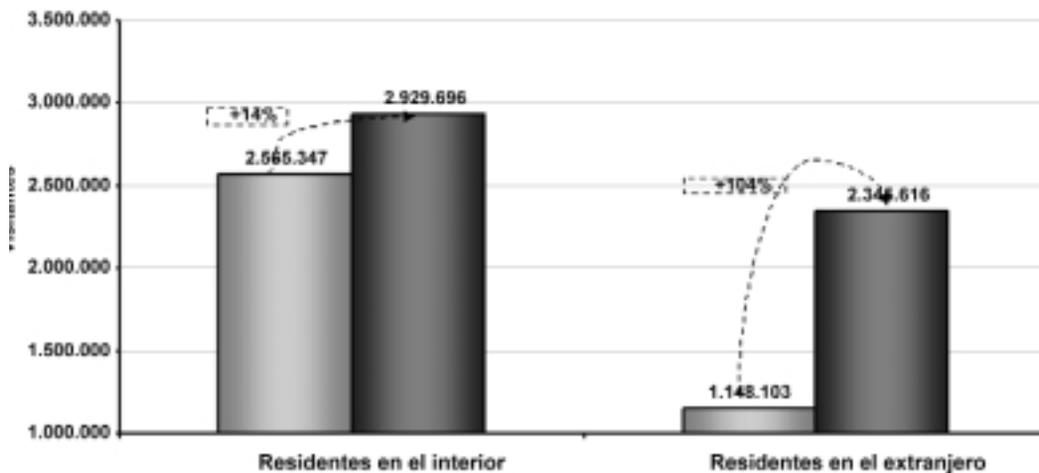
El turismo receptivo local se confirma, desde el año 2002, como uno de los sectores dinamizadores de la economía de la Ciudad, con fuerte impacto especialmente sobre el comercio minorista, como lo evidencian las estadísticas disponibles de ventas en *shopping centers* y de ocupación de locales comerciales en los principales nodos de la Ciudad comentadas previamente.

Sin embargo, las cifras récords se han alcanzado en el acumulado de los tres primeros trimestres del año 2003, ya que ingresaron a la Ciudad de Buenos Aires unos 5.300.000 visitantes, de los cuales 2.350.000 personas vinieron desde el extranjero (46%). Incorporando la información correspondiente a los últimos meses, se estima que, durante todo el año 2003, habrán ingresado más de 3.000.000 de visitantes desde el extranjero, nivel muy superior a los de los últimos años<sup>7</sup> (Gráfico 24).

<sup>7</sup> Para mayor información sobre niveles de años anteriores, véase CEDEM: Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires, Ediciones Nro 2 a 6, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

## GRÁFICO 24

TURISMO. VISITANTES A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. MONTO Y VARIACIÓN INTERANUAL ACUMULADAS. TRIMESTRE III 2002 – TRIMESTRE III 2003



Fuente: PEIET, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Comparando el ingreso de visitantes al tercer trimestre de 2003 con el de igual período del año anterior, se observa un incremento muy significativo, sobretodo del turismo del extranjero, que prácticamente se duplicó.

A principios de 2002, el país estaba sumido en una fuerte crisis económico-social, que era percibida por los turistas internacionales como preocupante y de consecuencias peligrosas para su estadía en la Ciudad. Es por eso, que los niveles de ingreso de visitantes del extranjero fueron extremadamente bajos en la primera mitad del año pasado y se fueron recuperando paulatinamente a medida que los noticieros dejaban de difundir en el mundo las imágenes de catástrofe y se volvía a valorar a la Ciudad por sus atractivos culturales, de esparcimiento, de compras, arquitectónicos, e incluso educativos y de salud.

No obstante que el ritmo de crecimiento de los últimos trimestres fue alto, se observa una desaceleración período a período, lo que se explica fundamentalmente porque los sucesivos trimestres de comparación correspondientes a 2002 fueron mejorando (Cuadro 2).

CUADRO 2

VISITANTES A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. CANTIDADES Y VARIACIÓN INTERANUAL. ENERO 2002 - SEPTIEMBRE 2003

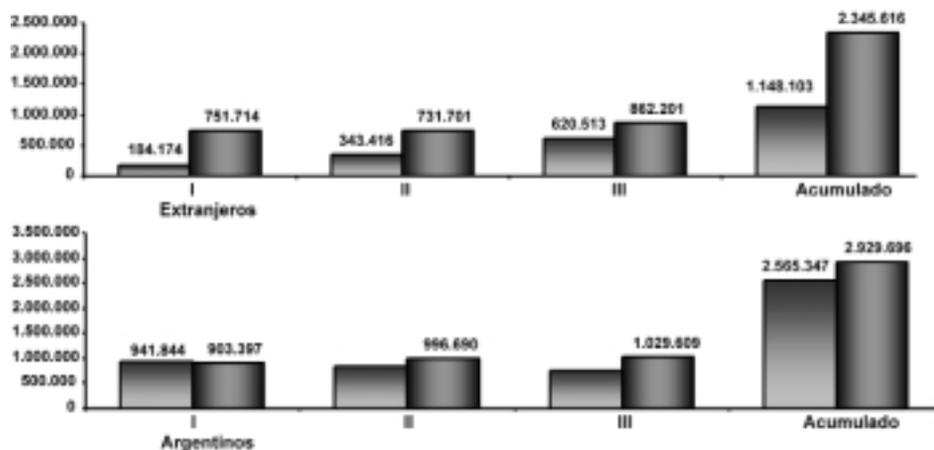
MES	CANTIDAD DE VISITANTES		TOTAL
	LUGAR DE RESIDENCIA		
	ARGENTINA	EXTRANJEROS	
<b>2002</b>	<b>3.415.933</b>	<b>1.918.050</b>	<b>5.333.983</b>
<b>Trimestre I</b>	<b>941.844</b>	<b>184.174</b>	<b>1.126.018</b>
ene-02	295.195	59.098	354.293
feb-02	292.609	57.640	350.249
mar-02	354.040	67.436	421.476
<b>Trimestre II</b>	<b>855.202</b>	<b>343.416</b>	<b>1.198.618</b>
abr-02	302.029	100.676	402.705
may-02	294.597	103.507	398.104
jun-02	258.576	139.233	397.809
<b>Trimestre III</b>	<b>768.301</b>	<b>620.513</b>	<b>1.388.814</b>
jul-02	282.906	281.154	564.060
ago-02	267.895	139.419	407.314
sep-02	217.500	199.940	417.440
<b>Trimestre IV</b>	<b>850.586</b>	<b>769.947</b>	<b>1.620.533</b>
oct-02	264.709	238.086	502.795
nov-02	271.163	247.313	518.476
dic-02	314.714	284.548	599.262
<b>2003</b>			
<b>Trimestre I</b>	<b>903.397</b>	<b>751.714</b>	<b>1.655.111</b>
ene-03	310.052	262.031	572.083
feb-03	280.047	243.521	523.568
mar-03	313.298	246.162	559.460
<b>Trimestre II</b>	<b>996.690</b>	<b>731.701</b>	<b>1.728.391</b>
abr-03	372.043	269.410	641.453
may-03	326.470	217.647	544.117
jun-03	298.177	244.644	542.821
<b>Trimestre III</b>	<b>1.029.609</b>	<b>862.201</b>	<b>1.891.810</b>
jul-03	382.035	321.132	703.167
ago-03	327.858	296.257	624.115
sep-03	319.716	244.812	564.528
<b>Acumulado Trim III</b>	<b>2.929.696</b>	<b>2.345.616</b>	<b>5.275.312</b>
<b>Variación interanual</b>			
Trimestre I 2003	-4,1%	308,2%	47,0%
Trimestre II 2003	16,5%	113,1%	44,2%
Trimestre III 2003	29,7%	17,9%	24,5%
<b>Acumulado Trim III 2003</b>	<b>14,2%</b>	<b>104,3%</b>	<b>42,1%</b>

Fuente: PEIET, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

El incremento en la cantidad total de visitantes fue de 42%, resultante de un aumento de 104% en el turismo del extranjero y de uno mucho más moderado -pero también significativo- de 14% en los visitantes desde otros puntos del país. De esta manera, el turismo del extranjero explica prácticamente tres cuartas partes del incremento global (Gráfico 25).

**GRÁFICO 25**

**TURISMO. EVOLUCIÓN DE LOS VISITANTES POR ORIGEN. CIUDAD DE BUENOS AIRES. ACUMULADO AL TRIMESTRE III DE 2003**



Fuente: PEIET, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

En el acumulado de los primeros nueve meses de 2003, los países vecinos del Mercosur representaron un tercio de las visitas desde el extranjero, porción que creció en el último trimestre, básicamente por el dinamismo en el ingreso de visitantes desde Uruguay y Brasil. Uruguay pasó de una porción de 7% en el primer trimestre del año, a una de 20% en el tercer trimestre y Brasil, de 7% a 15%. Por su parte, Uruguay concentró casi 16% de las visitas desde el extranjero, Chile 15% y Brasil 11%, guarismos muy cercanos a los que tuvieron en el año 2002 (Gráfico 26).

En el segundo trimestre de 2003, los uruguayos recuperaron su histórica primera posición entre los países emisores de turismo a la Ciudad de Buenos Aires, desplazando a Chile, que durante ocho meses consecutivos mantuvo ese lugar, dado su incremento no sólo en términos relativos sino también absolutos. Ese período en que el país trasandino ocupó la primera posición, había coincidido con el mayor interés del turismo chileno por la Ciudad -más accesible por el tipo de cambio favorable-, y con los efectos de la crisis económica uruguaya, que retrajo significativamente el flujo de visitantes desde dicho país.

En el tercer trimestre, hubo un retroceso en los visitantes desde Colombia, Perú y Ecuador, que se habían convertido tras la devaluación en fuertes emisores de visitantes a la Ciudad, con alto gasto medio y efectos significativos sobretodo sobre el comercio. Estos visitantes se habían visto atraídos principalmente por la posibilidad de comprar productos a precios muy accesibles para uso personal o reventa. Por eso, tienen especial incidencia en algunos *shoppings* centers de la Ciudad y en zonas comerciales como el barrio de Once. En los últimos meses, la apreciación de nuestra moneda, aminoró estas ventajas para las compras y, en la actualidad, el abaratamiento estaría más acotado a ciertos productos, entre los que se destacan la comida y los libros.

La participación de estos tres orígenes mostró alta volatilidad a lo largo de los trimestres de 2003: mientras, en conjunto, en el primer trimestre significaron 7% del total de ingresos de visitantes desde el extranjero, en el segundo trimestre representaron 10% y en el tercer trimestre, sólo 5%. De esta manera, en el acumulado de los primeros nueve meses del año, el conjunto de países Perú, Ecuador-Colombia, representó 7%. El primero, tuvo un peso superior a 4%, en tanto que Ecuador y Colombia, no alcanzaron los dos puntos porcentuales cada uno.

Así, a septiembre de 2003, Uruguay ocupó el primer lugar, seguido de Brasil, Chile y Estados Unidos. Sin embargo, cabe destacar que si se considera a los países europeos en su conjunto, éstos se colocaron en el primer lugar con 18% del total, superando ampliamente a Uruguay. Entre los países europeos más importantes de turismo emisor a la Ciudad de Buenos Aires, se encuentran España, Alemania y Francia, cuya moneda es la que conserva la mayor apreciación real entre las de los principales orígenes de visitantes a la Ciudad<sup>8</sup>.

**GRÁFICO 26**

**TURISMO. COMPOSICIÓN POR ORIGEN DE VISITANTES EXTRANJEROS A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. ACUMULADO AL TRIMESTRE III DE 2003**



Fuente: PEIET, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

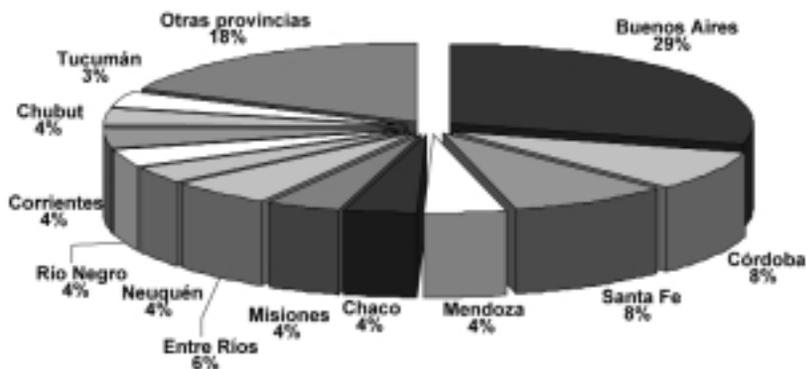
<sup>8</sup> Para el detalle de la evolución de los tipos de cambio de los principales países emisores de turismo a la Ciudad y la importancia de una medida que sustituya al dólar como única referencia, véase "Una aproximación a la competitividad turística de la Ciudad de Buenos Aires tras la devaluación del peso", por Pablo Perelman y Paulina Seivach, en CEDEM: Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires, Edición Nro 9, de agosto de 2003.

La llegada de visitantes desde el interior del país es cada vez más concentrada: sólo la provincia de Buenos Aires originó casi el 30% de las visitas desde el resto de Argentina en el acumulado de los primeros nueve meses de 2003. Agregando las porciones de Córdoba, Santa Fe y Mendoza, la concentración supera a la mitad de las llegadas totales (51%) (Gráfico 27).

La concentración en las provincias más cercanas a la Ciudad de Buenos Aires, se explica en parte, por la suspensión de vuelos de las empresas *Dinar* y *Lapa* durante la primera mitad del año. Recién en la segunda parte de 2003, otras empresas retomaron algunas rutas que habían sido canceladas.

GRÁFICO 27

TURISMO. COMPOSICIÓN POR ORIGEN DE VISITANTES DEL INTERIOR DEL PAÍS A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. ACUMULADO AL TRIMESTRE III DE 2003



Fuente: PEIET, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

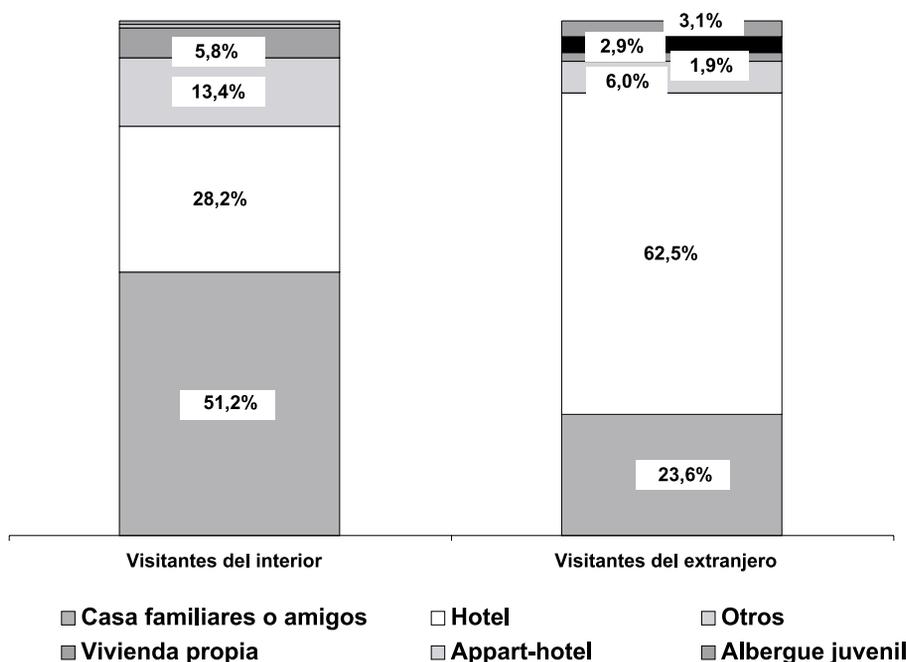
Cabe destacar que durante los primeros tres trimestres del año, no sólo prácticamente se ha duplicado el número de visitantes a la Ciudad desde el extranjero, sino que además, hubo un crecimiento por todos los motivos, sin excepción.

El objetivo *Vacaciones* sigue siendo el principal motor del turismo que viene del extranjero (58% en el acumulado al tercer trimestre), que se duplicó en términos absolutos, pero aún así, su porción en el total quedó medio punto por debajo de igual período del año anterior. Le sigue en importancia el motivo la *Visita a familiares y amigos* (18%) aunque retrocedió interanualmente tres puntos porcentuales. En tercer lugar continúa figurando el motivo *Negocios*, pero, a diferencia de los objetivos de viaje anteriores aumentó su porción de 11% a 15%, por una casi triplicación en términos absolutos. Esta mejora del turismo de negocios, no sólo relativa sino también absoluta, significa una señal positiva para la Ciudad, ya que superados los momentos más difíciles de la crisis, se observa nuevo interés por este motivo en el segmento internacional.

A diferencia de los extranjeros, no todos los motivos de viaje de visitantes del país crecieron en términos absolutos durante los primeros nueve meses de 2003. Especialmente, *Vacaciones y Asistencia a Ferias y Congresos* tuvieron una leve disminución. Los principales motivos de viaje para los visitantes del interior del país al tercer trimestre de 2003 fueron *Visita a familiares y amigos* (28%), *Vacaciones* (22%) y *Negocios* (21%). Se destaca que las posiciones eran algo diferentes un año atrás, tal como se observa en el Gráfico 28.

GRÁFICO 28

TURISMO. PRINCIPALES MOTIVOS DE VIAJE DE VISITANTES DEL INTERIOR Y DEL EXTRANJERO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. ACUMULADO A TRIMESTRE III DE 2003



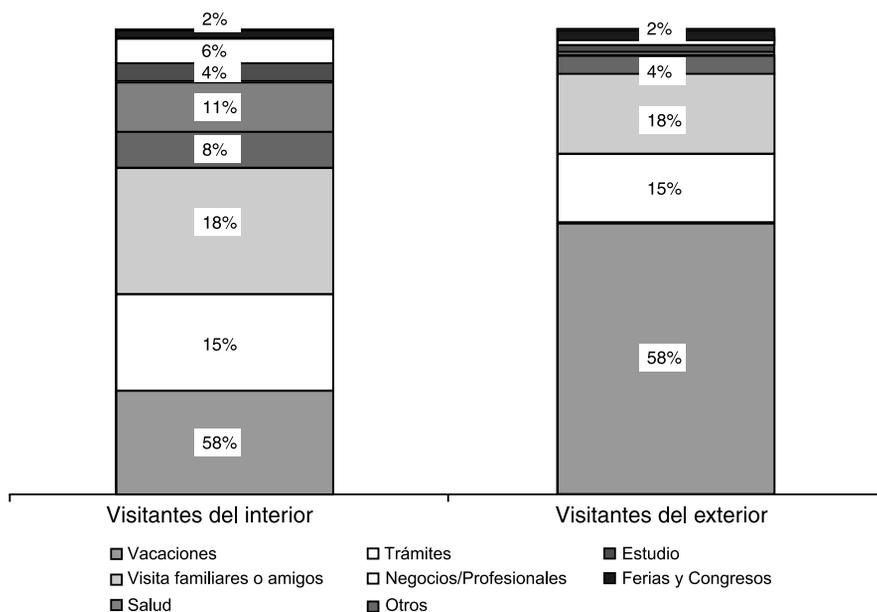
Fuente: PEIET, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Como se observa en el Gráfico 29, en el acumulado al tercer trimestre de 2003, el alojamiento más frecuentemente elegido por los residentes en el extranjero fue Hotel (63%), seguido de *Casa de familiares o amigos* (24%). Si bien en el mismo período del año anterior el ordenamiento de las primeras posiciones era el mismo, la participación de Hotel era 10 puntos porcentuales inferior y la de *Casa de familiares y amigos* 10 puntos porcentuales mayor. Esto pone de manifiesto que hubo un desplazamiento de las preferencias hacia los hoteles, que también se manifiesta en los incrementos de las tasas de ocupación media, como se expondrá más adelante. En esta sustitución de alojamiento tuvo fuerte influencia la modificación de la estructura por motivo de viaje en la que, como se vio anteriormente, cayó el porcentaje de quienes vienen a visitar a familiares y amigos y aumentó el de los que vienen por negocios.

Entre los visitantes que residen en la Argentina, la estadia en *Casa de familiares o amigos* (51%) fue, en este período del año, la más frecuente, seguida de *Hotel* (28%), con guarismos inferiores a los de igual período del año pasado (57% y 31% respectivamente).

GRÁFICO 29

TURISMO. COMPOSICIÓN DEL TIPO DE ALOJAMIENTO POR ORIGEN DE LOS VISITANTES DEL INTERIOR Y DEL EXTRANJERO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. ACUMULADO AL TRIMESTRE III DE 2003



Fuente: PEIET, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

El ingreso monetario generado por los visitantes a la Ciudad de Buenos Aires tuvo en los primeros tres trimestres de 2003 un crecimiento muy importante, tanto por un aumento del gasto medio diario de los visitantes del extranjero y del interior, como por un alargamiento de la estadía promedio, especialmente de estos últimos.

El gasto medio diario para los primeros nueve meses de 2003 fue para los visitantes residentes del extranjero, de \$ 207 y de \$ 115 para los residentes en el interior del país. Los niveles anteriores son 35% y 56% más altos respectivamente que los correspondientes al mismo período del año anterior. Lo más importante para destacar es que, en el tercer trimestre, el gasto medio diario de los visitantes del extranjero fue récord, al igual que lo que aconteció en el segundo trimestre, lo cual resulta muy alentador. De hecho, septiembre, último mes del que se tiene información, mostró el máximo de gasto medio diario de visitantes del extranjero, al menos desde octubre de 2001 cuando comenzó a medirse esta variable.

Un modo alternativo de organizar la información anterior permite saber que el gasto medio de un visitante *tipo* -es decir de cualquier origen del interior o del extranjero -en la Ciudad de Buenos para los primeros nueve meses de 2003 fue de \$ 157 diarios, 43% más que en igual período del año anterior.

Entre tanto, la estadía media de los turistas, fue de 8 días tanto para los provenientes del extranjero como para los del interior, lo que implica un crecimiento interanual de 1,4% para los primeros y de 18% para los segundos (Cuadro 3).

**CUADRO 3**

**VISITANTES A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. GASTO Y ESTADÍA. ACUMULADO Y VARIACIÓN INTERANUAL. TRIMESTRE III 2003**

	LUGAR DE RESIDENCIA		TOTAL
	ARGENTINA	EXTRANJEROS	
Visitantes	2.929.696	2.345.616	5.275.312
Gasto medio diario de visitantes (\$)	\$ 115	\$ 207	\$ 157
Variación interanual	55,9%	34,8%	42,7%
Estadía media de turistas			
En días	8	8	7,7
Var.interanual	17,9%	1,4%	10,5%

Fuente: PEIET, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Los ingresos totales en pesos corrientes de los visitantes en la Ciudad de Buenos Aires se han más que duplicado entre los primeros nueve meses de 2002 y los correspondientes a este año, alcanzando casi los \$ 424 millones. Cada vez, una mayor proporción de este gasto corresponde a visitantes del extranjero (62%), debido fundamentalmente a la duplicación en el número de personas ingresadas y en un aumento de 165% en su gasto medio diario. Cabe destacar que la parte de los ingresos en pesos que corresponde a los turistas del interior, también tuvo un aumento significativo, aunque más moderado (54%) en la comparación interanual.

Estos ingresos son equivalentes a U\$S 1.326 millones -más del doble que un año atrás- y son resultado de una triplicación de los ingresos por turistas del extranjero y un aumento de 39% en los del interior del país. Este dato no es menor al considerar la apreciación reciente del peso con respecto a dicha divisa, a diferencia de las cotizaciones que se registraron en los primeros meses de 2002 tras la devaluación doméstica.

También es importante para destacar que aún tomando en consideración el ajuste del gasto en compensación por el crecimiento de los precios internos (17% en la comparación del acumulado a septiembre de 2003 con igual período de 2002) y la depreciación de la moneda en el período que se analiza (cerca a 4%), hubo un crecimiento en el ingreso monetario incluso en dólares.

En los primeros nueve meses de 2003, el incremento interanual de los ingresos por visitantes del extranjero en pesos constantes<sup>9</sup> fue de 240% y si se lo mide en dólares ajustados, la suba es aún mayor (258%). En el caso de los visitantes del interior, los incrementos a valores constantes fueron de 133% y de 115% según se los mida en pesos o dólares ajustados. De lo anterior resulta que los ingresos a valores constantes del conjunto de los visitantes en la Ciudad de Buenos Aires, casi se han triplicado respecto de los primeros nueve meses de 2002, sean estos medidos en pesos o en dólares (Cuadro 4).

El tercer trimestre del presente año fue el que presentó un récord en los ingresos monetarios por turismo del extranjero, cualquiera sea la moneda y término de medición. Como consecuencia de esta marca máxima agregada, los ingresos monetarios totales por visitantes desde todos los orígenes también fueron récord, al menos desde el último trimestre de 2001 cuando comenzaron las mediciones.

<sup>9</sup> El ajuste se realizó deflactando el gasto medio en pesos por el IPC y tomando como base diciembre de 2001.

En sólo nueve meses de 2003, los ingresos en dólares de paridad representan 28% más que los ingresos de todo el año 2002, por lo que de mantenerse la tendencia al incremento en el gasto medio diario de los turistas, el año en curso cerrará con niveles extraordinariamente altos, como se preveía en el informe anterior.

Cabe destacar que, como resultado de la caída en el ritmo de crecimiento de los visitantes y de su gasto medio diario, los ingresos monetarios por turismo en la Ciudad también están desacelerando su crecimiento. Esta desaceleración se explica, por un lado, por el hecho de que los períodos usados como base de comparación del año 2002 fueron mejorando sucesivamente, y por otro lado, la evolución de la paridad del peso con otras monedas redujo la conveniencia de algunos consumos.

Así, el mayor desafío hacia el futuro es lograr una prolongación de la estadía media y del gasto diario de los turistas extranjeros, ofreciéndoles para ello, una amplia diversidad de actividades y de compras para hacer en la Ciudad. La generación continua de propuestas para segmentos cortos de demanda (turismo de tercera edad, turismo de parejas, turismo *gay*, turismo joven, turismo de salud, turismo educativo, etc.), como las que están ocurriendo en la actualidad, permitirá captar nuevos visitantes y en algunos casos constituir a la Ciudad como centro turístico para gente con intereses específicos.

#### CUADRO 4

#### VISITANTES A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. INGRESOS MONETARIOS. ACUMULADO Y VARIACIÓN INTERANUAL. TRIMESTRE III DE 2003

	LUGAR DE RESIDENCIA		TOTAL
	ARGENTINA	EXTRANJEROS	
Ingreso total en \$			
Valor absoluto	\$ 1.492.128.919	\$ 2.413.006.525	\$ 3.905.135.444
Var.interanual	54%	165%	108%
Ingreso total en U\$S			
Valor absoluto	500.741.034 USD	824.856.528 USD	1.325.597.563 USD
Var.interanual	39%	191%	106%
En \$ constantes*	133%	240%	184%
En U\$S de paridad**	115,1%	258%	176%

\* \$ valuados a precios de diciembre de 2001

\*\* U\$S de poder adquisitivo de diciembre de 2001

Fuente: PEIET, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

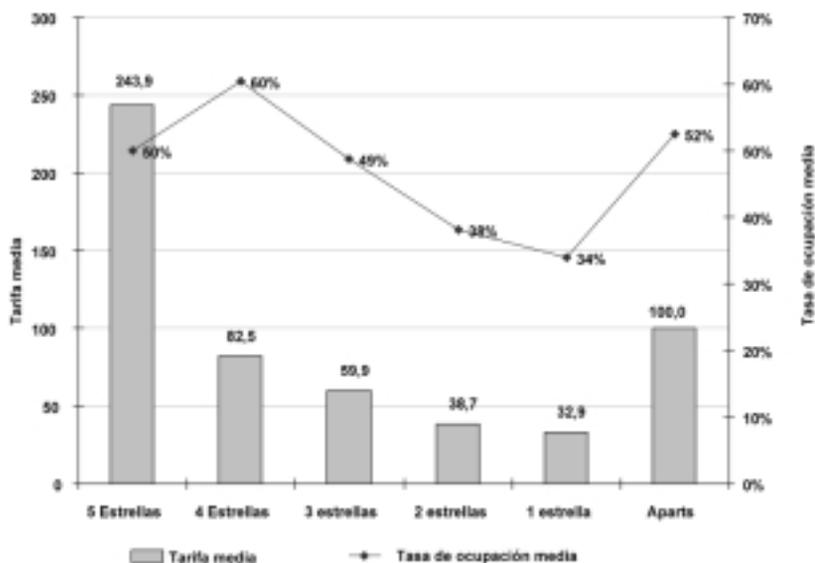
A su vez, de acuerdo a la información provisoria brindada por la Dirección General de Estadística y Censos del GCBA, en los primeros siete meses de 2003<sup>10</sup> la tasa promedio mensual de ocupación de habitaciones en hoteles de 1 a 5 estrellas y aparts fue de 51%. Las tasas de ocupación promedio más elevadas correspondieron a los hoteles de 4 estrellas (60%), apart (52%) y 5 estrellas (50%). En el extremo opuesto, los establecimientos con menor tasa de ocupación mensual media en los siete primeros meses del año, fueron los de 1 y 2 estrellas (34% y 38% respectivamente). Por su parte, los de 3 estrellas tuvieron una tasa de ocupación promedio mensual intermedia, de 49%. Del mismo período acumulado de 2002, sólo se dispone de información correspondiente a hoteles de categorías 3 a 5 estrellas y aparts, por lo que la comparación interanual que puede realizarse es parcial. Se observa un importante crecimiento interanual para estos casos, que va de 32% en hoteles de máxima categoría, a 68% en los de 4 estrellas.

Cabe destacar que en los últimos meses la tasa media de ocupación ha ido en crecimiento para todas las categorías siendo que en el mes de julio tuvo los valores máximos del año en todos los casos, salvo en los establecimientos de 5 estrellas. Esto se debe, en parte, a la presencia del receso invernal en el interior del país y en algunos países emisores de turismo a la Ciudad.

En el período enero-julio de 2003, las tarifas tuvieron un valor medio de \$108, con descensos en el segundo trimestre en los hoteles de mayor categoría (5 estrellas) y en los de menor (1 y 2 estrellas), prácticamente con constancia en el resto. Comparando con igual período del año anterior, las tarifas promedio de enero-julio de 2003 observan una variación negativa en el caso de los hoteles de 5 y 4 estrellas y un aumento en los de 3 estrellas y *aparts*<sup>11</sup>. Cabe destacar que los establecimientos de mayor nivel tienen dolarizados parte de sus tarifarios, lo que explica al menos en parte, la caída de sus precios en pesos tras la apreciación de la moneda doméstica observada durante dicho período del presente año (Gráfico 30).

### GRÁFICO 30

HOTELES Y APARTS. TARIFAS Y TASA DE OCUPACIÓN MEDIAS POR CATEGORÍA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. PROMEDIOS ENERO-JULIO DE 2003. EN %



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

<sup>10</sup> Se dispone de información hasta julio sobre tasas de ocupación hotelera y tarifas.

<sup>11</sup> No se dispone de información para el resto de las categorías porque empezaron a relevarse en agosto de 2002.

## SERVICIOS PÚBLICOS: LA RENEGOCIACIÓN DE CONTRATOS CON LAS EMPRESAS PRIVATIZADAS EN EL GOBIERNO DE KIRCHNER Y LA EVOLUCIÓN LOCAL

En función de las condiciones acordadas con las empresas privadas prestatarias de servicios públicos durante el gobierno del Dr. Duhalde<sup>12</sup>, es indudable que la gestión del Dr. Kirchner ha encarado un arduo proceso, que se ve condicionada por tres fenómenos concurrentes. El primero se vincula con que muchas de las compañías (en forma directa, o a través de sus principales accionistas extranjeros) han realizado presentaciones ante el Centro Internacional de Solución de Diferendos (CIADI), tribunal arbitral establecido por el Banco Mundial, denunciando a la Argentina por haber alterado la "seguridad jurídica" de los contratos. El segundo se relaciona con las fuertes e incesantes presiones de los organismos multilaterales de crédito (en especial, del Fondo Monetario Internacional) que han incorporado a sus tradicionales condicionamientos el incremento de las tarifas de los servicios públicos. A ello se le suma la adopción por parte de las firmas prestatarias de prácticas extorsivas de todo tipo, incluyendo cortes masivos del servicio (como, en el ámbito metropolitano, en los casos de la energía eléctrica y el agua potable).

En este escenario, las primeras acciones encaradas por la nueva gestión gubernamental desde el momento de su asunción (fines de mayo de este año) hasta la actualidad (mediados de noviembre de 2003) fueron las siguientes:

- En el mes de julio se sancionó el Decreto 311/03 mediante el cual se crea la Unidad de Renegociación y Análisis de Contratos de Servicios Públicos que quedará bajo la órbita de los Ministerios de Economía y Producción y de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios. La mencionada Unidad tiene a su cargo proseguir con el proceso de renegociación que hasta el momento llevaba a cabo la Comisión de Renegociación. Entre las misiones asignadas a la mencionada unidad figuran: (i) llevar a cabo el proceso de renegociación de los contratos de obras y servicios públicos dispuesta por la Ley 25.561, efectuando los correspondientes análisis de situación y grado de cumplimiento alcanzado por los respectivos contratos de concesión y licencia; (ii) suscribir los acuerdos integrales o parciales de renegociación contractual con las empresas concesionarias y licenciatarias de servicios públicos, *ad referendum* del Poder Ejecutivo; (iii) elevar los proyectos normativos concernientes a posibles adecuaciones transitorias de precios, tarifas y/o segmentación de las mismas; o cláusulas contractuales relativas a los servicios públicos bajo concesión o licencias; (iv) elaborar un proyecto de marco regulatorio general para los servicios públicos correspondientes a la jurisdicción nacional, que contemple las condiciones básicas genéricas para todos los sectores; y (v) efectuar todas aquellas recomendaciones vinculadas a los contratos de obras y servicios públicos y al funcionamiento de los respectivos servicios. En el decreto también se definen los sectores que quedarán bajo la órbita de la Unidad de Renegociación: la provisión de servicios de agua potable y desagües cloacales, el transporte y la distribución de energía eléctrica; el transporte y la distribución de gas natural; la telefonía básica (fija); el transporte público automotor y ferroviario de personas (de superficie y subterráneo); el servicio ferroviario de cargas; las concesiones viales, incluidos los accesos a la Ciudad de Buenos Aires; el servicio portuario; las vías fluviales por peaje; la concesión del servicio de la terminal de ómnibus de Retiro; el servicio postal; y el sistema nacional de aeropuertos. En lo que respecta al proceso renegociador, la norma de referencia dispone que: (i) los acuerdos podrán abarcar aspectos parciales de los contratos de concesión o licencias, contemplar fórmulas de adecuación contractual o enmiendas

<sup>12</sup> Véase CEDEM; Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, Edición N° 9, agosto de 2003.

del contrato de carácter transitorio, incluir revisiones periódicas pautadas, así como establecer la adecuación de los parámetros de calidad de los servicios; (ii) la suscripción de los acuerdos deberá hallarse precedida por el desarrollo de una instancia de consulta pública que posibilite la participación de los usuarios en el proceso decisorio, correspondiendo a la Unidad de Renegociación determinar los procedimientos y mecanismos que resulten adecuados para implementar tal consulta pública; y (iii) los acuerdos de renegociación serán suscriptos en forma conjunta por el Ministerio de Economía y Producción y por el de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, ad referendum del Poder Ejecutivo.

- A comienzos del mes de octubre se sancionó la Ley N° 25.790, por la que se extendió hasta el 31 de diciembre de 2004 el plazo para concluir la revisión integral –y, de corresponder, la posible renegociación– de los contratos de acuerdo con lo dispuesto por el artículo noveno de la Ley 25.561. Las decisiones que adopte el Poder Ejecutivo nacional en el desarrollo del proceso de renegociación no se hallarán limitadas o condicionadas por las estipulaciones contenidas en los marcos regulatorios que rigen los contratos de concesión o licencia de los respectivos servicios públicos (las facultades de los entes reguladores en materia de revisiones contractuales, ajustes y adecuaciones tarifarias previstas en los marcos regulatorios respectivos, podrán ejercerse en tanto resulten compatibles con el desarrollo del proceso de renegociación que lleve a cabo el Poder Ejecutivo nacional en virtud de lo dispuesto por la Ley 25.561). Los acuerdos de renegociación podrán abarcar aspectos parciales de los contratos, contemplar fórmulas de adecuación contractual o enmiendas transitorias de los mismos, incluir la posibilidad de revisiones periódicas pautadas, así como establecer la adecuación de los parámetros de calidad de los servicios. En caso de enmiendas transitorias, las mismas deberán ser tenidas en consideración dentro de los términos de los acuerdos definitivos a que se arribe con las empresas prestatarias. El Poder Ejecutivo remitirá las propuestas de los acuerdos de renegociación al Congreso de la Nación. Corresponderá al Congreso expedirse dentro del plazo de 60 días corridos de recepcionada la propuesta (cumplido dicho plazo sin que se haya expedido, se tendrá por aprobada la misma; en el supuesto de rechazo de la propuesta, el Poder Ejecutivo nacional deberá reanudar el proceso de renegociación del contrato respectivo). Por último, se dispone que las disposiciones de la ley en ningún caso autorizarán a las prestadoras de servicios públicos a suspender o alterar el cumplimiento de sus obligaciones.
- También en octubre, mediante la Resolución 241/03 de la Secretaría de Transporte, se dispuso un incremento en los subsidios estatales a las siguientes concesionarias ferroviarias: Ferrovías, Metrovías y Trenes de Buenos Aires (los mismos tienen vigencia hasta diciembre de 2003).
- A fines de octubre se sancionó el Decreto N° 965/03, por el cual se creó la "Unidad de Asistencia para la Defensa Arbitral". La misma tendrá por misión elaborar estrategias y lineamientos a instrumentar en la etapa de "negociación amistosa" como en los procesos arbitrales que se planteen con fundamento en los Tratados Bilaterales para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones. La Unidad funcionará en el ámbito de la Procuración del Tesoro de la Nación y estará integrada además por representantes de tres Ministerios: Economía y Producción, Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, y Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Se trata de una norma particularmente importante si se consideran las numerosas demandas que, como fuera mencionado, varias empresas prestatarias –en forma directa o a través de sus accionistas– iniciaron en contra de la Argentina en el ámbito del CIADI.
- El gobierno relició las concesiones de las rutas nacionales, que vencían el 31 de octubre, bajo un nuevo esquema. Se trata de un sistema caracterizado por el hecho de que los privados sólo se hacen cargo del gerenciamiento y el mantenimiento de las rutas –en cinco de los seis

corredores demarcados, las empresas deberán abonar canon– quedando a cargo del Estado la programación y la ejecución de las obras. Las adjudicatarias fueron un conjunto de Uniones Transitorias de Empresas (U.T.E.) integradas por las siguientes firmas: Coarco, Equimac, Homaq, Decavial, Vialco, Corporación América, Helpport, Podestá Construcciones, Covico, Coprisa, Estructuras, Glikstein, Noroeste Construcciones, Supercemento y Dragados y Obras Portuarias.

- A mediados de noviembre se sancionó el Decreto 1.075/03, por el cual se rescinde, "por culpa del concesionario", el contrato de la firma Correo Argentino. Asimismo, se dispone la operación transitoria estatal del servicio y se instruye al Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios a llamar a licitación pública nacional e internacional a fin de volver a privatizar el servicio público postal. También se ordena la ejecución de las garantías que en su momento había depositado el consorcio adjudicatario. Es de destacar que entre los argumentos empleados por el Poder Ejecutivo para justificar la rescisión figuran los siguientes: (i) falta de pago de los cánones comprometidos, (ii) aumentos tarifarios no autorizados, (iii) reiteración de conductas infractoras, y (iv) realización de actos orientados al desmantelamiento del patrimonio inmobiliario de la concesión.
- Por último, cabe destacar el reciente anuncio oficial de que en los próximos meses se elevarán al Congreso de la Nación dos proyectos de ley: uno vinculado a un régimen nacional para los servicios públicos y otro referido a los organismos reguladores.

En este contexto signado por la renegociación de los contratos, los servicios públicos mostraron una clara recuperación en los niveles de consumo a lo largo de los primeros nueve meses de 2003, tanto en el ámbito nacional –como se vio a partir del análisis del ISSP -como a nivel local. De acuerdo a la información disponible para la Ciudad de Buenos Aires, en dicho período la energía eléctrica facturada por una de las dos distribuidoras que se desenvuelven en la Ciudad de Buenos Aires se incrementó, en términos interanuales, 1,8%. Esta variación es explicada fundamentalmente por aumentos en el consumo de demandantes no residenciales (5,6% en el caso de los pequeños demandantes del servicio no residencial y de 1,7% en el de los grandes consumidores no domésticos). Analizando los sectores de actividad involucrados en cada tipo de consumo, se comprueba que el crecimiento experimentado en el total de electricidad vendida del período proviene fundamentalmente del aumento en la energía facturada a los usuarios industriales (sobre todo, a los grandes demandantes y en menor medida a los pequeños). Sin dudas, el crecimiento en el consumo eléctrico correspondiente al segmento industrial se vincula con la recuperación del nivel de actividad económica que se viene registrando desde noviembre de 2002. En cuanto al aumento de 1,6% experimentado en la electricidad consumida por los usuarios residenciales en el acumulado de los tres trimestres, se comprueba que el mismo responde al importante incremento registrado en el ámbito de los grandes consumos, mientras que los consumidores pequeños y medianos en el ámbito residencial registraron una caída acumulada del consumo de energía de 2,9% y 1,5%, respectivamente, revelando que la mayor facturación estuvo asociada con los aumentos de los segmentos variables de la energía consumida por las grandes demandas.

En lo que referente al consumo del gas natural, entre los meses de enero y agosto de 2003 (último dato disponible) se registró una caída de 3% en el volumen del fluido entregado en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. Sin embargo, considerando los usuarios seleccionados<sup>13</sup> en el Cuadro 6 se verifica un aumento interanual acumulado de 2,5%.

Este desempeño agregado es explicado, en lo sustantivo, por un incremento muy considerable (26,1%) en el gas despachado a los grandes usuarios no residenciales (categoría GUFD) y, en muy

<sup>13</sup> Cabe aclarar que el análisis propuesto se focaliza en cuatro tipos de consumidores: los usuarios residenciales, el denominado Servicio General Pequeño (SGP), y los Grandes Usuarios (que fueron subdivididos según su consumo fuera en firme –GUFD –o interrumpible –GUID –). 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). Al respecto, véase informe incorporado en CEDEM: Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, edición Nro 3, agosto 2001, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

menor medida, por la suba de 7% en el despacho de gas a los pequeños y medianos consumidores no domésticos (categoría SGP). Nuevamente, es indudable que estos patrones de desenvolvimiento se vinculan con la recuperación económica de los últimos meses. Por su parte, del análisis del gas entregado a los consumidores residenciales surge que, si bien la variación interanual acumulada del gas entregado a este segmento se expandió levemente (0,7%); se registró un notable incremento interanual en agosto de este año vis-à-vis idéntico mes del 2002, que fue de 21,1%.

Después de que en el 2002 se registraron importantes caídas en la cantidad de pasajeros transportados en los distintos medios de transporte público (subterráneos, ferrocarriles y colectivos), durante los primeros nueve meses de 2003 se verificaron mejoras de significación, consolidándose una tendencia que se había empezado a manifestar en los últimos meses del año pasado. De considerar el acumulado correspondiente a los primeros nueve meses de 2003 vis-à-vis idéntico período de 2002 se verifica que la cantidad de personas transportadas se incrementó 10,8%, tasa de crecimiento que es explicada, en lo sustantivo, por el mayor número de individuos que utilizan los distintos servicios de transporte automotor (de corta, y fundamentalmente, media distancia). Es indudable que estas mejoras se asocian a la recuperación de la actividad económica que involucra a la movilización de mayor cantidad de personas de la Ciudad en el ámbito metropolitano como sobretodo a visitantes que llegan a la Ciudad de Buenos Aires desde otros puntos, sea del conurbano bonaerense como otras localidades cercanas de las provincias de Buenos Aires, Santa Fe o Entre Ríos, posiblemente motivados por cuestiones laborales o turísticas. En este sentido, se destaca la mayor utilización del transporte de media distancia que creció 31,6% en este período del año 2003 con respecto a una caída de 16% registrada durante el mismo período del año pasado.

En lo que hace al transporte ferroviario, el crecimiento experimentado entre enero y septiembre de 2003 con respecto a igual período de 2002, de 4,4%, en el volumen de pasajeros transportados es el resultado de comportamientos contrapuestos observados en dos grupos de ramales: aquellos de la zona norte de la Ciudad en los que se produjo un incremento significativo en las personas transportadas (General Urquiza, Tren de la Costa, Belgrano Norte, Sarmiento, Belgrano Sur y Mitre) y la de aquéllos que vinculan la Ciudad con el Oeste, en los cuales se constataron disminuciones (General San Martín y General Roca).

Con respecto a la evolución de la circulación de vehículos por las distintas redes de acceso a la Ciudad de Buenos Aires, en el transcurso de 2003 se verificaron aumentos de consideración en todos los rubros; subas que fueron particularmente intensas a partir de los meses de mayo y junio. Por la intensidad del incremento acumulado de los primeros nueve meses de este año vis-à-vis idéntico período del 2002 (10,1%), se destaca el incremento en la circulación de camiones pesados; fenómeno estrechamente ligado a la recuperación de la actividad económica tanto en el nivel nacional como en la región metropolitana. En cuanto al tránsito vehicular por las autopistas porteñas, la información disponible indica que luego de una desaceleración en julio de 2003, en los meses de agosto y septiembre se registraron importantes alzas interanuales. Cabe recordarse, en este sentido, que desde febrero del corriente año la compañía Ausa –de propiedad del gobierno de la Ciudad– tiene a su cargo la administración de la Autopista Illia, hasta ese momento gestionada por la empresa privada Covimet, a la cual se le rescindió el contrato de concesión atento a los diversos incumplimientos contractuales en los que había incurrido. Esta transferencia generó un descenso en el costo del peaje a \$ 1 para automotores medianos, y hubo algunos días en los cuales, a partir de la situación legal y el cambio de manos, el pase fue gratuito o el costo se redujo a \$ 0,50. Este cambio de situación sin dudas alentó el uso de esta autopista, en la medida que las variaciones interanuales registradas para todos los meses del año 2003 para los cuales se dispone de información (faltando febrero) fueron positivas y superiores al 9%.

## RECUPERACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIA

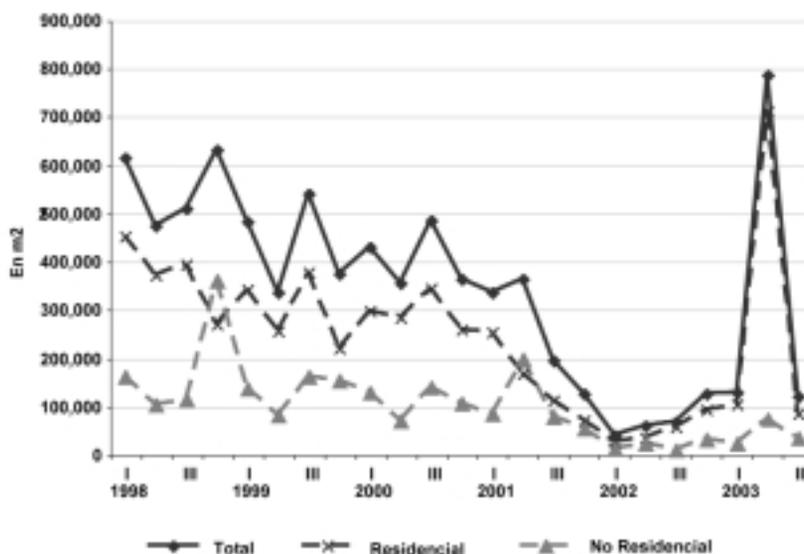
En sintonía con la tendencia observada a escala nacional, la construcción ha mostrado un significativo repunte durante los primeros nueve meses de 2003, si se consideran las perspectivas de inversión en construcción registradas y los finales de obra declarados en la Ciudad de Buenos Aires.

A partir de los permisos de obra gestionados ante el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires a septiembre de 2003, se registró un incremento de 507,5% en la superficie permitada, producto de la suba de 654% en el área permitada para uso residencial y de 165,1% en el uso productivo, respecto de igual período de 2002, cuando los niveles de estas variables fueron los más reducidos desde el año 1935. Así, en los primeros nueve meses de 2003, se registraron 1.175 permisos (161,1% de variación interanual) y 1.037.205 m<sup>2</sup> de superficie permitada.

Cabe destacar que, en particular, el comportamiento altamente positivo del registro de obra para uso residencial se debió en buena parte a los cambios producidos en el Código de Edificación de la Ciudad de Buenos Aires<sup>14</sup> en el mes de mayo, por el que muchos profesionales y empresas constructoras se apresuraron a presentar las solicitudes con el fin de atenerse a la vieja normativa (Gráfico 31). Así, la superficie permitada en el período enero-septiembre del presente año ya ha más que triplicado a la registrada durante la totalidad del año 2002. Con respecto a la desaceleración de las variaciones interanuales mensuales registradas durante los meses de agosto y septiembre, cabe reiterar que esto responde a la concentración de las solicitudes en los meses anteriores, adelantando las mismas a la vigencia de las nuevas normativas.

GRÁFICO 31

CONSTRUCCIÓN. SUPERFICIE PERMISADA SEGÚN USO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 1998- TRIMESTRE III 2003. EN M<sup>2</sup>



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

<sup>14</sup> Las modificaciones se refieren a la Ley N° 962 de "Accesibilidad física para todos" sancionada por la Legislatura de la Ciudad el 5 de diciembre de 2002 y promulgada el 2 de enero de 2003. Si bien la fecha tope para la presentación de los solicitudes bajo la vieja normativa fue el 26 de mayo, muchas de las presentaciones que se realizaron antes de dicha fecha fueron incluidas recién en junio, por haber quedado transitoriamente bajo revisión y haber sido aprobados finalmente en este último mes.

Si se comparan los primeros nueve meses de 2003 con el mismo período de 2001, se aprecia que la superficie permisada total se incrementó 15,3% (con un aumento de 68% en el uso residencial y una baja de 62,6% en el uso productivo), lo que indica que, en conjunto, las expectativas se han recuperado por encima de los niveles alcanzados en el último año de la *Convertibilidad*.

A su vez, las variaciones interanuales acumuladas en los primeros nueve meses de 2003 indican un mayor dinamismo de la inversión en construcción a nivel local con respecto a lo observado para el plano nacional, en la medida que los datos relevados por el INDEC en 42 municipios muestran un crecimiento de 67,2% en la superficie permisada para obras privadas al mes de agosto de 2003. Esto se debe, por un lado, a los cambios en las normativas mencionados anteriormente, y, por otro, a que en el año 2002 la evolución en el ámbito local había mostrado caídas más abruptas con relación al resto de los municipios, por lo que las variaciones actuales se calculan contra períodos comparativamente peores para la Ciudad que para el total nacional.

Analizando en detalle la composición de los permisos, se observa que las mayores variaciones interanuales acumuladas fueron las correspondientes a las construcciones nuevas, de 252,9% para la cantidad de permisos y de 604,9% para la superficie permisada, mientras que las ampliaciones tuvieron incrementos menores, de 72,5% y 204,4%, respectivamente.

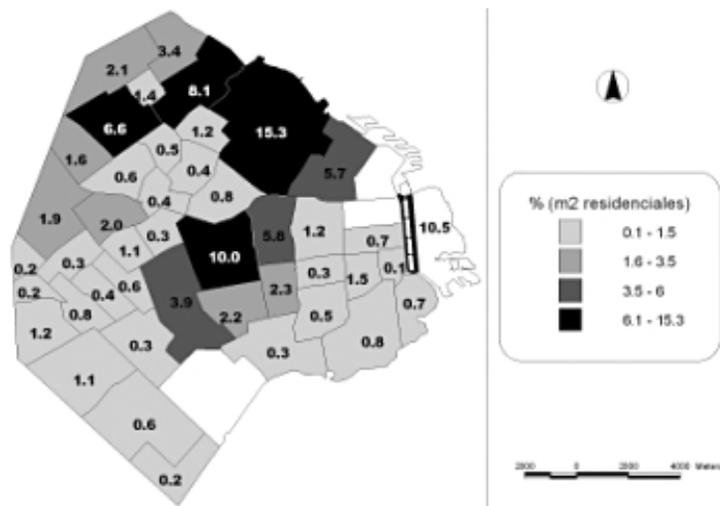
Con respecto a las construcciones permisadas para uso residencial, en el Mapa 1 se puede observar la distribución barrial de los permisos para viviendas en los primeros nueve meses de 2003. A grandes rasgos, la distribución de estos permisos marca el predominio de la construcción en los barrios de Palermo, Caballito, Belgrano y Villa Urquiza, seguidos de una importante concentración de registros en los barrios de Almagro, Flores y Recoleta. En el área del macrocentro de la Ciudad, en cambio, no se registra prácticamente ningún permiso para construcciones residenciales, lo que permite advertir la segregación administrativo y financiero del centro urbano respecto de la actividad residencial. Lo mismo se verifica en la zona sur y oeste de la Ciudad, marcando la persistencia de la orientación de las nuevas inversiones en viviendas en zonas del centro y norte de la Ciudad donde rigen valores de suelo mayores. Esta concentración de las construcciones permisadas para vivienda se enmarca en el patrón histórico de localización de las nuevas construcciones que viene predominando desde mediados de la década de los '90, asentándose el fenómeno de segregación socio-territorial en la Ciudad de Buenos Aires<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Al respecto, véase el estudio especial de Álvarez Celis, F: Renta urbana y segregación territorial en la Ciudad de Buenos Aires, en CEDEM: Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, edición Nro 9, agosto de 2003, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

## MAPA 1

CONSTRUCCIÓN. SUPERFICIE PERMISADA PARA USO RESIDENCIAL. DISTRIBUCIÓN POR BARRIOS, EN PORCENTAJES. BUENOS AIRES. PRIMEROS NUEVE MESES 2003



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

A su vez, la superficie permitida para uso residencial al tercer trimestre de 2003 corresponde principalmente a multiviviendas, que representan el 94,3% de la superficie residencial permitida mostrando un espectacular aumento interanual (1244,6%). Cabe destacar que en la década de los noventa, las construcciones de multivivienda en torre fueron el motor principal de esta actividad en la Ciudad de Buenos Aires. Sin embargo, su participación en el total de superficie permitida había disminuido en el 2002 representado el 80,6% de la superficie permitida. De acuerdo a las cifras comentadas para los primeros nueve meses de 2003, parecería que la tendencia a este tipo de construcciones ha empezado a recuperarse, alcanzado proporciones similares a las de la década del '90.

Por otro lado, de acuerdo a la información disponible en términos de la declaración de finales de obra de construcción en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires (trámite que se efectúa ante la Dirección General de Obras y Fiscalización del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires), es posible advertir que en el mismo período de 2003 –de enero a septiembre- se registraron 154 obras concluidas, de las cuales el 92,6% constituyen multiviviendas por un total de 230.950 m<sup>2</sup>, siendo la dimensión promedio por obra de 2.456,9 m<sup>2</sup>. En este sentido, la dimensión promedio verificada en este período es inferior a la registrada para los finales de obra declarados en los mismos meses del año 2002. Esta distinción, sumada a las evidencias disponibles del sector, revela que la morfología de las multiviviendas finalizadas en el 2003, posiblemente permitidas en el año anterior, ha sido diferente a la de las altas torres características de la década del '90: involucrarían inversiones menores, tendrían una menor cantidad de pisos y metros edificados y un lapso de construcción más reducido. No obstante ello, la concentración de las construcciones

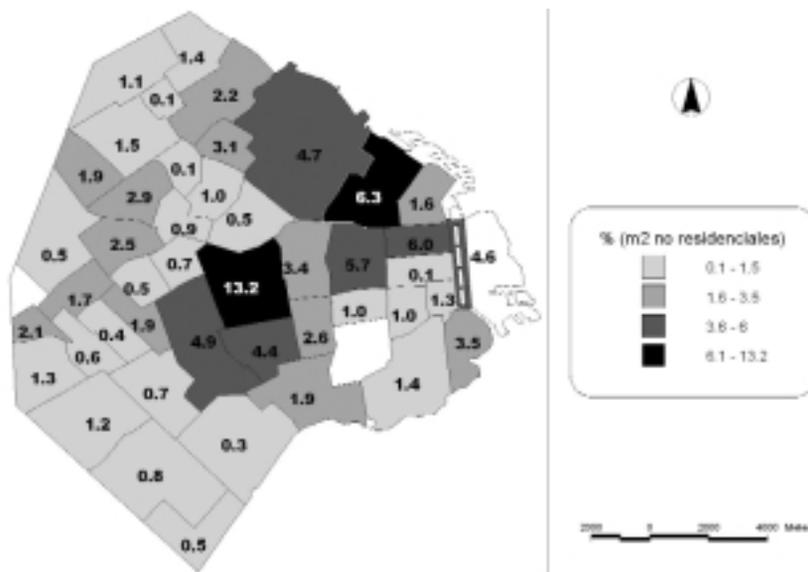
finalizadas en la multivivienda confirma la tendencia analizada anteriormente en el tipo de edificación privilegiada en la Ciudad de Buenos Aires para uso residencial, incluso en momentos de baja actividad en la construcción, como sucedió en el año 2002.

La superficie permitida para construcciones destinadas a la actividad productiva creció 165,1% durante los primeros nueve meses de 2003, en términos interanuales, aunque su participación en las construcciones totales permitidas disminuyó 56,3% respecto al mismo período de 2002. Las principales actividades que explican el dinamismo de las inversiones en construcción para este uso han sido las orientadas a Comercio (152%), a Administración, Bancos y Finanzas (127,9%) y a Industria (174,5%), rubros que sostienen ese orden de importancia de acuerdo a la superficie permitida involucrada. La mayor actividad comercial registrada en el período, con el aumento de bocas de expendio se vincula estrechamente con el dinamismo de las construcciones de establecimientos comerciales que destaca este indicador. Del mismo modo, pese a que la cantidad de permisos es baja, se destaca el crecimiento de la superficie permitida para uso industrial, fundamentalmente orientada a realizar ampliaciones en unidades productivas existentes. Estas expectativas de construcción se condicen con la recuperación de la actividad industrial registrada tras la salida de la *Convertibilidad* en el ámbito de la Ciudad, revelando que, al menos algunas unidades productivas en la Ciudad han iniciado procesos de inversión que podrían implicar aumentos en las capacidades productivas.

En el Mapa 2 se muestra como las inversiones en estos usos no residenciales se concentran en torno al centro geográfico la Ciudad, (Caballito, Flores y Parque Chacabuco) con una creciente concentración de barrios del norte (como Recoleta y Palermo) vinculados a usos comerciales y de servicios administrativos y bancarios, mientras que la zona sur y oeste toma relevancia a partir de los mayores permisos industriales registrados.

**MAPA-2**

**CONSTRUCCIÓN. SUPERFICIE PERMISADA PARA USO NO RESIDENCIAL. DISTRIBUCIÓN POR BARRIOS, EN PORCENTAJES. BUENOS AIRES. ENERO –SEPTIEMBRE 2003**



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

Observando los finales de obra declarados para uso no residencial durante los primeros nueve meses de 2003, se advierte que las 56 construcciones finalizadas conforman 195.027 m<sup>2</sup>, arrojando una superficie promedio por obra de 3.483 m<sup>2</sup>. Estas dimensiones se condicen con las categorías de uso más importantes que se registraron en el período, estacionamientos y edificios de oficinas localizados en barrios del centro y norte de la Ciudad, que involucraron el 61,7% de la superficie total declarada para uso productivo. También resulta significativa las obras finalizadas destinadas a comercios, que concentraron el 30% de las obras totales declaradas en el período y el 16,7% en la superficie total.

En suma, resulta evidente que el mayor dinamismo de la construcción en el ámbito local se condijo con lo observado a escala nacional. No obstante, es preciso destacar que las particularidades registradas en el período en materia de cambios normativos han marcado crecimientos extraordinarios que pueden estar respondiendo más a comportamientos especulativos en el uso y la adquisición de propiedades que a la intensidad de la reactivación de la demanda en el sector.

Para analizar esta hipótesis, resulta conveniente observar la evolución reciente 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 un aumento del 1,6% para los primeros nueve meses del año respecto a las realizadas en igual período de 2002, escriturándose en total 62.322 propiedades.

Ese leve incremento acumulado en el 2003 involucra una comparación contra un año 2002 que presentó un singular dinamismo en la actividad inmobiliaria con comportamientos erráticos mes a mes. En efecto, la desaceleración en el crecimiento de la actividad inmobiliaria hacia el segundo y tercer trimestre del año 2003 responde en primer lugar a las disminuciones interanuales registradas en los meses de abril y mayo tras siete meses de variaciones interanuales positivas<sup>16</sup> y a la menor variación positiva de los meses anteriores, que apenas lograron en el acumulado contrarrestar las caídas verificadas en dichos meses.

La reactivación registrada en este mercado estuvo motorizada desde la salida de la devaluación por el efecto riqueza verificado en gran parte de la población de altos y medios ingresos tras el cambio de valoración de sus ahorros en dólares y las posibilidades de adquirir propiedades a precios más bajos en dicha divisa, aunque los montos en pesos han ido creciendo casi sistemáticamente.

Así, la devaluación de la moneda doméstica impactó significativamente en la valoración del suelo en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. De acuerdo al último relevamiento realizado (septiembre de 2003), los precios de oferta en dólares de los terrenos han disminuido, en promedio, 41,3% respecto a los valores registrados en el mes de diciembre de 2001. No obstante, la variación punta a punta involucra cambios de tendencia al interior del período que pueden observarse en el Gráfico 32, con una evolución que estuvo estrechamente vinculada a la cotización del dólar y al tipo de terrenos ofertados en cada mes del período.

---

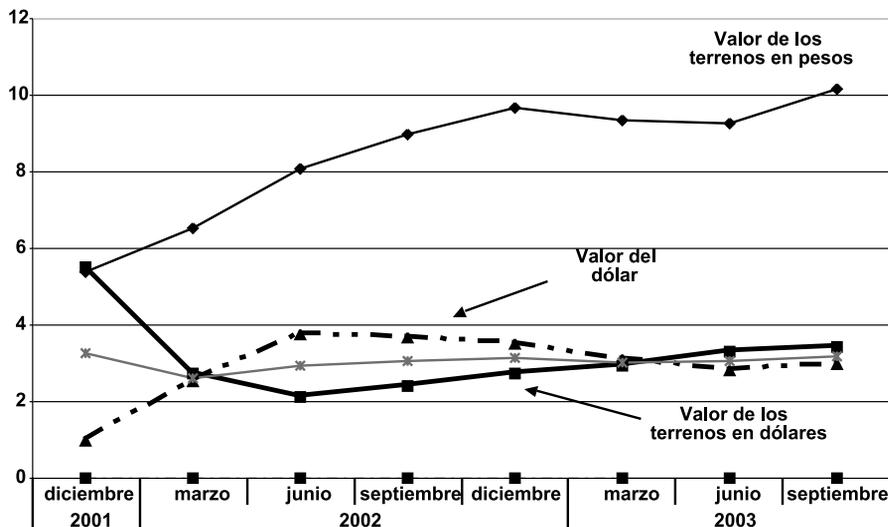
<sup>16</sup> Como se comentó en el informe de la edición anterior, las variaciones de dichos meses respondieron al hecho de que las comparaciones se realizaron contra un período de 2002 atípico, signado por la gran cantidad de operaciones alentadas por el uso que muchos ahorristas realizaron de sus depósitos inmovilizados en el "corralito" y "corralón" financieros para adquirir inmuebles.

En primer lugar, la mayor depreciación del valor en dólares se produjo en junio de 2002, cuando la cotización de la divisa estuvo próxima a los \$ 4. En sentido contrario, en ese momento se registra el repunte más significativo del precio en pesos. Tras la estabilización del tipo de cambio nominal desde noviembre de 2002 a la fecha en valores próximos a los \$ 3, con perspectivas futuras estables, la valoración de los terrenos en dólares declinó a favor de un mayor crecimiento de los precios en pesos.

En segundo lugar, también se distinguen comportamientos disímiles en los precios de los lotes en función del tipo de oferta que caracteriza a esas propiedades. Por un lado, en los terrenos relevados que continuaron ofertados en ambos extremos de la serie se puede observar que el precio promedio en dólares descendió sólo 29,3%, nueve puntos porcentuales menos que los verificados para el promedio de toda la Ciudad. Este mayor sostenimiento del valor en dólares por encima del promedio de oferta indicaría la utilización de dichos inmuebles como reservas de valor de los propietarios, que sólo estarían dispuestos a venderlos ante una muy buena oferta. Por otro lado, aquellos terrenos que tuvieron menores plazos de oferta vigente, el precio del m<sup>2</sup> tuvo una variación mayor en dólares que la verificada para el conjunto de los lotes relevados, lo que también indica que en el corto plazo, el reacomodamiento de la oferta a las variaciones de cotización han sido mayores en los terrenos que se incorporan al mercado, respecto a los que siguen en venta por largo períodos.

GRÁFICO 32

VARIACIÓN DEL VALOR DEL SUELO POR M<sup>2</sup> EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN PESOS Y EN DÓLARES DESDE DICIEMBRE DE 2001



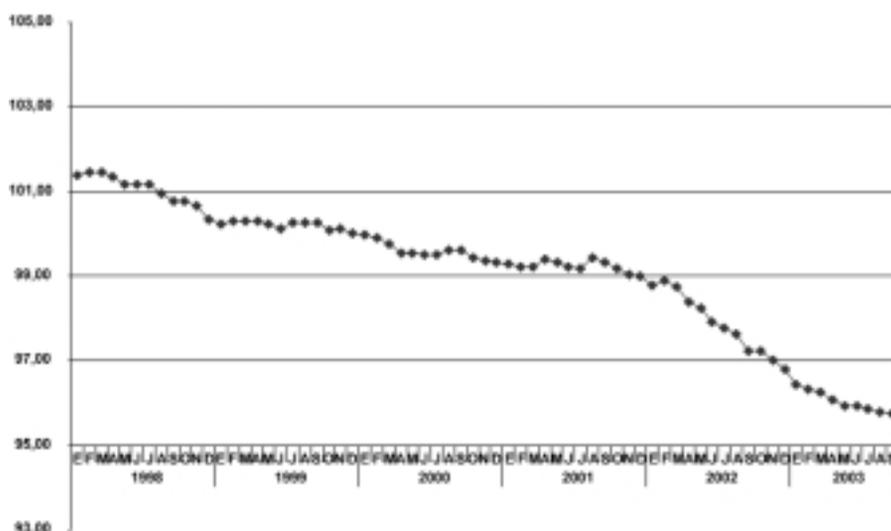
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a relevamiento propio

Con respecto a las rentas de la propiedad, el Índice de Precios al Consumidor realizado por el INDEC muestra una baja constante en la variación del precio de alquiler desde 1998 (ver Gráfico 33), que se profundiza desde septiembre de 2001, producto del exceso de oferta acentuado por la cantidad de inmuebles que se ofrecían en venta y en la actualidad se ofrecen en alquiler, lo que genera una sobreoferta de inmuebles en modalidad de alquiler. Además, a partir de la retracción del poder adquisitivo del salario acumulada desde inicios de 2002, pese a la leve mejoría comentada para el año 2003, se dio un proceso de renegociación a la baja de los contratos de estos inmuebles.

Esta situación conlleva una fuerte baja de las rentas con relación al valor de los activos y generó reducción del costo relativo de alquileres para el desarrollo de actividades económicas. En efecto, el relevamiento efectuado por el CEDEM en materia de locales en alquiler dentro de la Ciudad de Buenos Aires arrojó una variación positiva de 2,7% en el precio promedio del m<sup>2</sup> registrado entre junio y septiembre de 2003. Estos datos denotan una escasa oscilación de la cotización en este mercado durante el tercer trimestre del año, lo que muestra la estabilización del precio de alquiler.

**GRÁFICO 33**

**PRECIO DE LOS ALQUILERES DE VIVIENDA, ENERO 1998 – SEPTIEMBRE 2003. ÍNDICE BASE 1999=100**



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

De esta manera, la evolución del mercado inmobiliario y de las expectativas de construcción durante los primeros tres trimestres de 2003 se ha alejado de la tendencia contractiva observada en el año 2002, asumiendo un repunte de la actividad muy significativo. Es evidente que en el primer año post devaluación, estos sectores sufrieron no sólo la crisis económica generalizada y la retracción del consumo, sino por sobre todo el impacto de las cotizaciones de

peso en los precios de los inmuebles y terrenos en venta, en la medida que la valuación en dólares se redujo significativamente respecto a los valores vigentes en la *Convertibilidad*. Si bien en el último año han subido los precios –tanto en pesos como en dólares- de las propiedades, la brecha inicial entre ambas valoraciones se ha ido achicando conforme la cotización de la divisa, respecto a la moneda doméstica ha bajado. Estos mercados continúan asociados a conductas especulativas y a operaciones vinculadas a reservas de valor, pero la mejora evidenciada desde el primer trimestre de 2003 en el consumo y el poder adquisitivo de la población, pese a la insuficiencia de líneas de crédito hipotecario ha implicado una recuperación en las operaciones de compra y venta de inmuebles y ha realentado la realización de inversiones en el rubro inmobiliario, incluso para construcciones asociadas a actividades productivas industriales, situación que no ha sido muy vista a nivel local en la etapa de la *Convertibilidad*.

## EL PANORAMA DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES EN EL PLANO NACIONAL Y LOCAL Y SUS POTENCIALIDADES DE CRECIMIENTO EN EL NUEVO ESCENARIO ECONÓMICO

Como se detalló en el informe anterior<sup>17</sup>, en el año 2002 las industrias culturales padecieron una crisis profunda, con caídas interanuales en los niveles incluso notablemente superiores al promedio de la actividad económica. Este resultado encuentra explicación en la alta elasticidad ingreso–consumo que tienen los bienes y servicios culturales, debido a que su adquisición puede ser postergada en aras de satisfacer necesidades básicas de carácter perentorio.

La recuperación de la actividad económica local durante 2003 y, particularmente el crecimiento del consumo, ha implicado mejoras sustanciales en los niveles de producción y venta de los bienes y servicios culturales, en varios casos con dinamismos similares o superiores a los registrados en las ramas de actividad industrial más dinámicas en el nuevo escenario Post *Convertibilidad*. Sin embargo, debe tenerse presente que el resultado positivo que arroja el balance de los primeros nueve meses del año, surge del contraste con los paupérrimos niveles del año anterior. Además, el año 2002 fue el corolario de una profunda recesión de las industrias culturales que –según sea el rubro del sector analizado- se había iniciado dos o tres años atrás.

Además del incremento del consumo interno, otros dos factores habrían jugado un papel relevante en el aumento de los niveles de producción y venta de bienes y servicios culturales: las exportaciones y las compras realizadas por los turistas extranjeros. En este último caso, se trata de “exportaciones encubiertas”, que a diferencia de las tradicionales también derraman sus beneficios sobre el comercio minorista, con un impacto concentrado fundamentalmente en la Ciudad de Buenos Aires. En este sentido, la metrópoli se asume como el centro neurálgico de la producción, distribución y comercialización de la producción de base cultural, y está concluyendo el presente año con niveles récord en la cantidad de visitantes extranjeros que han incrementado significativamente la magnitud de sus gastos en el mercado local. Así, el impacto que el fenómeno turístico tiene sobre las industrias culturales de la Ciudad, se debe a que una proporción importante de los residentes del extranjero que la visitan, adquieren libros y CDs; concurren a espectáculos de tango; asisten a cines, teatros y festivales artísticos; visitan museos, etc.

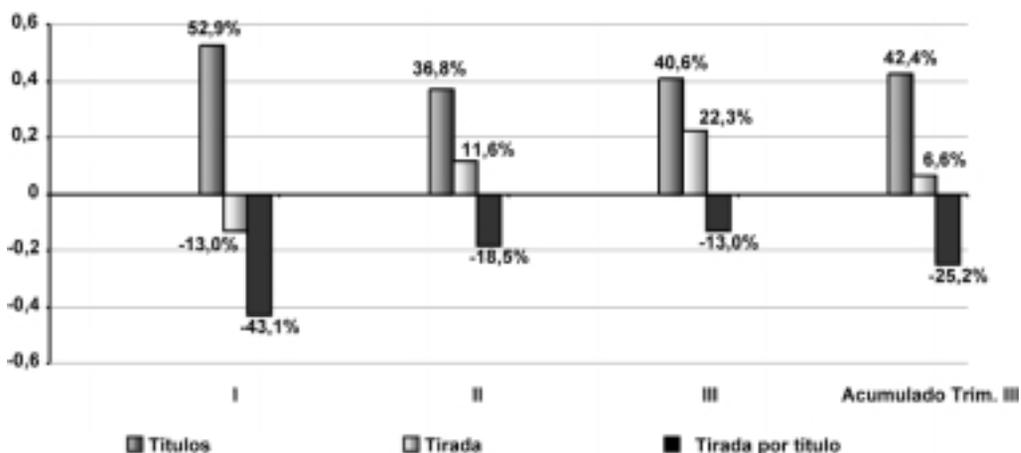
<sup>17</sup> Véase CEDEM; Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, edición Nro. 9; agosto de 2001, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

La industria del libro continúa mostrando una recuperación de su producción, luego de los dramáticos resultados que tuvo en 2002, año en el cual el número de lanzamientos se redujo 23,3%, la tirada media cayó 25,5% y la cantidad total de ejemplares realizados disminuyó 42,8%. En los primeros nueve meses del 2003, los títulos publicados por las editoriales aumentaron 42,2% con respecto a igual período del año anterior, recuperando lo perdido el año pasado. Incluso, de acuerdo a las cifras disponibles, es posible hipotetizar una producción acumulada superior a la de 2001 (Gráfico 34). Dicha recuperación, no obstante, está limitada por distintos factores que actúan como freno a un mayor despegue del sector, arrojando dudas sobre la sostenibilidad futura de este crecimiento.

Lo preocupante es que la mayor cantidad de títulos editados fue acompañada por una caída en la cantidad total de ejemplares (-25,2%), comportamiento que se suma a la merma de ejemplares que se había producido el año anterior (-25,5%). De esta manera, en lo que va del año, la tirada media se ubicó entre los 2.500 y 2.800 ejemplares por título, mientras dos años atrás variaba entre 4.000 y 5.000, lo que equivale a una reducción cercana a la mitad. Por ejemplo, mientras en el tercer trimestre de 2001 la tirada media fue de 5.150 ejemplares por título, en el mismo período de 2002 fue de 2.867 ejemplares, y en 2003 sólo llegó a 2.494 ejemplares.

**GRÁFICO 34**

**INDUSTRIA DEL LIBRO. VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS FICHAS REGISTRADAS EN EL ISBN. ARGENTINA. TRIMESTRES I A III DE 2003**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Cámara Argentina del Libro

La reducción de las tiradas medias admite distintas explicaciones. En términos generales, ante la retracción del consumo las editoriales han tendido a adoptar una posición muy conservadora. Prefieren, en ese sentido, tiradas cortas que eventualmente reduzcan las ganancias y las economías de escala de impresión (si el libro tiene éxito), a ediciones voluminosas que conllevan un mayor riesgo.

De todos modos, existen otras razones coyunturales que justifican las tiradas pequeñas. La principal es la falta de financiamiento necesario para invertir en una producción mayor, en un contexto de escasez de capital de trabajo, falta de crédito y baja propensión al endeudamiento, un drástico achicamiento de los plazos otorgados por los proveedores (en el caso del papel los pagos a veces deben hacerse al contado y como mucho a 30 días) y, eventualmente, la falta de disponibilidad de insumos clave. En ese sentido, la industria papelera es un sector oligopólico, que actualmente está colocando una parte importante de su producción en el exterior, en virtud de que sus precios están dolarizados.

Muchas editoriales pequeñas que el año pasado prácticamente no habían tenido actividad, han vuelto a editar novedades con tiradas que orillan el mínimo técnico (1.000 o 1.500 ejemplares). Otro factor sería la reducción de los títulos y las tiradas de los libros que son casi totalmente colocados en quioscos, porque suelen estar orientados a un público de poder adquisitivo relativamente bajo.

Con la devaluación, los libros argentinos son ahora sumamente competitivos en precios, lo que permite realizar ediciones de libros de autores consagrados para venderlos al exterior. Esta veta está siendo aprovechada principalmente por varias editoriales de propiedad extranjera, que colocan la producción directamente a través de sus subsidiarias en otros países. En cambio, para las pequeñas empresas, exportar es una tarea más difícil porque necesitan colocar sus libros a través de un distribuidor, y hacer frente al financiamiento de la producción, debido a que el ciclo del libro es largo y los ejemplares se entregan en consignación.

La combinación entre el fuerte aumento de los títulos y una caída menor de las tiradas medias, determinó un ligero aumento de la cantidad total de ejemplares (6,6%), que está muy lejos de compensar el derrape del año anterior. Como dato alentador cabe mencionar que en el transcurso del año la *performance* fue mejorando, alcanzando en el tercer trimestre un incremento interanual de 22,3%, lo que marca un fuerte contraste con el retroceso de 13% registrado en los primeros tres meses de 2003.

El nuevo contexto de la industria editorial no favorece a la mayoría de las librerías, que es un segmento importante del comercio en la Ciudad. Al reducirse las tiradas, los editores y distribuidores priorizan las entregas en las grandes cadenas, que les garantizan una venta más rápida de los libros y costos de distribución más bajos, que incluso compensan los mayores descuentos que obtienen las grandes librerías y supermercados sobre los precios de tapa. Además, las grandes cadenas, particularmente las que tienen locales en Centros de Compra, se quedan con buena parte de lo facturado en las ventas de libros a los turistas.

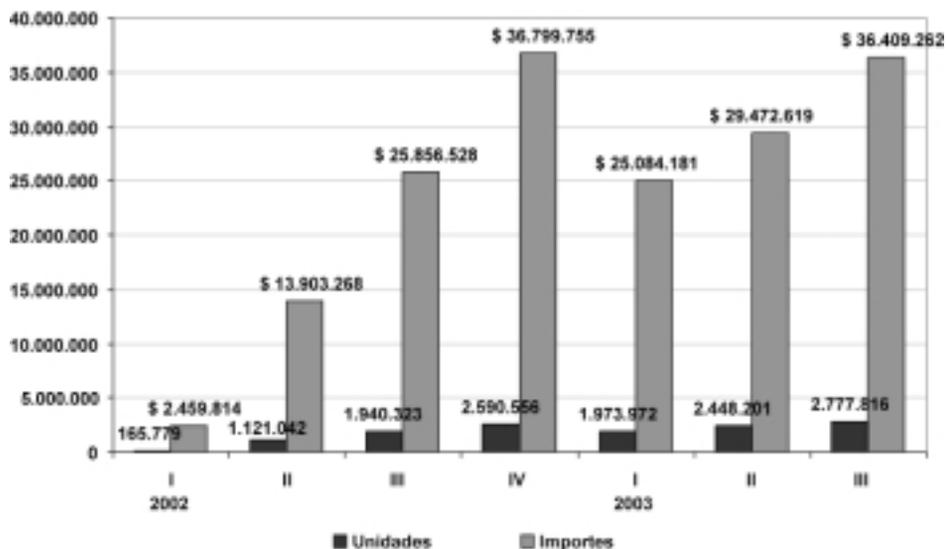
La industria discográfica, por su parte, sigue siendo la que muestra la mayor recuperación con respecto al año pasado, acumulando en los primeros nueve meses del año un incremento

interanual de 123% en las unidades vendidas y de 115% en los importes. Asimismo, al tercer trimestre de 2003, las disquerías y otros canales de comercialización ya vendieron 7.200.000 unidades, mientras que en todo 2002 fueron 5.800.000 (ver Gráfico 35). Tal como se señaló en la edición anterior de este informe, conviene reiterar, sin embargo, que este sector fue entre las industrias culturales el que peor desempeño mostró el año pasado, arrastrando una caída de tres años que lo llevó a perder el 75% de la producción (comparando las unidades vendidas en 2002 con respecto a 1998).

En este caso, contrariamente a lo que ha ocurrido con el libro, el mayor crecimiento interanual se observó en el primer trimestre y el menor en el tercero. Sin embargo, es importante destacar que esta situación se debe a los ínfimos niveles de ventas minoristas registrados a comienzos del año pasado; en efecto, las unidades comercializadas fueron incrementando sistemática y progresivamente a lo largo del presente año, alcanzándose en el tercer trimestre casi el 40% del total de ventas registradas en los primeros nueve meses del año. De acuerdo a los datos disponibles, se estima que 2003 cerrará con una producción similar o algo superior a la del año 2001, todavía muy lejos de los niveles récord alcanzados cinco años atrás. Se insiste que en el caso de esta industria, debido al problema de la piratería y la bajada de música a través de la Internet, no debieran esperarse en el futuro niveles de producción como los alcanzados años atrás. En el mejor de los casos, esto podría lograrse en la medida que las nuevas tecnologías comenzaran a comercializarse masivamente. Esta es la apuesta de los grandes sellos discográficos, pero en nuestro país esta modalidad es aún muy incipiente.

GRÁFICO 35

INDUSTRIA DISCOGRÁFICA. VENTAS EN UNIDADES Y EN IMPORTES. ARGENTINA. TRIMESTRE I 2002-TRIMESTRE III 2003



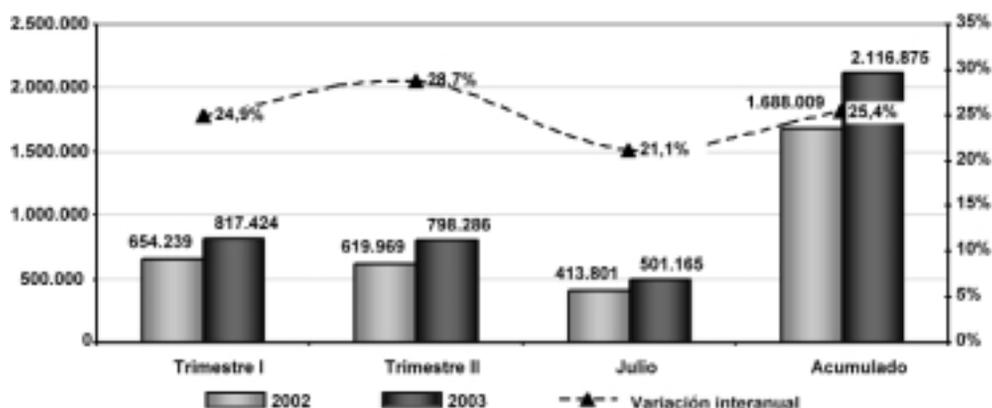
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de CAPIF

Por el momento, el negocio presenta mejores perspectivas para las presentaciones en vivo, con numerosa cantidad de espectáculos de los más diversos géneros musicales, a los que asiste una gran cantidad de público, particularmente en la Ciudad de Buenos Aires. En este sentido, la afluencia de turistas ha sido muy beneficiosa para algunos espectáculos reforzando la concurrencia en géneros como tango, jazz, etc.

Las salas de cine localizadas en los shopping centers de la Ciudad de Buenos Aires, convocaron en los primeros siete meses del año un 25% más de espectadores que en igual período del año anterior (ver Gráfico 36). Este resultado es destacable por dos razones. Primero, porque a pesar de la fuerte recesión, la cantidad de asistentes al cine en 2002 se había mantenido con respecto a 2001. Segundo, porque desde febrero de este año se observó un aumento de las entradas de al menos un 15%. Precisamente, en 2002, como los grandes complejos implementaron numerosas promociones para no perder espectadores, el precio medio de las entradas disminuyó. Ahora, a pesar de que los aumentos de este año más que compensaron aquella reducción, el público asimiló los mayores precios. Distinta fue la situación en el Conurbano bonaerense, donde a raíz de los aumentos habría mermado ligeramente la concurrencia a las salas ubicadas en los Centros de Compra. No obstante, esta conclusión debe ser considerada cuidadosamente, ya que este efecto diferencial podría deberse al impacto del turismo (nacional y de países limítrofes) en la Ciudad, como así también a motivos vinculados con la inseguridad.

GRÁFICO 36

ESPECTADORES EN SALAS DE CINE UBICADAS EN CENTROS DE COMPRAS. EN VALORES ABSOLUTOS Y VARIACIONES INTERANUALES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRES I-II, JULIO Y ACUMULADO DE 2002 Y 2003



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

En el caso de la producción de películas nacionales, hasta el mes de septiembre se habían estrenado en cines de la Ciudad 18 filmes argentinos, que representan el 17,6% del total estrenado y el 3,9% coproducciones donde participa el país. Ese porcentaje es sustancialmente más elevado que el de los dos años anteriores. Sin embargo, 2003 concluiría con una menor cantidad de filmes argentinos estrenados. A ciencia cierta, el aumento relativo de películas nacionales se explica por la mayor reducción en la cantidad de estrenos de filmes extranjeros, debido a que el fuerte encarecimiento de las copias incitó a los distribuidores a concentrarse en las películas más taquilleras, privilegiando a los grandes complejos por sobre los cines independientes.

En lo que va del año 2003, la *performance* de las películas argentinas estrenadas muestra un comportamiento similar a los primeros nueve meses del año anterior, con unos pocos títulos que logran convocar a un número importante de espectadores, mientras que la gran mayoría de las producciones sólo logran atraer a pocos espectadores, con una o dos semanas en cartel. Si bien el cine argentino sigue afectado por la falta de reglamentación de la cuota de pantalla –para lo cual es necesario establecer cómo se calcula la “media de continuidad”–, no es menos cierto que muchas películas que obtienen la aprobación de la crítica y premios en festivales internacionales, sólo logran convocar a cinéfilos, siendo ignoradas por el resto del público local. De todas maneras, gracias al sistema de fomento del Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales (INCAA), la mayoría de estas películas son económicamente viables, ya que los subsidios generalmente permiten recuperar al menos la inversión.

La industria de la televisión también se vio fuertemente afectada por la crisis de 2002, que impactó negativamente en los sistemas de televisión abierta y paga, y en las productoras independientes. Como consecuencia de la debacle económica, la torta publicitaria en los canales de aire apenas llegó a U\$S 30 millones, inferior a la tercera parte del monto registrado en los últimos años de la *Convertibilidad*.

En 2003 se estima que el año finalizará con una inversión publicitaria de U\$S 70 millones a U\$S 75 millones, mientras que para el año que viene las proyecciones del sector varían entre U\$S 90 millones y U\$S 100 millones. Estos aumentos son coherentes con la recuperación de la actividad económica y particularmente con la reactivación del consumo, debido a que la inversión publicitaria es altamente elástica respecto de esta variable. Por tanto, así como con la recesión su caída fue muy superior a la registrada en el consumo, ahora es esperable que crezca a una tasa bastante superior a la de esta variable. No obstante, cabe mencionar que la recuperación de la inversión publicitaria en la pantalla chica ha sido hasta el momento menos significativa que la observada en otros medios (gráficos, radiales, etc.), debido a que pautar en televisión tiene costos mucho más elevados y requiere destinar mayores recursos a la producción de los avisos.

Con todo, la situación actual y el panorama que se avizora para el año siguiente, han aliviado la situación de los canales y repercutido positivamente en las productoras independientes. Estas últimas, en particular, están aprovechando el crecimiento de la publicidad no tradicional (conocida como “chivos”), ya que en los acuerdos que establecen con los canales es habitual que esos recursos vayan a parar directamente a sus arcas.

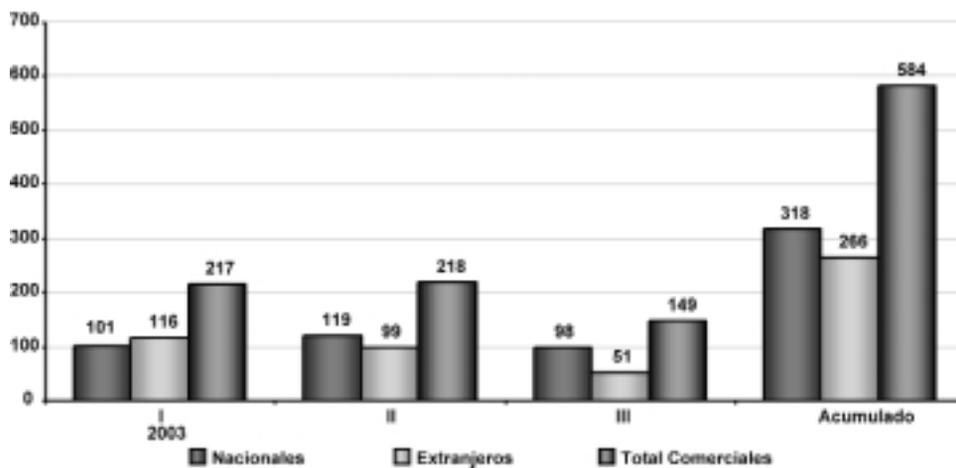
Otro aspecto positivo a resaltar es la creciente importancia que para algunas productoras está teniendo la exportación. La devaluación ha llevado a los productores a intensificar la comercialización internacional de contenidos y formatos, y de servicios de producción dentro del país y en el exterior. En la actualidad la industria televisiva local es altamente competitiva en términos de costos, equipamiento y calidad de sus recursos técnicos. Si bien el proceso es incipiente, en los últimos meses se observa la concreción de numerosas ventas a destinos sumamente diversificados, que exceden el mercado hispano parlante. Algunas productoras y principalmente un canal de televisión (TELEFÉ) que han mostrado mayores reflejos para adaptarse al nuevo contexto postconvertibilidad, están actuando como intermediarios de aquellas empresas con menos contactos y experiencia con el exterior.

También el sistema pago de TV cable y satelital está remontando gracias a la recuperación de parte de los abonados que se habían perdido en 2002 (20%) y por el incremento de la inversión publicitaria. También la exportación está siendo importante para las productoras que elaboran contenidos para cable, mientras que varias señales satelitales han incrementado su penetración en el exterior, especialmente en ciudades norteamericanas con fuerte presencia de población hispana.

El sector de cine publicitario goza de un auge desde 2002, que contrasta notoriamente con la caída de la torta publicitaria en el medio televisivo. Sucede que con la devaluación muchas agencias extranjeras están filmando publicidades en Argentina, atraídas por costos muy convenientes, atractivas locaciones urbanas y naturales, la calidad de los productores y técnicos argentinos, y una fisonomía de la población que se adapta a la demanda de muchos países del norte y de la región. Este boom continúa: de acuerdo a los datos disponibles casi la mitad de los cortos publicitarios que se están filmando son para el exterior, aunque su importancia económica es mucho mayor, debido a que son producciones más ambiciosas y de presupuestos elevados. En los primeros nueve meses del año se filmaron 584 cortos publicitarios, de los cuales 266 fueron realizados para el exterior (ver Gráfico 37).

GRÁFICO 37

CANTIDAD DE CORTOS PUBLICITARIOS FILMADOS DESTINADOS A LOS MERCADOS LOCAL Y EXTRANJERO. ARGENTINA. TRIMESTRE I-TRIMESTRE III DE 2003



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

# EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA OCUPACIÓN COMERCIAL EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

*POR MARÍA EVA RAFFOUL SINCHICAY, FERNANDO ÁLVAREZ DE CELIS Y MARCELO YANGOSIAN*

## INTRODUCCIÓN

La evolución de la actividad comercial de la Ciudad de Buenos Aires puede analizarse desde distintos indicadores directos e indirectos. No obstante, una de las principales dificultades que enfrenta la tarea de hacer un seguimiento de esta actividad es el importante grado de atomización que presenta la misma. Por esta razón, la mayoría de los relevamientos se limitan a reflejar lo que sucede con el segmento más concentrado de esta actividad, tal como sucede con las encuestas del INDEC, que miden las ventas mensuales de Supermercados y Centros de Compras.

En algunos casos, la existencia de registros escriturales, tales como el Registro de la Propiedad Automotor o el de la Propiedad Inmueble, permite superar esta limitación y acceder a estimaciones bastante certeras respecto al volumen de operaciones concretadas en un área geográfica en un período determinado. El poder explicativo de estos registros, sin embargo, es también acotado, dado que se limitan a informar respecto a la evolución de determinados bienes o segmentos del consumo, según la naturaleza de esta fuente.

Finalmente, el seguimiento de la actividad a partir de los registros indirectos que provienen de recaudación impositiva -en este caso la de Ingresos Brutos de la Ciudad-, también encuentra dificultades. Si bien permite superar algunas limitaciones impuestas por otras fuentes, tales como la atomicidad de los informantes o la parcialidad de la información recopilada, su resultado se ve influenciado por una serie de factores que relativizan su uso como indicador de actividad. Entre estos factores se encuentran los cambios de alícuota, variaciones de precios relativos, y distintos niveles de cumplimiento por parte de los contribuyentes a lo largo del tiempo.

En función de esta realidad, y a los efectos de complementar esta información, el CEDEM decidió encarar un relevamiento que diera cuenta del nivel de ocupación de los locales ubicados en las principales arterias comerciales de esta Ciudad. Este relevamiento, que se realiza desde marzo de 2002, comenzó analizando la situación de ocupación y vacancia de 11 ejes, ampliándose luego este número, en febrero de 2003, a 31. Entre las ventajas que presenta este relevamiento, que no releva ventas sino la dinámica de la actividad comercial y de servicios a partir de la apertura o cierre de locales, se destacan: la veracidad o confiabilidad de la información, por cuanto su constatación no requiere más que la simple observación del relevador; su posibilidad

de desagregación territorial, lo que introduce una nueva dimensión de análisis que permite observar las implicancias mutuas entre el desarrollo comercial y el tejido urbano; y su carácter global, en virtud de que abarca todas las actividades mercantiles que se desarrollan en locales a la calle, permitiendo un seguimiento por rubro de las aperturas y cierres.

En función de lo anterior y, atento al contexto general de crecimiento de la actividad comercial de la Ciudad descripto en el documento central de esta publicación, a continuación se presenta un estudio basado en la información mensual relevada por el CEDEM que da cuenta del nivel de ocupación de los locales ubicados en los principales ejes comerciales de esta Ciudad. El mismo tiene por objeto describir los principales cambios observados en el entramado comercial de la Ciudad, tras la debacle económica y social que tuvo su epicentro en diciembre de 2001 y enero de 2002 con la salida del régimen de tipo de cambio fijo. Este análisis toma como referencia el nivel de ocupación general de los respectivos ejes, observado al inicio de este relevamiento en marzo de 2002, y su evolución hasta la fecha, al tiempo que considera la dinámica de las aperturas y cierres de locales según rubro, lo que permite una mirada sectorial. Finalmente, se observa el comportamiento de las distintas zonas en las que se puede dividir la Ciudad a través de la evolución de sus principales ejes. Este análisis compara las trayectorias seguidas por cada uno de ellas considerando, en este caso, no sólo su localización sino también sus características intrínsecas (ejes de escala barrial, de importancia urbana, temáticos y de trasbordo).

## **LA CIUDAD DE BUENOS AIRES, SUS ZONAS Y EJES COMERCIALES**

Las ciudades son los centros de aglomeración por excelencia. La alta densidad de población y el desarrollo de actividades en espacios reducidos la diferencian de otros sitios geográficos. Asimismo, en la ciudad se cristaliza con fuerza la relación entre lo público y lo privado, en donde el desarrollo de actividades individuales requiere de espacios públicos de circulación, transporte y recreación.

En el caso de la Ciudad de Buenos Aires, esto se materializa en un territorio cercano a los 200 km<sup>2</sup>, una población de 2,776 millones de habitantes, y un entramado industrial, comercial y de servicios que supera los 160.000 establecimientos productivos y genera un valor agregado estimado en \$ 63.772 millones anuales.<sup>1</sup>

Por otro lado, esta Ciudad tiene la particularidad de tener un radio de influencia superior al de su límite político-administrativo. Considerando el área metropolitana que la rodea, la población del Gran Buenos Aires asciende a 12 millones de habitantes, 1,9 millones de los cuales desarrolla su actividad laboral en la Ciudad. Este hecho, sumado a la importancia de la infraestructura educacional, sanitaria y de servicios que ofrece la Ciudad y su condición de centro político y administrativo del país, hace que su territorio sea atravesado por una población superior a la residente.

La trayectoria evolutiva de esta Ciudad, condicionada por factores históricos, políticos, sociales y económicos determinaron que ésta tenga hoy determinadas características que la hacen un espacio heterogéneo. En función de estas características es que puede dividirse la Ciudad en

---

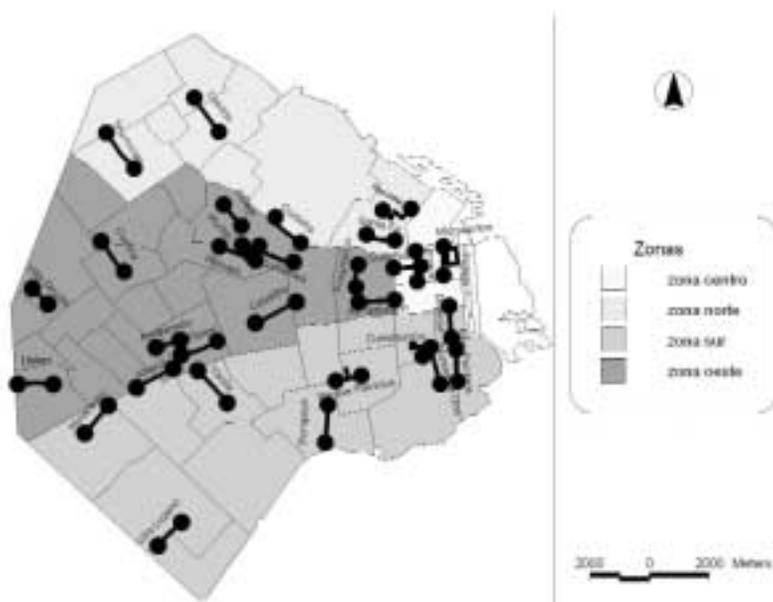
<sup>1</sup> Según datos del Producto Bruto Geográfico 2002.

cuatro zonas que tienen cierta homogeneidad desde el punto de vista del poder adquisitivo de sus habitantes, su actividad económica predominante o su función social dentro de la Ciudad.

Así se define la Zona Norte, como aquella que incluye desde los barrios de Recoleta hasta Saavedra, la Central que incluye los barrios de San Nicolás y Montserrat, la Zona Oeste, abarca desde el barrio de Balvanera hasta Liniers, mientras que la Zona Sur incluye los 15 barrios más próximos al Riachuelo, desde San Telmo hasta Mataderos, siendo el barrio de Flores el único que pertenece a la Zona Oeste (su parte norte) y a la Zona Sur.

Dentro de cada una de estas zonas se destacan, a su vez, algunas arterias cuya elevada densidad de locales comerciales las distingue de las restantes. En función de ello es que se han examinado 31 ejes comerciales, los que pueden considerarse como las principales arterias en densidad de actividad comercial, ya sea porque aglutinan una importante cantidad de locales o porque sus locales tienen importancia en la venta de un producto o rubro específico.

**MAPA 1**  
**ZONAS Y EJES BARRIALES**



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

Por otro lado cada uno de estos ejes cumple, dada su localización y sus características intrínsecas, una función diferente. En tal sentido los ejes pueden clasificarse en función de su público destinatario en:

- **Ejes de escala barrial:** son aquellos que se caracterizan por tener una importante diversidad de rubros comerciales de pequeña escala cuya oferta se dirige a los residentes que viven en cercanías de los mismos.

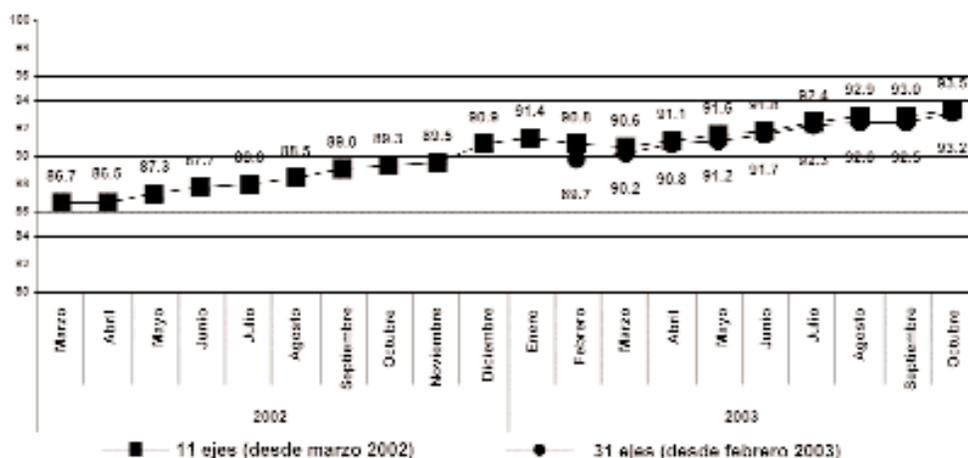
- Ejes de importancia urbana: Son aquellos cuya oferta atrae no sólo a los que viven en cercanías de los mismos sino que resulta más amplia y convoca a residentes en otros barrios, zonas e incluso otras áreas urbanas.
- Ejes temáticos: Se caracterizan por su alta concentración en torno a un rubro específico. Al igual que los ejes de importancia urbana, su oferta atrae no sólo a los que viven en cercanías de los mismos sino que resulta más amplia, en función de la existencia de economías de aglomeración.
- Ejes de trasbordo: Son aquellos que se desarrollan en las cercanías de importantes centros de distribución de pasajeros (estaciones ferroviarias, de subterráneo, o transporte automotor). (Ver Anexo 1)

## DINAMICA COMERCIAL EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

La dinámica de la actividad comercial desarrollada en los principales ejes de esta Ciudad puede inferirse a partir de lo observado en el Gráfico 1, en el cual se detalla la evolución de la tasa de ocupación desde marzo de 2002. En él se muestra la tasa de ocupación para los 11 ejes originales y la correspondiente a los 31 ejes relevados desde febrero de 2003. En ambos casos se ve claramente el aumento progresivo en la cantidad de locales ocupados, llegando en el último mes a registrar una tasa de ocupación comercial superior al 93%. Vale destacar que la situación al comienzo del relevamiento, en plena crisis post-convertibilidad, daba cuenta de un nivel de vacancia superior al 13%. De este modo, puede observarse el importante dinamismo evidenciado por la actividad comercial y de servicios, desarrollada en los principales ejes comerciales en el período bajo consideración. En este período, marzo 2002-octubre 2003, la vacancia se redujo a menos de la mitad, lo que se reflejó en un incremento de la ocupación del 7,8%. Si se toma la variación interanual octubre de 2002-octubre de 2003, se observa que la tasa de ocupación para los 11 ejes originales tuvo una variación positiva del 4,7%.

### GRÁFICO 1

#### EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN EN LOS PRINCIPALES EJES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2002 – OCTUBRE 2003



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

Esta dinámica se tradujo en un registro neto de aperturas de 300 locales adicionales en el período marzo 2002-octubre 2003. Así, considerando un promedio de 2,3 ocupados por establecimiento (según censo 1994)<sup>2</sup>, la cantidad de puestos de trabajo creados por estos locales nuevos ubicados sobre los principales ejes comerciales de la Ciudad llegaría a 700.<sup>3</sup>

## COMPOSICIÓN POR RUBRO

A los efectos de una mejor caracterización de los principales ejes comerciales de la Ciudad, en los últimos meses se completó el relevamiento, clasificando por rubro cada uno de los locales abiertos en los 31 ejes considerados. En el Cuadro 1 se presenta el resultado de dicha clasificación, detallando la participación de cada rubro sobre el total de locales en funcionamiento. Cabe señalar que esta participación calculada en base a los datos de octubre de este año, se mantiene estable desde el mes de julio de 2003.

### CUADRO 1

#### COMPOSICIÓN DE LOCALES COMERCIALES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. OCTUBRE DE 2003

RUBRO	CANTIDAD DE LOCALES	PARTICIPACIÓN (%)
Venta de prendas de vestir y textiles para el hogar	1439	24,9
Venta de alimentos y bebidas	438	7,6
Restaurante, bar	401	6,9
Venta de muebles, equipos de uso doméstico y artículos para el hogar	386	6,7
Venta de calzado, cuero y marroquinería	372	6,4
Venta de farmacia, medicinas, cosméticos y arts. de tocador	295	5,1
Venta de partes, piezas y accesorios de vehículo automotor	280	4,8
Servicios comunitarios, sociales, culturales y de esparcimiento	260	4,5
Venta de golosinas y cigarrillos	253	4,4
Relojería, joyería y fantasía	250	4,3
Venta de ferretería, pinturas y materiales construcción	214	3,7
Libros, revistas, diarios, arts. de librería, papel y cartón	205	3,6
Actividad Financiera	201	3,5
Bazar, Todo x \$2, bijou, accesorios, etc	191	3,3
Servicios empresariales	161	2,8
Locutorio, servicio de Internet, correo	132	2,3
Óptica y fotografía	98	1,7
Venta de artículos usados y antigüedades	91	1,6
Artículos de decoración	53	0,9
Otros no especificados previamente	37	0,6
Lavado y limpieza de prendas de tela y de cuero	17	0,3
<b>Total</b>	<b>5774</b>	<b>100,0</b>

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

<sup>2</sup> Esta estimación puede considerarse conservadora en tanto que la fuente utilizada tiende a subestimar el número de ocupados por establecimiento, dado que la existencia de trabajadores no registrados suele ser omitida por los comerciantes censados en dicho operativo.

<sup>3</sup> Según la Encuesta Permanente de Hogares, el número total de los ocupados en la actividad comercial desarrollada en la Ciudad de Buenos Aires alcanzó en mayo de este año, los 275.000. Este total supera en 33.000 al registrado en mayo de 2002, aunque 2/3 partes de este incremento se explica por el fuerte incremento del cuentapropismo. El tercio restante son patrones, dado que el número de los asalariados empleados en la actividad (en particular la mayorista) se redujo en este período.

Tal como se observa en el Cuadro 1, cerca del 25% de los locales abiertos, corresponde al rubro Venta de prendas de vestir y textiles para el hogar, constituyéndose en el rubro predominante. Dentro de éste, la mayoría corresponde a locales de venta de indumentaria, pero también se incluyen; blanco, botonería, mercería, sedería, venta de telas, alfombras y cortinas, entre otros. Esta participación se explica por la importante presencia de este tipo de locales en los principales ejes de la Ciudad, aunque también incide en la misma la inclusión de tres ejes temáticos especializados en venta de indumentaria (Avellaneda, Córdoba y Forest).

En segundo lugar, se observa una importante cantidad de locales dedicados a la venta de alimentos y bebidas, con una participación que alcanza al 7,6% del total (438 locales). Dentro de este rubro se incluyen panaderías, verdulerías, carnicerías, almacenes, minimercados, supermercados, heladerías, deliverys de pizzas y empanadas, entre otros. Tal como se observará más adelante, este tipo de locales son particularmente importantes en los ejes de escala barrial.

En tercer lugar, aparece el rubro Restaurante y bares (pizzerías, parrillas, cafés, bares al paso, pancherías y boliches), cuya participación alcanza el 6,9%. Este rubro es seguido por el de Venta de muebles, equipos de uso doméstico y artículos para el hogar, con el 6,7% (386 locales), que incluye desde casas de electrodomésticos hasta venta de artículos de limpieza sueltos. En quinto lugar, el rubro Venta de calzado, cuero y marroquinería representa al 6,4% de los locales abiertos. De los 372 locales que conforman este rubro, 280 son de venta de calzado.

Finalmente, se destaca el rubro Venta de farmacia, medicinas, cosméticos y arts. de tocador, con el 5,1% (295 locales), en el cual se incluyen peluquerías, y locales de venta de artículos ortopédicos y pañaleras. Es interesante destacar que se encontraron 28 locales pertenecientes a cadenas de perfumerías y farmacias dentro de las 174 relevadas (Dr. Ahorro, Farmacity, Pigmento, Japan Lips, entre otros).

De este modo, en los seis rubros descriptos se observa una concentración de más del 55% de los locales. El resto de los rubros no se destaca a nivel general, pero sí en algunos ejes, especialmente en los temáticos. En tal sentido, se observa una importante concentración de locales de Venta de partes, piezas y accesorios para el automotor en la calle Warnes, y de locales de Joyería, relojería y fantasía en el eje Libertad. Mientras que, sobre la avenida Alberdi se ubican una gran cantidad de locales de materiales para la construcción, en tanto que la actividad financiera se concentra en el Microcentro y en el eje Defensa se agrupan los locales de Venta de antigüedades.

## **DINÁMICA DE APERTURAS Y CIERRES POR RUBRO**

En esta sección se analiza la evolución de las aperturas y cierres operados en los 31 ejes comerciales relevados. En tal sentido, se observa que entre marzo y octubre de 2003, se registraron 560 aperturas de locales. En concordancia con el análisis de la composición de locales, más del 25% de dichas aperturas corresponde a Venta de indumentaria (148 locales). A su vez, se abrieron 47 locales de Venta de alimentos y bebidas, 42 Restaurantes y bares.

Dentro del rubro Venta de muebles, equipo de uso doméstico y artículos para el hogar, abrieron 37 locales, de los cuales 19 son específicamente de venta de muebles. En quinto lugar se ubica el rubro Venta de calzado, cuero y marroquinería con 34 aperturas (28 locales de calzado, 5 marroquinerías y uno especializado en cuero). Las aperturas concentradas en estos cinco rubros representan el 55% de las aperturas para el período citado. Estos son los mismos rubros que se observaron como predominantes en la composición general de locales.

## CUADRO 2

### COMPOSICIÓN DE APERTURA DE LOCALES ENTRE MARZO Y OCTUBRE DE 2003

RUBRO	CANTIDAD DE LOCALES	PARTICIPACIÓN (%)
Venta de prendas de vestir y textiles para el hogar	148	26,4
Venta de alimentos y bebidas	47	8,4
Restaurante, bar	42	7,5
Venta de muebles, equipos de uso doméstico y artículos para el hogar	37	6,6
Venta de calzado, cuero y marroquinería	34	6,1
Venta de farmacia, medicinas, cosméticos y arts. de tocador	33	5,9
Venta de partes, piezas y accesorios de vehículo automotor	31	5,5
Servicios comunitarios, sociales, culturales y de esparcimiento	28	5,0
Venta de golosinas y cigarrillos	27	4,8
Relojería, joyería y fantasía	23	4,1
Venta de ferretería, pinturas y materiales construcción	20	3,6
Libros, revistas, diarios, arts. de librería, papel y cartón	17	3,0
Actividad financiera	14	2,5
Bazar, Todo x \$2, bijou, accesorios, etc	14	2,5
Servicios empresariales	12	2,1
Locutorio, servicio de Internet, correo	11	2,0
Óptica y fotografía	9	1,6
Venta de artículos usados y antigüedades	7	1,3
Artículos de decoración	3	0,5
Otros no especificados previamente	2	0,4
Lavado y limpieza de prendas de tela y de cuero	1	0,2
<b>Total</b>	<b>560</b>	<b>100,0</b>

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

Durante el mismo período considerado para las aperturas se registraron 359 cierres. De esta forma se verifica la evolución positiva de la tasa de ocupación, dado que hay 201 locales ocupados más que en febrero de 2003.

En cuanto al cierre de locales, en el Cuadro 3 se presentan los mismos por rubros para el período julio–octubre de 2003. En este caso, predominan los locales del rubro venta de prendas de vestir y textiles para el hogar, hecho que puede atribuirse a la supremacía de este tipo de locales en el total. En segundo lugar se ubican los 11 cierres de locales de venta de muebles y bazares, también 11 locales de venta de alimentos y bebidas, e igual cantidad de bares y restaurantes (6 de ellos a lo largo de la avenida Rivadavia). Luego, el cierre de locales del rubro automotor asciende a 8 (2 en el eje Libertad y 6 en el eje Warnes). Es destacable que el 50% de los cierres se concentra en estos cinco rubros.

**CUADRO 3****COMPOSICIÓN DE CIERRE DE LOCALES ENTRE JULIO Y OCTUBRE DE 2003**

<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD DE LOCALES</b>	<b>PARTICIPACIÓN (%)</b>
Venta de prendas de vestir y textiles para el hogar	40	24,5
Venta de alimentos y bebidas	11	6,7
Restaurante, bar	11	6,7
Venta de muebles, equipos de uso doméstico y artículos para el hogar	11	6,7
Venta de calzado, cuero y marroquinería	9	5,5
Venta de farmacia, medicinas, cosméticos y arts. de tocador	8	4,9
Venta de partes, piezas y accesorios de vehículo automotor	8	4,9
Servicios comunitarios, sociales, culturales y de esparcimiento	8	4,9
Venta de golosinas y cigarrillos	7	4,3
Relojería, joyería y fantasía	7	4,3
Venta de ferretería, pinturas y materiales construcción	6	3,7
Libros, revistas, diarios, arts. de librería, papel y cartón	6	3,7
Actividad financiera	6	3,7
Bazar, Todo x \$2, bijou, accesorios, etc	5	3,1
Servicios empresariales	5	3,1
Locutorio, servicio de Internet, correo	4	2,5
Óptica y fotografía	3	1,8
Venta de artículos usados y antigüedades	3	1,8
Artículos de decoración	2	1,2
Otros no especificados previamente	2	1,2
Lavado y limpieza de prendas de tela y de cuero	1	0,6
Total	163	100,0

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

## DESCRIPCIÓN DE ZONAS Y EJES

A continuación se analiza la evolución de la ocupación en cada una de las cuatro zonas en las que se ha dividido la Ciudad, a través de la dinámica adquirida por sus respectivos ejes.

### ZONA NORTE

La Zona Norte concentra a la población residente de mayor poder adquisitivo de la Ciudad y se caracteriza por tener los mejores niveles en cualquier indicador socio-económico que se considere (ingresos, escolaridad, longevidad, etc.). En esta zona se relevan cuatro ejes: Santa Fe, Recoleta, Cabildo y Triunvirato. Estos suman 825 locales abiertos, de los cuales el 29% corresponde a locales de Venta de indumentaria y textiles (239 locales), el 10% a Restaurantes y bares y un 8,7% a locales de Venta de calzado y marroquinería (ver anexo 2).

Esta zona presenta las mayores tasas de ocupación desde que comenzó el relevamiento, llegando a 97,8% en el mes de octubre. Desde febrero de 2003 ha estado entre tres y cuatro puntos por encima de la tasa de la Ciudad.

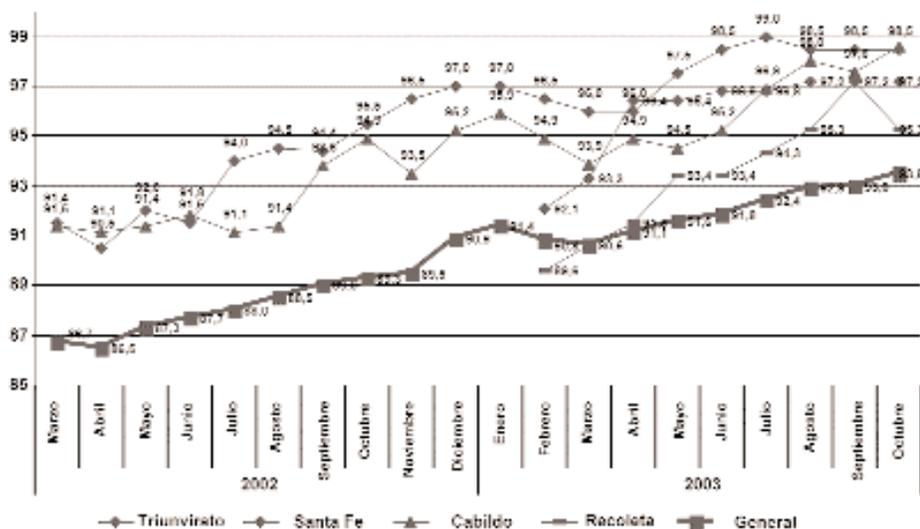
Cabildo y Santa Fe tienen características similares. Como se mencionó anteriormente son los ejes que presentan las mayores tasas de ocupación comercial, pero además son centros de compras en los cuales predominan los locales de indumentaria, calzado, marroquinería y bazares. En segundo término, son ejes de importancia urbana y de trasbordo, teniendo en cuenta que por ambas arterias pasan más de 10 líneas de colectivos, y una línea de subte. Algo similar sucede en el eje Triunvirato, pero en este caso se combinan escala barrial y trasbordo, ya que comienza con la estación Urquiza de la Línea Mitre, a partir de la cual se hace conexión con varias líneas de colectivos, y a su vez está localizado en el centro del barrio Villa Urquiza. En este sentido, el 23,9% de locales son de indumentaria, el 9,8% son locales de Venta de alimentos y bebidas, un 7,5% corresponde a farmacias, perfumerías y peluquerías. Por último, Recoleta es un eje en el cual predomina el rubro gastronómico, que concentra del 38,8% los locales en combinación con joyerías y locales de indumentaria de alta categoría, que genera una oferta dirigida a una población de alto poder adquisitivo, tanto residente como visitante.

### ZONA CENTRO

Esta zona se encuentra en el centro administrativo y financiero de la metrópoli, donde se concentran las principales sedes de las compañías tanto locales como extranjeras. En esta zona se relevan cuatro ejes: Corrientes y Callao, Libertad, Florida y Microcentro. De los 702 locales abiertos que se encontraron en el mes de octubre, se verificó que el 22,6% de los mismos corresponde al rubro relojería, joyería y fantasía (por la influencia del eje Libertad). En segundo lugar, y en concordancia con el análisis general, el 13,8% de los locales corresponde a indumentaria y textiles. A su vez hay, 76 bares y restaurantes, y 64 locales ligados a la actividad financiera. En estos cuatro rubros se concentra más del 55% de los locales pertenecientes a los ejes relevados en el centro (Ver Anexo 3).

**GRÁFICO 2**

**EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN EN LA ZONA NORTE DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2002 – OCTUBRE 2003**



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

En el mes de octubre, esta zona registró una tasa de ocupación del 94,1%, la más alta desde que comenzó el relevamiento. La trayectoria de esta tasa puede resumirse del siguiente modo: en febrero estaba en 90,8%, llegó a 94% en julio, cayó en los dos meses siguientes, y volvió a repuntar en octubre último.

El eje Corrientes, es uno de los 11 ejes del relevamiento original y se ha clasificado como de escala urbana. En marzo de 2002, la tasa de ocupación alcanzaba el 83,4% y llegó en octubre de 2003 a 91,2%, mostrando una tendencia creciente, con excepción de los primeros dos meses de este año. En este eje el 22,4% de los locales abiertos corresponde a Restaurantes y bares, el 19,3% a Librerías, el 12,4% al rubro Servicios Comunitarios, sociales, personales y culturales (que agrupa casas de loterías, cines y teatros).

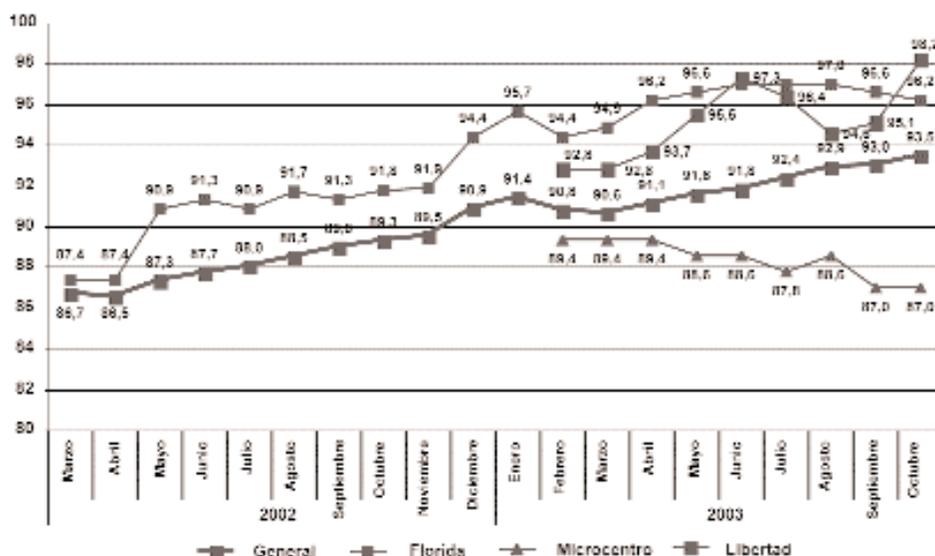
Florida es otro eje relevado desde 2002 y tiene la misma clasificación que Corrientes. En marzo de 2002 la tasa de ocupación era de 87,4% y fue aumentando hasta octubre de este año, cuando registró un 96,2% de locales ocupados. Así como en el análisis general, el rubro indumentaria es el más importante en este eje, representa al 36,9% de los locales junto con un 11,6% en calzado, cuero y marroquinería, lo que se explica por la importancia turística de este eje, sobretodo desde la devaluación.

Libertad, es un eje temático, definido por los locales de joyerías, relojerías y audio. Este eje presenta la tasa más alta de la zona para octubre, 98,2%, aunque su comportamiento desde febrero ha sido muy fluctuante. El 71,3% de los locales de este eje corresponde a relojerías y

joyerías, le siguen en importancia los locales de audio que venden equipos para automotores, razón por la cual el rubro venta por mayor y menor de partes, piezas y accesorios para el automotor representa el 13,4% de los locales de esta arteria. Finalmente con el 4,2% de los locales se ubican los locales de venta de antigüedades y alhajas de plata. En virtud de la presencia de estos tres tipos de locales, que representan cerca del 89% de los locales, es que se ha clasificado este eje como temático.

La tasa de ocupación del Microcentro se presenta como la más baja de la zona, 87% en octubre del presente año. En este eje temático se desarrolla una importante actividad financiera que agrupa entre otros, bancos, sus casas matrices y casas de cambio. La concentración en torno a este rubro, no obstante, es menor al 50%, completándose el eje con 18 restaurantes y bares, y 7 casas de Venta de indumentaria.

**GRÁFICO 3**  
**EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN EN LA ZONA CENTRO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2002 – OCTUBRE 2003**



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

## ZONA OESTE

La Zona Oeste abarca 13 ejes. Estos ocupan y se encuentran distribuidos dentro de un espacio mucho mayor y a la vez heterogéneo de la Ciudad. De hecho, 6 de los 10 ejes temáticos están dentro de esta zona: Avellaneda, Murillo, Av. Belgrano, Córdoba, Warnes y Forest. En octubre se encontraron 2612 locales abiertos: de los cuales el 32% corresponde a locales del rubro venta de indumentaria y textiles (836 locales); el 9,3% al rubro venta de muebles y artículos para el hogar (244 locales), atribuidos en su mayoría a los locales del eje temático Belgrano; y el 7,5% de los locales corresponde al rubro venta de partes y piezas para el automotor, cuya mayor concentración se encuentra en el eje temático Warnes (Ver Anexo 4).

La dinámica de la actividad comercial de esta zona puede inferirse a partir de la evolución su tasa de ocupación general, que ha verificado un incremento que le permitió alcanzar, en el último mes, un 92,6%. Cabe señalar, sin embargo, que la heterogeneidad de esta zona determina que coexistan ejes con alta ocupación (como Pueyrredón), con otros cuya tasa se ubica entre las más bajas de la Ciudad (caso de Forest).

Dentro de los ejes temáticos se encuentran la avenida Avellaneda, en el barrio de Flores, y la avenida Córdoba, en el barrio de Palermo. Estos ejes comerciales se especializan en la venta de indumentaria. En Avellaneda hubo un gran incremento de locales ocupados entre febrero y octubre de 2003, de modo que la tasa de vacancia se redujo de 11,7% a 4%. En esta área predominan los locales comerciales, ya que más del 90% de los locales son de Venta de indumentaria y se complementa con un 3,5% de locales de calzado, y muchos de ellos se dedican a la venta por mayor. La evolución de Córdoba es bastante similar, la tasa de ocupación pasó de 90,4%, en febrero, a 95% en octubre de 2003. Allí, se combina un eje de escala barrial con uno temático, en el que los locales de indumentaria y calzado componen el 65,7% del total. El 34,3% restante se completa con comercios de diversos tipos tales como panaderías, bares y pizzerías, farmacias, ferreterías y bazares, que están dirigidos a los habitantes del barrio.

Forest es un eje temático, de escala barrial y alledaño a un eje de trasbordo. Los locales de venta de camperas representan al 36,4%, y se combinan con otros locales, tales como loterías, locutorios e internet, estaciones de servicio y afines que son utilizados tanto por residentes, como por las personas que están de paso. El eje se cruza con la Av. Federico Lacroze, a una cuadra de la confluencia de una línea de subte, una de tren y una gran cantidad de líneas de colectivos. Desde que comenzó a relevarse, fue el eje con mayor cantidad de locales vacíos, pero aún así verifica un incremento significativo en la cantidad de locales ocupados, ya que en febrero el 37,5% de sus locales estaban vacíos, mientras que hoy representan el 26,9% del total de locales.

En el eje Murillo, se ubican 28 locales a lo largo de sólo tres cuadras, de los cuales sólo uno se encuentra cerrado. La composición de los locales según rubro cuenta de la existencia de 20 locales de venta de artículos de cuero (muebles, camperas, carteras, calzado y accesorios), un supermercado, una farmacia, una tintorería, un local de autopartes y uno de souvenirs. Esto indica que el eje es temático en torno a artículos y manufacturas de cuero, cuya concentración alcanza al 71,4%. Respecto a la evolución de este eje, puede observarse que su nivel de ocupación no ha sufrido modificaciones desde que comenzó su relevamiento, registrándose sólo una apertura en el último mes.

Sobre la Av. Belgrano se ubica un eje que ha sido clasificado como temático por la alta participación de comercios especializados en la venta de muebles, (77,3%). Esta zona se completa con comercios de diversos rubros, tales como maxikioscos, inmobiliarias, bares y restaurantes. La cantidad de locales ocupados en el eje Belgrano no ha verificado importantes cambios, era de 94,6% en febrero y 96,4% en el último registro.

A lo largo de las 14 cuadras en las que se extiende el eje Warnes, se halla un centro de servicios y venta de repuestos y accesorios para el automotor, que representa el 75,3% de los locales. Por otro lado, aunque en menor medida, se localizan locales especializados en máquinas y herramientas industriales (5,6%). Éste es el eje temático con mayor especificidad, ya que se encuentran todo tipo de locales ligados al rubro (desde los que venden volantes hasta los que venden o colocan equipos de gas), lo cual hace de la zona el principal destino para los interesados en bienes y servicios de este tipo. Luego de Forest, este eje presenta otra de las tasas de ocupación más bajas en octubre de 2003, 83,1%.

El eje Pueyrredón está atravesado por dos líneas de subte, una estación de tren y una serie de líneas de transporte automotor, lo que lo convierte en un importante centro de trasbordo por el cual transita una enorme cantidad de personas diariamente. Como se mencionó anteriormente, este eje presenta la mayor tasa de ocupación en los últimos meses, 97% (es importante destacar que cuando comenzó el relevamiento en marzo de 2002 la tasa era de apenas 85,7%). En este eje, cerca del 50% de los locales son de indumentaria y calzado, el 6,3% corresponde a venta de artículos para el hogar y el 5,8% a bares y restaurantes. Aunque no forma parte del eje, el área comercial se extiende sobre la avenida Corrientes y sobre la avenida Rivadavia con orientación al Microcentro.

En el eje Corrientes y Scalabrini Ortiz, las estaciones de subte y las tantas líneas de colectivos que atraviesan el eje, combinan un eje de escala barrial con uno de trasbordo. En realidad, no se verifica un fuerte predominio de ningún rubro, pero los principales son: Venta de indumentaria (14,6%); Restaurantes y bares (9,9%); Venta de alimentos y bebidas (8,3%); Farmacias, perfumerías y peluquerías (7,3%); Ferreterías (6,8%). Así como otros ejes de esta zona, ha ido incrementando la cantidad de locales ocupados, alcanzando en octubre una tasa apenas inferior al promedio, 92,3%.

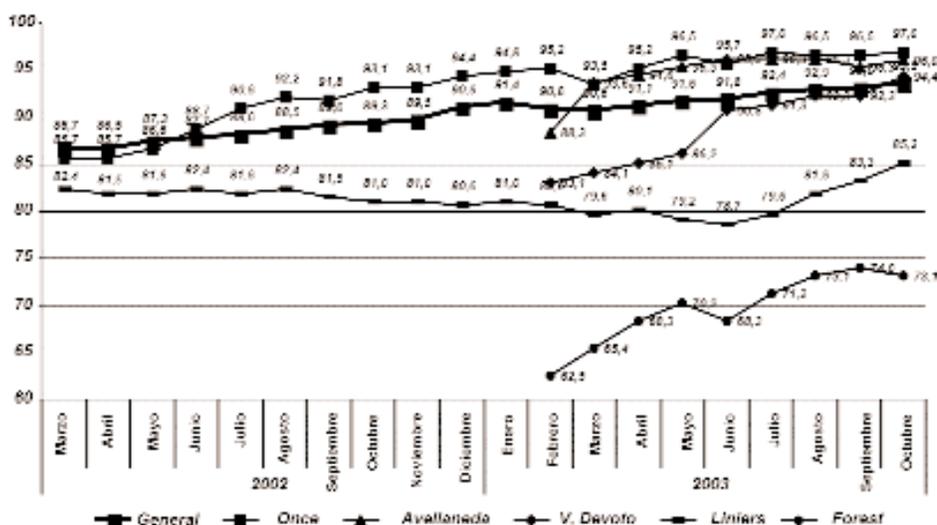
En los ejes Cuenca y Devoto, localizados en el noroeste, se hallan coincidencias. Ubicados en barrios vecinos, son ejes de escala barrial cuyos principales centros de compras se ubican en ellos. Predominan los locales dedicados a la Venta de indumentaria y calzado, aunque coexisten con locales de venta de alimentos y bebidas. Cabe señalar, sin embargo, que su evolución comercial ha sido muy diferente. Cuenca comenzó con una tasa de 90,3% en marzo de 2002. En febrero de 2003 registró 92,2%, mientras que en ese mes la de Devoto estuvo muy por debajo, sólo 83,1%. Para el mes de octubre, no obstante, alcanzaron tasas de ocupación muy similares (95,3% en Cuenca y 94,4% en Devoto) lo que muestra el importante dinamismo del segundo.

A lo largo de la Avenida Rivadavia, están ubicado los ejes Caballito, Flores y Liniers. Los primeros dos son ejes de importancia urbana y el último, un eje de trasbordo. En los tres casos, los locales del rubro venta de indumentaria y venta de calzado son los mayoritarios: 27,5% y 10% en Flores; 21,6% y 5,1% en Caballito; 13,5% y 9,8% en Liniers (aquí su concentración es

menor). También tienen presencia los rubros que agrupan perfumerías, farmacias y afines. El comportamiento de la tasa de ocupación ha sido muy distinta en cada uno de ellos. Flores ha presentado un gran dinamismo. Mientras en marzo de 2002 alcanzaba una ocupación del 89,9%, para octubre de este año ésta llegó al 96,1%. La evolución de Liniers en cambio, observó dos períodos con tendencias contrarias, lo que lo convierte en un eje interesante de análisis. Al principio del relevamiento (marzo 2002) mostraba una tasa de 82,4%, (superando sólo al eje de la Av. Patricios), y una clara tendencia descendente que contrajo su ocupación al 78,7%. A partir de julio de este año, esa tendencia se revirtió, llegando a alcanzar actualmente una tasa de 85,2%. Finalmente, Caballito, que se releva desde febrero de este año, ha registrado desde el principio elevadas tasas de ocupación (95,6% en febrero y en marzo), aunque su evolución reciente la ha visto retroceder más de un punto y en octubre registró 94,5%.

#### GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN EN LA ZONA OESTE DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2002 – OCTUBRE 2003



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

#### ZONA SUR

La Zona Sur tiene una menor densidad de población que el resto de la Ciudad, por lo que predominan viviendas unifamiliares, aunque en las principales avenidas se emplazan edificios en altura. A la vez, en esta zona se registran los mayores niveles de pobreza, la menor tasa de escolaridad, la mayor tasa de mortalidad infantil y la mayor localización de villas de emergencias. Asimismo se localizan dos importantes centros de trasbordo metropolitano (Constitución y Nueva Pompeya).

Dentro de ésta zona se realiza el relevamiento de 10 ejes. En el mes de octubre de 2003 se encontraron 1.635 locales en funcionamiento. La composición según rubro sigue en gran medida el patrón descrito para toda la Ciudad. La mayor cantidad de locales corresponde al rubro Venta de indumentaria y textiles, (267 locales, 16,3%); le siguen 206 locales que pertenecen a Venta

de alimentos y bebidas, y finalmente el 8,4% de los locales se encuentran dentro del rubro ferretería y de materiales para la construcción, por la influencia que ejerce el eje temático Alberdi (Ver Anexo 5).

Para octubre de 2003 esta zona presentó una tasa de ocupación de 91,5%, un 3,5% mayor que la registrada en febrero de este año. Esta tasa está dos puntos por debajo del promedio de la Ciudad, y seis puntos debajo de la tasa de la zona norte.

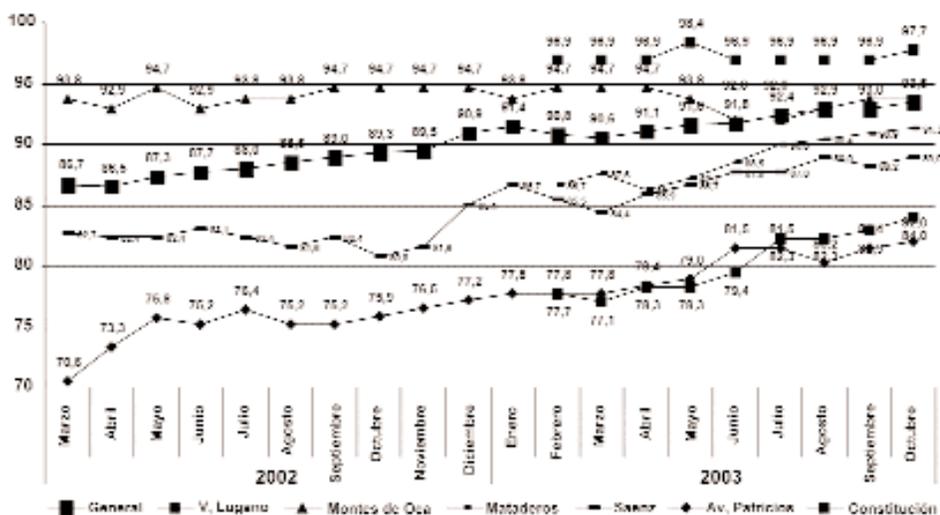
En esta zona se localizan dos ejes temáticos. Alberdi, que se caracteriza por la importante presencia de comercios de materiales y muebles para la construcción, que, en conjunto, representan el 85,5% de los locales. Este eje no ha registrado muchos cambios en la ocupación de locales; la tasa ha oscilado entre 91,3% y 91,9% en los últimos nueve meses.

La calle Defensa es el otro eje temático de la zona. Sobre él se observa una importante presencia de comercios de venta de antigüedades, los que representan el 39,6%. Por otro lado, en la cercanía de la Plaza Dorrego se ubican bares y restaurantes, que representan el 11% de los locales. La tasa de ocupación de este eje, junto con la de Villa Lugano, es la más alta de la zona (97,7% en octubre de este año), y desde febrero se incrementó en un 5,2%.

Alrededor de la estación Constitución se encuentra un eje de trasbordo, en el cual el 40% de los locales se concentra en comercios de indumentaria, bares y bazares. El resto se reparte uniformemente entre los demás rubros, menos limpieza de prendas y artículos de decoración de los cuales no hay locales. Aunque la tasa de ocupación es una de las más bajas de la Ciudad, su evolución positiva ha sido muy importante, pasó de 77,7% en febrero a 84% en octubre de 2003. Lo mismo sucede en el eje Sáenz, que comenzó con 82,7% en marzo de 2002 y alcanzó en la última medición un 89% de locales ocupados. En este eje de trasbordo predomina el rubro de Venta de indumentaria y textiles (18,2%), le sigue el rubro Venta de alimentos y bebidas (12,4%), y por último, Venta de calzado y cuero (9,1%).

## GRÁFICO 5

### EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN EN LA ZONA SUR DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2002 – OCTUBRE 2003



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

En dos ejes del sur que se relevan desde marzo del año pasado, se puede evaluar claramente la dispar evolución de la zona. En Av. Patricios la tasa de ocupación registró al inicio del relevamiento un 70,6%, pese a lo cual observó un importante incremento que le permitió alcanzar una ocupación del 82% en octubre de 2003, verificando un aumento de 16% en los locales ocupados. Por su lado, el eje Montes de Oca confronta por su notable estabilidad. Luego de pequeñas y sucesivas variaciones positivas y negativas, ha vuelto a su nivel inicial de marzo de 2002, 93,8%. Aunque su clasificación en función de su público destinatario es diferente, en los dos casos, el 30% de los locales corresponde a los rubros venta de indumentaria y textiles y venta de alimentos y bebidas.

Villa Lugano es un eje de escala barrial, que como se mencionó anteriormente registra una de las tasas más altas de la zona (97,7%). La misma no ha sufrido modificaciones en los últimos meses. Así como ya se ha visto en otros ejes de este tipo, los rubros preponderantes son venta de alimentos y bebidas (20,1%) y venta de indumentaria y textiles (16%).

Flores Sur es un eje barrial. La tasa de ocupación, en este caso, se inició en febrero de este año con una tendencia decreciente, la cual se revirtió recién en junio y llegó a octubre con una tasa de 95,1%. Un 20% de los locales responde al rubro indumentaria y textil, y otro 20% al rubro Venta de alimentos y bebidas. Se destacan, por otro lado el rubro Perfumería y farmacia (7,8%), y el que agrupa los servicios culturales y de esparcimiento (7,1%).

Por último, la Av. Alberdi, en el eje Mataderos, y la Av. Caseros, en el eje Parque Patricios, también son de escala barrial. En el primer caso, la tasa de octubre es menor (91,3%), pero aumentó 5,3% en los nueve meses que lleva el relevamiento, mientras que en el segundo caso la tasa de 94,7% aumentó sólo un 1% en ese período. En cuanto a la composición por rubros, en ambos casos el 17% de los locales corresponden al rubro Venta de indumentaria y textiles. La diferencia entre ellos se da en torno a la participación del rubro Venta de alimentos y bebidas que en Mataderos representa el 25,9%, mientras que en Parque Patricios alcanza sólo el 12,7%. En este último caso también se destacan los locales de calzado y marroquinería (9,1%).

## **ANÁLISIS DE APERTURAS Y CIERRES DE LOCALES POR ZONA**

Entre marzo y octubre de 2003 abrieron 560 locales y cerraron 359. Esto indica que hay 201 locales abiertos más. En la Zona Oeste se registra el mayor número, tanto de aperturas como de cierres (275 y 176 respectivamente), le sigue el Sur con 157 aperturas y 114 cierres, el Norte 70 y 34, y finalmente el Centro, que registra 59 aperturas y 35 cierres. Aunque la diferencia en términos absolutos entre las zonas es considerable, esto responde a la cantidad de ejes y, por ende, de comercios que se incluyeron en cada una de ellas. En efecto, si se consideran estas aperturas y cierres en relación con la cantidad total de locales, la proporción de las mismas es relativamente uniforme en todas las zonas. Hecha esta aclaración, a continuación se presente la descripción de las aperturas y cierres por zona, comparando las respectivas tasas de natalidad, mortalidad y crecimiento de locales comerciales de cada una de ellas<sup>4</sup>.

En la Zona Oeste se verifica la mayor tasa de natalidad de locales comerciales y una alta tasa de mortalidad, de esta forma se obtiene para esta zona un crecimiento de 35 locales cada mil. En el Sur la tasa de natalidad también es una de las más altas, pero también lo es la de mortalidad, y en este caso se presenta la menor tasa de crecimiento, lo cual indica una alta rotación de locales. Por otro lado, en las Zonas Centro y Norte, se registran tasas mucho más bajas de natalidad y mortalidad, que dan lugar a tasas de crecimiento de locales superiores a la media de la Ciudad.

El análisis de estas tasas al nivel de ejes permite detectar algunas peculiaridades. En tal sentido, se observa que la mayor tasa de crecimiento de la Ciudad se registra en el eje Devoto (111,10/00), que se explica por una gran cantidad de aperturas y muy pocos cierres. Algo similar sucede en Avellaneda (94,20/00). Por otro lado, las menores tasas de crecimiento se observan en el sur, en los ejes Parque Patricios y Villa Lugano, las que se explican por la mayor estabilidad o baja rotación de locales que se da en estos ejes. En este sentido, el comportamiento de estos ejes se diferencia del total evidenciado para esta zona.

---

<sup>4</sup> Para el cálculo de las tasas de natalidad, mortalidad y crecimiento de cada uno de los ejes se consideraron la cantidad de aperturas, cierres y el saldo neto entre estos por cada 1.000 locales.

Finalmente, tres ejes registraron decrecimiento. El Microcentro, cuya tasa de natalidad es significativamente baja (59,80/00) con una tasa de mortalidad alta (85,50/00); y Caballito, en el oeste, que junto a Mataderos, en el sur, muestran un número de locales cerrados levemente superior a los abiertos, para el período marzo-octubre 2003.

## **SINTESIS Y CONCLUSIONES**

El relevamiento de locales comerciales comenzó pocos meses después de que se desatara la crisis económica de diciembre de 2001. En ese momento, la situación de la ocupación comercial de la Ciudad mostraba elevados niveles de vacancia. No obstante, el monitoreo de esta actividad a partir de este relevamiento mensual, permitió observar la paulatina recuperación producida en la misma durante el pasado año, que se acentuó en el presente. En este sentido, la tasa de ocupación para los 11 ejes originales acusó una variación positiva de 4,7%, entre marzo de 2002 y octubre de 2003.

Este comportamiento general presentó, sin embargo, trayectorias heterogéneas, en función de la localización específica y las características intrínsecas de los respectivos ejes analizados. Así, en términos territoriales, pudo constatarse que la mayor tasa de ocupación se registró en la zona norte, seguida de la zona centro y oeste, en tanto que la menor de ellas se verificó en el sur.

Por otro lado, la sistematización de los ejes en función de su público destinatario (ejes de escala barrial, ejes de importancia urbana, ejes de trasbordo y ejes temáticos) permitió observar un dinamismo mayor de los ejes de importancia urbana, los que mostraron, a su vez, una más rápida recuperación. En el extremo opuesto, los ejes de trasbordo y los de escala barrial ubicados en barrios de menor poder adquisitivo observaron una reacción menor.

La clasificación por rubros, por su parte, permitió una mejor caracterización de los locales en funcionamiento de cada eje. Este análisis arrojó, para toda la Ciudad y en cada uno de ellos, una importante presencia de locales especializados en la venta de prendas de vestir y textiles para el hogar, seguida por aquellos que se dedican a la venta de alimentos y bebidas.

Finalmente, el estudio de las aperturas y cierres, a través de las tasas de natalidad y mortalidad de locales comerciales, permitió observar altas tasas de crecimiento en las zonas norte y oeste. La zona sur, por su parte, registró la menor de estas tasas, en virtud de su alta rotación de locales. Para el total de la Ciudad, la tasa de crecimiento confirma la tendencia que se observó en la tasa de ocupación, ya que en un período de ocho meses, la tasa de crecimiento alcanza 32,30/00.

**CUADRO 4****TASAS DE MORTALIDAD, NATALIDAD Y CRECIMIENTO DE LOCALES COMERCIALES. MARZO-OCTUBRE 2003**

	<b>LOCALES</b>	<b>APERTURAS</b>	<b>CIERRES</b>	<b>TASA DE NATALIDAD COMERCIAL</b>	<b>TASA DE MORTALIDAD COMERCIAL</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO COMERCIAL</b>
	(CADA MIL LOCALES)					
Oeste	2825	275	176	97,3	62,3	35,0
Sur	1795	157	114	87,5	63,5	24,0
Norte	855	69	35	80,7	40,9	39,8
Centro	756	59	34	78,0	45,0	33,1
<b>Total Ciudad</b>	<b>6231</b>	<b>560</b>	<b>359</b>	<b>89,9</b>	<b>57,6</b>	<b>32,3</b>

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

**ANEXO 1**
**CLASIFICACIÓN Y ÁREA DE RELEVAMIENTO DE LOS 31 EJES COMERCIALES RELEVADOS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES**

ZONA	EJE	ÁREA DE RELEVAMIENTO	TIPO	RELEVADO DESDE
Centro	Corrientes y Callao	entre Cerrito y Callao	Urbano	mar 2002
Centro	Florida	entre Bme. Mitre y Córdoba	Urbano	mar 2002
Centro	Libertad	entre Lavalle y Rivadavia	Joyería, Relojería	feb 2003
Centro	Microcentro	Sarmiento entre Florida y 25 de Mayo - Perón entre Florida y 25 de Mayo - Reconquista entre Corrientes y Perón - San Martín entre Corrientes y Perón.	Actividad Bancaria	feb 2003
Norte	Cabildo	entre Echeverría y Congreso	Urbano	mar 2002
Norte	Recoleta	Alvear entre Av. Ortiz y Callao - Callao entre Alvear y Quintana - Quintana entre Callao y Av. Ortiz - Av. Ortiz entre Quintana y Guido - Junín entre Guido y Vicente. López - Vicente. López entre Junín y Azcuénaga	Urbano	feb 2003
Norte	Santa Fe	entre Callao y Pueyrredón	Urbano	mar 2002
Norte	Triunvirato	Monroe entre Pacheco y Triunvirato - Triunvirato entre Monroe y La Pampa.	Barrial	feb 2003
Oeste	Avellaneda	entre Concordia y Terrada	Indumentaria	feb 2003
Oeste	Belgrano	entre Jujuy y Entre Ríos	Muebles	feb 2003
Oeste	Caballito	Rivadavia entre Rojas y Yatay	Urbano	feb 2003
Oeste	Córdoba	entre Thames y Pringles	Indumentaria	feb 2003
Oeste	Corrientes y Scalabrini Ortiz	entre Yatay y Malabia	Barrial	feb 2003
Oeste	Cuenca	entre Baigorria y Av. Beiró	Barrial	mar 2002
Oeste	Devoto	Lope de Vega entre P. Morán y José Pedro Varela	Barrial	feb 2003
Oeste	Flores	Rivadavia entre Boyacá y Nazca	Urbano	mar 2002
Oeste	Forest	entre Corrientes y Teodoro García	Camperas	feb 2003
Oeste	Liniers	Rivadavia entre E. Saguí y Cuzco	Trasbordo	mar 2002
Oeste	Murillo	entre Gurruchaga y S. Ortiz	Cuero	feb 2003
Oeste	Pueyrredón	entre Tucumán y Rivadavia	Trasbordo	mar 2002
Oeste	Warnes	entre S. Ortiz y Fragata Sarmiento	Repuestos automotor	feb 2003
Sur	Alberdi	entre Azul y Benedetti	Mat. p/ la construcción	feb 2003
Sur	Av. Patricios	entre Av. Martín García y Olavaria	Urbano	mar 2002
Sur	Constitución	Lima 1600-1800 - Brasil 1100-1300 - Salta 1600-1800.	Trasbordo	feb 2003
Sur	Defensa	entre Chile y J. de Garay	Antigüedades	feb 2003
Sur	Mataderos	Alberdi entre Albariño y Martiniano Leguizamón	Barrial	feb 2003
Sur	Montes de Oca	entre Caseros y Brandsen	Barrial	mar 2002
Sur	Parque. Patricios	Caseros entre Jujuy y La Rioja - La Rioja entre Caseros y Brasil	Barrial	feb 2003
Sur	Sáenz	entre Dekay y Del Barco Centenera	Trasbordo	mar 2002
Sur	Villa Lugano	Chilavert entre José .León. Suárez y Cañada de Gómez	Barrial	feb 2003
Sur	Flores Sur	Varela entre Avelino Díaz y Primera Junta	Trasbordo	feb 2003

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

**ANEXO 2****COMPOSICIÓN DE LOCALES COMERCIALES EN LA ZONA NORTE DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES - OCTUBRE DE 2003 (EN %)**

<b>RUBRO</b>	<b>CABILDO</b>	<b>RECOLETA</b>	<b>SANTA FE</b>	<b>TRIUNVIRATO</b>	<b>TOTAL NORTE</b>
Venta de prendas de vestir y textiles para el hogar	36,7	16,5	30,6	23,9	29,0
Restaurante, bar	5,3	38,8	7,7	5,8	10,2
Venta de calzado, cuero y marroquinería	10,6	7,8	12,2	4,1	8,7
Venta de farmacia, medicinas, cosméticos y afines	6,0	3,9	5,1	7,8	6,1
Venta de muebles y artículos para el hogar	8,1	1,9	3,6	6,2	5,7
Venta de alimentos y bebidas	4,2	2,9	3,1	10,3	5,6
Bazar, Todo x \$2, bijou, accesorios, etc	5,7	0,0	7,7	4,9	5,2
Actividad financiera	2,8	6,8	5,6	5,3	4,7
Servicios, sociales, culturales y de esparcimiento	2,8	3,9	4,6	7,0	4,6
Libros, revistas, diarios, arts. de librería, papel y cartón	3,2	1,9	7,1	3,7	4,1
Venta de golosinas y cigarrillos	4,2	1,9	3,1	4,1	3,6
Relojería, joyería y fantasía	2,8	8,7	1,0	1,2	2,7
Servicios empresariales	1,4	0,0	1,5	4,1	2,1
Locutorio, servicio de internet, correo	1,4	1,9	1,5	2,9	1,9
Óptica y fotografía	2,5	0,0	1,5	2,1	1,8
Venta de ferretería, pinturas y materiales construcción	0,7	0,0	0,5	3,3	1,3
Artículos de decoración	0,0	1,0	2,6	1,6	1,2
Venta de partes, piezas y accesorios del automotor	0,7	1,0	1,0	0,8	0,8
Lavado y limpieza de prendas de tela y de cuero	0,4	0,0	0,0	0,4	0,2
Venta de artículos usados y antigüedades	0,4	1,0	0,0	0,0	0,2
Otros no especificados previamente	0,0	0,0	0,0	0,4	0,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

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

**ANEXO 3****COMPOSICIÓN DE LOCALES COMERCIALES EN LA ZONA CENTRO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES - OCTUBRE DE 2003 (EN %)**

<b>RUBRO</b>	<b>CORRIENTES</b>	<b>FLORIDA</b>	<b>LIBERTAD</b>	<b>MICROCENTRO</b>	<b>TOTAL CENTRO</b>
Relojería, joyería y fantasía	0,0	2,2	71,3	0,0	22,6
Venta de prendas de vestir y textiles para el hogar	3,7	36,9	0,5	7,0	13,8
Restaurante, bar	22,4	7,6	2,3	18,0	10,8
Actividad financiera	3,7	4,9	0,0	47,0	9,1
Libros, revistas, diarios, arts. de librería, papel y cartón	19,3	8,0	1,4	2,0	7,7
Venta de partes, piezas y accesorios del automotor	7,5	0,0	13,4	2,0	6,1
Venta de calzado, cuero y marroquinería	2,5	11,6	0,0	0,0	4,3
Venta de golosinas y cigarrillos	7,5	3,6	0,9	7,0	4,1
Servicios, sociales, culturales y de esparcimiento	12,4	0,4	0,5	4,0	3,7
Óptica y fotografía	1,2	5,8	2,3	2,0	3,1
Venta de alimentos y bebidas	5,0	3,1	0,0	3,0	2,6
Venta de farmacia, medicinas, cosméticos y afines	2,5	5,3	0,0	2,0	2,6
Locutorio, servicio de internet, correo	6,2	2,2	0,5	0,0	2,3
Venta de muebles y artículos para el hogar	3,1	4,0	0,5	0,0	2,1
Bazar, Todo x \$2, bijou, accesorios, etc	1,9	3,6	0,0	0,0	1,6
Venta de artículos usados y antigüedades	0,0	0,0	4,2	0,0	1,3
Venta de ferretería, pinturas y materiales construcción	0,0	0,0	1,9	2,0	0,9
Servicios empresariales	0,0	0,4	0,0	3,0	0,6
Artículos de decoración	0,6	0,4	0,5	0,0	0,4
Otros no especificados previamente	0,6	0,0	0,0	1,0	0,3
Lavado y limpieza de prendas de tela y de cuero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

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

**ANEXO 4**

**COMPOSICIÓN DE LOCALES COMERCIALES EN LA ZONA OESTE DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. OCTUBRE DE 2003 (EN %)**

RUBRO	AVELLANEDA	BELGRANO	CABALLITO	CÓRDOBA	CORRIENTES	CUENCA	DEVOTO	FLORES	FOREST	LINERS	MURILLO	PUEYREDÓN	WARNES	TOTAL OESTE
Venta de prendas de vestir y textiles para el hogar	90,9	1,0	21,6	61,4	8,3	40,4	25,3	27,5	36,4	13,5	7,1	39,0	0,9	32,0
Venta de muebles y artículos para el hogar	0,0	77,3	3,5	2,4	5,7	3,5	5,9	4,8	0,0	4,1	3,6	6,3	2,3	9,3
Venta de partes, piezas y accesorios del automotor	0,0	2,5	0,0	3,4	1,6	0,0	3,8	0,0	6,5	3,6	3,6	0,0	75,3	7,5
Venta de calzado, cuero y marroquinería	3,5	0,0	5,1	4,3	3,6	9,4	5,4	10,0	1,3	9,8	71,4	19,3	0,5	7,1
Venta de alimentos y bebidas	0,7	2,0	11,0	3,4	14,6	8,2	14,5	6,9	13,0	7,3	3,6	1,8	0,9	6,4
Restaurante, bar	0,0	5,4	8,2	3,4	9,9	2,7	2,2	7,6	5,2	11,4	0,0	5,8	3,7	5,3
Venta de farmacia, medicinas, cosméticos y afines	0,7	1,0	10,6	2,4	7,3	7,8	5,4	8,2	5,2	6,2	3,6	3,6	0,0	4,9
Venta de golosinas y cigarrillos	0,7	3,4	7,8	2,4	6,3	2,7	3,8	4,5	2,6	6,7	0,0	3,6	2,3	3,9
Servicios, sociales, culturales y de esparcimiento	0,3	2,5	4,7	3,4	6,3	3,1	4,8	3,8	6,5	7,8	0,0	0,9	0,9	3,4
Bazar, Todo x \$2, bijou, accesorios, etc	0,3	0,0	2,7	1,4	6,3	3,1	3,2	6,9	0,0	3,1	0,0	5,4	0,0	2,9
Actividad financiera	0,3	0,5	6,3	1,9	4,7	2,7	0,0	5,8	2,6	5,2	0,0	1,3	0,5	2,7
Libros, revistas, diarios, arts. de librería, papel y cartón	0,3	0,0	2,7	1,9	4,7	3,9	5,4	3,4	5,2	1,6	0,0	2,7	2,3	2,6
Servicios empresariales	1,0	3,0	2,0	2,9	5,7	2,0	3,8	1,0	3,9	7,8	0,0	0,4	1,9	2,6
Venta de ferretería, pinturas y materiales construcción	0,0	1,5	2,0	1,9	6,8	0,8	2,7	1,4	2,6	3,6	0,0	0,9	5,6	2,3
Locutorio, servicio de internet, correo	0,3	0,0	3,9	1,0	3,6	2,0	3,8	1,7	6,5	3,6	0,0	3,6	0,0	2,2
Óptica y fotografía	0,7	0,0	3,5	0,5	1,0	2,0	3,8	1,7	0,0	1,6	0,0	1,3	0,0	1,4
Relojería, joyería y fantasía	0,0	0,0	1,6	0,5	1,0	3,1	2,7	2,4	0,0	1,0	0,0	2,7	0,0	1,3
Artículos de decoración	0,0	0,0	1,6	0,0	1,6	2,0	2,7	1,0	1,3	0,5	3,6	0,4	0,5	1,0
Otros no especificados previamente	0,0	0,0	0,4	1,0	0,0	0,0	1,1	0,3	1,3	1,0	0,0	0,9	1,9	0,6
Lavado y limpieza de prendas de tela y de cuero	0,0	0,0	0,8	0,5	1,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	3,6	0,0	0,5	0,3
Venta de artículos usados y antigüedades	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,2
<b>Total</b>	<b>100</b>													

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

**ANEXO 5**

**COMPOSICIÓN DE LOCALES COMERCIALES EN LA ZONA SUR DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. OCTUBRE DE 2003 (EN %)**

RUBRO	ALBERDI	AV. PATRICIOS	CONSTRUCCIÓN	DEFENSA	MATADEROS	MONTES DE OCA	PQUE. PATRICIOS	SAENZ	V. LUGANO	VARELA Y E. PERÓN	TOTAL SUR
Venta de prendas de vestir y textiles para el hogar	1,4	10,9	4,8	6,6	17,0	17,1	17,3	12,4	16,0	20,8	12,6
Venta de alimentos y bebidas	70,3	4,7	2,8	3,3	2,4	2,9	3,6	2,9	1,5	0,6	8,4
Venta de ferretería, pinturas y materiales construcción	0,7	10,1	6,9	6,6	6,1	4,8	9,1	6,2	6,9	7,1	6,5
Servicios, sociales, culturales y de esparcimiento	0,7	6,2	13,1	11,0	5,7	6,7	5,1	7,0	0,8	5,2	6,3
Restaurante, bar	0,0	7,0	6,9	2,7	5,7	7,6	9,1	5,4	8,4	7,8	6,0
Venta de farmacia, medicinas, cosméticos y afines	1,4	8,5	6,2	5,5	3,3	9,5	5,6	8,7	3,1	5,2	5,7
Venta de golosinas y cigarrillos	0,0	2,3	7,6	3,3	5,7	1,9	6,1	9,1	6,9	4,5	5,1
Venta de calzado, cuero y marroquinería	15,2	3,9	3,4	2,2	5,2	3,8	2,5	6,6	3,8	2,6	4,9
Venta de muebles y artículos para el hogar	0,0	0,8	0,7	39,6	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	4,6
Venta de artículos usados y antigüedades	0,7	8,5	2,1	3,3	4,2	6,7	6,1	3,3	7,6	2,6	4,3
Servicios empresariales	0,0	2,3	13,1	0,5	3,8	4,8	2,5	4,1	3,8	3,9	3,8
Bazar, Todo x \$2, bijou, accesorios, etc	0,0	2,3	3,4	1,6	0,9	2,9	5,6	4,5	3,1	3,9	2,9
Libros, revistas, diarios, arts. de librería, papel y cartón	0,0	1,6	4,1	1,1	2,4	2,9	3,0	4,5	1,5	3,9	2,6
Locutorio, servicio de internet, correo	0,0	0,0	5,5	1,1	2,4	1,0	2,5	2,1	2,3	3,2	2,1
Relojería, joyería y fantasía	5,1	0,8	0,7	2,7	2,4	6,7	2,0	0,8	0,0	0,6	2,0
Venta de partes, piezas y accesorios del automotor	0,0	0,8	1,4	1,1	3,8	2,9	3,0	1,2	0,0	1,3	1,7
Actividad financiera	0,0	0,8	1,4	0,5	1,9	1,9	1,5	1,7	3,1	1,9	1,5
Óptica y fotografía	0,7	3,9	0,7	1,1	0,9	0,0	1,0	0,4	1,5	1,9	1,2
Otros no especificados previamente	0,7	0,8	0,0	3,3	0,0	0,0	0,5	0,0	2,3	1,9	0,9
Artículos de decoración	0,0	0,8	0,0	0,0	0,5	1,9	1,0	0,0	0,0	0,6	0,4
Lavado y limpieza de prendas de tela y de cuero	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Total</b>											

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

# LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LA ZONA DE ABASTO: UN BALANCE DE LAS TRANSFORMACIONES EN LA ÚLTIMA DÉCADA

POR FERNANDO ALVAREZ DE CELIS, PABLO PERELMAN Y MARÍA EVA RAFFOUL SINCHICAY

## INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como objetivo cuantificar y cualificar el *proceso de desarrollo económico territorial* acontecido desde mitad de la década del 90 hasta la actualidad en la zona del Abasto, atento al impacto sobre la configuración económica que tuvieron la instalación del *Shopping Abasto de Buenos Aires*, el *Hipermercado Coto* y otros emprendimientos relevantes que irrumpieron en la zona. El estudio indaga en la evolución reciente y la situación actual de los locales comerciales, industriales<sup>1</sup> y de servicios de la zona.

Debido a las características de las fuentes utilizadas, es necesario advertir que la investigación no abarca la totalidad de la actividad económica de la zona, sino sólo aquellas desarrolladas en establecimientos emplazados a la calle: comercios, servicios e industrias. Es decir, quedan excluidas las actividades que se desarrollan en oficinas, edificios, fábricas o casas particulares. Tampoco se consideraron los locales instalados en el *shopping*, que al momento de finalizar este trabajo cuenta con 176 locales, de los cuales sólo cuatro se encuentran vacantes.

Para realizar este estudio se utilizó como fuente de información secundaria el Censo Nacional Económico de 1994 llevado a cabo por el INDEC, y un relevamiento ad-hoc realizado en agosto de 2003 por el Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM) de la Secretaría de Desarrollo Económico del GCBA, con la colaboración del CGP 2 Sur. Este relevamiento tuvo lugar en el perímetro delimitado por las avenidas Pueyrredón (sin incluir los locales ubicados sobre la misma), y Córdoba, y las calles Bulnes y Bartolomé Mitre, abarcando una superficie de 88 manzanas y más de 300 cuadras.

A partir de la comparación entre ambas fuentes, el trabajo intenta determinar los cambios más relevantes en el patrón comercial y de servicios de los últimos nueve años. Como principal limitación cabe señalar la ausencia de información en los años previos e inmediatamente posteriores a la inauguración del *shopping*, lo cual permitiría evaluar de manera más precisa en qué medida las expectativas generadas por este megacentro comercial se tradujeron en la apertura de nuevos emprendimientos, especialmente en el perímetro más cercano al viejo Mercado de Abasto. De todas maneras, la información recogida permite realizar algunas especulaciones al respecto.

---

<sup>1</sup> Estos locales industriales hacen referencia a comercios en que predomina la elaboración o transformación de elementos, tales como panaderías, fábricas de pastas o locales de confección de prendas de vestir.

Para la realización de este informe se procedió, en primer lugar, a georreferenciar el Censo Nacional Económico 1994. A partir de allí, se identificaron los establecimientos industriales, comerciales y de servicios ubicados en el área denominada Abasto (ver Mapa 1). Asimismo, se procedió a georreferenciar los datos provisorios del Directorio de Empresas CEPAL / GCBA, confeccionado en el año 2001 con el propósito de auxiliar, actualizar y complementar la información suministrada por el Censo de 1994.

Luego de ello, se realizó un relevamiento censal que barrió la totalidad de los locales emplazados en el área de análisis, incluyendo a todos aquellos que habían sido detectados en 1994, a los que se sumaron los que en ese año no habían sido registrados por estar vacantes y los emplazados con posterioridad al Censo Económico. También se utilizó información catastral facilitada por la Unidad de Sistemas de Información Geográfica del GCBA, que permitió visualizar los locales ubicados en este sector de la Ciudad.

A partir del análisis de la información existente y la recolectada por el relevamiento propio de la zona, se pudo establecer para los años 1994 y 2003: la cantidad de locales comerciales, de servicios e industriales activos; la clasificación de los establecimientos activos de acuerdo a la actividad principal que desarrollan; y, solamente para el año 2003, la proporción de establecimientos ocupados y vacantes. Para clasificar a los establecimientos de acuerdo a su actividad principal se utilizó la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CInAE).

## **ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA ZONA**

El "Abasto" tiene la particularidad de no figurar en la nomenclatura oficial de los barrios porteños de la Ciudad de Buenos Aires. Ubicado en la zona donde limitan los barrios de Balvanera y Almagro, se extiende un área delimitada por las calles Medrano, Bartolomé Mitre y las Avenidas Córdoba y Pueyrredón, que desde 1893 es reconocida como la "Zona de Abasto".

El territorio sobre el cual hoy se erige el Abasto fue antiguamente una zona de grandes quintas, que proveían de hortalizas, legumbres, frutas y forraje a la Ciudad. El Mercado del Abasto surgió en parte por la necesidad de reubicar a los puesteros del Mercado Modelo que estaba localizado sobre la Avenida de Mayo, instalándose en el predio delimitado por las calles Corrientes, Anchorena, Agüero y Lavalle. En 1899 se otorgó la concesión a la "Sociedad Anónima Mercado de Abasto Proveedor".

La llegada del tranvía a caballo, conocido popularmente como "tramway", fue un medio que colaboró en la urbanización de la zona, que crecía aceleradamente en correspondencia con el aumento de la población. Fue el propio Mercado el que motorizó el desarrollo inmobiliario de la zona, provocando una fuerte valorización en terrenos que poco tiempo atrás se adquirirían a precios irrisorios. El barrio comenzó a edificarse con casas sencillas, con predominancia de conventillos, en los que convivían inmigrantes de diversas etnias que arribaban a la Ciudad. Si bien entre los llegados del exterior había un predominio de italianos, también eran importantes los españoles, polacos, rusos, árabes y portugueses.

Con la inauguración del mercado, el Abasto se transforma en los años siguientes en una zona de pujante desarrollo económico, en donde se instalan las más diversas actividades comerciales. En 1929 el mercado autoriza la venta minorista en un anexo construido en una manzana contigua y, nueve años más tarde, la concesión se amplía permitiendo la venta de carnes, verduras, pescado y demás artículos de abastecimiento para la población.

En los años '20 se decide la construcción del nuevo mercado, que se inaugura en 1934 con una superficie de 52.000 m<sup>2</sup>, dotado de todos los servicios y requerimientos necesarios para el cumplimiento de sus funciones, siendo uno de los más avanzados de la época. En la planificación de la obra se incluye la construcción de la línea "B" de subterráneos, que fue inaugurada en 1928 antes de que finalizara la construcción del mercado. El subte tendría un papel fundamental para consolidar el desarrollo del barrio, uniéndolo con el centro de la Ciudad.

Una de las características que marca al Abasto desde las primeras décadas del siglo pasado, es el desarrollo de una rica vida cultural. Carlos Gardel y el tango son sus íconos más conocidos, aunque las manifestaciones culturales los exceden: se levantan pequeños teatros, circos, cafés y casas de comida; tampoco faltan las varietés de señoritas y las comparsas carnavalescas. Se erigen varios cines, entre ellos el *Soleil Palais*, ubicado en Corrientes entre Anchorena y Jean Jaures, que fue en su momento uno de los más lujosos de la Ciudad. Este cine era muy frecuentado por los propios trabajadores del mercado, lo que da una idea del alto grado de integración social y el acceso masivo a la cultura que existía por los años '30 y '40.

Con el cierre del mercado en 1984 y sus instalaciones clausuradas, el Abasto ingresa en un período de decadencia. El predio del mercado cambia varias veces de dueño, pero las ideas proyectadas no se plasman en la realidad, produciéndose en consecuencia una degradación del área que lo circunda. Por otra parte, las crisis económicas recurrentes que afectan al país también contribuyen a agravar la vida económica y las condiciones sociales de los habitantes del barrio, lo que se agudiza con el proceso de pauperización de los sectores medios que se acelera a finales de los años '80. Asimismo, el deterioro de las viviendas y su abandono, fue seguido de la ocupación por parte de sectores en situación de pobreza extrema, lo cual desató nuevos conflictos al interior del barrio entre los antiguos habitantes y los nuevos, así como también problemas de inseguridad. Todos ellos fueron factores que provocaron una fuerte reducción de los valores inmobiliarios de la zona, tanto a nivel residencial como comercial.

Finalmente, en noviembre de 1998 el antiguo edificio del mercado es reciclado, convirtiéndose en el *Shopping Center* más grande de la Ciudad. La inauguración de *Abasto de Buenos Aires* provoca grandes expectativas entre los habitantes del barrio, puesto que se especulaba que dicho megaemprendimiento potenciaría el desarrollo económico y social de la comunidad. Acorde con las expectativas despertadas, se produjo una importante valorización inmobiliaria de la zona, impulsada por nuevos vecinos que se allegaron al barrio e inmobiliarias que compraron terrenos baldíos y casas deterioradas.

Los pronósticos, sin embargo, no se cumplieron. El *shopping* concentró buena parte de la actividad comercial de la zona y atrajo a numerosos compradores de otros barrios de la Ciudad. Sin embargo, a pesar de la mayor afluencia de público la actividad del comercio tradicional no se dinamizó, ya que el *shopping* además de acaparar las ventas, se transformó en una especie

de "refugio" frente a los problemas de inseguridad existentes puertas afuera. Por otra parte, no existieron políticas locales que intentaran preservar la actividad comercial de la zona y buscar alternativas que aprovecharan el movimiento de personas generado por el centro comercial. También existió un claro déficit en la implementación de políticas de desarrollo y contención social que pusieran límite a las situaciones de marginalidad que proliferaron desde el cierre del mercado.

La instalación del hipermercado *Coto*, la construcción de las *Torres del Abasto*, del Hotel cinco estrellas *Abasto Plaza* y la realización de otras inversiones importantes en materia cultural, cristalizaron una situación de profundos contrastes y segregación social, que caracteriza el presente de la zona.

## EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD Y COMPOSICIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LA ZONA

**MAPA 1**  
**ZONA DE ABASTO**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a relevamiento propio 2003.

De acuerdo al reciente relevamiento efectuado en la Zona de Abasto, se detectaron 1.893 locales activos y 442 cerrados, lo que equivale a una tasa de vacancia sumamente alta (18,9%), en comparación con otras áreas de la Ciudad relevadas, también recientemente, por el CEDEM<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Ver informes sobre CEDEM - Subsecretaría de Cultura (2003) "Casco Histórico, Eje Cívico y su área de influencia", GCBA, Buenos Aires y Álvarez de Celis, F. (2003) "Transformaciones económicas - territoriales de las áreas de Palermo Hollywood y Palermo Viejo". En Cuaderno 5. CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, Buenos Aires.

Al comparar el relevamiento censal propio realizado en 2003 con los datos censales de 1994, se observa un aumento notorio en la cantidad de locales abiertos que pasan de 1.433 a 1.893, lo que equivale a un incremento de 46 locales por año funcionando y una variación entre ambos censos de 32,1% (Cuadro 1). Como en 1994 el Censo sólo registró a los locales que estaban activos, no es posible conocer a ciencia cierta la variación en el número total de establecimientos existentes (ocupados y vacantes) ocurrida en la última década.

**CUADRO 1**  
**CANTIDAD DE LOCALES EN EL ABASTO 1994 - 2003**

	<b>CANTIDAD DE LOCALES ABIERTOS</b>	<b>VARIACIÓN (%)</b>
Censo Nacional Económico 1994	1433	
Relevamiento 2003*	1893	
Variación de locales 1994 - 2003	460	32,1

\* Se refiere a los locales que actualmente están activos

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico 1994 y relevamiento propio.

Para analizar las transformaciones producidas en los últimos nueve años, resulta posible determinar cuál es la situación actual (a agosto de 2003), de los 1.433 locales que se encontraban activos en 1994. Así, se constata que poco más de la mitad de los establecimientos conserva la misma actividad (52%), algo más de la quinta parte (20,9%) cambió de rubro y el 16,6% cerró sus puertas, por lo que en la actualidad se encuentra sin actividad. El restante 9,9% dejó directamente de funcionar como local, debido al derrumbe, el reciclado, la transformación en lotes o la construcción de viviendas familiares (en algunos casos, viviendas unifamiliares y, en otros, edificios en propiedad horizontal) y apenas el 0,3% se unificaron (ver Cuadro 2).

**CUADRO 2**  
**TRANSFORMACIÓN DE LOS LOCALES CENSADOS EN 1994 A PARTIR DEL RELEVAMIENTO 2003**

	<b>LOCALES</b>	<b>(%)</b>
Censo Nacional Económico 1994	1433	100
Misma rama (1994 -2003)	745	52
Cambio de rama (1994 - 2003)	300	20,9
Local cerrado (2003)	242	16,9
Cambio de uso (2003)	142	9,9
Unificación de locales	4	0,3

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico 1994 y relevamiento propio.

## MAPA 2

### EVOLUCIÓN DE LOS LOCALES ABIERTOS EN LA ZONA DE ABASTO, 1994 - 2003

LOCALES ABIERTOS 1994



LOCALES ABIERTOS 2003



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

Estos datos indican un proceso importante de rotación comercial, pero también muestran que una cantidad apreciable de los establecimientos que estaban funcionando hace nueve años, hoy están desactivados. En cuanto al casi 10% de los locales que desaparecieron por cambio de uso, la interpretación del fenómeno es más compleja, debido a que las causas son disímiles. En el caso de los locales abandonados y los terrenos baldíos, es posible que muchos hayan sido adquiridos para su valorización rentística –en el contexto de las expectativas generadas por el *shopping-*, o previendo como destino futuro viviendas que finalmente no se llegaron a construir. Una parte de esos antiguos locales fueron ocupados por viviendas nuevas o recicladas, donde el cambio de uso coincidió con la baja rentabilidad de la explotación comercial.

### MAPA 3

#### LOCALIZACIÓN DE LOS LOCALES CERRADOS EN LA ZONA DE ABASTO, 2003



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

Particularmente notable es el cierre de locales que se produjo en los últimos nueve años en el "radio chico" que rodea a *Abasto de Buenos Aires*: en efecto, en el perímetro delimitado por las calles Jean Jaures, Tucumán, Sarmiento y Agüero, de la totalidad de locales activos en 1994, la cuarta parte está actualmente vacante. Ello demostraría que el *shopping* y el hipermercado, lejos de producir un derrame positivo en el área que los circunda, habrían generado consecuencias inversas, debido al temor de vecinos y visitantes a transitar en determinadas horas por el área céntrica del barrio, y realizar compras en locales a cielo abierto. Contrariamente, el área que a priori se consideraba menos favorecida por los grandes emprendimientos, lograron conservar una mayor proporción de locales funcionando.

Hasta aquí se analizaron las transformaciones que sufrieron los establecimientos registrados en el Censo de 1994, visto desde la perspectiva de la situación actual. Otra mirada posible es partir del universo de locales relevados en 2003, y contrastar su situación con la observada en 1994. Este ejercicio permite arribar a resultados bien diferentes a los anteriores.

Se observa que 745 locales (31,9%) llevan funcionando en la misma rama más de nueve años, 300 cambiaron de rama (12,8%) y 442 (18,9%) cerraron. Asimismo, se contabilizan 846 locales que en 1994 no fueron registrados por el Censo y que en agosto pasado se encontraban ocupados. No es posible discernir con precisión qué cantidad de estos últimos establecimientos fue construida en los últimos nueve años y cuántos otros no fueron censados porque en aquel entonces estaban cerrados<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Un porcentaje de los establecimientos puede haber sido omitido por el Censo Económico de 1994.

Lo cierto es que a partir de los datos disponibles, es posible suponer que hubo una importante creación de nuevos locales, parte de los cuales en la actualidad estarían vacantes. En otras palabras, no sólo una parte de los locales no identificados en 1994 sería construcción nueva, sino también una proporción –igualmente imprecisa- de los 442 establecimientos que en la actualidad aparecen cerrados. Es importante aclarar que cuando se habla de nuevos locales, esto incluye aquellos que surgen adicionándose a una vivienda construida, que pasa a tener simultáneamente uso residencial y comercial, como típicamente sucede con la instalación de quioscos, lo que responde generalmente a estrategias de sobrevivencia, más que a proyectos de desarrollo comercial.

De todas maneras, una parte de los nuevos establecimientos se habrían construido a partir de las expectativas generadas por el *shopping*. De hecho, en el pequeño radio céntrico se identificaron 121 locales activos que hace nueve años no funcionaban y 86 cerrados, una parte de los cuales también se habría erigido recientemente.

Este dato demuestra la gran dinámica de apertura y cierre de locales que se produjo en la última década en el área del Abasto, propiciada básicamente por la gran transformación que se produjo a partir de la apertura del *Shopping* y del hipermercado *Coto* (ver Cuadro 3).

**CUADRO 3**  
**COMPOSICIÓN DE LOS LOCALES RELEVADOS EN 2003**

	LOCALES	(%)
Relevamiento 2003 (locales totales)**	2.335	100,0
Locales activos nuevos***	846	36,2
Locales activos de la misma rama (1994 -2003)	745	31,9
Local cerrado (2003)	442	18,9
Locales activos que cambiaron de rama (1994 - 2003)	300	12,8
Unificación de locales	2	0,1

\*\* Se refiere a los locales totales, estén o no activos

\*\*\* Se refiere a locales que en 1994 no fueron registrados porque estaban cerrados, porque no se habían construido o estaban destinados a uso residencial

## LA EVOLUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS SEGÚN SECTORES DE ACTIVIDAD

Al analizar los cambios ocurridos en los últimos 9 años, discriminando la cantidad de locales activos de la zona por grandes sectores de actividad, se advierte que con la excepción de los locales pertenecientes a la industria manufacturera, en el resto de las ramas se produjo una expansión importante en el número de establecimientos funcionando.

Como se mencionó más arriba entre 1994 y 2003 se sumaron 460 nuevos locales activos. Este aumento, que a nivel general fue de 32,1%, muestra diferencias significativas cuando se lo desagrega por segmentos. El mayor incremento se observa en la rama de servicios con 338 establecimientos más y una variación intercensal de 63,7%; luego se ubica la rama comercial, con 152 locales adicionales (23%); y un peldaño más abajo "Venta, reparación y mantenimiento de vehículos automotores", que sumó a su oferta 29 locales (36,3%). En cambio, en la industria manufacturera dejaron de funcionar 59 locales, con una caída entre los dos relevamientos de 36,4%.

Estas transformaciones implicaron un cambio muy destacable en la composición de los establecimientos de la zona. El sector comercial, que en 1994 participaba del 46,1%, en 2003 redujo su peso relativo en más de 3 puntos porcentuales (42,9%), perdiendo la primacía frente al sector servicios, que pasó de representar el 37,1% de los locales, al 45,9%. El rubro "Venta, reparación y mantenimiento de vehículos automotores" y especialmente Industria manufacturera fueron los que más redujeron su participación. Por su parte, los establecimientos industriales pasaron de concentrar el 11,3% del total de locales, en 1994, a tan sólo el 5,4%, en 2003 (ver Gráfico 2).

#### CUADRO 4

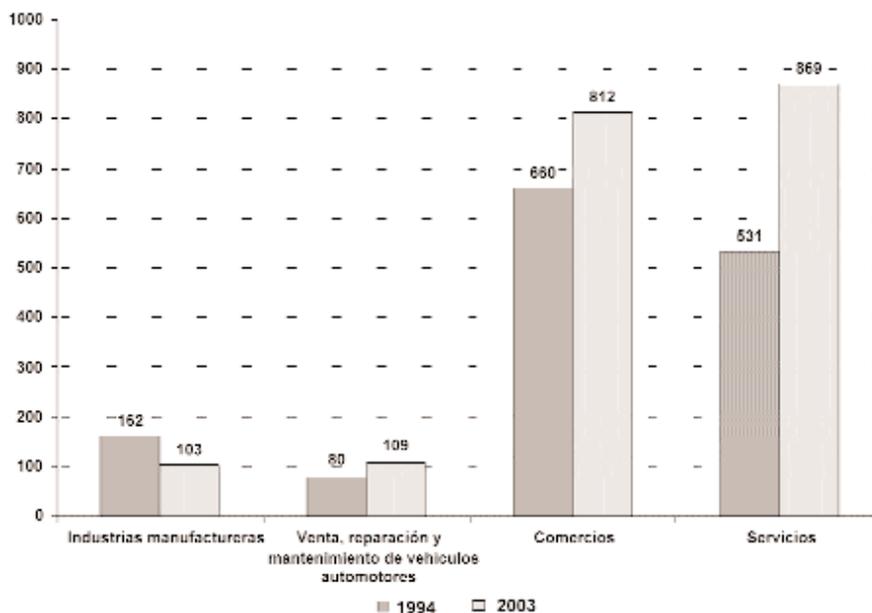
##### VARIACIÓN POR RAMA DE LOS LOCALES DEL ABASTO ENTRE 1994 - 2003

	CANTIDAD DE LOCALES			VARIACIÓN (%)
	CENSO 1994	RELEVAMIENTO 2003	VARIACIÓN ABSOLUTA	
Industrias manufactureras	162	103	-59	-36,4
Venta, reparación y mantenimiento de vehículos automotores	80	109	29	36,3
Comercios	660	812	152	23,0
Servicios	531	869	338	63,7
<b>Total</b>	<b>1.433</b>	<b>1.893</b>	<b>460</b>	<b>32,1</b>

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base al Censo Nacional Económico 1994 y relevamiento propio.

### GRÁFICO 1

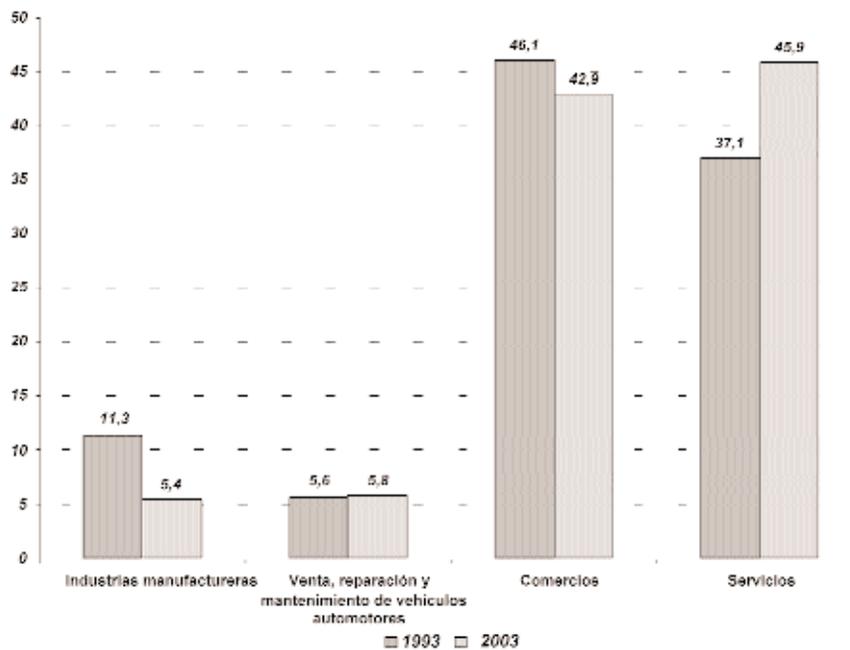
#### CANTIDAD DE LOS LOCALES DEL ABASTO ENTRE 1994 Y 2003 POR RAMA DE ACTIVIDAD



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico 1994 y relevamiento propio.

### GRÁFICO 2

#### PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LOS LOCALES DEL ABASTO ENTRE 1994 Y 2003 POR RAMA DE ACTIVIDAD



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico 1994 y relevamiento propio.

## EL SECTOR ERVICIOS

Servicios fue la rama de actividad que más se expandió en la década comprendida entre 1994 y 2003, con un aumento de 338 locales. El aumento de los servicios fue generalizado a todos los rubros, con la excepción de Alquiler de enseres personales y equipos, y Enseñanza y actividades auxiliares. En conjunto, estos sectores provocaron la reducción de sólo 14 locales.

Entre los servicios, los que más crecieron fueron los de "Transporte terrestre", con 73 nuevos locales activos y una variación porcentual positiva entre ambos relevamientos, de 143%. Esta rama comprende a garajes, remiserías, empresas de radiotaxis y mensajerías, que en la actualidad suman 124 locales. El crecimiento de estos servicios refleja un comportamiento generalizado en el resto de la Ciudad. El aumento de los garajes se explica por el fuerte incremento del parque automotor; en particular, en el caso de la zona, también ha sido determinante la demanda generada por el *shopping*, potenciada por el problema de inseguridad que afecta a la zona. En ese sentido, en las diez manzanas que lo rodean, los servicios de transporte terrestre tuvieron un incremento de 600%, contra el 143% del total de la zona. En tanto, el crecimiento de las remiserías y los servicios de radiotaxis, reflejan fielmente el mayor uso de estas nuevas modalidades de transporte, que ocuparon el espacio que perdieron los taxis tradicionales, también a causa de la búsqueda por parte de los pasajeros de mayor seguridad al viajar.

El crecimiento de los servicios culturales (115% y 52 nuevos locales activos) resulta muy alentador, debido a que expresa la recuperación de uno de los sectores más característicos y tradicionales del barrio, que contribuyeron a forjar su identidad. La oferta cultural actual es sumamente diversa: 17 teatros, algunos tradicionales y varios otros que abrieron sus puertas en los últimos años, ofrecen funciones al público de manera permanente. Se suman a ellos los espectáculos de tango y los lugares bailables, los *atteliers* de artistas, las escuela de teatro y danza, los bares y restaurantes que incluyen espectáculos, etc.<sup>4</sup>

### MAPA 4

#### EVOLUCIÓN DE LOS LOCALES DE SERVICIOS EN LA ZONA DE ABASTO, 1994 – 2003



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

<sup>4</sup> Además en el Shopping Abasto se emplazan 12 salas de cine pertenecientes a la cadena Hoyts.

Entre todos los servicios, los de gastronomía son los que reúnen la mayor cantidad de establecimientos (184) y mostraron un crecimiento del 50% en el período 1994-2003. Este rubro incluye restaurantes, parrillas, pizzerías, bares, cafés confiterías, pubs y casas de comida para llevar. El mayor incremento corresponde a los restaurantes, con 26 nuevos establecimientos (118%). Confirmando el bajo impacto generado por el *shopping*, apenas se sumaron dos locales en el "radio chico". Por su parte, se abrieron 20 bares, cafés, confiterías y pubs, pero apenas uno en las 11 manzanas que rodean al antiguo mercado.

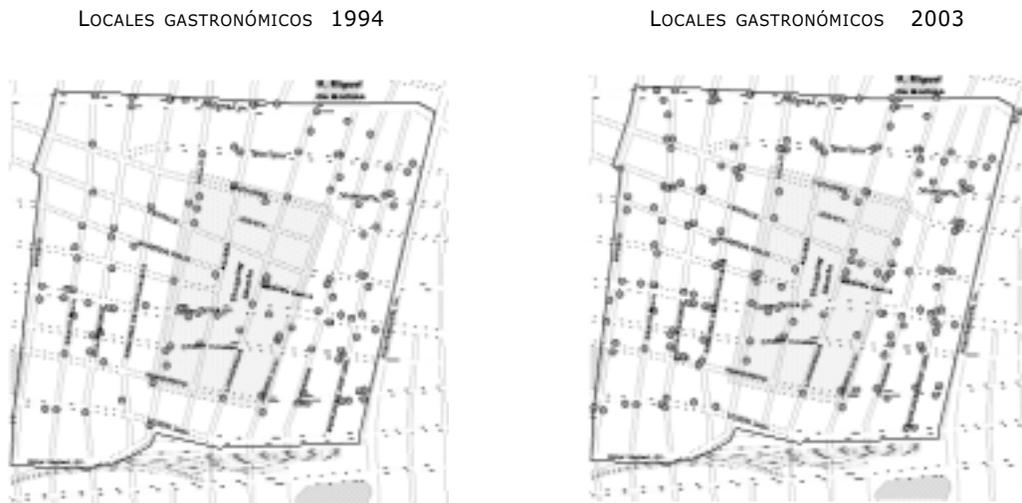
**CUADRO 5**  
**VARIACIÓN DE LOS LOCALES DE SERVICIOS ENTRE 1994 - 2003**

ACTIVIDAD	CANTIDAD DE LOCALES			VARIACIÓN (%)
	CENSO 1994	RELEVAMIENTO 2003	VARIACIÓN ABSOLUTA	
Construcción	1	17	16	1600,0
Servicio de hotelería	50	68	18	36,0
Servicio de gastronomía	122	184	62	50,8
Servicio de transporte terrestre	51	124	73	143,1
Servicio de correo y telecomunicaciones		32	32	
Servicios inmobiliarios	31	39	8	25,8
Alquiler de enseres personales y equipos	16	8	-8	-50,0
Intermediación financiera		13	13	
Servicios informáticos y actividades conexas	7	14	7	100,0
Servicios empresariales	28	32	4	14,3
Enseñanza	27	24	-3	-11,1
Servicios sociales y de salud	43	61	18	41,9
Servicios de asociaciones y administración pública	11	22	11	100,0
Servicios culturales y deportivos	45	97	52	115,6
Servicio de lavandería, tintorería y tratamiento de belleza	96	134	38,0	39,6
Actividades auxiliares	3		-3	-100,0
<b>Total Servicio</b>	<b>531</b>	<b>869</b>	<b>338</b>	<b>63,7</b>

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico 1994 y relevamiento propio

## MAPA 5

### EVOLUCIÓN DE LOS LOCALES GASTRONÓMICOS EN LA ZONA DE ABASTO, 1994 - 2003



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

## EL SECTOR COMERCIO

Como se mencionó anteriormente, entre 1994 y 2003 la cantidad de locales comerciales activos se incrementó 23%, pasando de 660 a 812 establecimientos; es decir, se adicionaron 152 a los que existían nueve años atrás. Esta expansión se concentró en tan sólo cuatro rubros, que agruparon a las tres cuartas partes de los nuevos locales activos: los de venta de productos alimenticios (67 establecimientos); de artículos de construcción y ferretería (21); de libros, revistas, diarios y artículos de librería (13) y de muebles (12). En contraste, cabe destacar que la tercera parte de los rubros comerciales mostró una disminución de sus locales activos, destacándose los de venta de productos textiles (-4) y de juguetes (-3).

También en este caso, se advierten particularidades interesantes entre las manzanas que rodean al *shopping* y el resto de la zona. Se advierte, por ejemplo, que sólo existe un local de venta de prendas de vestir, y que las 3 jugueterías que existían, cerraron. En tanto, de los 146 nuevos establecimientos de venta de productos alimenticios, sólo 88 se localizaron en el radio chico, de los cuales el 33% son quioscos. Entre los pocos rubros que observaron un crecimiento en las diez manzanas céntricas, se cuentan los de venta de objetos, artesanías y regalos para el hogar (6), y de antigüedades y artículos usados (3).

## MAPA 6

### EVOLUCIÓN DE LOS LOCALES COMERCIALES EN LA ZONA DE ABASTO, 1994 - 2003\



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

Dentro del sector de venta de alimentos, los 43 nuevos quioscos concentraron las dos terceras partes del aumento de este segmento, un peldaño atrás se ubicaron los locales que expenden frutas y verduras (29), luego los autoservicios y supermercados (15) y las panaderías (10). Entre los que retrocedieron los casos más notorios son la venta en almacenes y dietéticas (-20) y carnicerías (-16).

Los datos sugieren que la instalación del hipermercado *Coto* y de varios autoservicios en la zona, tuvo como contrapartida el cierre de almacenes tradicionales que no pudieron sobrevivir a la competencia. En el caso de los productos frescos la situación es heterogénea. Los rubros que se expandieron son aquellos a los que los consumidores acuden de manera casi diaria (como panaderías y verdulerías); por su parte, el retroceso de las carnicerías puede explicarse por la dificultad de competir con *Coto* (que es una empresa que comenzó vendiendo exclusivamente carne) y por la posibilidad de congelar este tipo de alimentos, lo que permite espaciar las compras. La expansión de los quioscos refleja estrategias de supervivencia, con muchos de ellos instalados en los frentes de viviendas residenciales. Esta estrategia también ha dado origen a muchas verdulerías, que al igual que los quioscos trabajan con bajísimos niveles de productividad, y no requieren prácticamente ninguna inversión en equipamiento comercial.

**CUADRO 6****VARIACIÓN DE LOS LOCALES COMERCIALES ENTRE 1994 - 2003**

ACTIVIDAD	CANTIDAD DE LOCALES			VARIACIÓN (%)
	CENSO 1994	RELEVAMIENTO 2003	VARIACIÓN ABSOLUTA	
Venta de productos alimenticios	262	329	67	25,6
Venta de objetos, artesanías y regalos para el hogar	46	58	12	26,1
Venta de productos farmacéuticos, cosméticos, perfumería y ortopédicos	41	38	-3	-7,3
Venta de productos textiles	31	27	-4	-12,9
Venta de prendas, textiles y accesorios de vestir	23	28	5	21,7
Venta de calzado y marroquinería	12	13	1	8,3
Venta de muebles	6	18	12	200,0
Venta de materiales de construcción, arts de ferretería, etc.	47	68	21	44,7
Venta de art. de joyería, fotografía y óptica	19	21	2	10,5
Venta de libros, revistas, diarios y art. de librería.	36	49	13	36,1
Venta de art. de limpieza	11	13	2	18,2
Venta de flores y viveros	9	8	-1	-11,1
Venta de juguetes	8	5	-3	-37,5
Venta de máquinas y equipos de oficinas	35	34	-1	-2,9
Venta de antigüedades y artículos usados	7	13	6	85,7
Venta no realizada en establecimientos	7	7	0	0,0
Locales de reparación en general	60	83	23	38,3
<b>Total Comercio</b>	<b>660</b>	<b>812</b>	<b>152</b>	<b>23,0</b>

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico 1994 y relevamiento propio

**EL SECTOR INDUSTRIAL**

Los locales industriales tuvieron una marcada y generalizada reducción, con una caída de 59 locales entre ambos relevamientos. El mayor retroceso correspondió al segmento de confección de prendas de vestir (-24), en consonancia con la crisis del sector a nivel nacional y local y, en particular, el debilitamiento de la demanda de los comercios del vecino barrio de Once, donde hubo un cambio en el perfil de los comerciantes y una alta sustitución por mercadería extranjera. El otro sector que mostró una caída acentuada fue Fabricación de manufacturas, muebles y colchones (-10).

**CUADRO 7****VARIACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN LOCALES ENTRE 1993 - 2003**

ACTIVIDAD	CANTIDAD DE LOCALES			VARIACIÓN (%)
	CENSO 1994	RELEVAMIENTO 2003	VARIACIÓN ABSOLUTA	
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	26	25	-1	-3,8
Fabricación de productos textiles	8	6	-2	-25
Confección de prendas de vestir	39	15	-24	-61,5
Fabricación de calzado, marroquinería y talabartería	10	4	-6	
Productos de madera	6	8	2	33,3
Fabricación de papel y productos de papel	3	2	-1	-33,3
Edición e impresión	21	17	-4	-19
Fabricación de productos de caucho y plástico	3	1	-2	-66,7
Fabricación de productos minerales no metálicos y de vidrio	4	1	-3	-75
Fabricación de metales comunes	10	5	-5	-50
Fabricación de maquinaria de uso general	9	6	-3	-33,3
Fabricación de maquinarias e instrumentos	10	10	0	0
Fabricación de manufacturas, muebles y colchones	13	3	-10	-76,9
<b>Total Industrias manufactureras</b>	<b>162</b>	<b>103</b>	<b>-59</b>	<b>-36,4</b>

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico 1994 y relevamiento propio

**CULTURA ABASTO**

En mayo del presente año se constituyó el emprendimiento público privado *Cultura Abasto*, cuyo objetivo es apoyar el desarrollo económico, cultural, turístico y social de la zona. Este proyecto, que apenas se inició hace seis meses, logró poner en marcha un trabajo conjunto que integra a diversas áreas del gobierno de la Ciudad de Buenos Aires y a empresas privadas instaladas en el barrio.

En el marco del proyecto se han logrado progresos importantes en la prevención del delito y la seguridad, se está mejorando la infraestructura barrial (pavimento e iluminación), potenciando la oferta de actividades culturales, promoviendo el rescate de su patrimonio histórico, apoyando el desarrollo de redes para los pequeños comerciantes, y desarrollando nuevas acciones para promover el turismo de la zona a nivel nacional e internacional.

El emprendimiento ha logrado, en pocos meses, un cambio radical en la percepción que tienen los habitantes sobre las perspectivas del barrio, como así también de inversores que no pertenecen a la zona. Las mejoras expectativas se están reflejando claramente en el fuerte incremento de las consultas inmobiliarias, de personas interesadas en iniciar un emprendimiento productivo en el barrio o construir viviendas. En ese sentido, la presencia del *shopping*, los teatros y otros emprendimientos culturales, el hotel *Abasto Plaza*, el complejo de cines *Hoyts*, las dos universidades (UAE y Palermo) y el Proyecto *Ciudad Cultural Konex*, resultan fundamentales, ya que junto a la percepción de que los problemas más graves del barrio comienzan a solucionarse, constituyen señales importantes para la inversión productiva o la elección residencial.

## CONCLUSIONES

La comparación entre los datos de 1994 y 2003 muestra que se produjo un notable proceso de aparición y destrucción de locales, resultante de las transformaciones que sufrió el barrio en los últimos años, que ha tenido como elementos clave la apertura del *Shopping Abasto de Buenos Aires* y el Supermercado *Coto*, la pauperización de los vecinos y la agudización de los problemas de seguridad.

El *shopping* habría captado una parte del consumo de los habitantes de la zona, reduciendo las ventas y provocando el cierre de establecimientos, que no pudieron competir con el centro comercial. Asimismo, el desarrollo del sector gastronómico fue muy débil, ya que se concentró en el propio Centro de Compra, debido a la legitimación del *shopping* como refugio.

En una primera etapa, probablemente las expectativas generadas por una mayor circulación de personas en la zona llevó a que se instalaran nuevos locales. En la práctica esta situación no se corroboró, a raíz de los problemas de seguridad y de la degradación edilicia en las manzanas que circundan al viejo mercado.

La apertura del Hipermercado de la Cadena *Coto*, habría tenido un impacto claramente negativo en la actividad de los comercios tradicionales del rubro alimenticio, como almacenes, autoservicios y la proliferación de pequeñas unidades comerciales, como quioscos, verdulerías y fruterías. Dado que, a diferencia del *shopping*, al supermercado concurren principalmente los vecinos del barrio, el trasvasamiento de la demanda tuvo un efecto claramente negativo sobre los comercios preexistentes, generando a cambio pequeñas unidades de muy bajo nivel de productividad, en muchos casos instaladas en viviendas residenciales que pasaron a tener un doble uso comercial-residencial.

La conformación del emprendimiento *Cultura Abasto* ha abierto nuevas perspectivas para la zona y sus habitantes, que podrán cumplirse en la medida que el barrio pueda recuperar su identidad histórica, y que este proceso sea acompañado del desarrollo de inversiones, la solución de los problemas de seguridad, y la búsqueda de alternativas para que el desarrollo económico también se traduzca en mejores condiciones de vida para los vecinos.

## BIBLIOGRAFÍA

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

Manual informativo de la Ciudad de Buenos Aires / Instituto Histórico de la Ciudad de Ciudad de Buenos Aires.- Buenos Aires : Instituto Histórico de la Ciudad de Buenos Aires

Nogués, Germinal (1996) Buenos Aires, Ciudad Secreta. Buenos Aires: Ruy Díaz, Sudamericana.

Serie bibliográfica Ciudad de Buenos Aires (1980) Centro de Documentación Municipal (Buenos Aires).- Buenos Aires : CEDOM.

# EL POSIBLE IMPACTO DE LA POLÍTICA SALARIAL SOBRE LOS INGRESOS, LA POBREZA Y LA INDIGENCIA EN EL GRAN BUENOS AIRES

*POR PABLO PERELMAN Y MARCELO YANGOSIAN*

## INTRODUCCIÓN

Algunas de las principales consecuencias de la devaluación de la moneda nacional han sido la drástica caída del poder adquisitivo de los trabajadores, la destrucción de empleos y el incremento de la desocupación abierta, que se tradujeron en aumentos en los niveles de pobreza e indigencia, aun superiores a los generados por la hiperinflación. En función de ello, el Gobierno Nacional implementó desde la gestión anterior una serie de medidas en materia laboral y salarial, que fueron continuadas por la administración actual, tendientes a morigerar el impacto que la crisis produjo en las condiciones de vida de la población y en la actividad económica.

El presente trabajo pretende analizar el efecto de estas políticas en los ingresos de los residentes en el Gran Buenos Aires, región integrada por la Ciudad de Buenos Aires y los partidos del Conurbano bonaerense. Este área conforma el principal aglomerado urbano del país y, si bien se encuentra gobernado por distintas administraciones políticas, constituye, desde la óptica económica y laboral, un único mercado. En función de ello, es que el presente estudio toma como unidad de análisis al Gran Buenos Aires. Por otra parte, debido a que el INDEC redujo la cantidad de hogares que integran la muestra de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) aplicada a la Ciudad de Buenos Aires, resulta complicado arribar a resultados confiables para el ámbito exclusivamente porteño<sup>1</sup>.

Cabe señalar, asimismo, que el tamaño de la muestra y las variables relevadas por la EPH, plantea algunas restricciones para modelizar las distintas medidas instrumentadas por el Gobierno, por lo que los alcances de este estudio han debido acotarse y sus resultados deben ser cuidadosamente analizados. En otras palabras, los resultados del trabajo deben interpretarse como una aproximación a los probables impactos de estas políticas, cuyo valor, más que radicar en su poder predictivo, consiste en señalar cuáles son las limitaciones que impiden un mayor impacto de estas políticas en la población afectada marcando las restricciones que, se cree, pueden acotar los resultados esperados.

---

<sup>1</sup> La reducción de la muestra se debe a que la EPH está en un proceso de transición hacia una encuesta de carácter continuo.

En este sentido, aunque se realizan algunas consideraciones al respecto, el trabajo no aborda algunos efectos –positivos y negativos- que podrían denominarse como indirectos o de segunda generación, como el balance entre el aumento de puestos de trabajo que podría generar el aumento del consumo privado producido por los incrementos salariales, *vis a vis*, la destrucción de empleos o menor dinamismo que podría generar el incremento de los costos laborales, sea por la vía de las retribuciones al trabajo, como del blanqueo de trabajadores no registrados.

## **LA EVOLUCIÓN RECIENTE DEL EMPLEO Y LA POBREZA EN EL GRAN BUENOS AIRES**

A principios de los años setenta la pobreza por ingresos en el Gran Buenos Aires tenía un carácter residual. En 1974, apenas el 5% de los hogares tenía ingresos inferiores a la línea de la pobreza, la indigencia era prácticamente insignificante y la economía se desenvolvía en niveles cercanos al pleno empleo (3,4%)<sup>2</sup>. Cabe agregar que en la Ciudad de Buenos Aires los indicadores eran aun más favorables.

En 1975, al producirse la quiebra del modelo de sustitución de importaciones, el país inició un proceso de decadencia económica y profundo deterioro de su situación social. En los casi treinta años posteriores a esa crisis, la economía atravesó distintas etapas, en la que se ensayaron diversas políticas, desde algunas de carácter heterodoxas, hasta las más ortodoxas. El resultado de las mismas ha sido, no obstante, desde una perspectiva de largo plazo, el deterioro de las condiciones laborales de la población y los niveles de pobreza e indigencia, hasta alcanzar los alarmantes indicadores vigentes en la actualidad.

En este sentido, la instauración de políticas de corte liberal, de atraso cambiario y aumento de la deuda externa, por parte del último régimen militar que gobernó el país, culminó en la conocida crisis de la deuda desatada en 1982, y cuyos efectos destructivos no pudieron ser revertidos por los intentos fallidos de los planes heterodoxos ensayados por el gobierno de Alfonsín (plan austral, plan primavera, etc.). Las consecuencias de estas políticas fueron el continuo crecimiento de los niveles de pobreza e indigencia, la precarización laboral y la desigualdad en la distribución del ingreso que acompañó el proceso de estancamiento en la evolución del producto y la alta inflación (estanflación) que caracterizaron la década (denominada "la década perdida"). Así, este período culminó con la crisis de 1989-1990, generada por la emergencia de la hiperinflación seguida por la virulenta caída de los ingresos que sumergió en la pobreza a más del 38% de los hogares del Gran Buenos Aires (en octubre de 1989), en tanto que la extrema pobreza o indigencia afectaba al 11,6% de éstos hogares.

Tras sucesivos intentos (Plan BB, Rapanelli, Plan Bonex), la nueva administración gubernamental que asumió en medio de esa crisis finalmente implementó, en abril de 1991, el conocido Plan de Convertibilidad, cuyas grandes transformaciones modificaron profundamente la economía argentina y su entramado productivo, afectando de manera significativa la inserción laboral y las condiciones de vida de la población residente. En virtud de ello, resulta clave repasar las principales características de este proceso, de manera de comprender los factores que llevaron a la presente situación y así disponer de mayores elementos para evaluar las políticas e instrumentos orientados a mejorar la realidad de una enorme franja de la población.

<sup>2</sup> Datos correspondientes a la onda de octubre de 1974 de la Encuesta Permanente de Hogares. INDEC.

Uno de los pilares del Plan de Convertibilidad fue la adopción de un tipo de cambio fijo. Esta medida, junto a la prohibición de la indexación de precios, la desregulación de la economía y su liberalización lograron rápidamente estabilizar los precios y la economía salió de la recesión favorecida por la entrada de capitales externos y la reaparición del crédito interno. En ese contexto, en el período 1991-1994 la actividad económica creció a tasas altas, y los ingresos laborales se recuperaron rápidamente. Ello permitió una baja sustantiva de la incidencia de la pobreza por ingresos que, en rigor, se concentró durante el primer año de vigencia del plan: entre los meses de mayo de 1991 y 1992, el porcentaje de población pobre se reduce casi diez puntos, pasando de 28,8% a 19,3%. Posteriormente, si bien este indicador continúa descendiendo, lo hace a un ritmo menor, alcanzando en mayo de 1994 el nivel más bajo de la década, con un registro de 16,1% en población y de 11,9% en hogares.

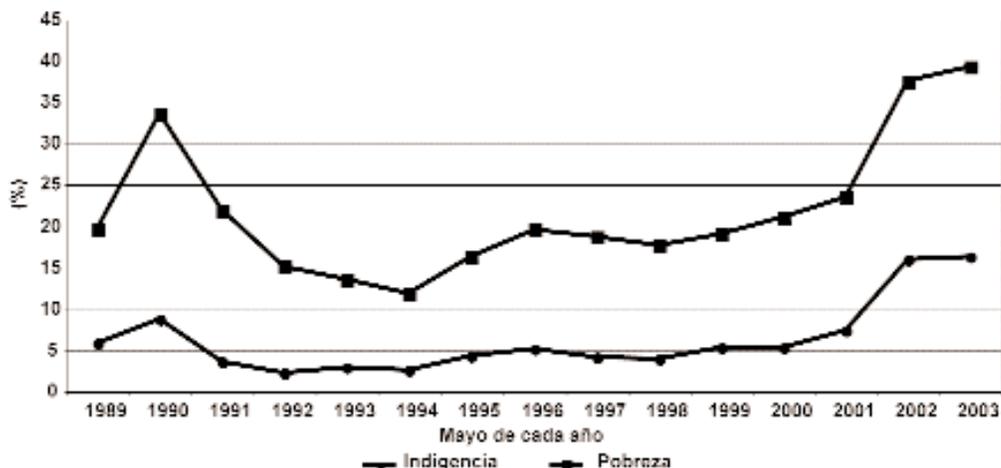
El descenso de la pobreza es atribuible a la importante recomposición de los ingresos laborales -que habían sido fuertemente deteriorados durante la hiperinflación- que crecen 25% en el trienio 1991-1994; incluso, el incremento que obtienen los trabajadores del 30% de hogares más pobres, es aún más elevado (27%).

En cuanto a la ocupación, en primer lugar, cabe aclarar que la hiperinflación, si bien tuvo efectos negativos sobre el empleo y la desocupación, en comparación con el deterioro de los ingresos fueron moderados, lo cual acotó los extraordinarios aumentos sobre la pobreza y la indigencia. Por su parte, en los primeros dos años de la convertibilidad, la tasa de empleo crece, pasando del 38,3% al 39,5%; sin embargo, en 1993 comienzan a destruirse puestos de trabajo, y la tasa de empleo se vuelve a ubicar en mayo de 1994 en un nivel similar al del comienzo del plan. A pesar del leve incremento del empleo, la tasa de desocupación casi se duplicó -de 6,3% a 11,1%-, debido a la fortísima expansión de la tasa de actividad. En otras palabras, sólo una parte de la gran cantidad de población que se incorpora al mercado de trabajo consigue emplearse, mientras que la mayoría adquiere la condición de desocupado. Entre estos últimos se destacan los jóvenes -en particular los que buscan su primer empleo- y las mujeres, que salen a compensar la pérdida de empleo de los jefes de hogar o incrementar los devaluados ingresos que dejó la hiperinflación.

Como muestran las cifras presentadas, la mala *performance* registrada por el empleo desde 1993 no impidió que la incidencia de la pobreza continuara bajando hasta el año 1994, debido a que el crecimiento de los ingresos de los trabajadores pertenecientes al 30% de hogares más pobres siguieron creciendo moderadamente, hasta alcanzar el valor más alto de la década (425 pesos, a precios de mayo de 1999).

### GRÁFIC 1

EVOLUCIÓN DE LA INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA INDIGENCIA EN EL GRAN BUENOS AIRES. MAYO 1989 – MAYO 2003.



Fuente: Encuesta permanente de Hogares (EPH), INDEC

Dado el incremento que acusaron los ingresos, si este aumento hubiera sido acompañado por una mayor elasticidad producto-empleo, la disminución de la pobreza hubiera sido sensiblemente mayor a la que efectivamente se produjo. En ese sentido, en el sector formal de la economía el fuerte crecimiento de la productividad fue uno de los factores que más limitó la expansión del empleo; asimismo, otro obstáculo importante fue la falta de dinamismo (y/o retracción) manifestada por algunas de las ramas más intensivas en mano de obra. Como resultado de estas restricciones, mientras que en el trienio 1991-1994 la producción de bienes y servicios se incrementó 28%, el empleo apenas creció 5%. En otras palabras, casi toda la reducción de la pobreza ocurrida en esos años es atribuible a la recuperación de los ingresos laborales, que luego de la hiperinflación venían de niveles sumamente deprimidos.

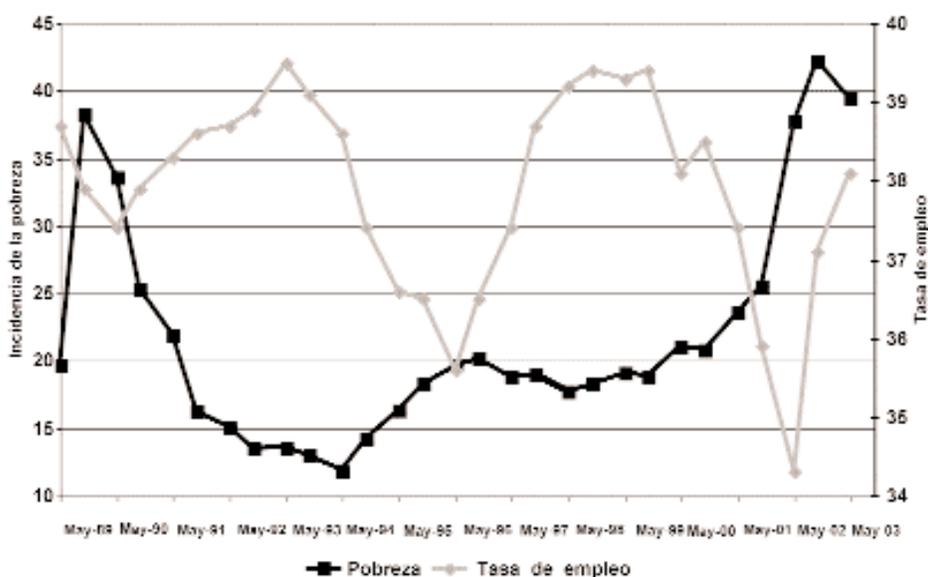
Por su parte, la indigencia, que partió en 1991 de una incidencia de 5%, rápidamente se redujo a 3%, como efecto de la estabilización de los precios y la mejora de los ingresos. Pero a diferencia de la pobreza, que continuó descendiendo hasta 1994, la pobreza extrema comenzó a recrudecer en 1993, debido a la reducción de la tasa de empleo de los trabajadores del 10% de hogares más pobres, y a que el aumento de sus ingresos laborales no logró compensar el efecto negativo causado por la destrucción de puestos de trabajo. En mayo de 1994, la indigencia en el GBA era superior a la del nivel preconvertibilidad (abril de 1991).

Hacia finales de 1994, cuando la economía argentina ingresa en recesión, la pobreza comienza a aumentar, fundamentalmente a raíz de la fuerte destrucción de puestos. En el plazo de dos años, la tasa de empleo registra un descenso de tres puntos porcentuales (de 38,6% al 35,6%), mientras que la incidencia de la pobreza en la población sube casi ocho puntos (del 19% al 26,7%).

Además, como la tasa de actividad continúa aumentando, la brecha entre demanda y oferta de fuerza de trabajo crece notoriamente, empujando hacia niveles inéditos a la desocupación, que alcanza en mayo de 1995, el 20,2%. La crisis de empleo, a su vez, produce un punto de inflexión en los salarios, que comienzan a disminuir en valores nominales<sup>3</sup>. En un contexto de altísimo desempleo, las personas que entran al mercado de trabajo reciben remuneraciones más bajas, mientras que una porción de los trabajadores se ve condicionada a aceptar salarios inferiores por temor a perder el trabajo.

## GRÁFICO 2

### EVOLUCIÓN DE LA POBREZA Y LA TASA DE EMPLEO EN EL GRAN BUENOS AIRES. MAYO 1989 – MAYO 2003.



Fuente: Encuesta permanente de Hogares (EPH), INDEC.

En 1996, una vez superada la recesión e iniciado el ciclo de recuperación del empleo, la pobreza continúa aumentando, ya que la mayoría de las ocupaciones que se crean son de baja productividad, mal remuneradas, precarias y de escasa cantidad de horas. Este proceso no fue ajeno a la implementación y fomento por parte del Estado de las modalidades promovidas de contratación, conocidas también como "contratos basura", por cuanto carecían de los beneficios sociales contemplados por la relación laboral de duración indeterminada. Así, mientras la tasa

<sup>3</sup> Solo entre mayo de 1994 y mayo de 1995, los salarios medios en el GBA se reducen 7,4%.

de desocupación baja, simultáneamente crece la de subocupación y precarización laboral; en consecuencia, si bien aumentan las personas ocupadas, un altísimo porcentaje trabaja pocas horas. Todo ello explica porque si bien la tasa de empleo muestra un notable crecimiento entre mayo de 1996 y 1999 (del 35.6% al 39.3%), aún así la incidencia de la pobreza en población aumenta ligeramente del 26,7 al 27,2%.

El aumento del empleo se verificó en un contexto donde la desocupación, aunque mostró cierto descenso, continuó siendo alta respecto de los valores históricos. Ello, sumado al crecimiento de la subocupación y a la proporción de ocupados que buscan otro empleo, habría generado una fuerte presión ofertista que presionó los salarios a la baja. Así, es importante resaltar que mientras la desocupación abierta disminuyó respecto del récord de 1995, los ocupados que buscan otro empleo continuaron aumentando, poniendo en evidencia el carácter transitorio de las ocupaciones generadas y la disconformidad de los trabajadores con los ingresos obtenidos.

Si bien en octubre de 1995 la caída de los ingresos laborales medios se detuvo, los pertenecientes al 30% de hogares más pobres continuaron descendiendo hasta alcanzar un piso en octubre de 1996. Con relación al máximo alcanzado en la primera mitad de 1994, las remuneraciones de estos trabajadores cayeron un 19%, quedando en un nivel similar al de mayo de 1991, cuando todavía no se habían registrado los efectos positivos iniciales de la convertibilidad.

En 1999, al finalizar el período menemista, el porcentaje de la PEA ocupada es levemente inferior al registrado en mayo de 1993, cuando se verificó el nivel más alto de la década. Sin embargo, el porcentaje de población pobre supera en casi diez puntos al que existía seis años atrás. Esto significa que prácticamente todo el aumento se debió a la caída de los ingresos de la PEA ocupada y, en particular, a las pérdidas acusadas por los sectores de menores ingresos. Otro factor explicativo de alto peso fue el gran aumento de la subocupación, que en esos seis años creció casi un 50%.

Durante los dos últimos años de la convertibilidad, a cargo de la administración De la Rúa, la pobreza y la indigencia continuaron creciendo. La tasa de empleo descendió 2 puntos porcentuales, y la subocupación subió otro tanto. En ese contexto, los salarios medios se mantuvieron prácticamente constantes; es decir, el aumento de la población con ingresos inferiores a la línea de pobreza e indigencia se debió en este período exclusivamente a la destrucción de puestos de trabajo.

Uno de los rasgos más negativos que dejó la década del noventa es el aumento del empleo no registrado. En 1990, antes del comienzo de la convertibilidad, este problema afectaba al 30,3% de los asalariados del GBA, para crecer al 33,6% luego de la crisis del tequila y llegar al 37,4% con la finalización del segundo período de gobierno de Menem. El crecimiento de la proporción de asalariados no registrados tiene como aristas negativas la falta de cobertura de obra social y de aportes jubilatorios. Esto implica que además de la caída de los ingresos se produjo además una reducción del llamado "salario social", cuya consecuencia inmediata es el aumento de la demanda sobre los hospitales públicos, la imposibilidad de reunir los años de aporte para acceder a una futura jubilación y la crisis previsional que surge de la falta de una relación adecuada entre aportantes y beneficiarios actuales del sistema previsional. Por otra parte, la no registración está altamente asociada con la inestabilidad en el puesto de trabajo.

Colapsada la convertibilidad, junto al incremento del desempleo y la caída de los salarios, se produjeron nuevos aumentos en el empleo no registrado: en mayo de 2002 se ubicó en 37,7%, seis meses más tarde en 43% y en mayo del presente año en 44%.

## LA SITUACIÓN ACTUAL

De acuerdo a la última medición de la Encuesta Permanente de Hogares, actualmente el Gran Buenos Aires cuenta con una población de alrededor de 12.300.000 habitantes. La Población Económicamente Activa (PEA), por su parte, representa el 45,4% de este total (5.589.000 personas), de las cuales 16,4% (917.000) se encontraban desocupados a mayo del corriente año.

Una breve caracterización de los 4.672.000 ocupados del área a mayo de 2003, según diversos atributos, permite observar que:

- El 19,8 de ellos (unas 925.000 personas) se encontraba subocupado, es decir, desempeñando una jornada inferior a la normal y con disposición a trabajar más horas, mientras unos 3.727.000 personas se desempeñaban en ocupaciones plenas.
- El porcentaje de asalariamiento, por su parte, se ubicaba en el 71,7%, mientras que algo menos del 30% de los ocupados en el área no se encontraban bajo relación de dependencia, siendo la mayoría de ellos trabajadores por cuenta propia. Con relación al grado de formalidad de los trabajadores asalariados, se observa que el porcentaje "en blanco", es decir que goza de aportes a la seguridad social y beneficios sociales, sólo alcanzaba el 55,9% del total, esto es 1.840.000.
- La distribución de los ocupados por rama refleja la importancia de la actividad comercial (18,7%), la administración, educación y salud pública (15,9%)<sup>4</sup> y la industria manufacturera (14,6%) que en forma conjunta emplean a cerca del 50% (49,2%) del total de ocupados en la región. El 50,8% restante se distribuye entre Servicios sociales, personales, comunales y de reparación (8,9%), Servicios a las empresas (8,6%), Servicios de infraestructura -Gas, Electricidad, Agua, Transporte y Telecomunicaciones- (8,3%), Educación y Salud privadas (7,8%), Servicio Doméstico (7,3%), Construcción (6,3%), Establecimientos Financieros y Seguros (2,5%) y Otros (1%).
- La calificación de las tareas desempeñadas por los ocupados en el área metropolitana muestra una importante concentración en torno de las tareas de calificación operativa (46,5%) y no calificadas (26,2%), siendo menor el porcentaje de ocupados en tareas de alta calificación, tales como las profesionales (9,7%) o técnicas (17%).
- El ingreso promedio de los asalariados arroja un nivel inferior a los \$600, mientras que el 50% de los trabajadores en relación de dependencia no supera los \$450 de haber mensual.

<sup>4</sup> Este porcentaje incluye a los beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar que desempeñan alguna tarea de contraprestación

A los efectos del presente estudio resulta útil, y complementario de la anterior descripción de la situación ocupacional de los residentes del Gran Buenos Aires, conocer que en el área existían, a mayo de 2003, más de 2.200.000 beneficiarios del plan jefes y jefas de hogar y más de 1.200.000 preceptores de jubilaciones y/o pensiones.

Resta señalar que la situación de ingresos de los hogares de este aglomerado en mayo de 2003, mostró que el 39,4% y 16,3% de los mismos se ubicaba por debajo de la línea de la pobreza e indigencia, respectivamente; en tanto que estos porcentajes ascendían al 51,7% y 25,2% al considerar su incidencia en personas.

## **LA POLÍTICA SALARIAL 2002-2003**

Desatada la crisis producida por el abandono de la Convertibilidad, el gobierno nacional fue instrumentando una serie de medidas con el objetivo de paliar la crisis ocupacional y el crecimiento dramático de los niveles de pobreza e indigencia.

En primer lugar, comenzó a implementar desde mayo de 2002 un programa para asegurar un ingreso mínimo a las familias cuyo jefe de hogar se encuentra desocupado, privilegiándose aquellos con menores de 18 años e ingresos por debajo de la línea de pobreza. El Plan de Jefas y Jefes de Hogar (desocupados) otorga un subsidio de \$150 (antes lecops) a cambio de una contraprestación laboral de unas 20 horas semanales. Este Plan fue ampliando su cobertura hasta alcanzar 2.200.000 beneficiarios, de los cuales unos 55.000 residen en la Ciudad de Buenos Aires y otros 593.000 en el Conurbano bonaerense<sup>5</sup>.

Este programa, si bien logró otorgar un ingreso básico al conjunto de las familias beneficiadas, contribuyó a incrementar la cantidad de ocupados y reducir la tasa de desocupación, tuvo escaso éxito en la morigeración del problema de la pobreza y la indigencia.

Esto fue así, por un lado, porque luego de la devaluación el costo de la canasta básica alimentaria -que determina la línea de indigencia y es la base de cálculo de la línea de pobreza- se incrementó de manera mucho más significativa que el costo de vida, frente a niveles salariales que en buena medida se mantuvieron congelados e incluso se redujeron en valores nominales. Esto provocó una fuerte caída real de los salarios y otros ingresos laborales, que provocó el ingreso de una franja de hogares a la condición de pobres e indigentes.

Por otra parte, como los \$150 ni siquiera son suficientes para que una familia pueda superar la indigencia, sólo lograron superar esta condición los hogares que tienen al menos otro perceptor de ingresos. Con respecto a la pobreza, el impacto del Plan de Jefas y Jefes fue prácticamente nulo, debido a que, por ejemplo, una familia de cuatro personas necesita para superar esta condición alrededor de \$700<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Datos a mayo de 2003, según el Ministerio de Trabajo de la Nación.

<sup>6</sup> La cifra es aproximada, dependiendo de las características demográficas de sus miembros. (de acuerdo a sexo y edad)

En virtud de esta situación de deterioro de ingresos, que afectó a todos los residentes en general, y a los trabajadores en particular, el gobierno de aquel entonces, dispuso otorgar una asignación no remunerativa de carácter alimentario de \$100 para todos los trabajadores del sector privado que se encuentren comprendidos en el régimen de negociación colectiva, con vigencia a partir del 1 de julio de 2002 hasta diciembre de ese mismo año. Esta medida, considerada como urgente paliativo "dirigida a corregir el deterioro padecido por las remuneraciones en general y los salarios de menor cuantía en especial", tal como reza en los considerandos del decreto, fue luego ratificada y ampliada por la misma administración primero, y por la administración actual después, mediante sucesivos decretos y resoluciones, cuyas principales implicancias se resumen a continuación:

- Decreto 2641/2002: Incrementa, en forma escalonada, la asignación no remunerativa de carácter alimentario de \$100 a \$130 mensuales, a partir del 1º de enero de 2003 y hasta el 28 de febrero de 2003, y luego a \$150 mensuales, a partir del 1º de marzo de 2003 y hasta el 30 de junio de 2003, para todos los trabajadores del sector privado, en relación de dependencia, comprendidos en el régimen de negociación colectiva.
- Decreto 905/2003: Incrementa el monto de la asignación de carácter alimentario, de \$150 a \$200 mensuales, a partir del 1º de mayo de 2003, y extiende el plazo de su vigencia hasta el 31 de diciembre del mismo año.
- Decreto 388/2003: Se disponen incrementos escalonados de los montos del Salario Mínimo, Vital y Móvil (SMVM), por hora, para los trabajadores jornalizados, y por mes para los trabajadores mensualizados que cumplen la jornada legal de trabajo a tiempo completo, desde julio a diciembre de 2003, partiendo desde \$1,25 y \$250 por hora y mes respectivamente, hasta alcanzar \$1,50 y \$300 en diciembre.
- Decreto 391/2003: Establece que a partir del 1º de julio de 2003, el haber mínimo de cada beneficio correspondiente a las prestaciones a cargo del Régimen Previsional Público del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones será de \$220 mensuales.
- Decreto 392/2003: Incrementa, a partir del 1º de julio de 2003, la remuneración básica, a todos los efectos legales y convencionales, de los trabajadores del sector privado, en relación de dependencia, comprendidos en el régimen de negociación colectiva, en la suma de \$28 por mes, durante el lapso de 8 meses, hasta adicionar a su remuneración vigente al 30 de junio de 2003, un importe total de \$224. Dicho incremento podrá deducirse del monto total de la asignación fijada por los decretos 2641/02 y 905/03, hasta su extinción.

Finalmente, en los primeros días de noviembre del presente año, en conferencia de prensa los ministros de Trabajo y Economía de la Nación, anunciaron que estas medidas serían ampliadas a partir del próximo año de modo tal que el Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM) y la jubilación mínima ascenderían a \$350 y \$240 respectivamente, en tanto que, todos los trabajadores del sector privado recibirían un nuevo estímulo no remunerativo de \$50. También en esa oportunidad se anunció que en el mes de diciembre los beneficiarios del Programa Jefas y Jefes recibirán, por única vez, un adicional de \$50, para totalizar en dicho mes \$200.

## ESTIMACIÓN DEL IMPACTO DE LAS MEDIDAS A TRAVÉS DE CINCO EJERCICIOS DE SIMULACIÓN

En función de estos anuncios se delinearón cinco simulaciones con información suministrada por la EPH del GBA de mayo de 2003, en la que se buscó estimar los posibles impactos de la aplicación de estas medidas. En particular, se mensuraron los efectos en los salarios medios y jubilaciones medias, en el ingreso per cápita familiar medio y por deciles, en la pobreza por ingresos y la indigencia, y en la distribución del ingreso.

Los cinco escenarios alternativos a partir de los cuales se realizaron las simulaciones, fueron los siguientes:

**Simulación 1:** se estimó el impacto del incremento del SMVM de \$200 a \$350, para todos los trabajadores en blanco cuya jornada laboral es mayor o igual a 35 horas semanales<sup>7</sup>. Se consideró la remuneración de bolsillo, deduciendo las retenciones<sup>8</sup> y sumando, en los casos que correspondiese, los ingresos en concepto de asignaciones familiares<sup>9</sup>.

**Simulación 2:** se estimó el efecto de los incrementos decretados por el gobierno para los trabajadores asalariados registrados del sector privado incluidos en los convenios colectivos de trabajo. Dichos incrementos contemplan, por un lado, una suma de \$224 que se incorpora al salario, que los empresarios pueden deducir de los aumentos otorgados a cuenta de las asignaciones no remunerativas que fueron otorgadas por el gobierno (\$150). Desde el 1 de enero de 2004, se incorporaran otros \$50, también con carácter no remunerativo. En este escenario se asume que ningún asalariado, que trabaje en blanco y una jornada de al menos 35 horas, cobrará un sueldo inferior a los \$474 (que surge de considerar el antiguo mínimo de \$200, más los \$274 de incrementos otorgados).

**Simulación 3:** se estimó el impacto del incremento de la jubilación y pensión mínima que pasa de \$200 a \$240. Aquí también se consideran las retenciones y las asignaciones familiares, estas últimas sólo en los casos que correspondan.

**Simulación 4:** se estimó el impacto agregado de las tres simulaciones anteriores.

**Simulación 5:** se estimó el impacto que tendrían las medidas aplicadas, si estas abarcaran a la totalidad de los asalariados que trabajan una jornada laboral de tiempo completo y declaran poseer un empleo de carácter permanente, con una antigüedad superior a los seis meses. Esta simulación busca indagar el efecto que tendría el blanqueo (registración) de la totalidad de los asalariados comprendidos en convenios colectivos de trabajo. Ello supone, por un lado, la aplicación de los niveles mínimos y los aumentos establecidos por el gobierno en el último año, y considerar las retenciones y beneficios sociales, de acuerdo con la ley vigente. En este caso,

<sup>7</sup> Si bien el incremento del mínimo abarca a todos los trabajadores registrados, desempeñen éstos su actividad en una jornada completa o por hora. Dado que desde la información disponible se desconoce la modalidad bajo la cual cada trabajador es contratado (si por hora o mensualmente), se ha simplificado asumiendo que todos los que trabajan 35 o más horas semanales perciben una mensualidad y los que hacen menos son trabajadores por hora. Este segundo universo no fue considerado en la simulación dado que resultaban ínfimos los casos (menos de 4.000) cuya remuneración horaria estuviera entorno a la mínima (antes y después del incremento).

<sup>8</sup> Se calculó un nivel de retenciones promedio del 19% sobre todos los incrementos de carácter remunerativos otorgados.

<sup>9</sup> Las asignaciones familiares consideradas en esta simulación fueron las que, según la ley vigente, perciben mensualmente todos los trabajadores asalariados jefes de hogar registrados y que cobran entre \$100 y \$1500 de sueldo bruto. Estas son \$15 en concepto de cónyuge y \$40 por cada hijo menor de 18 años a cargo.

como en los anteriores, el análisis reduce la complejidad de las situaciones particulares planteadas por la existencia de distintos convenios colectivos de trabajo, aplicando aumentos de igual magnitud para todos los asalariados.

A continuación se presenta el análisis de los principales resultados arrojados por las cinco simulaciones realizadas.

**CUADRO 3**  
**ESTIMACIÓN DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS DE LAS POLÍTICAS ADOPTADAS EN MATERIA SALARIAL POR EL GOBIERNO**

	<b>IMPACTO SOBRE LA INCIDENCIA DE LA INDIGENCIA</b>	<b>IMPACTO SOBRE LA INCIDENCIA DE LA POBREZA</b>	<b>VARIACIÓN DEL INGRESO MEDIO SALARIAL O JUBILATORIO</b>	<b>VARIACIÓN DEL INGRESO PER CÁPITA FAMILIAR MEDIO Y POR DECIL</b>	<b>IMPACTO SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO</b>
Simulación 1	Escaso impacto (-0,6%)	Impacto nulo	Impacto casi nulo (0,2%)	Impacto casi nulo (0,1%) (El mayor impacto se ubica en el 6 decil)	Impacto nulo
Simulación 2	Impacto moderado (-3,5% es decir baja 0,6 puntos porcentuales)	Impacto moderado (Baja un 4,7%, es decir 1,8 puntos porcentuales)	Importante impacto (Se incrementa un 10,6%)	Impacto moderado (2,4%, aunque entre los deciles 2 al 7 se ubica entre el 3 y 5%)	Escaso impacto (el coeficiente de Gini pasa de 0,478 a 0,474)
Simulación 3	Escaso impacto (-0,6%)	Impacto casi nulo (-0,2%)	Escaso impacto (1,5%)	Escaso impacto (0,4%, el mayor impacto se produce en el 5º decil donde el ipcf asciende 2,4%)	Impacto casi nulo (el coeficiente de Gini pasa de 0,478 a 0,477)
Simulación 4	Impacto moderado (Baja un 3,9%, es decir 0,6 puntos porcentuales)	Impacto moderado (Baja un 4,7%, es decir 1,8 puntos porcentuales)	Impacto moderado (Se incrementa un 6,8%)	Impacto moderado (2,6%, el mayor impacto se verifica en los deciles 5º-5,7%-y 3º -5,4%-)	Escaso impacto (el coeficiente de Gini pasa de 0,478 a 0,473)
Simulación 5	Importante impacto (Baja un 8,5%, es decir 1,4 puntos porcentuales)	Importante impacto (7%, es decir 2,8 puntos porcentuales)	Importante impacto (Se incrementa un 8% el ingreso promedio de total de los trabajadores y un 15,5% el de la población específica)	Impacto moderado a fuerte (el ipcf medio se incrementa un 3,1%, aunque en los deciles más bajos -1º al 3º- supera el 6%)	Escaso impacto (el coeficiente de Gini pasa de 0,478 a 0,472)

## RESULTADO DE LAS SIMULACIONES

Las medidas de incremento del SMVM y de la jubilación y pensión mínima tendrían, de acuerdo al ejercicio de simulación efectuado, un impacto casi nulo sobre la incidencia de la pobreza y la indigencia, el salario y haber previsional medios, el ingreso per cápita familiar y la distribución del ingreso.

Esto se explica por la existencia de una serie de factores, entre los cuales se destacan:

- El reducido número de trabajadores afectados por estas medidas.

En este sentido, tal como se señaló en la introducción, los asalariados en blanco del Gran Buenos Aires representan sólo el 55,9% (1,84 millones) de los empleados en el área, en tanto que 1,24 millones de personas perciben algún tipo de jubilación o pensión. Este universo, ya de por sí reducido, se contrae aún más si se considera sólo a los perceptores de ingresos con haberes inferiores a los nuevos mínimos establecidos para los trabajadores activos y pasivos, que son los destinatarios directos de estas medidas. En efecto, ambos grupos sólo representan a 230.000 personas, la mayoría de los cuales son jubilados ya que la totalidad de los trabajadores registrados que trabajan una jornada completa, los que cobran menos del mínimo no llegan a 30.000.

En efecto, la importancia del trabajo no asalariado y del empleo no registrado por un lado, y el largo período de congelamiento del monto mínimo (más de una década), por el otro, limitan notablemente el universo sobre el cual tienen impacto los incrementos salariales por decreto. En particular, el escaso efecto de estas disposiciones sobre los ingresos de los deciles más bajos, resulta indicativo de hasta que punto los más pobres no están siquiera incluidos en los universos de empleo o jubilación formales destinatarios de las mismas. Este hecho ha sido suficiente documentado por diversos estudios que indican la importancia del cuentapropismo y del empleo precario entre los más pobres, lo que a su vez condiciona severamente sus posibilidades de acceder en el futuro a una jubilación formal, en virtud de su carencia de aportes al sistema previsional.

Por último, la falta de actualización de los mínimos salariales y jubilatorios, también explica lo limitado del impacto de estas medidas en el actual contexto, en virtud de su pérdida de vigencia en la fijación de los salarios, al menos en lo que se refiere a los montos efectivamente percibidos por los trabajadores (salario de bolsillo), que es el considerado en esta simulación. En este sentido, puede que existan muchos trabajadores que legalmente figuran percibiendo el mínimo pero que su salario de bolsillo resulta superior a él, en virtud de adicionales de carácter no remunerativo (tickets u otros incentivos por puntualidad, productividad, etc.) o pagos realizados "en negro". En estos casos, no captados por esta simulación, el incremento del mínimo probablemente sólo tenga un efecto contable y no represente un aumento de los montos efectivamente percibidos.

- La limitación impuesta por esta simulación, que no toma en cuenta los impactos que tienen sobre toda la escala salarial los incrementos de los mínimos<sup>10</sup>.

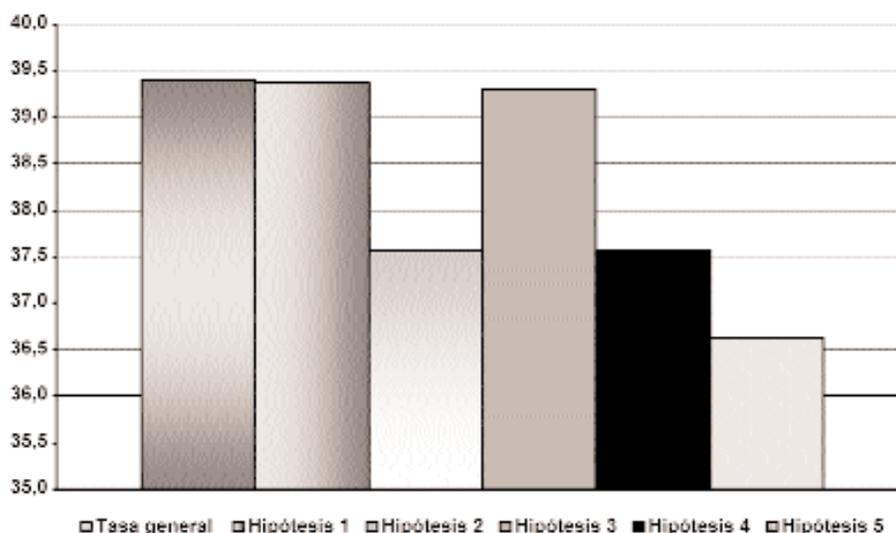
<sup>10</sup> Esta modelización resulta imposible en virtud de la información de la que se dispone a partir de la EPH.

En tal sentido, es probable que los mayores efectos de estas medidas estén dados por la incorporación de estos nuevos mínimos a los respectivos convenios colectivos de trabajo, lo que implicaría una actualización de todos los salarios y no tan sólo de los básicos. En efecto, de producirse esta incorporación, dada la relación que guardan los respectivos escalafones salariales con los mínimos de convenio, para una parte de los trabajadores los aumentos serían superiores a los otorgados por el gobierno. Cabe señalar, no obstante, que a la fecha de cierre de este informe aun es incierta la ratificación de los nuevos mínimos en los convenios colectivos de cada actividad. Incluso, la elevación de los mínimos puede generar un escenario de conflictividad entre sindicatos y empresas, tal como ya está sucediendo en el sector bancario.

- Por último, el impacto de estas medidas sobre los niveles de pobreza e indigencia se ha visto amortiguado por la creciente severidad de las mismas, a partir del alza generalizado que mostraron los precios, en particular los alimenticios. Así, dada la brecha que separa a gran parte de los hogares de las respectivas líneas de pobreza e indigencia, el impacto de estas medidas es muy limitado, teniendo impacto principalmente en las familias con pocos integrantes o que cuentan con otros miembros que también aportan ingresos al hogar.

### GRÁFICO 3

**INCIDENCIA DE LA POBREZA EN EL GRAN BUENOS AIRES. TASA GENERAL A MAYO DE 2003 Y SIMULADA A PARTIR DE LOS EJERCICIOS PROPUESTOS.**



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

Un impacto mayor, aunque moderado, parece mostrar la simulación 2, que recoge el efecto del incremento de \$224 con carácter remunerativo y de \$50 sin ese carácter, otorgado a los trabajadores del sector privado comprendidos en el régimen de negociación colectiva<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Tal como dice el artículo 9 de la resolución 64/2003, que reglamenta el incremento dispuesto por el decreto 392/2003, éste no será aplicable a los trabajadores agrarios, a los trabajadores del servicio doméstico, y a los del sector público nacional, provincial y municipal con independencia del régimen legal que norme la relación laboral, atento a que dichos regímenes prevén una regulación propia en la materia.

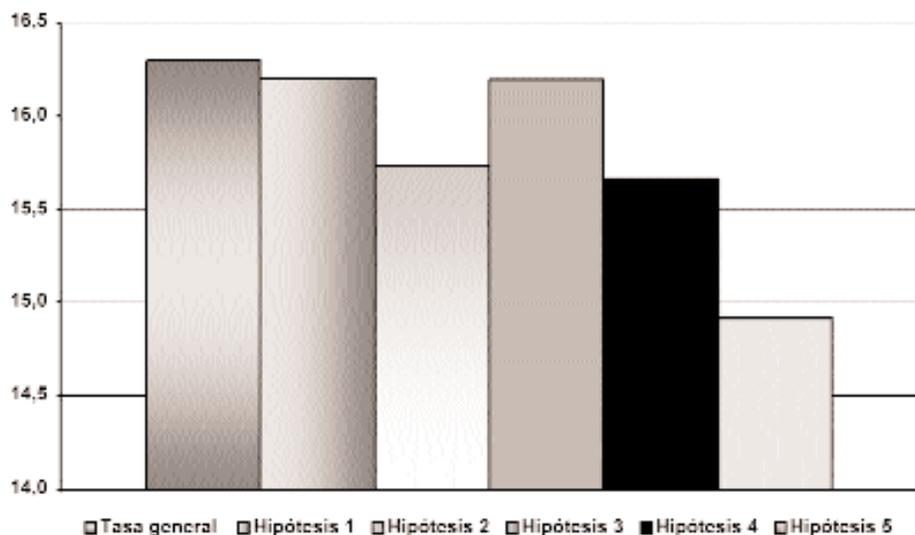
Así, el ejercicio realizado arroja un impacto moderado de estos incrementos salariales sobre los niveles de pobreza e indigencia, que logra disminuir estos guarismos en 1,8 y 0,6 puntos porcentuales, respectivamente. En particular, se observa el fuerte impacto que tiene esta medida en el ingreso salarial medio de los trabajadores asalariados pertenecientes al sector privado que trabajan una jornada completa. Este ingreso asciende un 10,6% en valores corrientes, lo que se traduce en un incremento del ingreso per cápita del 2,4%, aunque los aumentos mayores se producen en los deciles bajos y medios (del 2º al 7º), donde llegan a superar el 5%. Pese a ello, no obstante, la distribución del ingreso muestra una escasa modificación (el coeficiente de Gini pasa de 0,478 a 0,474) en virtud de que una medida de este tenor también tiene impacto, aunque menor, en los deciles más altos.

En este sentido, el universo más amplio sobre el cual recaen las medidas -en relación con la situación planteada en la simulación uno- por un lado, y la mejor situación relativa en la que se encuentra una parte de los destinatarios -en virtud de la menor brecha existente entre el ingreso de estos hogares y las respectivas líneas de indigencia y pobreza- podrían enunciarse como los principales factores de la mayor efectividad de estas iniciativas.

Por su parte, la simulación 3, que considera el aumento del haber previsional mínimo a \$240, tiene un impacto escaso sobre la indigencia y casi nulo sobre la pobreza, debido al escaso incremento. Por esa razón, los resultados de la simulación 4, que mide simultáneamente los impactos de las tres simulaciones anteriores, son muy similares a la de la 2.

#### GRÁFICO 4

**INCIDENCIA DE LA INDIGENCIA EN EL GRAN BUENOS AIRES. TASA GENERAL A MAYO DE 2003 Y SIMULADA A PARTIR DE LOS EJERCICIOS PROPUESTOS.**



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

Finalmente, se observa que el mayor de los impactos generados por estas medidas se produce cuando las mismas van acompañadas por una política de blanqueo de los trabajadores que se desempeñan en la informalidad (simulación 5). En este caso, la hipótesis planteada estudia los efectos de la aplicación de estas medidas sobre el conjunto de los trabajadores asalariados, incluyendo a los empleados no registrados del sector privado (excepto servicio doméstico) que se desempeñan en un puesto de carácter permanente (excluyendo a los que hacen changas, o tienen empleos de duración temporal o incierta) y que tienen una antigüedad superior a los 6 meses.

Así las cosas, las medidas anunciadas alcanzarían a duplicar los impactos sobre la incidencia de la indigencia en hogares, logrando su reducción en 1,4 puntos porcentuales, en tanto que, el nivel de la pobreza del Gran Buenos Aires caería en 2,8 puntos. En términos numéricos, esto implica que más de 52 mil familias abandonarían la condición de indigencia y más del doble (104,5 mil) superarían el nivel de ingresos necesarios para procurar una canasta de bienes y servicios básicos para su grupo familiar. Cabe recordar que, sin el blanqueo el impacto de estas medidas se traduciría en una reducción de tan sólo 22,5 mil hogares, en el caso de la indigencia, y 67 mil, en el de la pobreza, respectivamente.

Al analizar los efectos de estas medidas en los ingresos específicos de los trabajadores por un lado, y el ingreso per cápita de los hogares por el otro, también se percibe la importancia de las mismas. En este sentido, el ejercicio aquí planteado implica un incremento del 8% de los ingresos promedios del total de los trabajadores en relación de dependencia, tanto el de los registrados como el de los que no lo están. Si observásemos lo sucedido con el universo específico de los no registrados, en cambio, el incremento asciende al 15,5%, prácticamente duplicando el efecto promedio. En virtud de esto y atento a lo señalado anteriormente, respecto al acceso limitado de los más pobres a los circuitos de empleo y jubilación formales, es que se explican los impactos de estas medidas sobre los niveles de pobreza e indigencia antes indicados.

Esto mismo se refleja en la evolución del ingreso per cápita familiar que logra incrementarse, en esta simulación, un 3,1% promedio. Cabe señalar, sin embargo, que este es el único caso, de los cinco ejercicios planteados en este trabajo, en el que los mayores incrementos se producen en el decil más bajo, cuyo incremento supera el 8%. Le siguen en importancia los deciles 2º y 3º, con incrementos del 6,4% y 7% respectivamente, disminuyendo los impactos fuertemente a partir del 7º decil. De este modo, puede entenderse el impacto mayor, aunque limitado, de estas medidas sobre la distribución del ingreso descripta a través del Coeficiente de Gini.

## **COMENTARIOS SOBRE LAS DIFICULTADES PARA AVANZAR EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS MEDIDAS GUBERNAMENTALES**

Habiendo planteado los probables impactos de estas medidas decretadas y anunciadas por el gobierno nacional, conviene señalar ahora cuales serían las dificultades para su implementación en el actual contexto.

¿Cuál es la viabilidad de implementar las medidas? Por el lado del incremento salarial, se estima que el cumplimiento está asociado al dinamismo de cada rama de actividad, en el contexto del nuevo esquema macroeconómico y de precios relativos postconvertibilidad. Así, aquellos segmentos de la industria, el comercio y los servicios que se han visto beneficiados por la sustitución de importaciones, la demanda de exportaciones y, en los últimos meses, por la recuperación del consumo privado interno, estarían en mejores condiciones de dar respuesta a los nuevos niveles salariales. A este dinamismo debe sumársele, a su vez, el observado por la evolución que tuvieron los precios de los bienes y servicios que producen las empresas de cada sector, los que determinan en definitiva la incidencia de sus costos laborales y, por ende, su capacidad de hacer frente a estos aumentos. En este sentido, tal como se señaló en el análisis de la evolución reciente de los datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) de la Ciudad de Buenos Aires, los costos laborales, en la industria al menos, habrían caído más de un 25% en términos reales.

Asimismo, otros factores de peso a considerar son la intensidad en el uso de mano de obra y la disponibilidad de capital de trabajo (a través de fondos propios, financiamiento de proveedores o crédito bancario). En este sentido, se observa una diferencia sustancial dada por el tamaño de los establecimientos, puesto que, en general, las PyMES son el tipo de empresas más trabajo intensivas y con mayores inconvenientes para financiar su producción. Por esta razón, más allá de la predisposición de cada empresario a cumplir con las normas implementadas -dado que también es cierto que el incentivo para su observancia es menor en virtud de la menor "visibilidad" que tienen estas empresas para el fisco-, es probable que éstas empresas encuentren condiciones objetivas que hagan más dificultoso su cumplimiento.

En cuanto al blanqueo de los trabajadores, los obstáculos que se les puede presentar a las empresas son similares, probablemente agudizados por la predominancia de problemas de baja productividad, donde el problema de la precariedad laboral está sobrerrepresentado. En tal sentido, tradicionalmente se ha argumentado que buena parte de la economía "subterránea" sólo puede producir al margen de las normas laborales (e impositivas); en otras palabras, en la medida que se imponga el peso de la ley para regularizar la situación laboral (e impositiva), ello se traduciría en la quiebra de establecimientos, en el despido de trabajadores o en freno a la incorporación de mano de obra. En ese sentido, debe tenerse en cuenta que una de las formas que adopta el fenómeno de la precariedad laboral es la contratación de trabajadores por períodos muy reducidos, para hacer frente a aumentos de la demanda que son considerados como circunstanciales o que difícilmente sean sostenibles más allá del corto plazo.

Finalmente, debe mencionarse la posibilidad de que el blanqueo pueda ser resistido por algunos trabajadores, en la medida en que éste se traduzca en una reducción de su sueldo neto. En ese sentido, en la simulación realizada, para medir el efecto del blanqueo, a los salarios de los trabajadores se les adicionan los aumentos otorgados por el gobierno y se les deduce los descuentos por obra social, aportes previsionales y sindicales. Sin embargo, en el caso de los trabajadores que aun estando en negro percibieron los aumentos decretados por el gobierno, el blanqueo estaría reduciendo sus salarios de bolsillo, pudiendo provocar incluso su caída en la pobreza y la indigencia, ya que estas mediciones utilizan los ingresos disponibles del hogar, y no toman en cuenta los ingresos sociales (básicamente los de salud) devenidos de esta formalización, ni los flujos a futuro de la misma, como la jubilación.

## CONCLUSIONES

Los resultados de los ejercicios de simulación propuestos en el presente trabajo permiten concluir que los aumentos salariales y previsionales anunciados por el gobierno tienen, en el actual contexto, efectos directos escasos o moderados sobre los niveles de pobreza y indigencia, el salario promedio, el ingreso per cápita y la distribución del ingreso del área metropolitana de la Ciudad. El alto nivel de desocupación (abierta y no abierta), junto al crecimiento de las formas de trabajo no asalariadas, el incremento de la informalidad laboral, el largo período de congelamiento de los mínimos salariales y jubilatorios y el importante deterioro de los ingresos que se produjo desde la salida de la convertibilidad, limitan seriamente el impacto que pudieran tener los incrementos decretados para los trabajadores que desempeñan su trabajo en forma asalariada y en el marco de la formalidad legal.

Tal como se demostró, el efecto de estas medidas podría ser mayor si se aplicaran los aumentos al conjunto de los asalariados (registrados y no registrados). En particular, los impactos sobre la reducción de la pobreza y la indigencia se duplicarían, al tiempo que los ingresos de los asalariados, en especial, el de los no registrados se incrementaría, en valores corrientes, significativamente. Cabe señalar, sin embargo, que dichos incrementos tampoco alcanzarían a compensar la erosión del poder de compra causado por la inflación minorista, y menos aún, el incremento de la canasta de bienes y servicios básicos, que es un deflactor más apropiado para medir los cambios en el poder adquisitivo de los sectores de menores recursos.

En función de lo predicho, y atento a las dificultades objetivas descritas en el presente informe para el cumplimiento de las respectivas políticas, todo pareciera indicar que estas medidas, si bien necesarias, se muestran como claramente insuficientes para mejorar las condiciones de vida de los habitantes de la región. Las mismas deberían complementarse con un conjunto de políticas activas destinadas a incrementar los niveles de ocupación, la agregación de valor y la productividad de la mano de obra, las que acompañadas por una distribución más equitativa de los medios de producción y de la renta generada por el trabajo, permitirán un mayor avance en la reducción de la pobreza y el logro de una sociedad más igualitaria.

En el corto plazo, no obstante, es posible avanzar en la implementación de medidas que faciliten la ampliación de estos impactos. Si bien para una parte de las empresas los aumentos salariales y, especialmente, el blanqueo serían medidas difíciles de cumplir en lo inmediato, también es cierto que muchas otras están en condiciones de hacerlo, en particular los sectores favorecidos por el cambio de los precios relativos a partir de la devaluación. En este sentido, es acertada la iniciativa del Ministerio de Trabajo de recuperar el rol activo de su "Policía del Trabajo", privilegiando las inspecciones en este tipo de establecimientos, y en empresas grandes y medianas, y postergando para una segunda etapa a los pequeños y micro establecimientos que podrían tener, en el corto plazo, dificultades reales para blanquear a sus trabajadores. Esto daría, a su vez, tiempo para que el Estado instrumente los medios para facilitar el proceso de blanqueo de los trabajadores en estos establecimientos, al tiempo que se generan los incentivos para dicha regularización, en la medida que se perciba que el Estado está fiscalizando y dispuesto a aplicar sanciones a las unidades productivas que no acaten las reglas. De este modo, la instauración de sistemas de premios y castigos permitirá romper con la cultura de la evasión que afecta a todos los estratos de la población.

Desde la perspectiva del Estado, la lucha contra la informalidad laboral también favorecerá el aumento de la recaudación previsional, reduciendo el déficit actual que surge de la brecha entre los aportes de los trabajadores y los gastos destinados a solventar el pago a jubilados y pensionados. Dado que el déficit del sistema previsional es muy elevado (en gran parte debido a la financiación de la reforma implementada en 1994) y se cubre con recursos impositivos generales, en la medida que se logre mejorar la recaudación, se podrán afectar más recursos a sostener o acelerar la recuperación de la economía con apoyos concretos a los sectores productivos.

En este sentido, la recuperación de los ingresos de los residentes no puede verse como algo aislado al proceso de creación de puestos de trabajo sino como dos caras de una misma moneda. La tarea pendiente, entonces, es la reinserción laboral de la gran cantidad de personas que tienen problemas laborales (desocupadas y subocupadas), muchos de los cuales son atendidos con planes públicos de empleo que apenas morigeran los niveles de pobreza e indigencia, y la de los otros tantos que se desempeñan en empleos de baja calificación y productividad (vendedores ambulantes, cartoneros, etc.).

La recuperación del empleo que se observa en los últimos meses resulta moderada y concentrada en sectores de baja calificación, lo que da cuenta de las dudas de los empresarios sobre la consolidación del proceso de recuperación y la escasa sustentabilidad de dicho crecimiento. Incentivar dicha recuperación, en particular en los sectores de la economía intensivos en la utilización de mano obra calificada, mediante el conjunto de instrumentos de los que dispone el Estado, al tiempo que se instrumenta los mecanismos para facilitar el blanqueo de trabajadores y una mejor distribución de la riqueza sintetizan las acciones necesarias para ampliar los efectos que podrían tener el tipo de medidas analizadas en el presente trabajo.

# INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: PERSPECTIVAS EN EL PERÍODO POST-CONVERTIBILIDAD

POR **MATÍAS KULFAS** Y **SANTIAGO JUNCAL**

Durante la década del '90, se produjo uno de los mayores períodos de afluencia de capitales extranjeros de la Argentina contemporánea. Tras aproximadamente dos décadas en las que los ingresos de inversión extranjera directa (IED)<sup>1</sup> habían sido muy reducidos e –incluso– muchas firmas transnacionales decidieron repatriar o discontinuar parte de sus inversiones, los años noventa fueron un período de elevada afluencia favorecido por un contexto mundial muy activo en la materia y por la implementación de reformas de corte neoliberal en América Latina y otras regiones del globo.

De este modo, la inserción del capital extranjero en la economía argentina se multiplicó, generándose un profundo proceso de extranjerización de la estructura productiva local caracterizado por el creciente predominio sectorial por parte de firmas extranjeras, la reorientación de los grupos económicos locales (que tendieron a vender activos físicos y posicionarse fuertemente en activos líquidos, además de protagonizar un proceso de “primarización” caracterizado por la liquidación de empresas manufactureras y el fortalecimiento de inversiones en sectores primario-exportadores) y el desplazamiento de pequeñas y medianas firmas locales, la reducción de sus actividades, su desaparición o reorientación productiva.

La reversión de esta oleada de inversiones extranjeras vino de la mano de la propia crisis de la convertibilidad. Las pujas en torno a las dos vías que fueran planteadas como mecanismos de salida del régimen convertible –la dolarización de la economía o la devaluación del peso argentino– encontraron en buena parte de las firmas de capital extranjero un –no siempre explícito– encolumnamiento en torno al proyecto de dolarización.

Cabe entonces destacar que los flujos de IED, que habían alcanzado los US\$ 23.988 millones en 1999 y los US\$ 10.418 millones en 2000, se redujeron a US\$ 2.166 millones en 2001 y US\$ 785 millones en 2002, mientras que el primer semestre de 2003 relegó un flujo negativo de US\$ 139 millones.

<sup>1</sup> En este trabajo, cuando se utilice el término “inversión extranjera directa” se hará referencia a los capitales extranjeros cuyo objetivo es la radicación de filiales comerciales, productivas o de servicios fuera de sus países, en oposición a los flujos de inversión de portafolio o de cartera, asociados a movimientos de corto plazo que no conllevan el control de filiales. Durante las últimas décadas, y en consonancia con los procesos de mundialización financiera y el extraordinario crecimiento de los movimientos financieros de capitales, los fenómenos de transnacionalización del capital se han complejizado y la frontera entre ambos tipos de flujos se ha vuelto más difusa. En particular, cabe destacar que la inversión extranjera directa es un concepto que se registra en la balanza de pagos e incluye los aportes de capital, los créditos intrafirma y las utilidades reinvertidas por la filial. Sin embargo, muchas filiales que operan en la Argentina financiaron sus inversiones no sólo mediante flujos de IED sino también mediante la colocación de papeles de deuda en mercados internacionales. Por tal motivo, los flujos de IED de la balanza de pagos reflejan una parte muy significativa del fenómeno pero no lo abarcan en su totalidad. A los fines del presente trabajo, para simplificar la exposición, cuando se haga mención a la IED el objetivo es referenciar el modo de inserción de las firmas transnacionales, mientras que cuando se referencien los flujos de IED de balanza de pagos se lo mencionará en forma explícita. Para un análisis de los problemas de estimación y otras cuestiones asociadas a los fenómenos mencionados véase Kulfas y Hecker (1998).

**Tras la devaluación del peso argentino, el stock de IED medido a valores contables se redujo a la mitad**, cayendo de US\$ 68.766 millones a fines de 2001 a US\$ 34.622 millones en diciembre de 2002. Esto quiere decir que el valor de los activos se redujo a los niveles del año 1996 tras cinco años en los que las firmas multinacionales invirtieron en la Argentina cerca de US\$ 50.000 M.

Asimismo, las políticas de reinversión de utilidades se modificaron drásticamente, produciéndose una repatriación masiva de las ganancias generadas durante la década pasada. En tal sentido, cabe destacar que **de los más de US\$ 18.000 millones de utilidades obtenidas por las empresas extranjeras entre el año 1992 y el primer semestre de 2003, menos del 2% permanece invertido en el país**. En particular, en los 18 meses subsiguientes al fin del régimen de *convertibilidad*, el conjunto de las empresas extranjeras que opera en la Argentina tuvo pérdidas por US\$ 125 M, pero remitió utilidades que había obtenido en años anteriores por un total de US\$ 1.591 M.

En otras palabras, la devaluación del peso significó, para las firmas transnacionales que operan en la Argentina, la pérdida del valor de sus inversiones y la reducción de la masa de utilidades susceptible de ser remitida a sus casas matrices<sup>2</sup>. Si bien estas pérdidas deben ser matizadas, por cuanto no afecta a todas las firmas de manera homogénea -es esperable que las firmas que operan en sectores transables no vean significativamente alterados las valuaciones reales de sus activos y que puedan conservar sus niveles de utilidades- lo cierto es que la fuerte orientación hacia el mercado interno y en sectores no transables que predominó en la década pasada, establece a todas luces el agotamiento objetivo de la etapa de afluencia de IED que tuviera lugar<sup>3</sup>.

Frente a este panorama, son muchos los interrogantes que se abren. Parte de ellos apuntan a evaluar las posibles estrategias de las firmas transnacionales y el abanico de heterogeneidades abierto, las continuidades y rupturas, las nuevas estrategias y reconversiones, el retiro de corporaciones y la posible llegada de otras nuevas. En tal sentido, cabe esperar diversos comportamientos en función de la orientación sectorial y el posible derrotero que experimente la política económica. No es un hecho menor señalar que el largo proceso de transición que abrió el quiebre de la convertibilidad, en términos del reacomodamiento de precios relativos, aún no ha finalizado. Como ejemplo, cabe recordar los procesos, aun en curso, de reestructuración de activos y pasivos del sistema financiero y el sistema de compensaciones bancarias por la pesificación asimétrica instrumentada a comienzos de 2002 (decreto 214/02 y sus modificatorios) así como también el proceso de renegociación de los contratos y las tarifas de los servicios públicos, estas últimas congeladas en virtud de la Ley de Emergencia Económica sancionada en los primeros días del año 2002. Los elementos señalados tienen incidencia muy directa sobre un núcleo de agentes económicos claramente vinculados a inversiones de capitales extranjeros.

Por otra parte, cabe analizar los posibles comportamientos de sectores del capital local,

<sup>2</sup> Si bien la tasa de ganancia puede mantener niveles relativamente estables e incluso crecer debido a la modificación de precios relativos y el congelamiento de algunos precios de la economía (por ejemplo los salarios y las tarifas de los servicios públicos), no ocurre lo mismo con la masa de ganancia en dólares, es decir, de uno de los principales indicadores de cuya evolución dependen las decisiones que se toman a escala global desde las casas matrices de las corporaciones. El fuerte sesgo hacia sectores no transables reduce notablemente la masa de utilidades de las filiales debido a la devaluación de la moneda, que en términos reales alcanza valores próximos al 100%.

<sup>3</sup> El agotamiento de la etapa de afluencia de IED de los noventa posee otros factores explicativos además de la devaluación del peso argentino. Lo cierto es que las condiciones en que tuvo lugar el derrumbe del régimen de convertibilidad, sumado a la crisis del mercado interno y el default, entre otros aspectos, dan cuenta de una drástica alteración del marco estructural que motivó la multiplicación de la afluencia de capitales externos.

particularmente tomando bajo consideración el creciente posicionamiento en torno a activos líquidos y la posible realización de efectos riqueza que podría ocasionar la adquisición de activos en el mercado local, todo ello en un marco político caracterizado por una convocatoria abierta para reingresar capitales al país<sup>4</sup>.

El presente trabajo analiza, en primer lugar, las tendencias centrales que asumieran los flujos de inversión extranjera durante la convertibilidad y el impacto que tuvo sobre los mismos la devaluación del peso argentino. En segundo término, se analizan los flujos de inversión del período post-convertibilidad con el objeto de estudiar las perspectivas de los procesos de desnacionalización / renacionalización de la estructura productiva local.

## **I. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DURANTE LA CONVERTIBILIDAD Y LOS IMPACTOS DE LA DEVALUACIÓN**

### **I.1. TENDENCIAS CENTRALES DE LOS FLUJOS DE IED DE LA DÉCADA DEL NOVENTA**

La oleada de inversiones extranjeras de los años noventa reconoce al proceso de privatizaciones como hito fundacional. Sin embargo, lejos de agotarse en él, se asienta en la globalidad de reformas estructurales de corte neoliberal que se implementaron durante el gobierno de Carlos Menem. Entre los núcleos centrales que hacen a esas reformas se destacan, además del proceso de privatizaciones, la apertura comercial y financiera, la desregulación de mercados de bienes, servicios y factores, la renegociación de pasivos externos a través de la firma del acuerdo Brady y la estabilización de la moneda a través del régimen de convertibilidad.

Entre las principales tendencias que asumieron los flujos de IED cabe destacar<sup>5</sup>:

- a. La mayor parte de las inversiones se orientó al aprovechamiento del mercado interno y regional. En particular, los servicios públicos privatizados fueron uno de los principales destinos de interés de los capitales externos, a los que cabe adicionar los servicios financieros (bancos, seguros y administraciones de jubilaciones y pensiones), comercio y servicios a las empresas. En el sector manufacturero se destacaron las ramas basadas en recursos naturales (agroindustria, alimentos, petroquímica, metales básicos) y el complejo automotor (respaldado por un régimen específico). Finalmente, cabe destacar el fuerte flujo de inversiones hacia la extracción petrolera, sector históricamente vedado al capital privado y al extranjero en particular.
- b. A diferencia de otras oleadas de IED, en las cuales predominaba la instalación de nuevas unidades productivas, en los años noventa más de la mitad de las inversiones se destinaron a la adquisición de empresas ya existentes.
- c. EE.UU. lideró los flujos de inversiones pero apareció un nuevo actor con escasa historia en la materia: España, país que orientó sus flujos hacia los servicios públicos privatizados, los servicios financieros y el petróleo.
- d. Aparecen nuevas modalidades de financiamiento de las inversiones. A diferencia de otras etapas, en las cuales las empresas transnacionales financiaban sus inversiones con aportes de capitales, utilidades reinvertidas y el uso del crédito en el mercado financiero local, el

<sup>5</sup> Para un análisis más completo y detallado de los fenómenos que se plantean en este apartado, véase Briner y Schorr (2002); CEPAL (2003); Chudnovsky y López (2001); Kulfas, Porta y Ramos (2002).

fenómeno se complejiza en consonancia con los procesos de globalización financiera. De esta manera, se produce –por una parte- un fuerte proceso de endeudamiento externo mediante la colocación de obligaciones negociables y otros bonos destinado a financiar inversiones (fenómeno muy evidente en sectores como, por ejemplo, las telecomunicaciones) al tiempo que aparecen nuevos actores, tales como los fondos de inversión (por ejemplo, Exxel Group, Citicorp Equity Investment, entre otros).

- e. La reducción de aranceles a la importación y la apreciación de la moneda local conllevaron una fuerte reducción del costo de los bienes de capital importados, hecho que, sumado a otros factores estructurales inherentes a las estrategias corporativas, derivaron en el predominio de la incorporación de tecnología importada, el desmantelamiento de actividades de investigación y desarrollo a nivel local y la inversión bajo la modalidad de importación de “planta llave en mano”. Estas tendencias impactaron negativamente sobre la estructura productiva local, fortaleciendo una economía dual con pequeños islotes de modernidad en un contexto general de achicamiento del aparato productivo.
- f. Las empresas privatizadas asumieron un rol protagónico y conformaron uno de los núcleos de mayor rentabilidad de la economía argentina. En tal sentido, dichas empresas pudieron escapar al marco general, conservando sus niveles de utilidad incluso durante la crisis del tequila (1995) y a partir del segundo semestre de 1998, cuando la economía argentina ingresó en una fase depresiva.
- g. El ingreso de capitales extranjeros no potenció el crecimiento de la inversión bruta interna fija sino que generó un efecto de *crowding out*, caracterizado por la fuga de capitales locales<sup>6</sup>. En otras palabras, los flujos de IED no complementaron a la inversión local sino que la desplazaron, observándose que muchos grupos económicos locales que vendían sus activos

## CUADRO 1

### FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. ARGENTINA. PERÍODO 1992-2003\*. EN MILLONES DE DÓLARES

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003*	TOTAL
Total IED	4,431	2,793	3,635	5,609	6,949	9,160	7,291	23,988	10,418	2,166	785	-139	77,086
Reinversión de utilidades	857	878	898	659	398	726	788	-144	261	-3,306	-929	-787	297
Sector Privado Financiero	62	192	-166	143	13	51	178	6	67	-242	-529	-378	-604
Sector Privado No Financiero	795	686	1,064	516	385	675	610	-150	194	-3,064	-401	-409	902
Aportes	474	628	1,287	1,685	2,011	2,580	3,179	4,116	2,793	3,650	2,655	802	25,861
Sector Privado Financiero	129	226	268	369	303	734	891	497	322	116	585	362	4,803
Sector Privado No Financiero	345	402	1,019	1,316	1,708	1,846	2,288	3,619	2,470	3,534	2,070	440	21,058
Deuda con matrices y filiales	371	251	387	700	1,525	1,159	802	1,627	1,088	1,000	-2,490	-60	6,361
Cambios de manos	2,730	1,036	1,063	2,566	3,014	4,695	2,522	18,388	6,277	821	1,549	-93	44,568
Público No Financ. Nacional	2,332	935	102	1,060	266	0	0	3,011	25	25	0	0	7,756
Público No Financiero Local	12	0	34	53	314	892	334	1,181	5	0	0	0	2,825
Privado No Financiero**	385	101	927	1,453	2,434	3,803	2,188	14,196	6,247	796	1,549	-93	33,986

\* Primer semestre

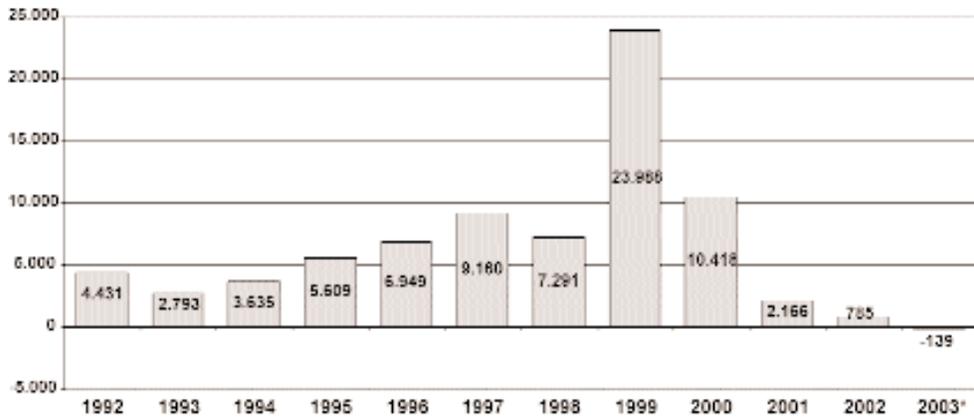
\*\* Incluye cambios de manos del sistema financiero. Para el cuarto trimestre de 2002 se incluye una operación de canje de acciones de Tenaris por U\$S 593 millones cuya contrapartida es un aumento de inversión de cartera en el exterior y una disminución de inversión de cartera en Argentina

FUENTE: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Ministerio de Economía, Estimaciones Trimestrales de la balanza de pagos.

<sup>6</sup> "En el caso argentino de los años noventa aparecen algunos indicios de que la contribución neta de la IED a la expansión de la capacidad productiva habría sido menor a la sugerida por la magnitud de los flujos recibidos y de que se estaría en presencia de una causalidad del tipo *crowding out*" (Kulfas, Porta y Ramos, 2002, p.84). Acerca del comportamiento del sector privado y su impacto global sobre la balanza de pagos véase Damill (2000) y Basualdo y Kulfas (2000).

**GRÁFICO 1**

**EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. ARGENTINA. PERÍODO 1992-2003. EN MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES.**

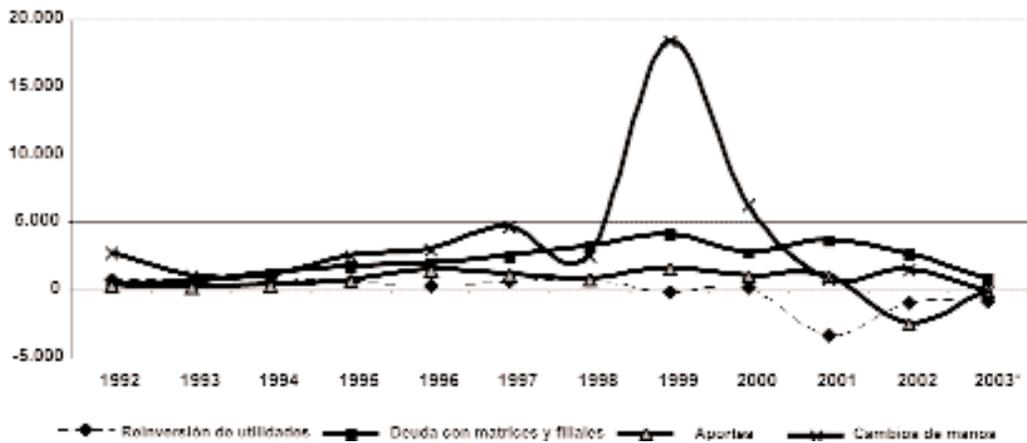


\* Primer semestre

FUENTE: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Ministerio de Economía, Estimaciones Trimestrales de la Balanza de Pagos

**GRÁFICO 2**

**EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, DESAGREGADA POR DESTINO DE INVERSIÓN. ARGENTINA. PERÍODO 1992-2003. EN MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES**



\* Primer semestre

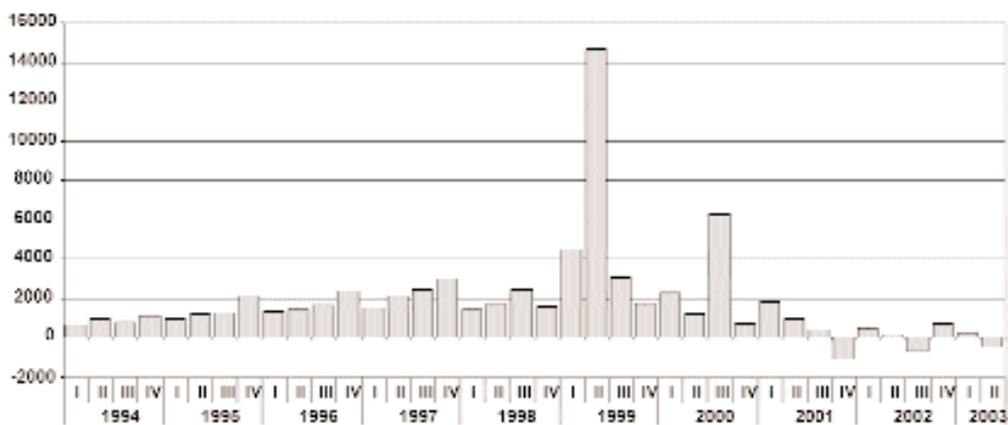
FUENTE: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Ministerio de Economía, Estimaciones Trimestrales de la Balanza de Pagos

## I.2. LOS PROCESOS DE IED ANTE EL INICIO DE LA CRISIS

Como se puede apreciar en los gráficos precedentes, los flujos de IED se sostuvieron en niveles muy significativos incluso durante el largo período de crisis económica iniciado durante el segundo semestre de 1998. Esta tendencia es un indicador de la mirada estratégica realizada por las firmas transnacionales y su apuesta a la continuidad del rumbo económico.

### GRÁFICO 3

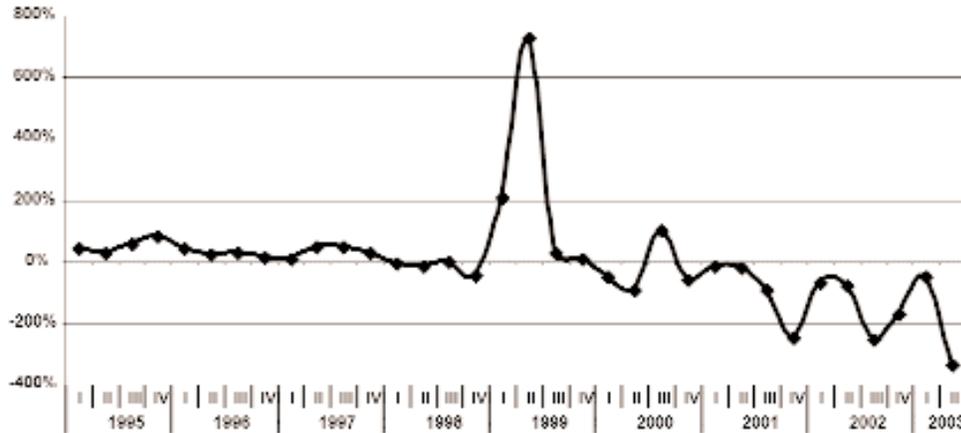
**EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. ARGENTINA. PERÍODO 1994 - 2003 (PRIMER SEMESTRE). EN MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES**



FUENTE: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Ministerio de Economía, Estimaciones Trimestrales de la Balanza de Pagos.

**GRÁFICO 4**

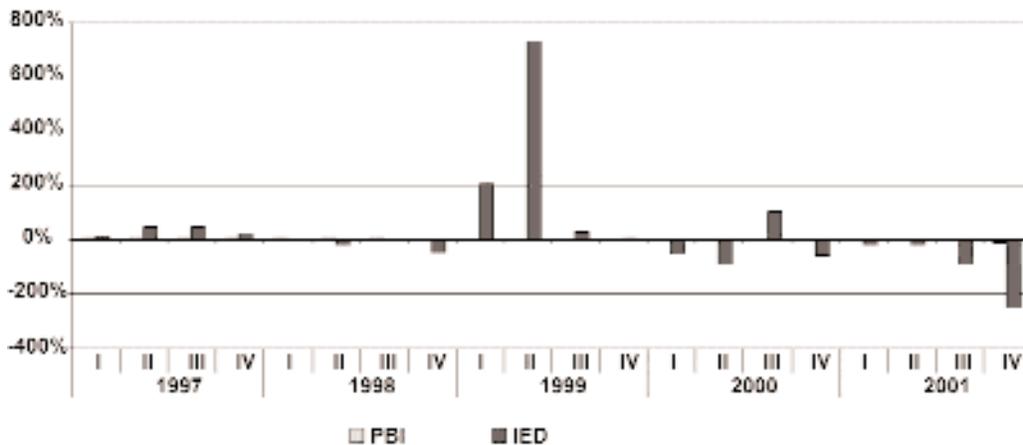
**EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL. ARGENTINA. PERÍODO 1995 - 2003 (PRIMER SEMESTRE). EN MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES**



FUENTE: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del Ministerio de Economía, Estimaciones Trimestrales de la Balanza de Pagos.

**GRÁFICO 5**

**EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LAS TASAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) Y DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO (PBI). TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL. ARGENTINA. PERÍODO 1997 - 2001 (PRIMER SEMESTRE). EN MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES**



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

tendieron a remitir los capitales al exterior antes que a reinvertirlos en otras actividades productivas y de servicios.

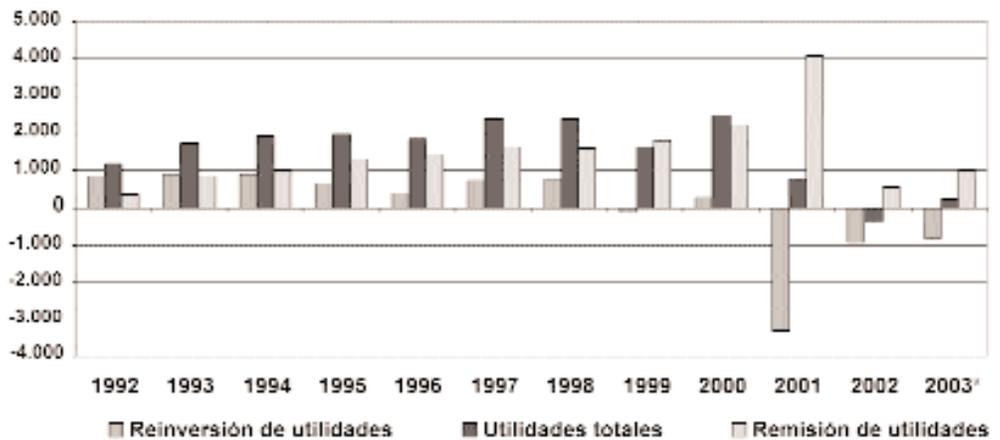
Los flujos de IED, lejos de reducirse, incluso llegaron a incrementar. En particular, hay un fuerte impulso motorizado por las operaciones vinculadas a la compra de YPF por parte de Repsol, la cual conlleva, en primer lugar, la adquisición del remanente de acciones en poder del Estado nacional y de administraciones provinciales y, en segundo término, la compra de acciones en manos de tenedores privados, todo ello en diversos meses del año 1999.

Hacia fines del año 2000, los flujos de IED tienden a reducirse. Esto se explica, en parte, por cierto agotamiento en la activa oleada de transferencias de empresas que había tenido lugar, fundamentalmente, entre 1997 y 1999. Finalmente, en el año 2001 se aprecia una fuerte caída que guarda una estrecha relación con la remisión de más de US\$ 3.000 millones de utilidades correspondientes a ejercicios anteriores.

**I.3. LAS ESTRATEGIAS DE REMISIÓN Y REINVERSIÓN DE UTILIDADES**

Ingresando en el terreno del financiamiento de las inversiones y de las estrategias de distribución y remisión de utilidades, es posible apreciar que a lo largo de la década, las filiales locales tendieron a reducir en forma paulatina su propensión a la reinversión de utilidades. En particular, el coeficiente de reinversión de utilidades (medido como el cociente entre utilidades reinvertidas y utilidades totales) que ascendía al 54% durante el trienio 1992-94, se redujo al 21% durante el sexenio 1995-2000, para luego ingresar en una fase de reversión del signo. En efecto, entre 2001 y el primer semestre de 2003, prácticamente se liquida el stock de utilidades acumuladas en períodos anteriores, remitiéndose la casi totalidad de las mismas a las casas matrices.

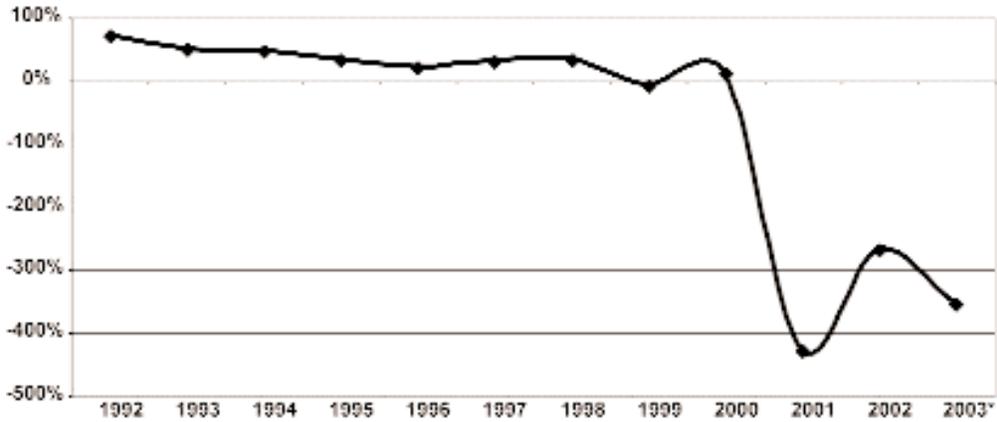
**GRÁFICO 6**  
**EVOLUCIÓN DE LAS UTILIDADES Y DIVIDENDOS DE LAS EMPRESAS DE IED. ARGENTINA. PERÍODO 1992-2003**  
**(PRIMER SEMESTRE). EN MILLONES DE DÓLARE**



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

**GRÁFICO 7**

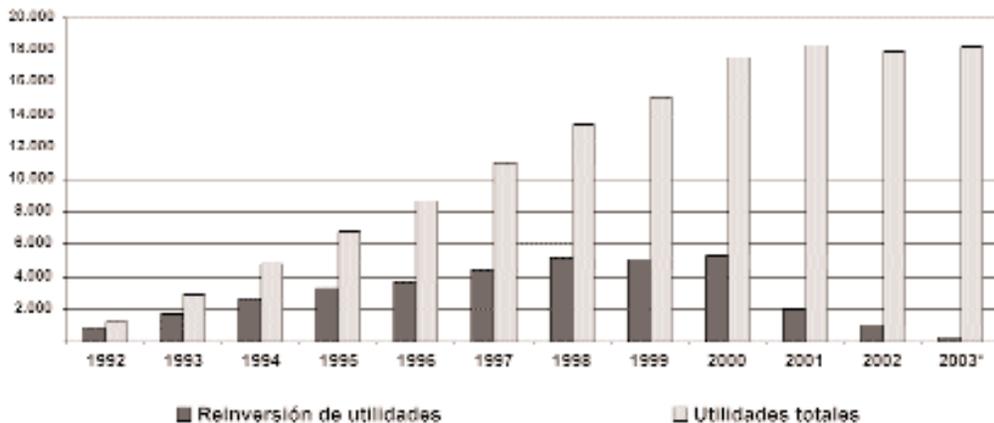
**EVOLUCIÓN DEL COEFICIENTE DE REINVERSIÓN DE UTILIDADES. ARGENTINA. PERÍODO 1992-2003 (PRIMER SEMESTRE). EN MILLONES DE DÓLARES**



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

**GRÁFICO 8**

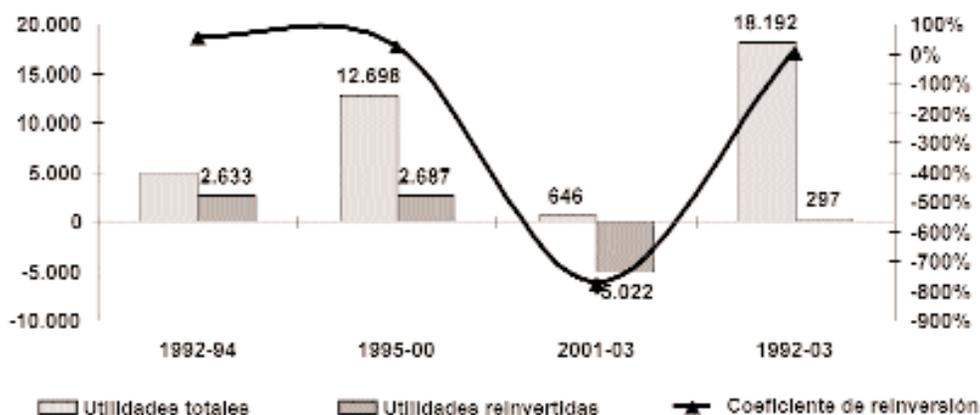
**EVOLUCIÓN DE LAS UTILIDADES Y DIVIDENDOS DE LAS EMPRESAS DE IED. ARGENTINA. PERÍODO 1992-2003 (PRIMER SEMESTRE). MONTOS ACUMULADOS EN MILLONES DE DÓLARES-**



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

### GRÁFICO 9

**EVOLUCIÓN DE LAS UTILIDADES TOTALES Y REINVERTIDAS DE LAS EMPRESAS DE IED Y DEL COEFICIENTE DE REINVERSIÓN DE UTILIDADES. ARGENTINA. PERÍODO 1992-2003 (PRIMER SEMESTRE). EN MILLONES DE DÓLARES**



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

En esta tendencia cabe señalar que las autoridades monetarias habían implementado controles a las salidas de capitales desde fines de 2001, los cuales se intensificaron en el 2002 y se fueron relajando hacia fines de ese mismo año.

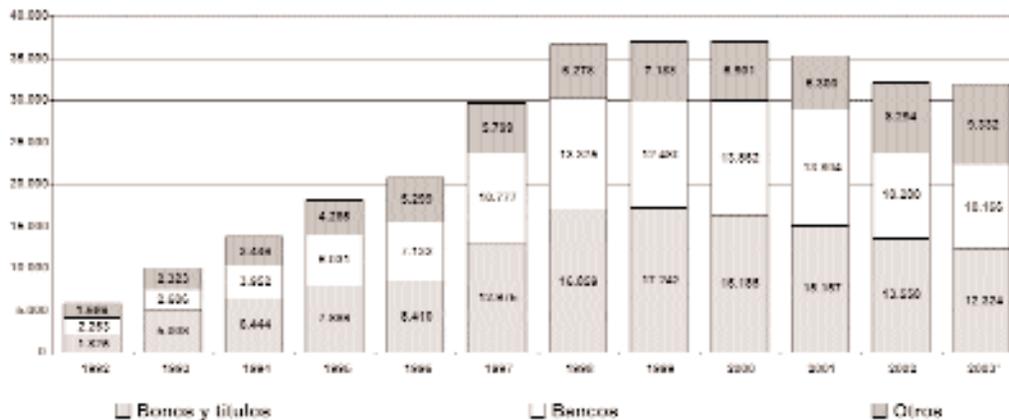
#### I.4. EL ENDEUDAMIENTO EXTERNO DE LAS FILIALES LOCALES

El endeudamiento externo privado experimentó un fuerte proceso de crecimiento, el cual incluso superó, en términos relativos, al del sector público. En efecto, entre 1992 y 2001, la deuda privada creció de menos de US\$ 6.000 millones a más de US\$ 35.000 M. Este crecimiento se vio impulsado por la colocación de títulos de deuda privada en mercados internacionales (fundamentalmente obligaciones negociables) y, en segundo lugar, por el endeudamiento con bancos del exterior.

Si bien no existen registros precisos acerca del fenómeno en cuestión, un informe del Ministerio de Economía da indicios de una fuerte concentración, al tiempo que señala que el 75% corresponde a endeudamiento de empresas transnacionales (MEyOSP, 1999).

## GRÁFICO 10

EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO DEL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO. ARGENTINA. PERÍODO 1992-2003 (PRIMER SEMESTRE). EN MILLONES DE DÓLARES



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

El fenómeno del endeudamiento privado de las filiales opera en la actualidad como uno de los aspectos de mayor importancia en la reestructuración financiera y operativa. Al mismo tiempo, juega un papel central en el caso de las empresas privatizadas, por cuanto, en muchos casos, sus ganancias operativas se transforman en pérdidas en cuanto comienzan a computarse los servicios de la deuda externa, la cual permanece dolarizada frente a tarifas pesificadas y aún congeladas.

En tal sentido, las empresas privatizadas solicitaron el incremento de las tarifas y la implementación de un seguro de cambio que diera cobertura sobre sus deudas con el exterior. Como muestra Abeles (2002) para el caso de las empresas telefónicas, el seguro de cambio es un contrasentido si se tiene en cuenta que dichas empresas asumieron la decisión de endeudarse a pesar de haber obtenido (y distribuido) una importante masa de utilidades. Como sostiene el mencionado autor: *"la decisión de no arriesgar capital propio es una decisión genuinamente privada. También lo es la decisión de prestar dinero a empresas cuyos accionistas no están dispuestos a capitalizar, siquiera en parte, sus propios dividendos. En eso consisten, en última instancia, los derechos de propiedad en una sociedad capitalista. Lo que no queda claro es por qué –o apelando a que justificación– las compañías telefónicas –en rigor, sus accionistas– consideran que es la sociedad argentina en su conjunto la que debe hacer frente al resultado de esas decisiones cuando esas decisiones dan lugar a pérdidas, y no a ganancias"*.

En resumen, el endeudamiento externo fue una importante vía de financiamiento de las filiales de las empresas extranjeras durante los años noventa. Esta situación ha impactado negativamente sobre los balances de las empresas tras la devaluación, situación que ha derivado en la reestructuración de pasivos y que requiere el involucramiento de las casas matrices en la resolución de tal problema.

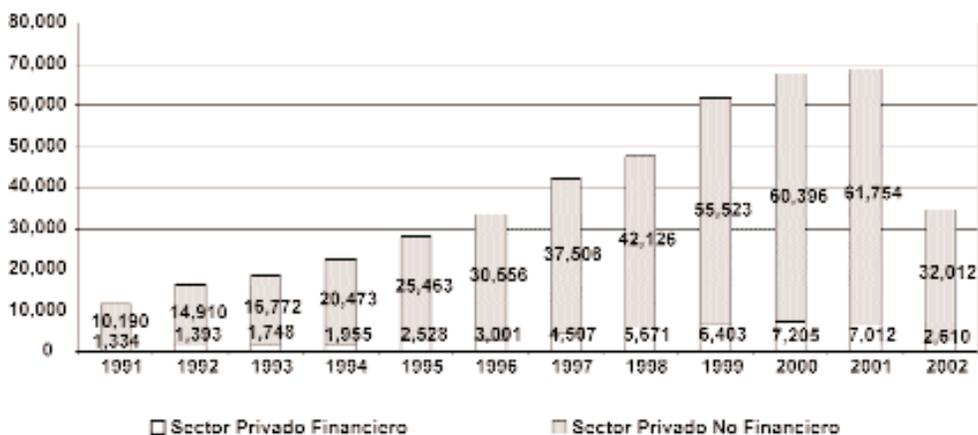
### I.5. SÍNTESIS DE LOS CAMBIOS INTRODUCIDOS POR EL FIN DE LA CONVERTIBILIDAD

Entre los principales cambios asociados al quiebre del régimen de convertibilidad cabe destacar:

- La reducción del stock de IED. Como se señalaba al principio, el valor contable de los activos de las filiales del capital extranjero se redujo a la mitad.
- La reducción de la masa de utilidades de las filiales.

#### GRÁFICO 11

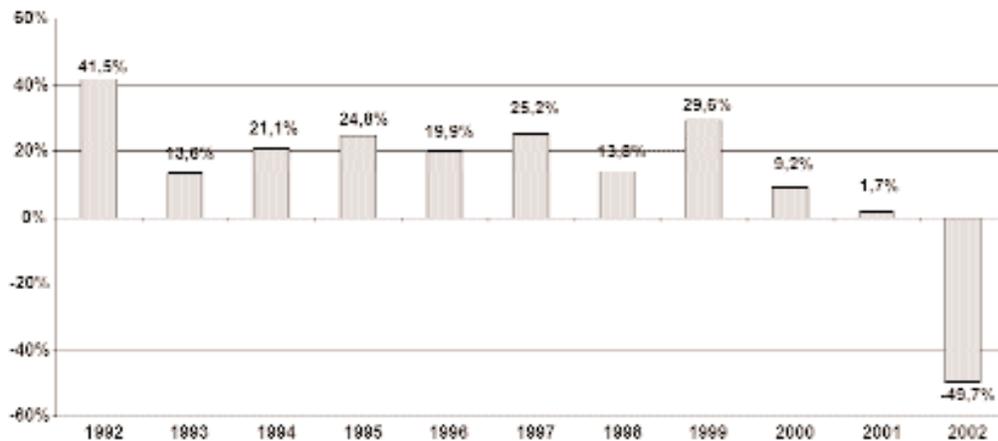
EVOLUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. ARGENTINA. PERÍODO 1991-2002. EN MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES-



FUENTE: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Ministerio de Economía, Estimaciones trimestrales de la balanza de pagos.

## GRÁFICO 12

### VARIACIÓN INTERANUAL DEL STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MEDIDA A VALORES CONTABLES. ARGENTINA. PERÍODO 1992-2002



FUENTE: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Ministerio de Economía, Estimaciones trimestrales de la balanza de pagos.

- La reducción de la rentabilidad de sectores no transables que habían tenido un fuerte protagonismo durante los años noventa (en particular, las empresas privatizadas de servicios públicos y los bancos).
- La aparición de oportunidades de negocios en sectores transables, fundamentalmente el agro y la industria manufacturera. No obstante esta apreciación, no se observa aun una clara orientación de flujos de IED en tal sentido, notándose algunos casos aislados y reaperturas de líneas de producción (en tal sentido véase Recuadro Nro. 2).

## II. LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EN EL PERÍODO POST-CONVERTIBILIDAD

Los flujos de inversión tras el cese del régimen de convertibilidad dan cuenta del inicio de un proceso caracterizado por la elevada incertidumbre y la ausencia de parámetros claros que ofrezcan indicios de las estrategias sectoriales y empresariales. En otras palabras, tras los casi dos años que han transcurrido desde la devaluación del peso, no se ha vislumbrado la emergencia de nuevos actores con estrategias claramente definidas ni definiciones claras por parte de los existentes. Así, se ha podido apreciar el retiro de algunos inversores transnacionales, movimientos sectoriales por parte de otros, la reaparición de capitales nacionales y el retiro de otros, todo ello en un panorama sumamente heterogéneo y sin que sea posible delinear tendencias claras.

Tomando como base las novedades empresariales recabadas por el Centro de Estudios para la Producción (CEP) entre los meses de julio de 2002 y septiembre de 2003 (ambos inclusive)<sup>7</sup>, se observa en primer término que los flujos de inversión revelan la preeminencia de actores transnacionales, lo cual resulta absolutamente coherente con el proceso de extranjerización de la estructura productiva acontecido en la década pasada. Así, si se toman para este período las inversiones **efectivamente realizadas, con monto declarado**, se observa que mientras las efectuadas por extranjeros suman un monto total aproximado de U\$S 1.200 millones, las llevadas a cabo por actores nacionales alcanzan apenas los U\$S 200 millones, cifras que representan un 85% y un 15% del total, respectivamente. En tanto, entre las inversiones realizadas pero **sin monto declarado**, se verifica que aproximadamente el 60% de ellas corresponden a firmas extranjeras y el 40% restante a emprendimientos de origen nacional.

Con relación a los montos agregados de inversión por ramas, se destaca el claro predominio de la **actividad petrolera**. Se visualiza aquí la presencia de dos empresas extranjeras cuyos desembolsos han sido particularmente significativos: Repsol-YPF (de capitales españoles) y Petrobrás (de capitales brasileros). La primera de ellas actúa en el mercado local desde 1999 (año en que, como se indicó más arriba, se completó el pase a manos privadas de la ex empresa estatal) y, durante el bienio 2002-2003, concentró el desarrollo de sus inversiones principalmente en la provincia de Neuquén<sup>8</sup>. Por su parte, Petrobrás ingresó a la Argentina en julio de 2002, mes en el cual se anunció el pase de manos más importante desde la salida de la Convertibilidad: la compra de más del 50% del grupo Pérez Companc por parte de la empresa brasilera<sup>9</sup>. Desde entonces, se han anunciado y comenzado a realizar fuertes inversiones en diversas áreas de la empresa, tales como el mejoramiento de logística de suministro de crudo, la exploración y ampliación de la producción, la reconversión de estaciones de servicio, etc.

En tanto, otros sectores de importante participación dentro del monto total de inversiones realizadas fueron alimentos y bebidas y hotelería y turismo. En ambos casos, se advierte el intento de los empresarios por aprovechar las potencialidades brindadas por la devaluación, ya que, además de la evidente orientación hacia el creciente ingreso de turistas extranjeros en el caso de las construcciones de hoteles, se visualiza entre las inversiones de la industria alimenticia un cúmulo de pequeños y medianos proyectos con claro sesgo hacia fines exportadores. Entre ellos, sobresalen los destinados a la industria vitivinícola en la provincia de Mendoza.

Por su parte, entre las inversiones **sin monto determinado** se destacan las realizadas en la **actividad comercial** y en la **industria alimenticia**. Entre las primeras, predominan las aperturas e inauguraciones de locales de diversa escala, mientras que los movimientos en el sector alimenticio se concentraron casi exclusivamente en la reapertura y reacondicionamiento de frigoríficos que se encontraban inactivos, mayoritariamente con objetivos exportadores. En ambos rubros, los capitales invertidos fueron principalmente de origen nacional.

<sup>7</sup> Se decidió tomar a julio de 2002 como inicio del período de estudio debido a la escasa e insignificante información sobre inversiones registrada durante el primer semestre de dicho año.

<sup>8</sup> Entre los proyectos realizados en esta provincia, se encuentran la instalación de una planta ubicada en el complejo industrial Plaza Huincul (donde se fabrica metanol y a la que se destinaron U\$S 166 millones), la inauguración de una estación compresora en el Yacimiento Loma de la Lata y la finalización de un primer programa de forestación en 5.000 has. del territorio provincial.

<sup>9</sup> En realidad, Repsol-YPF y Petrobrás habían realizado, a fines de 2001, un importante canje de acciones por alrededor de U\$S 1.000 M, lo que indica que la empresa petrolera de Brasil estaba por entonces dando sus primeros pasos para entrar al mercado del petróleo en nuestro país.

En cuanto a los **anuncios de proyectos de inversión** (futuros o en inicio de ejecución) **con monto declarado**, se destaca nuevamente la preeminencia de las empresas extranjeras por sobre las de origen nacional<sup>10</sup>. Asimismo, cabe destacar una vez más el predominio de los montos desembolsados por las **empresas petroleras**, junto con la también fuerte incidencia de los planes desarrollados en el campo de otra actividad extractiva: la **minería**.

Con relación a los anuncios en materia petrolera, se observan, en primer término, los planes plurianuales de los más importantes operadores a nivel nacional, como son los ya mencionados Repsol-YPF y Petrobrás<sup>11</sup>. En tanto, aparecen en segundo lugar una serie de inversiones adicionales de firmas principalmente estadounidenses (Chevron-Texaco, Pioneer Argentina y Vintage Petroleum) las que, en su conjunto, están lejos de alcanzar las sumas proyectadas por las empresas líderes. Por su parte, los proyectos mineros encuentran a empresas de origen canadiense como sus principales impulsores; entre ellos, se destacan por su envergadura los llevados a cabo por Barrick Gold (en la mina de oro de Veladero, San Juan) y Meridian Gold (en un yacimiento de oro cercano a Esquel, Chubut<sup>12</sup>).

## CUADRO 2

### INVERSIONES REALIZADAS Y ANUNCIOS DE INVERSIONES. ARGENTINA. JULIO 2002-SEPTIEMBRE 2003. EN MILLONES DE DÓLARES

SECTOR	INVERSIONES REALIZADAS		ANUNCIOS DE INVERSIÓN	
	CANTIDAD DE OPERACIONES*	MONTO (EN MILL. DE U\$S)**	CANTIDAD DE OPERACIONES*	MONTO (EN MILL. DE U\$S)**
Petróleo, energía eléctrica y gas	10	657.0	28	9,006.5
Industria manufacturera	95	411.7	91	2,298.9
Actividades primarias***	7	129.4	14	2,440.4
Comercio y servicios	48	233.6	67	1,702.9
<b>Total</b>	<b>160</b>	<b>1,431.7</b>	<b>200</b>	<b>15,448.7</b>

\* Se incluyen las operaciones que no aparecen con monto determinado

\*\* Para simplificar, las operaciones que aparecían en la base del CEP con monto en pesos fueron pasadas a dólares al tipo de cambio U\$S 1=\$ 3.

\*\*\* Incluye la actividad minera.

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

## FUSIONES Y ADQUISICIONES

El análisis de las fusiones de empresas y adquisiciones de firmas ya existentes en el período post-devaluatorio refleja un panorama menos dinámico y aún más incierto que el observado en las inversiones propiamente dichas. No obstante esto, se intentará a continuación resaltar los puntos más salientes que surgen de los datos sobre estas otras dos modalidades características de los movimientos de capital, tomando siempre como referencia a la información del CEP para el período julio 2002-septiembre 2003.

<sup>10</sup> Sin embargo, por no conocerse fehacientemente el estado de la gran mayoría de los proyectos a la fecha de realización del presente trabajo, resulta difícil en este punto realizar estimaciones cuantitativas acerca de los montos efectivamente invertidos posteriormente a cada uno de los anuncios realizados. No obstante, se puede afirmar que el porcentaje que representa el monto agregado de inversiones extranjeras sobre el total de anunciadas es semejante al verificado por los desembolsos foráneos sobre el total de las inversiones ya realizadas (cerca al 85%), lo que asegura que, en el corto plazo, seguirán siendo los conglomerados extranjeros y transnacionales los que expliquen fundamentalmente el desenvolvimiento de la inversión en el país.

<sup>11</sup> En abril de 2003, Petrobrás anunció que su inversión sería de U\$S 34.300 millones hasta el año 2007, de los cuales U\$S 1.600 millones corresponden a la inversión en nuestro país (La Razón, 20/11/2003). En tanto, en julio de 2003, Repsol-YPF planeó un desembolso global de U\$S 20.169 millones para el mismo período; en particular, la inversión ratificada para la Argentina sería, según declaraciones del propio presidente de la firma, de U\$S 5.670 millones en dicho lapso (Clarín, 15/11/2003).

<sup>12</sup> Este proyecto se encuentra actualmente paralizado, debido a la puja entre la empresa y la población de Esquel por los efectos contaminantes que conlleva el método de extracción de oro por medio del cianuro.

Con relación a las **fusiones** de empresas, se observan únicamente diecisiete operaciones durante el período mencionado, de las cuales cuatro implican el correlato local de uniones de grandes firmas a nivel mundial. De las trece restantes, siete corresponden a movimientos registrados en los rubros **minería** y **alimentos** y **bebidas**. Nuevamente, son los capitales extranjeros los que evidencian un mayor protagonismo en este tipo de acciones empresariales. Como excepción relevante, se destaca el lanzamiento en abril de 2003 de The Solae Company, nueva firma lanzada conjuntamente por la empresa argentino-estadounidense Bunge y Dupont, dedicada a la provisión de insumos industriales para la producción de alimentos.

En tanto, las **adquisiciones** de empresas muestran también un claro predominio de operaciones de firmas extranjeras y transnacionales vis a vis las efectuadas por grupos económicos locales, siendo las primeras aproximadamente el doble de las segundas. Las escasas y en general insignificantes operaciones (sobre todo en comparación con la intensidad y envergadura de los movimientos de capital que tuvieron lugar en la década pasada) se registraron mayoritariamente en el **sector minero**; el resto se repartió entre una amplia diversidad de actividades productivas, entre las que se encuentran el petróleo, los servicios, las telecomunicaciones, la industria alimenticia, etc.

### CUADRO 3

#### ADQUISICIONES DE EMPRESAS POR ORIGEN DE LA EMPRESA COMPRADORA. ARGENTINA. JULIO DE 2002-SEPTIEMBRE DE 2003. EN MILLONES DE DÓLARES

SECTOR	ADQUISICIONES REALIZADAS	
	CANTIDAD DE OPERACIONES*	MONTO (EN MILL. DE U\$S)**
<b>Extranjeras</b>		
Petróleo, energía eléctrica y gas	7	2305.4
Industria manufacturera	12	475.3
Actividades primarias***	13	667.6
Comercio y servicios	17	466.1
<b>Nacionales</b>		
Petróleo, energía eléctrica y gas	3	31.1
Industria manufacturera	11	511.2
Actividades primarias***	0	0.0
Comercio y servicios	13	165.9
<b>Total</b>	<b>76</b>	<b>4,622.6</b>

\* Se incluyen las operaciones que no aparecen con monto determinado

\*\* Para simplificar, las operaciones que aparecían en la base del CEP con monto en pesos fueron pasadas a dólares al tipo de cambio U\$S 1=\$ 3.

\*\*\* Incluye la actividad minera.

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

Los pases de manos de empresas mineras se realizaron casi exclusivamente entre firmas de origen foráneo. Así, entre los movimientos de mayor monto se observan la venta del 25% de la mayor mina productora de oro del país, La Alumbraera (que pasó, por U\$S 210 M, de pertenecer a la anglo-australiana Río Tinto a manos de la canadiense Wheaton River), y del 50% del yacimiento Cerro Vanguardia (el cual fue comprado a PeCom en U\$S 90 millones por parte de la firma sudafricana AngloGold). A estas adquisiciones se suman, aunque sin monto declarado, la posterior reventa de un 12,5% de La Alumbraera, que pasó de manos de Wheaton River al dominio de Northern Orin, y la compra del 50% del prospecto aurífero mendocino La Cabeza, por parte de Exeter Resource Corporation. Las dos últimas firmas mencionadas son también originarias de Canadá.

Sin embargo, el pase de manos más sobresaliente del período fue, como se indicó más arriba, la compra de la empresa Pérez Companc S.A. por parte de la firma brasilera Petrobrás. Esta operación fue llevada a cabo en un par de desembolsos de U\$S 1.182 millones en julio de 2002 (con lo que Petrobrás pasó a controlar el 58,6% de la empresa argentina) y de U\$S 1.027 millones en octubre del mismo año (con lo que la empresa brasilera se quedó con la totalidad de la firma). De esta forma, la familia Pérez Companc abandonó sus inversiones en los rubros petrolero y energético y redujo su atención a ampliarse principalmente en las actividades agroindustriales de corte exportador; así lo confirman las compras del 50% de PecomAgra que pertenecía a Conagra Foods (EEUU) y del 40% de las Bodegas Nieto Senetiner, por U\$S 47,75 millones y U\$S 4,5 millones respectivamente<sup>13 14</sup>. Por su parte, Petrobrás se consolidó como uno de los más importantes inversores petroleros del país, adquiriendo, además de la empresa ligada a la familia Pérez Companc, a la firma Petrolera Santa Fe por U\$S 89,5 millones en agosto del año pasado.

Finalmente, entre las restantes operaciones, cabe destacar por sus elevados montos a la compra de la unidad de negocios de aluminio de Teksid (cuyo dueño era FiatSpa) por parte del fondo Questor Management (U\$S 444,45 millones), la adquisición del 55% de las acciones de la francesa Cereol por parte del Grupo Bunge (U\$S 440 millones)<sup>15</sup> y la conversión en acciones de Aerolíneas Argentinas de una suma de U\$S 412 millones invertidos por Interinvest, principal socio de aquella empresa.

Como conclusión, cabe destacar que el análisis de los datos expuestos limita hasta el momento las posibilidades de aventurar pronósticos sobre posibles tendencias a la renacionalización o profundización de la extranjerización de la estructura productiva del país. Antes bien, los escasos movimientos de capital registrados tras la salida de la Convertibilidad evidencian que habrá que esperar a que se sostenga la reactivación en la actividad económica para comenzar a vislumbrar posibles perspectivas en alguno de esos sentidos.

<sup>13</sup> Ambas adquisiciones fueron realizadas por la firma Molinos Río de la Plata (controlada por la familia), que pasó a poseer la totalidad del paquete accionario de cada una de las empresas adquiridas.

<sup>14</sup> Pérez Companc aparece también en este período con una de las más fuertes inversiones realizadas por empresarios nacionales; se trata del zoológico y acuario Temaikén, cuya inauguración demandó un desembolso de U\$S 35 millones.

<sup>15</sup> Con esta operación, el grupo argentino-estadounidense se habría convertido en la compañía procesadora de oleaginosas más grande del mundo.

## RECUADRO 1: INVERSIONES EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

En el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, las **inversiones efectivamente realizadas** del período post-devaluatorio se han concentrado principalmente en torno al comercio y los servicios.

Entre las novedades del CEP para el período julio de 2002-septiembre de 2003, se destaca la apertura de locales comerciales de diversas firmas reconocidas, tales como los minimercados Best (que abrió dos nuevos puntos de venta), la proveedora de materiales para la construcción Easy (que destinó U\$S 5 millones para abrir una nueva sucursal en Liniers), la concesionaria de autos Car One (nueva sucursal en Costa Salguero), la cadena de farmacias Farmacity (nuevo local en Recoleta) y las pinturerías Rex (nuevo punto de venta en Villa Devoto).

Sin embargo, entre los desembolsos con monto declarado, sobresalen por su envergadura dos casos particulares: las inauguraciones de un hotel en el Palacio Bencich (donde el grupo francés Accor y la familia Bencich invirtieron conjuntamente U\$S 25 millones) y de un centro de distribución de software de 1.000 mts<sup>2</sup> en Puerto Madero (donde la empresa Bell Microproducts destinó una suma de U\$S 10 millones). El resto de las inversiones no supera los U\$S 5 millones en ninguno de los casos.

Por su parte, los **anuncios de inversión** más ambiciosos reservan también un lugar preponderante para la construcción de hoteles. Así, aparecen como principales proyectos los que serán llevados a cabo por la firma chileno-asiática Regal Pacific (U\$S 20 millones para la construcción de un nuevo 5 estrellas en 25 de Mayo y Córdoba), la empresa española Sol Meliá (U\$S 15 millones para la ampliación del edificio de la ex-discoteca Palladium) y, nuevamente, la compañía francesa Accor (U\$S 15 millones para la inauguración de un nuevo edificio en Puerto Madero). Ningún otro anuncio promete desembolsos mayores a los U\$S 10 millones, con excepción de la parte final de la construcción de la segunda torre del complejo "El Faro", en Puerto Madero, a la que se destinará una suma de U\$S 15 millones.

Finalmente, en el ámbito de la **industria**, se registran en la Ciudad de Buenos Aires unas pocas inversiones ligadas fundamentalmente a la actividad farmacéutica y de laboratorios. Ellas son la inauguración de la remodelada planta de Boehringer Ingelheim en el barrio de Núñez (donde se invirtieron US\$ 4 millones), la futura ampliación del 30% de la capacidad instalada de la planta de comprimidos de Gador en Villa Crespo (U\$S 3 millones) y la futura construcción de un nuevo depósito de Schering en Belgrano (U\$S 1,5 millones). Todos estas empresas son de origen alemán, con excepción de Gador, que posee también una porción accionaria en manos de empresarios nacionales.

Como única excepción relevante a las inversiones en este sector, se destaca el anuncio de un desembolso de U\$S 5,5 millones por parte de la empresa alimenticia Felfort (de capitales nacionales) destinado a la ampliación de su planta ubicada en Almagro, proyecto cuya realización se extenderá hasta el año 2005.

### CUADRO 4

#### INVERSIONES REALIZADAS Y ANUNCIOS DE INVERSIONES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JULIO 2002-SEPTIEMBRE 2003. EN MILLONES DE DÓLARES

SECTOR	INVERSIONES REALIZADAS		ANUNCIOS DE INVERSIÓN	
	CANTIDAD DE OPERACIONES*	MONTO (EN MILL. DE U\$S)**	CANTIDAD DE OPERACIONES*	MONTO (EN MILL. DE U\$S)**
Industria manufacturera	1	4.0	4	10.0
Comercio	10	5.3	2	1.0
Servicios	7	41.5	8	69.5
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>50.8</b>	<b>14</b>	<b>80.5</b>

\* Se incluyen las operaciones que no aparecen con monto determinado.

\*\* Para simplificar, las operaciones que aparecían en la base del CEP con monto en pesos fueron pasadas a dólares al tipo de cambio U\$S 1=§ 3

\*\*\* Incluye la actividad minera.

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

## RECUADRO 2: EL CASO DE DECKER-INDELQUI

En el mes de agosto de 2003, la empresa Decker-Indelqui reactivó su planta ubicada en el barrio de Barracas. El establecimiento industrial había permanecido cerrado desde 1998, con un único intento de reapertura a fines de 2001, que debió ser postergado por la fuerte crisis económica que se desencadenó en los últimos días de ese año. Tras la devaluación y la relativa estabilización financiera lograda en 2003, la firma, perteneciente al grupo chileno Madeco, se vio favorecida ante los cambios en los precios relativos (básicamente a causa de la reducción del costo laboral) y decidió poner nuevamente en marcha su fábrica porteña.

La empresa fue fundada en 1908 por Guillermo Decker. En un principio, se dedicó básicamente a la fabricación de productos semielaborados de cobre y sus aleaciones. Con el tiempo, la firma fue creciendo y desdoblando sus actividades en tres divisiones: fabricación de insumos industriales, fabricación de productos para la construcción (segmento de mercado en el cual logró imponer la conocida marca Hidro-Bronz) y fabricación de cospeles, fichas y discos (hoy abandonada).

En el año 1994, el grupo chileno Madeco adquirió Guillermo Decker S.A.C.I.F.I.A. (tal era la razón social de la firma) para convertirla en Decker-Indelqui S.A..

En la actualidad, la empresa cuenta con cuatro establecimientos productivos en el país (ubicados en Llavallol, Quilmes, San Luis y Ciudad de Buenos Aires), de los cuales el único que se encuentra en funcionamiento es el reactivado en agosto último. En principio, la decisión de los directivos fue reiniciar la producción bajo un único turno diario de trabajo, lo que significa una utilización aproximada de un 30% de la capacidad instalada de la planta.

Entre las perspectivas futuras de la empresa, surgen como necesidades de primer orden la consolidación de la reactivación económica y el crecimiento sostenido de la inversión en el país. Esto se debe a que si bien Decker-Indelqui destina parte de su producción al mercado externo, un porcentaje considerable de sus productos son utilizados en las construcciones de edificios realizadas en el país. Así, ante un cambio de condiciones favorable en ese sentido, la empresa evalúa aumentar la utilización de su capacidad instalada pasando de uno a dos turnos diarios de producción.

---

<sup>1</sup> L

## **BIBLIOGRAFÍA**

Abeles, Martín (2002): "¿Quién paga la cuenta?", Página/12, Buenos Aires, 11 de agosto de 2002.

Basualdo, Eduardo y Matías Kulfas (2000): "Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina", Revista Realidad Económica Nro. 173, IADE, Buenos Aires, agosto.

Briner, María Agustina; Schorr, Martín (2002): "Principales características e impactos de la extranjerización reciente de la economía argentina: un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa", Realidad Económica Nro. 189, Buenos Aires.

CEPAL (2003): "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2002", Organización de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Chudnovsky, Daniel; López, Andrés (2001): "La transnacionalización de la economía argentina", Eudeba/CENIT.

Damill, Mario (2000): "El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad", Nuevos Documentos CEDES 2000/6, Buenos Aires.

Kulfas, Matías; Hecker, Eduardo (1998): "La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa. Tendencias y perspectivas", Centro de Estudios para la Producción, Estudios de la Economía Real Nro. 10, Buenos Aires, octubre.

Kulfas, Matías; Porta, Fernando; Ramos, Adrián (2002): "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina", CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas Nro. 10, Buenos Aires, agosto.

MEyOSP (1999): "Obligaciones con el exterior del sector privado no financiero, 1991-1998", Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, Buenos Aires.

### **III | ESTUDIOS ESPECIALES**

# PRINCIPALES INDUSTRIAS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. EVOLUCIÓN Y DINÁMICA TERRITORIAL EN LA ÚLTIMA DÉCADA

POR JULIÁN ÁLVAREZ INSÚA Y FERNANDO ÁLVAREZ DE CELIS

## INTRODUCCIÓN

En el presente informe se buscará precisar la evolución del perfil industrial y la distribución territorial de los principales establecimientos industriales de la Ciudad entre 1994 y 2003, para lo cual se utilizarán las estadísticas disponibles y la información registrada en un relevamiento propio realizado por el CEDEM. Este trabajo tiene como objetivo poner en relieve a uno de los sectores productivos más golpeado en las últimas décadas, y que, sin duda, reviste un alto potencial para el desarrollo económico de la Ciudad. Una descripción de la evolución de los últimos registros censales ilustra dicha situación: la cantidad de establecimientos industriales de la Ciudad cayó un 38% entre 1974 y 1994, mientras el total de puestos de trabajo industriales tuvo un descenso de 41% en el mismo período.

## METODOLOGÍA

Los datos de los principales establecimientos industriales se obtuvieron del Censo Nacional Económico de 1994 realizado por el INDEC. Este Censo registró 16.244 unidades industriales, clasificadas en 3 categorías: "A" y "B" para las unidades productivas, y "C" para las unidades auxiliares (administración, depósitos, logística, etc.), lo que permite distinguir los establecimientos manufactureros de las demás instalaciones de cada empresa. El censo económico tiene la ventaja de presentar información suficientemente completa y confiable<sup>1</sup>.

A partir de los datos del Censo Nacional Económico '94 se seleccionaron los 599 principales establecimientos industriales rankeados, de acuerdo al valor de la producción<sup>2</sup> y al personal total ocupado. Se denominarán **principales establecimientos**, como término que representa con precisión el recorte realizado. Por un lado, se referirá sólo a unidades productivas, excluyendo a las unidades auxiliares. Es por este motivo, que se puede encontrar más de un establecimiento por firma, y se consideran existentes aquellos establecimientos que habiendo cambiado de firma, siguen siendo unidades productivas.

<sup>1</sup> Los registros censales presentan un nivel de confiabilidad mucho más alto que cualquier tipo de muestra, ya que incorporan a la totalidad del universo seleccionado.

<sup>2</sup> La categorización de industrias suele realizarse en base al valor de facturación de cada empresa, sin embargo, aquí utilizaremos el Valor de producción total por establecimiento, ya que es el indicador más próximo al anterior del que se dispone en el Censo.

Para identificar los principales establecimientos se buscaron criterios de tamaño de la empresa. Se tomó como límite inferior a 40 personas ocupadas y \$ 1.000.000 anuales como valor de producción. Este filtrado permitió identificar 636 establecimientos a partir del registro censal. Dado que esta cifra incluye no sólo a las grandes industrias, sino a muchas medianas y pequeñas, al referirse a los 599 establecimientos seleccionados se referirá a *principales* para evitar confusiones sobre el tamaño. Esta cifra incluye unidades auxiliares que fueron percibidas a partir del relevamiento de campo y de su detección bajo la categoría "C" en el Censo. Se encontraron así 37 unidades que se eliminaron del listado original, quedando 599 fabricas. Los datos totales para la Ciudad en 1994, indican la existencia de más de 16.244 establecimientos (incluidas las unidades auxiliares), que empleaban 198.536 personas, y tenían un valor de producción de 17.320 millones de pesos.

Los 599 establecimientos seleccionados, por su parte, ocupaban 72.318 personas y concentraban un valor de producción de 7.079 millones. Esto representa el 36% del personal industrial y el 41% del valor industrial de la Ciudad generado en 1994, justificando la denominación de principales.

El estudio muestra la actividad (o no) de las parcelas industriales, es decir de los establecimientos localizados geográficamente. Ahora bien, los establecimientos registrados por el Censo en 1994 que no fueron encontrados en 2003, no implican la desaparición de la firma, ya que ésta se pudo haber trasladado a otra área de la Ciudad, a otra provincia, fusionarse con otro establecimiento fabril o sí, haber cerrado.

A lo largo del artículo se buscará definir las características de los principales establecimientos seleccionados a partir de su composición por rama de actividad, por su tamaño y distribución territorial, tal como se encontraban en 1994, para comparar con sus características en 2003. Luego se describirá la conformación territorial de los principales establecimientos industriales activos, y la situación de los que no mostraron actividad en el relevamiento de campo.

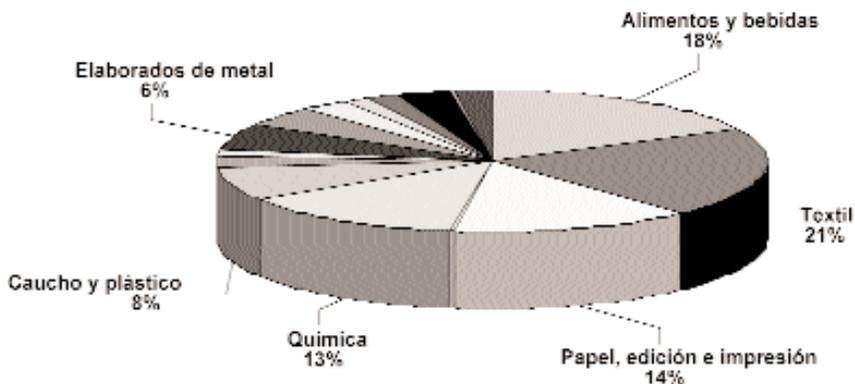
## **COMPOSICIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR RAMA DE ACTIVIDAD<sup>3</sup>**

En principio se puede establecer cierta caracterización de los establecimientos de 1994 con respecto a la composición por rama de actividad. El Gráfico 1 ilustra la composición sectorial de los principales establecimientos, donde se aprecia que más de la mitad de los establecimientos se concentraban en 3 grupos de ramas: La mayor cantidad pertenecía a la rama Alimenticia (105 unidades), seguido por el grupo de productoras de Textil e Indumentaria con 123 (49 productores textiles; 53 de prendas de vestir, y 21 de cueros), y los productos de Papel e imprenta con 85 establecimientos (26 fábricas de papel y 59 edición e impresión). Este conjunto principal congregaba el 52,1% de los establecimientos seleccionados, que asciende al 74% si se le suman las ramas química y de caucho y plástico. El resto se repartía entre las 10 ramas restantes.

<sup>3</sup> Para este punto se utiliza la categorización de las ramas de actividad enumeradas en el ClaNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas), elaborado por el INDEC, 1997.

### GRÁFICO 1

#### DISTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS DE LA CIUDAD POR RAMA. AÑO 1994.

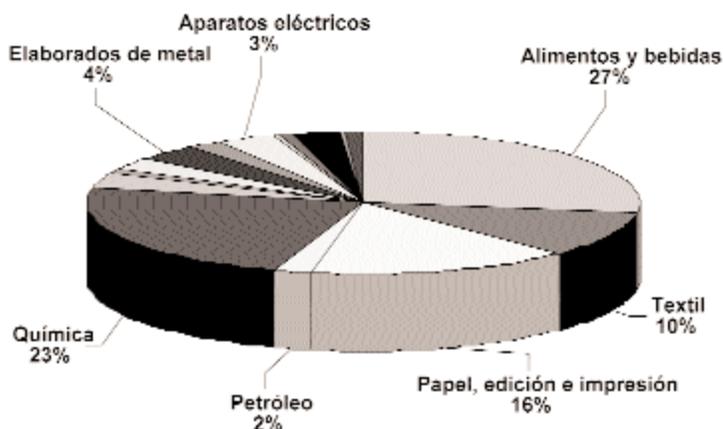


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994.

Las ramas más numerosas en cantidad de establecimientos son las que participan con mayor valor de producción y con mayor cantidad de personal ocupado dentro del total seleccionado. De ésta forma, los productores de Alimentos y bebidas; de Sustancias químicas; de Papel, edición e impresión; y Textiles generan las tres cuartas partes del valor total producido y del personal empleado por los establecimientos seleccionados, como se puede ver en los Gráficos 2 y 3.

### GRÁFICO 2

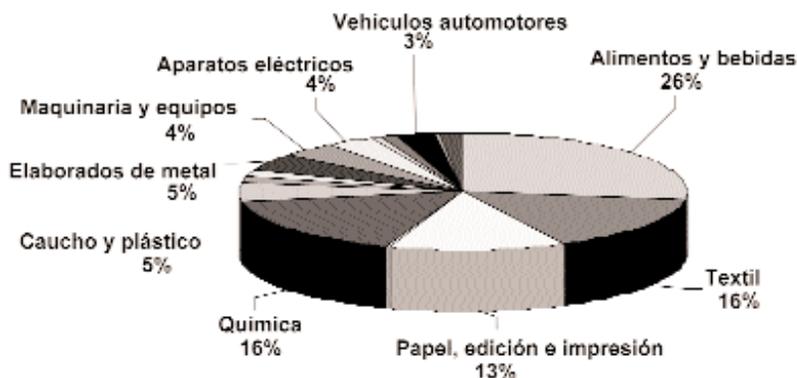
#### COMPOSICIÓN DEL VALOR DE PRODUCCIÓN TOTAL (EN \$ 1994) POR RAMA. AÑO 1994.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

### GRÁFICO 3

#### PERSONAL OCUPADO TOTAL POR RAMA. AÑO 1994.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

Considerando los promedios del Cuadro 1, la rama de Refinamiento de petróleo resalta con el mayor valor de producción promedio. Sin embargo, este se refiere a la existencia de una gran destilería de hidrocarburos, única en la Ciudad, no sólo por su tamaño, sino por el tipo de producción a la que se dedica. La aclaración es válida para no interpretar las cifras de la rama como un indicador de un perfil productivo que es prácticamente inexistente en la jurisdicción.

Para el resto, se puede inferir un perfil de industrias con tamaño considerable en las productoras de metales comunes y de sustancias químicas, ya que presentan altos índices de valor de producción por establecimiento y de personal ocupado. En menor medida, se destacan los valores de las productoras de Alimentos y bebidas, y de Aparatos eléctricos.

En cambio, los establecimientos textiles muestran valores característicos de industrias de menor envergadura, con un valor de producción y un personal ocupado promedio que está muy por debajo del resto. Las industrias dedicadas a la producción de Caucho y plástico, Instrumentos de precisión, y Aparatos de comunicación, demuestran un perfil similar. Estos valores medios permiten entender que el alto porcentaje de la Textil en cantidad de establecimientos, no se refleja en la participación de los mismos en el valor de producción total.

**CUADRO 1**

**VALOR PRODUCIDO Y PERSONAL EMPLEADO EN LOS ESTABLECIMIENTOS SELECCIONADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD.  
AÑO 1994.**

RAMA	ESTABLECIMIENTOS	VALOR DE PRODUCCIÓN		PERSONAL OCUPADO	
		TOTAL	PROMEDIO	TOTAL	PROMEDIO
Alimentos y bebidas	105	1.930.870.083	18.389.239	19.434	185
Textil	123	721.041.778	5.862.128	11.373	92
Papel, edición e impresión	85	1.106.602.815	13.018.857	9.257	109
Petróleo	1	145.897.748	145.897.748	103	103
Química	80	1.638.908.021	20.486.350	12.096	151
Caucho y plástico	47	263.041.836	5.596.635	3.767	80
Minerales no metálicos	15	77.924.645	5.194.976	1.253	84
Metales comunes	8	172.262.979	21.532.872	1.354	169
Elaborados de metal	36	255.475.111	7.096.531	3.590	100
Maquinaria y equipos	27	157.580.739	5.836.324	2.632	97
Aparatos eléctricos	19	227.360.137	11.966.323	2.712	143
Aparatos de comunicaciones	8	36.891.026	4.611.378	561	70
Instrumental de precisión	12	53.374.899	4.447.908	775	65
Vehículos automotores	18	198.954.159	11.053.009	1.981	110
Equipos de transporte	1	16.423.439	16.423.439	240	240
Muebles y otras	14	76.668.499	5.476.321	1.253	90
Total	599	7.079.277.914	11.818.494	72.381	120

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

Comparando los establecimientos que se encontraron en el relevamiento de 2003 con los de 1994, se puede observar que las ramas que tuvieron las bajas más importantes son la producción de muebles y la producción de metales comunes, con variaciones negativas cercanas a 50%, pero dado que tienen una cantidad absoluta relativamente pequeña, su significación no es tan notoria dentro de los principales seleccionados. Por otro lado, las ramas más importantes en cantidad de establecimientos, también tienen una fuerte disminución. Así, Alimentos y bebidas registra una disminución de 43,8% (46 establecimientos menos), mientras que Textiles, indumentaria y cuero registraron una disminución de 48%. Las ramas de Caucho y plástico, y Maquinarias y equipos también tienen importantes caídas del orden del 40 y 50% de sus unidades con respecto a 1994 (Ver Cuadro 2 y Gráfico 4)

**CUADRO 2****COMPOSICIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DE LA CIUDAD POR RAMA DE ACTIVIDAD. Año 1994.**

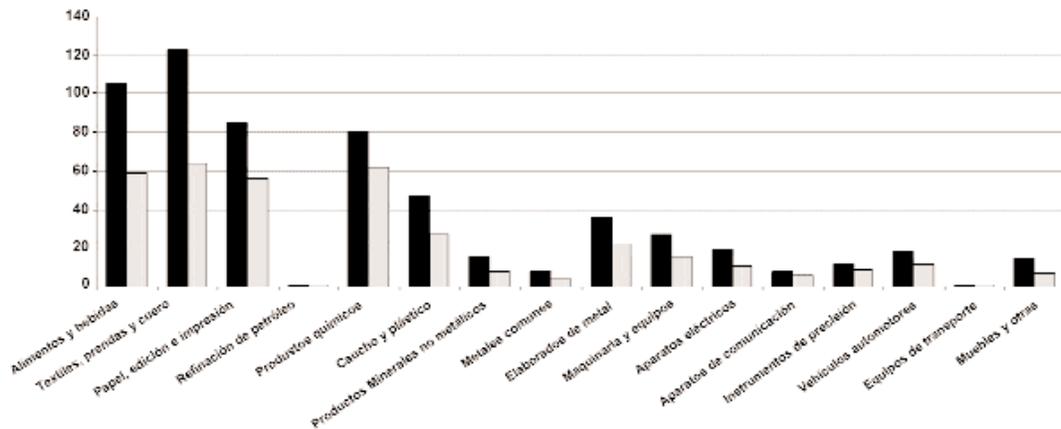
RAMA	ESTABLECIMIENTOS				VARIACIÓN 94-03	
	1994	%	2003	%	ABSOLUTA	%
Elaboración de productos Alimenticios y Bebidas	105	18	59	16,2	-46	-43,8
Fabricación de Productos Textiles	49	8,2	25	6,9	-24	-49
Confección de Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	53	8,8	28	7,7	-25	-47,2
Curtido y terminación de cueros, fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	21	3,5	11	3	-10	-47,6
Fabricación de papel y de productos de papel	26	4,3	15	4,1	-11	-42,3
Edición e impresión; reproducción de grabaciones	59	9,8	41	11,3	-18	-30,5
Fabricación de productos de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear.	1	0,1	1	0,3	0	0
Fabricación de sustancias y productos químicos	80	13	62	17	-18	-22,5
Fabricación de productos de caucho y plástico.	47	7,8	27	7,4	-20	-42,6
Fabricación de Productos Minerales no metálicos	15	2,5	8	2,2	-7	-46,7
Fabricación de Metales comunes.	8	1,3	4	1,1	-4	-50
Fabricación de productos elaborados de metal.	36	4,3	22	6	-14	-38,9
Fabricación de maquinaria y equipos	27	4,5	15	4,1	-12	-44,4
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	19	3,2	11	3	-8	-42,1
Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	8	1,3	6	1,6	-2	-25
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes.	12	2	9	2,5	-3	-25
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	18	3	12	3,3	-6	-33,3
Fabricación de equipos de transporte	1	0,1	1	0,3	0	0
Fabricación de muebles y colchones	14	2,3	7	1,9	-7	-50
	<b>599</b>	<b>100</b>	<b>364</b>	<b>100</b>	<b>-235</b>	<b>-39,2</b>

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

Las ramas que presentan las variaciones negativas de menor magnitud – entre 20 y 30% – son las de productos químicos; de papel, edición e impresión; de aparatos eléctricos; y de instrumentos de precisión. Esto puede representar la relativa permanencia de aquellas producciones que tienen menores restricciones a su instalación en la Ciudad y que tuvieron un mayor dinamismo en la década del '90. Las industrias químicas (especialmente laboratorios), las de Papel, así como las productoras de Aparatos eléctricos y las de Instrumentos de precisión, se caracterizan por ser medianas empresas, de tipo capital-intensivo y en utilizar superficies relativamente chicas, es decir, son fábricas con características más "urbanas" que el resto.

#### GRÁFICO 4.

#### EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS POR RAMA. AÑOS 1994-2003



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

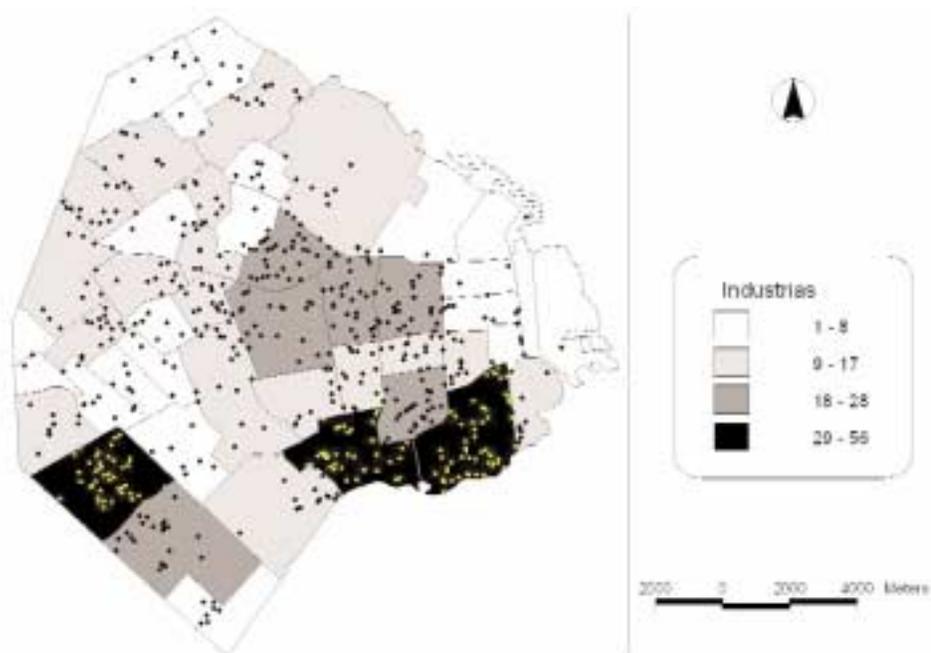
#### DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS.

La distribución territorial de los principales establecimientos de 1994 se representa en el mapa 1, donde sobresale una localización relativamente dispersa, pero que permite identificar ciertas zonas de aglomeración. En el análisis por barrio, se puede ilustrar una concentración importante alrededor de dos grandes zonas. La más relevante se ubicaba en Barracas, Mataderos y Nueva Pompeya, aglutinando entre los tres barrios, a la cuarta parte del universo considerado para 1994. En segundo término sobresalían los barrios de Parque Patricios, Villa Crespo, Almagro, Balvanera, Caballito y Villa Lugano, que englobaban otra cuarta parte de los principales establecimientos.

Por otro lado, las zonas con menor cantidad de unidades en 1994 se emplazaban por el eje norte, desde Retiro hasta Núñez, luego por el borde noroeste de la Ciudad (Villa Devoto, Villa Real, Versalles y Saavedra) y en los barrios de Parque Chacabuco, Flores Sur, y Parque Avellaneda.

## MAPA 1

### DISTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DE LA CIUDAD. AÑO 1994.



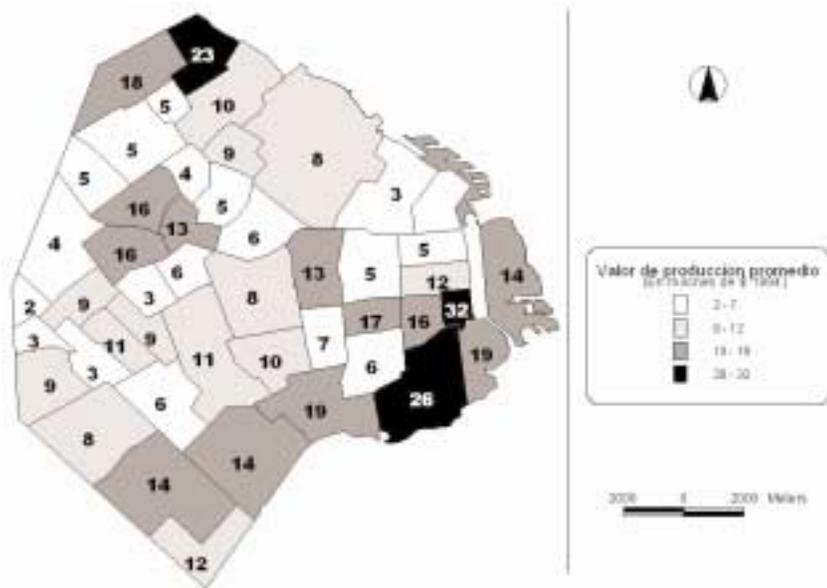
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

Los tres primeros barrios, no sólo concentraban en 1994 la cuarta parte de los establecimientos, sino también el 27,7% del personal ocupado total y al 35,8% del valor de producción total, representando, no sólo una concentración importante de la cantidad de establecimientos, sino también una importante contribución a la estructura productiva local. Los seis barrios de la segunda zona acumulan porcentajes relativamente más bajos, con 21,2% del personal total, y 17,5% del valor total de producción.

A partir de los Mapas 2 y 3, se puede observar el tamaño de los establecimientos de cada barrio en 1994. Así resalta la magnitud de San Telmo, Núñez, La Boca y Constitución, como zonas donde los promedios son altos, sin tener una gran cantidad de industrias. Sí en cambio, es previsible la situación de Barracas, Nueva Pompeya y San Cristóbal, que son barrios con una mayor cantidad de fábricas. Por el contrario, Villa Crespo, Parque Patricios, Boedo y Caballito, son barrios con una buena cantidad de establecimientos, pero con promedios más bajos, característicos de industrias comparativamente chicas dentro del universo seleccionado.

**MAPA 2**

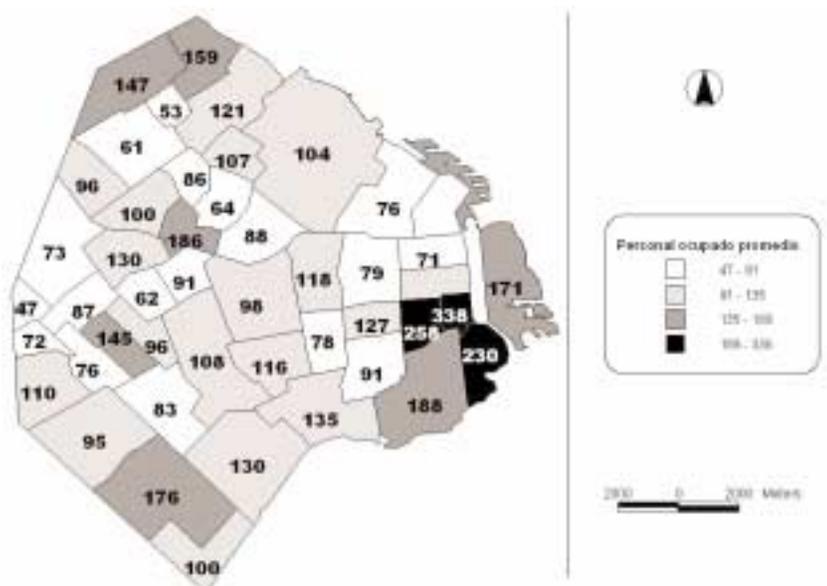
**VALOR DE PRODUCCIÓN PROMEDIO DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR BARRIO. AÑO 1994.**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

**MAPA 3**

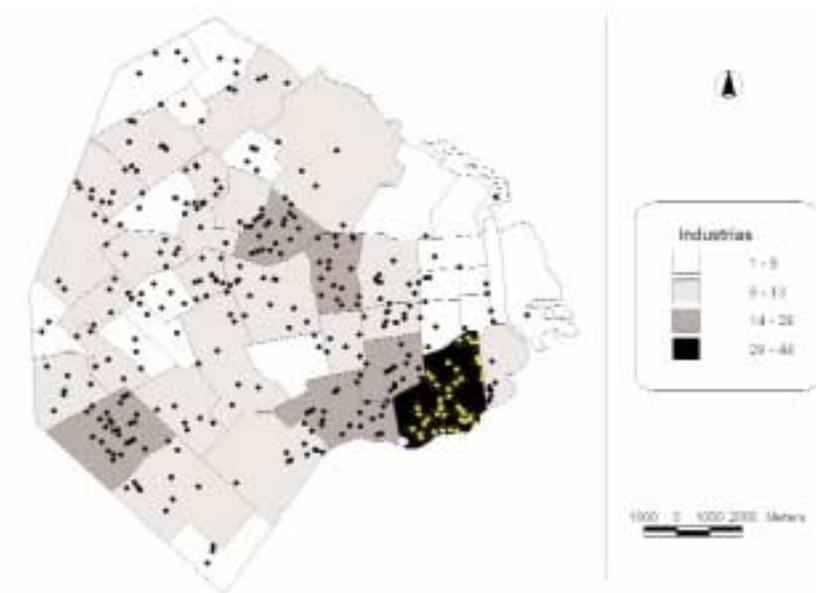
**PERSONAL OCUPADO PROMEDIO DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR BARRIO. AÑO 1994.**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

El Mapa 4 ilustra la distribución de los principales establecimientos que fueron registrados en 2003, con localización precisa y la participación por barrio. Se puede ver que los barrios con mayor cantidad de unidades en 1994 enumerados anteriormente, continúan congregando a la mayor cantidad en 2003, lo que indicaría que a grandes rasgos, la disminución fue equilibrada en toda la Ciudad.

**MAPA 4.**  
**DISTRIBUCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR BARRIO. AÑO 2003.**



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

Sin embargo, la evolución de las cifras por barrio del Cuadro 3 permite alcanzar un mayor nivel de detalle. Los barrios de Constitución, Balvanera, Boedo, Recoleta, San Telmo, Villa Lugano y Villa Riachuelo son los que presentan las disminuciones más fuertes, con caídas cercanas al 60%. Este descenso tiene diferentes significados en cada uno. El impacto en Villa Lugano y Villa Riachuelo será mucho más influyente en su estructura económica, ya que tienen un alto peso industrial, y en menor medida en Constitución, Balvanera, San Telmo y Boedo. Mientras que en Recoleta el impacto en su economía será imperceptible, teniendo en cuenta que además, sus valores absolutos son irrelevantes para el universo seleccionado.

**CUADRO 3**

**DISTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DE LA CIUDAD POR BARRIOS. AÑO 1994.**

RAMA					VARIACIÓN 1994-2003	
	1994	%	2003	%	UNIDADES	%
Agronomía	5	0,8	5	1,4	0	0,0
Almagro	26	4,3	17	4,7	-9	-34,6
Balvanera	24	4,0	9	2,5	-15	-62,5
Barracas	56	9,3	44	12,1	-12	-21,4
Belgrano	11	1,8	6	1,6	-5	-45,5
Boca	11	1,8	9	2,5	-2	-18,2
Boedo	15	2,5	6	1,6	-9	-60,0
Caballito	20	3,3	13	3,6	-7	-35,0
Chacarita	7	1,2	6	1,6	-1	-14,3
Coghland	1	0,2	1	0,3	0	0,0
Colegiales	6	1,0	4	1,1	-2	-33,3
Constitución	10	1,7	3	0,8	-7	-70,0
Flores	17	2,8	8	2,2	-9	-52,9
Floresta	5	0,8	3	0,8	-2	-40,0
Liniers	9	1,5	6	1,6	-3	-33,3
Mataderos	46	7,7	28	7,7	-18	-39,1
Montserrat	7	1,2	3	0,8	-4	-57,1
Monte Castro	16	2,7	7	1,9	-9	-56,3
Nueva Pompeya	38	6,3	21	5,8	-17	-44,7
Núñez	5	0,8	3	0,8	-2	-40,0
Palermo	14	2,3	6	1,6	-8	-57,1
Parque Avellaneda	7	1,2	6	1,6	-1	-14,3
Parque Chacabuco	9	1,5	2	0,5	-7	-77,8
Parque Patricios	28	4,7	15	4,1	-13	-46,4
Paternal	11	1,8	7	1,9	-4	-36,4
Recoleta	3	0,5	1	0,3	-2	-66,7
Reserva	1	0,2	1	0,3	0	0,0
Saavedra	6	1,0	4	1,1	-2	-33,3
San Cristóbal	16	2,7	12	3,3	-4	-25,0
San Nicolas	6	1,0	2	0,5	-4	-66,7
San Telmo	6	1,0	4	1,1	-2	-33,3
Velez Sarfield	6	1,0	3	0,8	-3	-50,0
Versalles	1	0,2	1	0,3	0	0,0
Villa Crespo	28	4,7	19	5,2	-9	-32,1
Villa Del Parque	10	1,7	7	1,9	-3	-30,0
Villa Devoto	14	2,3	7	1,9	-7	-50,0
Villa Gral. Mitre	13	2,2	10	2,7	-3	-23,1
Villa Lugano	20	3,3	8	2,2	-12	-60,0
Villa Luro	8	1,3	6	1,6	-2	-25,0
Villa Ortúzar	9	1,5	7	1,9	-2	-22,2
Villa Pueyrredon	10	1,7	6	1,6	-4	-40,0
Villa Real	1	0,2	1	0,3	0	0,0
Villa Riachuelo	7	1,2	3	0,8	-4	-57,1
Villa Santa Rita	6	1,0	5	1,4	-1	-16,7
Villa Soldati	14	2,3	11	3,0	-3	-21,4
Villa Urquiza	10	1,7	8	2,2	-2	-20,0
	<b>599</b>	<b>100,0</b>	<b>364</b>	<b>100,0</b>	<b>-235</b>	<b>-39,2</b>

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

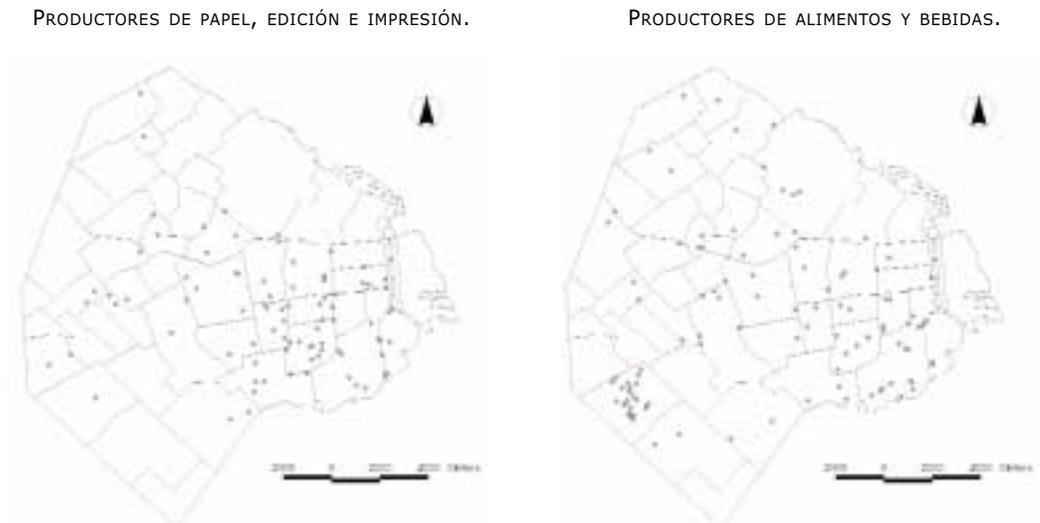
La distribución espacial de los establecimientos de 1994 por rama, indica ciertas zonas especializadas, representadas en los Mapas 5, 6 y 7.

Los establecimientos productores de Papel, edición e impresión presentaban una aglomeración importante en la zona de Parque Patricios, San Cristóbal y Boedo. Como ejemplo, basta citar que la mitad de los principales establecimientos de los barrios de Boedo y Parque Patricios pertenecían a este rubro.

Los principales establecimientos dedicados a la producción de Alimentos y bebidas tenían una dispersión mayor, aunque se pueden identificar dos zonas de aglomeración. Una de ellas se puede visualizar en Mataderos, con una localización bastante precisa, donde se establecía la cuarta parte de los establecimientos de la rama y casi la totalidad de los establecimientos de procesamiento de carnes. Es parte de la característica de Mataderos, y es significativo citar que la mitad de sus establecimientos pertenecían a ésta rama. La otra zona tiene una densidad mucho menor, y se puede comprender entre los barrios de Barracas, Nueva Pompeya y Parque Patricios, donde se encontraba otra cuarta parte de las unidades dedicadas a Alimentos y bebidas.

#### **MAPA 5.**

#### **DISTRIBUCIÓN DE PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES, POR RAMA. AÑO 1994.**

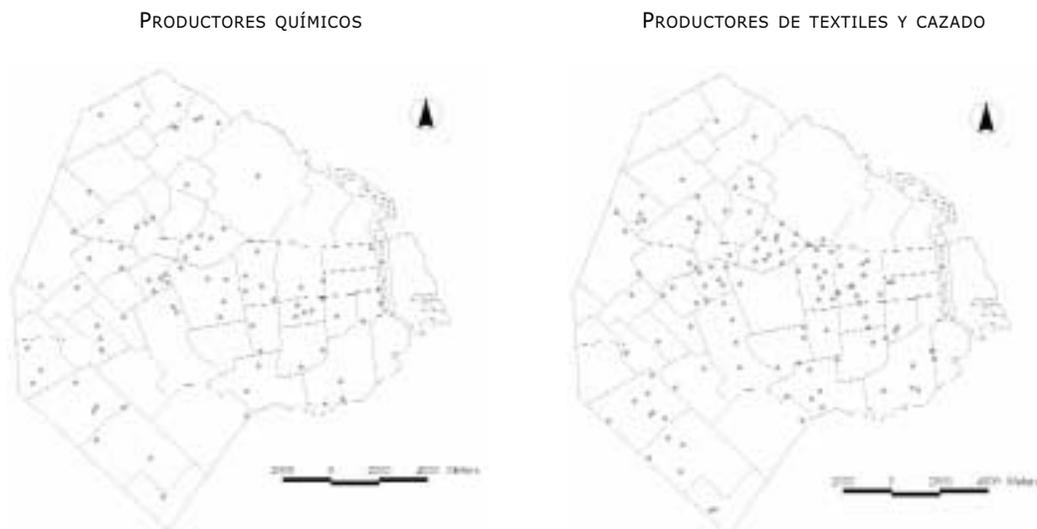


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

Los establecimientos de Sustancias y Productos químicos tenían una distribución también dispersa, destacándose ciertas aglomeraciones en San Cristóbal (donde ocupaban el 30% de los establecimientos del barrio) y Villa Gral. Mitre. Lo destacable de ésta rama es que tiene algunos establecimientos en zonas donde no se localiza otro tipo de producciones, como por ejemplo, en los barrios de Núñez, Belgrano y Saavedra. Esto también puede ilustrarse de otra manera, distinguiendo que hay barrios con una baja cantidad de establecimientos, y donde muchos pertenecen a ésta rama, como en el caso de Belgrano, Vélez Sarsfield, Saavedra, Villa Gral. Mitre y Liniers. El conjunto de las Textiles tenía una localización mas precisa, en torno a los barrios de Villa Crespo, Balvanera y Villa Gral. Mitre, representando la mitad de los establecimientos productivos de la zona.

## MAPAS 6

### DISTRIBUCIÓN DE PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR RAMA DE ACTIVIDAD. AÑO 1994.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

La rama de los establecimientos elaboradores de metal común y de productos de metal también presentaban una concentración espacial, como se ve en el mapa 7, en este caso en la zona sur de la Ciudad. Los barrios de Villa Lugano, Barracas y Nueva Pompeya sobresalen frente al resto por tener un alto porcentaje de sus establecimientos dedicados a una rama poco común en la localidad.

## MAPA 7

### DISTRIBUCIÓN DE PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS DE FABRICACIÓN DE METALES COMUNES Y PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL AÑO 1994.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

## CLASIFICACIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO

La distinción de los establecimientos seleccionados de acuerdo a su tamaño presenta una distribución por barrios y por rama, mucho más significativa aún. Como las unidades seleccionadas tenían en 1994 más de 40 personas ocupadas y más de un millón de valor de producción, se encontrarán establecimientos de diverso tamaño. El perfil industrial de la Ciudad, se caracteriza por tener empresas medianas y pequeñas, y además una cantidad nada despreciable de medianas-grandes y grandes comparando con el promedio nacional. En el Cuadro 4 se especifica la categorización de industrias de acuerdo a su tamaño. Es así que del universo de 599 establecimientos que fueron seleccionados en 1994, 66 se encontraban en la categoría de grandes industrias, 341 como medianas, y 192 como pequeñas.

**CUADRO 4****CATEGORIZACIÓN DE EMPRESAS INDUSTRIALES POR TAMAÑO.**

<b>CATEGORÍA DE EMPRESA INDUSTRIAL</b>	<b>PERSONAL OCUPADO</b>	<b>VALOR DE PRODUCCIÓN (EN \$)</b>
Grandes Empresas Industriales	A partir de 100	A partir de 24.000.000
Medianas Empresas Industriales	Hasta 100	Hasta 24.000.000
Pequeñas Empresas Industriales	40 hasta 50	1.000.000 hasta 3.000.000

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

En el Cuadro 5, se presenta la distribución porcentual de los principales establecimientos industriales de 1994 por barrio de acuerdo a su tamaño. Se ilustra entonces una situación que quedaba oculta en el mapa 1: la distribución de tipo dispersa de los principales establecimientos da lugar a una situación más aglutinada al distinguir por tamaño.

**CUADRO 5****DISTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR BARRIOS SELECCIONADOS. AÑO 1994.**

	<b>GRANDES INDUSTRIAS</b>	<b>%</b>	<b>MEDIANAS INDUSTRIAS</b>	<b>%</b>	<b>PEQUEÑAS INDUSTRIAS</b>	<b>%</b>
Almagro	5	7,6	11	3,2	10	5,2
Balvanera		0,0	16	4,7	8	4,2
Barracas	13	19,7	32	9,4	11	5,7
Boedo	1	1,5	7	2,1	7	3,6
Caballito	1	1,5	12	3,5	7	3,6
Constitucion	3	4,5	3	0,9	4	2,1
Mataderos	2	3,0	33	9,7	11	5,7
Monte Castro	1	1,5	11	3,2	4	2,1
Nueva Pompeya	4	6,1	21	6,2	13	6,8
Parque Patricios	1	1,5	17	5,0	10	5,2
Paternal	3	4,5	4	1,2	4	2,1
San Cristobal	3	4,5	9	2,6	4	2,1
San Telmo	3	4,5	3	0,9		0,0
Villa Crespo	2	3,0	11	3,2	13	6,8
Villa Lugano	2	3,0	13	3,8	5	2,6
Villa Soldati	2	3,0	7	2,1	5	2,6
Resto Barrios	20	30,3	131	38,4	76	39,6
<b>Totales</b>	<b>66</b>	<b>100</b>	<b>341</b>	<b>100</b>	<b>192</b>	<b>100</b>

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

Las grandes industrias del universo seleccionado para 1994 se concentraban en un alto porcentaje en el barrio de Barracas, que congregaba al 20%, seguido por Almagro y Nueva Pompeya con un 8% y 6% respectivamente, y luego, otros con valores más bajos, como Paternal, San Cristóbal y Mataderos. Esto da una impresión territorial más definida donde, si se suman las grandes industrias en barrios del Sur, se alcanza a la tercera parte del total, como se puede percibir en el Mapa 8.

**MAPA 8**

**DISTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES. AÑO 1994. GRANDES INDUSTRIAS (MÁS DE \$ 24.000.000 Y MÁS DE 100 PERSONAS EMPLEADAS).**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

En el Cuadro 6 se presenta la composición por rama de estos establecimientos mayores, junto con su valor de producción y personal ocupado, total y promedio. Aquí también se evidencia una composición heterogénea, donde sólo dos ramas concentraban 44 establecimientos sobre 66 totales. Una parte pertenece a la producción química y otra a la producción de alimentos y bebidas, con el 33% cada una. La tercera parte restante se dispersa en varias ramas, sobretodo en Edición e impresión y Producción textil. Estas ramas son las de mayor participación en el total de establecimientos seleccionados, pero las cifras representan una concentración sectorial mucho más elevada en las grandes industrias.

**CUADRO 6**

**VARIACIÓN 1994-2003 DE GRANDES INDUSTRIAS POR RAMA DE ACTIVIDAD.**

RAMA DE ACTIVIDAD	ESTABLECIMIENTOS		ESTABLECIMIENTOS		VARIACIÓN	
	1994	%	2003	%	ABSOLUTA	%
Alimentos y bebidas	21	31,8	10	22,2	-11	-52,4
Producción textil	4	6,1	3	6,7	-1	-25
Cuero y marroquinería	1	1,5	0	0,0	-1	
Edición e impresión	6	9,1	5	11,1	-1	-16,7
Petróleo	1	1,5	1	2,2	0	
Química	23	34,8	19	42,2	-4	-17,4
Caucho y plástico	1	1,5	1	2,2	0	
Metales comunes	3	4,5	2	4,4	-1	-33,3
Productos elaborados de metal	1	1,5	0	0,0	-1	
Maquinaria y equipos	1	1,5	0	0,0	-1	
Aparatos eléctricos	2	3,0	2	4,4	0	
Vehículos automotores.	2	3,0	2	4,4	0	
<b>Totales</b>	<b>66</b>	<b>100</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>	<b>-21</b>	<b>-31,8</b>

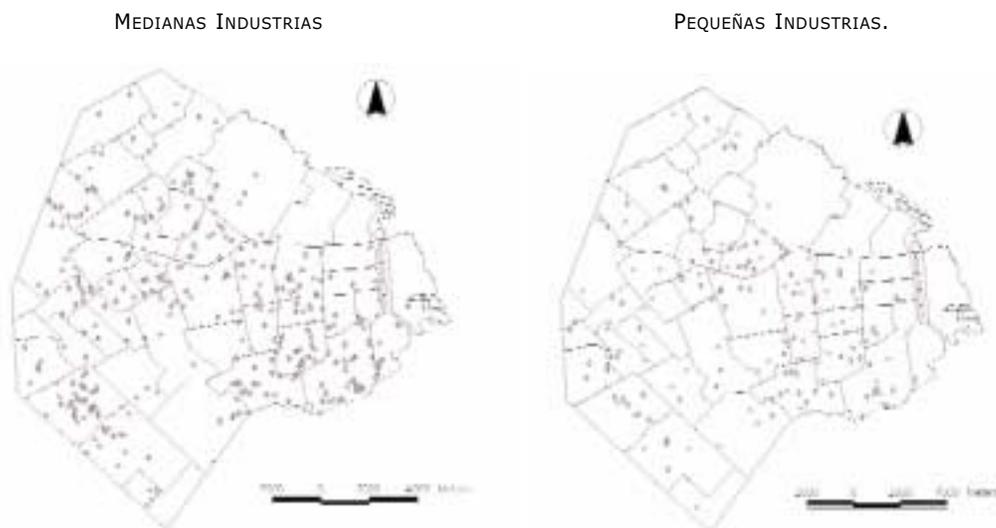
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

La evolución en este subgrupo de establecimientos indica una variación por rama bastante diferente a la tendencia de los 599. Los establecimientos pertenecientes a grandes industrias alimenticias se redujeron a la mitad, superando la variación promedio de la rama. Los productores Textiles y de Metales comunes muestran una variación negativa importante que coincide con el comportamiento de los 599 seleccionados. Mientras que las Químicas y Edición e impresión, tienen una caída mucho menor en este subgrupo, representando la supervivencia enunciada anteriormente.

El Mapa 9 representa la localización de los establecimientos seleccionados que se encuentran en las categorías de medianas y pequeñas industrias. Tanto las medianas como las pequeñas muestran una distribución relativamente dispersa pero en comparación con la concentración de las grandes que se describió anteriormente, el patrón territorial es singular. Las medianas reflejan la distribución del total del universo seleccionado, aunque con un porcentaje más alto en los barrios de Mataderos, Nueva Pompeya, seguidos por Balvanera, Parque Patricios y Villa Lugano. Mientras las pequeñas industrias se encuentran mucho más dispersas, con una concentración en Nueva Pompeya, Villa Crespo, Mataderos, y luego en Almagro, Balvanera, Boedo y Caballito.

## MAPA 9

### DISTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES. AÑO 1994.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

Así, el mapeo de los principales establecimientos de la Ciudad de 1994, se puede conformar con algunas zonas que se caracterizaban por la concentración de grandes y medianas industrias, fundamentalmente Barracas, otras zonas con predominio de medianas como Parque Patricios y Villa Lugano, y otras muy fuertes en pequeñas, como Villa Crespo, Boedo y Caballito. Los barrios de Nueva Pompeya y Mataderos se destacaban por tener el perfil más diversificado en cuanto al tamaño de sus industrias.

## NORMATIVA

El Código de Planeamiento Urbano establece diferentes normativas para la Ciudad de Buenos Aires a fin de regular su uso. En este sentido define cuatro distritos principales (Residencial, Industrial, Comercial y Equipamiento), y una serie de subcategorías especiales. A partir del Cuadro 7, es posible reconocer la cantidad de establecimientos seleccionados situados en diferentes distritos en 1994 y en 2003. Así, se puede ver que estos establecimientos tienen una localización por distritos bastante diseminada. Pero notablemente, en 1994 la mitad estaba emplazada en lo que el CPU declara zona residencial en sus distintos subtipos. El 23,7% se localizaba en distritos de Equipamiento, un 13,5% en distritos Comerciales, y sólo el 9,6% estaba en zonas nominadas Industriales.

El tipo I1 corresponde a zonas donde se permite la instalación de industrias que por sus características, exigen su distanciamiento con otros distritos de la Ciudad. En estas zonas, se encontraba el 7,8%, que correspondía a 46 establecimientos. La composición por rama de dichas

unidades ilustra una situación diferente al total de los establecimientos seleccionados. El 14,4% pertenecía a la Alimenticia, mientras que el 12,5% y 10,2% correspondían a Productos químicos y Caucho y plástico. Se comprende así la dominancia de industrias más pesadas que se encontraban segregadas del resto de los usos urbanos.

Sin embargo, se debe considerar especialmente los distritos equipamientos ya que allí se localizan en 1994 el 23,7% de los establecimientos principales (142 fábricas). Estos distritos, en su mayoría, eran industriales hasta la modificación del Código en 1977, lo que impide la localización de nuevas actividades productivas y congela los actuales establecimientos calificándolos como de uso "no conforme", de manera tal que impide la ampliación de las unidades fabriles, por lo que algunas firmas deciden trasladarse a otras jurisdicciones más laxas en materia de regulación del suelo.

#### CUADRO 7

#### VARIACIÓN 1994-2003 DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS POR NORMATIVA DEL CPU 2000

	ESTABLECIMIENTOS		ESTABLECIMIENTOS		VARIACIÓN	
	1994	%	2003	%	ABSOLUTA	%
APH1	2	0,3	1	0,3	-1	-50,0
C1	1	0,2	0	0,0	-1	
C2	9	1,5	5	1,4	-4	-44,4
C3 I	26	4,3	16	4,4	-10	-38,5
C3 II	46	7,7	30	8,2	-16	-34,8
E1	9	1,5	8	2,2	-1	-11,1
E2	53	8,8	35	9,6	-18	-34,0
E2 2	5	0,8	4	1,1	-1	-20,0
E3	65	10,9	39	10,7	-26	-40,0
E3 2	3	0,5	2	0,5	-1	-33,3
E4	7	1,2	5	1,4	-2	-28,6
I1	47	7,8	30	8,2	-17	-36,2
I2	11	1,8	6	1,6	-5	-45,5
NE	1	0,2	1	0,3	0	
P	1	0,2	1	0,3	0	
R1b I	6	1,0	5	1,4	-1	-16,7
R2a I	8	1,3	3	0,8	-5	-62,5
R2a II	94	15,7	54	14,8	-40	-42,6
R2b I	78	13,0	52	14,3	-26	-33,3
R2b II	73	12,2	39	10,7	-34	-46,6
R2b III	33	5,5	18	4,9	-15	-45,5
RUA	1	0,2	1	0,3	0	
U19	2	0,3	2	0,5	0	
U20	5	0,8	2	0,5	-3	-60,0
U23	7	1,2	3	0,8	-4	-57,1
U3	1	0,2	1	0,3	0	
UF	4	0,7	1	0,3	-3	-75,0
U32	1	0,2	0	0,0	-1	
	599	100,0	364	100,0	-235	-39,2

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Económico, INDEC, 1994 y Código de Planeamiento Urbano 2000

En 2003 se verifica una leve variación en la distribución de establecimientos por normativa, mas allá de la disminución de alrededor de 40% del total. En términos generales, la caída esta repartida en todos los distritos, haciendo que la participación de cada normativa no presente grandes variaciones. De esta forma, las zonas residenciales en conjunto, el distrito E3 y C3, continúan concentrando la gran mayoría de las industrias. La permanencia de industrias en distritos residenciales se puede explicar por el tipo de establecimientos típicamente urbanos que predominan en la Ciudad. Los subtipos enunciados corresponden a un uso residencial compatible con cierto tipo de uso productivo

Se puede percibir una leve disminución del porcentaje de establecimientos en distritos residenciales. Mientras que en las zonas comerciales, la evolución es diferente para cada subtipo. Los distritos comerciales de mayor densidad (C1 y C2) son los que presentan variaciones negativas, tanto en valores absolutos como en relativos, mientras que las zonas comerciales de menor densidad (C3I y C3II) retienen una cantidad mayor de establecimientos, manifestando una *segregación industrial* de tendencia diferencial, con una estimable influencia del valor del suelo.

Sin embargo, estos datos no significan que el Código de Planeamiento Urbano no actúa sobre la dinámica industrial. La disminución de la actividad fabril, en todo caso, responde a un doble proceso, uno macroeconómico que actuó en la década del noventa negativamente sobre la industria en todo el país (y fundamentalmente en aquellas jurisdicciones donde la industria se relaciona con el consumo local) y otro a nivel local que regula los usos del suelo (código de Planeamiento Urbano) que regula los usos del suelo y que, desde la modificación en 1977, beneficia los usos residenciales sobre los productivos. Con la devaluación y los cambios de las variables macroeconómicas, una de las dificultades para la actividad industrial desaparecería, no obstante, las restricciones en el uso del suelo, siguen impidiendo la localización o ampliación de unidades productivas en la Ciudad.

## ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DESACTIVADOS ENTRE 1994-2003

Los establecimientos que fueron registrados sin actividad industrial en el relevamiento suman 235 unidades. Sin embargo, no todos estos establecimientos desactivados se encuentran en la misma situación, como se puede apreciar en el Cuadro 8. Mas del 70% se encontraron sin uso (168 establecimientos), es decir, que no sólo están sin realizar producción industrial, sino que carecen de actividad, lo que manifiesta un número importante de recursos desperdiciados. Dentro de este grupo, 8 establecimientos fueron demolidos, y 39 son edificios abandonados, lo que conjuga el 20% del total desactivado. Además un número considerable se encuentra en venta o alquiler.

### CUADRO 8

#### SITUACIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS DE LA CIUDAD SIN ACTIVIDAD INDUSTRIAL

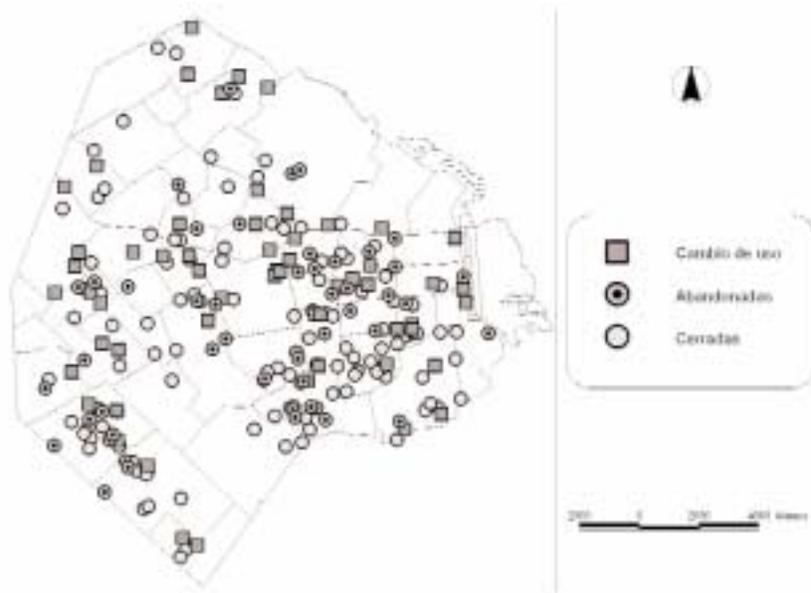
			<u>SUBTOTAL</u>		
Sin uso	Cerradas	121	168	en venta o alquiler	43
	Edificio abandonado	39			
	Demolidas	8			
Cambio de Uso	Viviendas	21	59		
	Servicios	12			
	Depósito y logística	9			
	Local comercial	8			
	Garaje	5			
	Otros usos	4			
Establecimiento sin producción, actualmente comercial			8		
<b>Total</b>			<b>235</b>		

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a Censo Nacional Económico, INDEC, 1994

En el Mapa 10 se puede percibir la distribución de los establecimientos que tuvieron cambio de uso, los que fueron cerrados y los que fueron abandonados o demolidos. La valorización diferencial también se puede interpretar a partir de la situación de los establecimientos que quedaron sin uso industrial, ya que la mayor cantidad de unidades abandonadas y demolidas se dan en la zona sur de la Ciudad, es decir, donde el precio de la tierra es menor. Mientras que los que tuvieron algún cambio de uso, se dieron en zonas donde el valor del suelo es mayor, en la zona centro y norte.

## MAPA 10

### DISTRIBUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DE 1994 POR SITUACIÓN EN 2003

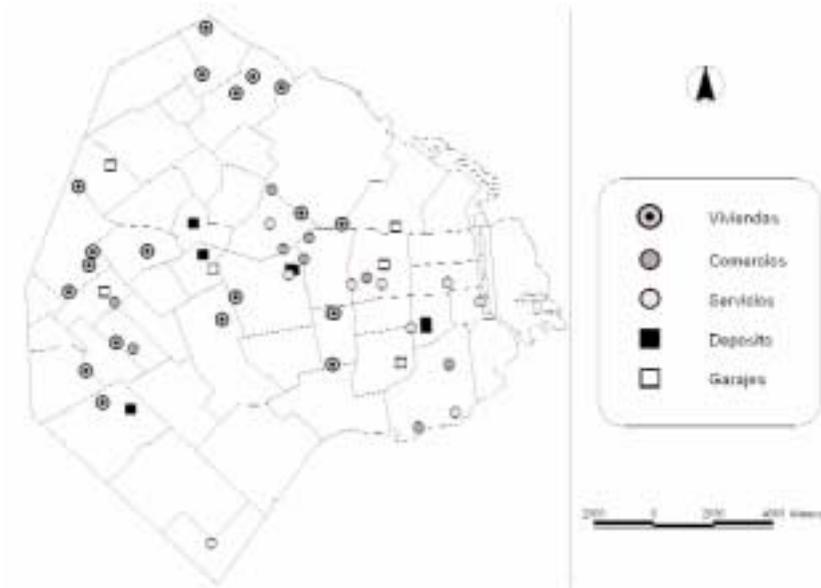


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a relevamiento propio 2003.

Por otro lado, sólo la cuarta parte de los establecimientos elegidos tuvo algún cambio en su uso, y en su mayoría se convirtieron en viviendas. Esto indica que la inactividad de los establecimientos industriales no fue reemplazada por otra actividad económica, sino que se transformaron en edificios no productivos. En el Mapa 11 se puede verificar que los establecimientos que fueron transformados en viviendas se localizan en la zona norte y oeste, donde la valorización residencial favorece la utilización de los espacios inutilizados. Mientras que los establecimientos que fueron transformados en edificios prestadores de algún tipo de servicio, predominan en la zona céntrica. Los edificios de este tipo localizados en la zona sur, se dedican a prestar servicios ligados a la actividad productiva, como logística y seguridad. Por último, ocho establecimientos que estaban produciendo en 1994, se mantienen en la actualidad, pero sin dedicarse a manufacturas, quedando sólo como establecimientos comerciales de la misma rama.

**MAPA 11**

**DISTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS DE 1994 CON CAMBIO DE USO.**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a relevamiento propio 2003.

## SÍNTESIS Y CONCLUSINES

La evolución de los principales establecimientos impacta por el alto porcentaje de parcelas que ya no tienen actividad industrial. El análisis reveló una concentración por rama de actividad bastante fuerte, que se potencia en las industrias más grandes. Esta situación inicial no se revierte con los descensos enunciados ya que la disminución es prácticamente proporcional en todas las ramas.

El análisis de la evolución por rama indicó que las caídas más fuertes se dieron en las producciones menos compatibles con la regulación de suelo existente, con las condiciones macroeconómicas de la década, y con la dinámica inmobiliaria de valoración del suelo urbano, como se puede interpretar de la evolución en los distritos comerciales. Por el contrario, las ramas más compatibles, como los laboratorios, son los que registran la mayor supervivencia.

De acuerdo a su tamaño productivo, se verificó que los descensos en las industrias más grandes fueron proporcionalmente menores a la caída general. Dentro de ellas, fueron las textiles las que demostraron variaciones menos importantes, a diferencia de lo ocurrido con establecimientos más chicos, mientras que las grandes alimenticias demostraron el mayor descenso, coincidente con la variación de la rama total. En las ramas químicas y de metales comunes, pronunciando la evolución para el promedio, la caída fue aún menor.

Estas diferencias se manifestaron territorialmente, ya que se pudieron identificar zonas especializadas, donde la evolución general se vio influida por el comportamiento de la rama y del tamaño productivo de los establecimientos. De esta manera, la leve caída de barrios como San Cristóbal se puede explicar por la supremacía de establecimientos químicos de tamaño mediano, mientras que en Barracas, la menor caída se explica por la importante cantidad de grandes industrias, categoría que demostró mayor supervivencia.

Las ramas con mayores disminuciones impactan en ciertos barrios. La variación negativa de Constitución se explica por la gran cantidad de establecimientos dedicados a la producción de alimentos y bebidas y de caucho y plástico, así como Balvanera tiene su disminución mas asociada a la evolución de los establecimientos textiles. Los casos específicos se dan en aquellas zonas donde coexisten ramas con comportamiento desigual, como el caso de Villa Gral. Mitre, donde la codominancia de establecimientos químicos y locales textiles, indica una situación donde el porcentaje de variación no sirve para explicar la dinámica industrial ya que licua las diferencias sectoriales.

Por último, el análisis de los cambios de uso develó la dinámica valorativa en diferentes áreas de la Ciudad, propiciando el uso residencial en la zona norte y oeste, respaldando el uso no productivo en el centro, y desatendiendo el sur.

# POTENCIALIDADES Y LIMITACIONES DEL DESEMPEÑO COMPETITIVO DE LAS PYMES INDUSTRIALES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN EL ESCENARIO DE LA POST-CONVERTIBILIDAD

*POR MARÍA AGUSTINA BRINER Y ADRIANA CUSMANO\**

## INTRODUCCIÓN

En este trabajo se presentan los principales resultados y conclusiones obtenidos a partir de un relevamiento propio realizado sobre un conjunto de 92 firmas industriales de micro, pequeña y mediana escala localizadas en la Ciudad de Buenos Aires. Este trabajo intenta contribuir al conocimiento del tejido productivo local desde el análisis de los factores endógenos y exógenos que influyen en el desempeño competitivo de esas firmas en el escenario actual de recuperación económica, tras el abandono del Régimen de Convertibilidad. A su vez, la investigación ha puesto énfasis en identificar las demandas de política económica de los agentes entrevistados aplicables en el ámbito local, observando el grado de conocimiento de los programas e instrumentos vigentes en el Gobierno de la Ciudad de Buenos y a nivel nacional orientados al sector, y su percepción sobre la contribución de los niveles gubernamentales para el mejoramiento del ambiente de negocios de las PyMEs.

## LA CIUDAD DE BUENOS AIRES Y LA SIGNIFICATIVIDAD DE LAS PYMES

La Ciudad de Buenos Aires es tradicionalmente reconocida por poseer un sector manufacturero denso y variado que la constituye en el segundo distrito en importancia de la industria a nivel nacional, con una significativa gravitación del entramado PyME. De acuerdo a los datos del Censo Nacional Económico 1994, el 99,6% de los establecimientos industriales locales son de micro, pequeña y mediana escala, siendo que las PyMEs representan el 92,9% del total de las unidades productivas, concentrando poco más del 52% del personal ocupado y del valor agregado generado durante el año 1993 en el ámbito local.

Esta capacidad contributiva en términos de producto y empleo, así como la flexibilidad que presenta este segmento empresario para adaptarse a los cambios en escenarios de mayor incertidumbre, son los principales factores que sustentan la importancia de las PyMEs en el desarrollo económico y social local.

Si bien no se disponen de cifras actualizadas, y una década nos separa de dichas mediciones, no hay dudas de que el segmento empresario PyME continúa siendo la base de la estructura

---

\* Los autores agradecen la colaboración de Santiago Juncal del CEDEM y del Equipo de Vinculación Territorial de la Dirección General de Industria y Comercio del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires en la realización de esta investigación.

productiva de la Ciudad de Buenos Aires, pese al impacto negativo que han generado en esas empresas y en la actividad manufacturera las profundas transformaciones económicas implementadas a lo largo de los ´90 (con un Estado ausente en materia de políticas de promoción del desarrollo productivo de estos actores). A su vez, en épocas de crisis tales como la atravesada recientemente en el país, las PyMEs ganan protagonismo en tanto se presentan como agentes económicos dinámicos y más flexibles, con una mayor capacidad de reconversión respecto a las grandes empresas (considerando que las medidas por la crisis, hubo empresas de este segmento que fueron muy perjudicadas y debieron cerrar, de modo que estas características fueron visibles en las PyMEs que sobrevivieron a esa etapa).

En efecto, las reformas económicas dispuestas con el régimen de Convertibilidad, combinadas con un último período de cuatro años signados por la profunda recesión económica, repercutieron negativamente sobre la actividad industrial y los niveles de empleo en su conjunto, y sobre la competitividad del segmento empresario estudiado, en particular. De ese contexto negativo no estuvo ajeno el sector manufacturero de la Ciudad de Buenos Aires, que presentó retracciones en su nivel de actividad a lo largo de la década del `90<sup>1</sup>. Ahora bien, el fin del régimen de Convertibilidad, que ha sido visto como el inicio de una nueva etapa de crecimiento, estuvo signado en el mediano plazo por un escenario crítico. La devaluación doméstica de principios del año 2002 se produjo en el marco de una alta inestabilidad financiera, política y social que tampoco ofreció un escenario propicio para la producción.

Desde noviembre de 2002, y al mes de julio de 2003, la producción manufacturera en la Ciudad de Buenos Aires ha tenido una tendencia ascendente, mostrando una recuperación de su nivel de actividad tras la abrupta contracción registrada en 2001. El crecimiento interanual acumulado para los primeros siete meses del presente año alcanza a 20,2%. Esta recuperación agregada se verifica en todas las ramas manufactureras de relevancia en el plano local, aunque está mayormente asociada al mejor dinamismo experimentado en los rubros Textil y confecciones y Metalmeccánica, influidos positivamente por el proceso de sustitución de las importaciones tras la devaluación.<sup>2</sup> Sin embargo, la complejidad y diversidad del universo PyME invita a analizar en detalle las estrategias asociadas a estas dinámicas, así como las potencialidades y limitaciones comunes que pueden determinar las condiciones necesarias para asumir un sendero de crecimiento económico de la actividad fabril local.

## **CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS PYMES ARGENTINAS: COMPETITIVIDAD Y ESTRATEGIAS DESPLEGADAS EN DÉCADAS PASADAS**

La aceleración del proceso de globalización y las reformas locales implementadas desde mediados de la década del `70, profundizadas con la vigencia del régimen de Convertibilidad por más de una década, generaron grandes transformaciones en la estructura económica argentina, obligando a los agentes de menor escala a plantearse una mayor creatividad para asumir los desafíos de un contexto signado por la apertura comercial, la desregulación económica, la flexibilización laboral, y la liberalización financiera. Estas transformaciones se reflejaron en el fuerte proceso de concentración empresarial, en la reducción del número de firmas y puestos de trabajo de la industria manufacturera, en un importante incremento de las importaciones,

<sup>1</sup> Para un análisis pormenorizado de las transformaciones sectoriales sucedidas durante la década pasada en la actividad económica de la Ciudad de Buenos Aires, veáse Kulfas, M y Seivach, P (2002).

<sup>2</sup> Véase *La situación económica al tercer trimestre de 2003: coyuntura nacional y de la Ciudad de Buenos Aires* presente en la primera sección de esta publicación.

generando la desarticulación del tejido industrial local, con una inacción estatal en materia de promoción de las PyMEs y la industria nacional (Yoguel, G., Moori-Koenig, V:et al; 1999). Así, se asentó un marco de acción con muchas restricciones que implicaron dificultades estructurales para la competitividad de dichas empresas, las cuales debieron implementar importantes cambios de gestión para superarlas.

Durante las décadas del `70 y `80, las PyMEs argentinas se caracterizaban por desarrollar estrategias de ampliación del mix de producción o procesos de integración vertical. Es decir, mantuvieron un patrón de desespecialización de actividades a costa de perder eficiencia productiva. Un grupo minoritario comenzó a orientarse a la exportación como una decisión estratégica. Sin embargo, en la mayoría de los casos, el proceso exportador fue asociado con una actitud contracíclica y posteriormente interrumpido por los cambios en los precios relativos. Los procesos de inversión de tipo incremental eran estimulados por la necesidad de adquirir maquinaria para incorporar algún producto adicional o aprovechar alguna oportunidad de compra de maquinaria importada o usada, a partir de la renovación del plantel de otra gran empresa de su rubro (Kantis, H.; 1998).

Durante la Convertibilidad, con las dificultades de competitividad externa e interna enfrentadas, la mayoría de las firmas que sobrevivieron debieron racionalizar su dotación de personal y atravesar procesos de reconversión productiva, decisión que afectó la obtención de economías de escala, reforzando los efectos negativos de la desespecialización productiva cuando se desprendieron de los recursos humanos calificados que ocupaban funciones indirectas de mayor complejidad. En esta etapa, las PyMEs argentinas reforzaron algunas especificidades de gestión asociadas a su tamaño así como características propias de su nueva condición en el mercado, a saber:

- Gestión personalizada, con la toma de decisiones centralizadas en el dueño
- Gestión estratégica dinámica, con plazos de planificación breves, ante las necesidades de actuar rápidamente frente a escenarios cambiantes e inestables
- Ajustes frecuentes en la dotación del personal y en la escala de producción
- Concentración en la orientación de la producción al mercado interno y prácticas de exportación asociadas a saldos de producción, sobre todo en períodos recesivos
- Mayor desvinculación empresaria con otros actores a partir del aumento del abastecimiento de insumos importados y la disminución de las relaciones comerciales directas con clientes y proveedores, por el crecimiento de la compra-venta vía distribuidores y mayoristas
- Estrategias de supervivencia relacionadas con nuevos productos y procesos, y aumento de las ventas de productos de terceros o importados

Como se verá, gran parte de dichos comportamientos guardan correlación con los recogidos en este estudio. Esas características se presentan como condiciones iniciales en el escenario de recuperación actual. Es indudable que en el contexto vigente de reactivación de la actividad industrial se revaloriza el rol de las PyMEs como agentes dinamizadores del crecimiento económico futuro, en especial en el plano local. Entonces, resulta importante analizar la vigencia de algunas de las limitaciones o restricciones mencionadas, así como identificar las emergentes, para desarrollar acciones de política tendientes a superarlas. Tanto desde las empresas como desde las instituciones que sirven de apoyo a su desempeño. Ya sea en el ámbito gubernamental como no gubernamental, propiciando la articulación conjunta para ello.

## LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO REALIZADA POR EL CEDEM

La competitividad de las empresas no sólo depende de los factores endógenos como ser el nivel de actualización tecnológica, la calificación de sus recursos humanos, las modalidades de gestión y de financiamiento, sino, también, de un conjunto de elementos exógenos que están asociados a las condiciones externas que enfrentan las firmas, tales como la configuración de los mercados en donde operan, el marco regulatorio vigente y la interacción con el resto de los agentes económicos y las instituciones. Desde esta perspectiva se encaró el presente trabajo con vistas a indagar respecto a:

1. Cuáles fueron las principales dificultades que enfrentaron las firmas durante la Convertibilidad y las estrategias desplegadas a partir de ellas. En este marco, qué especificidades es posible encontrar en las acciones desarrolladas por las empresas industriales distinguiéndolas por rama de actividad, antigüedad o tamaño.
2. Cuáles son las principales restricciones externas y endógenas que afectan actualmente la competitividad de las firmas locales. En este punto, se trató de investigar el estado de situación vinculado a los siguientes aspectos:
  - Estructura de los mercados de insumos y productos: tipo de proveedores, formas de abastecimiento, tipo de mercado al cual dirige su producto.
  - Grado de inserción en los mercados externos y principales obstáculos para exportar
  - Gestión de la producción y los recursos humanos: inversiones realizadas, decisiones en materia de política de recursos humanos, dificultades actuales, condiciones para la generación de puestos de trabajo.
  - Modalidades de financiamiento: estructura de financiamiento, restricciones de acceso a los recursos externos.
  - Grado de vinculación con otros actores: ya sea con otras firmas como con las entidades de representación empresaria (cámaras), instituciones públicas de apoyo a las PyMEs locales y nacionales. En este sentido, también se intentó identificar el grado de conocimiento de las acciones del Gobierno de la Ciudad en materia de política económica activa.
- 3.Cuál ha sido la relación entre las dificultades identificadas por los empresarios y sus estrategias desplegadas en el contexto previo a la crisis y en la actualidad.
4. Qué requerimientos de política económica sostienen los empresarios de menor tamaño, ya sea desde el Estado nacional como desde el local, y en qué áreas definen prioritario su accionar (producción, tecnología, empleo, financiamiento, política impositivo o legal).

Para ello, se llevó a cabo un relevamiento propio, entre los meses de junio y noviembre de 2003, a 92 empresas industriales del ámbito local, que operan en diferentes ramas dentro de la industria manufacturera de la Ciudad de Buenos Aires.<sup>3</sup>

En primer lugar, es importante destacar que esta investigación ha privilegiado un análisis cualitativo de las particularidades identificadas en este grupo de empresas por sobre la

<sup>3</sup> A las mismas, se accedió a partir de la aceptación de sus directivos o dueños a entrevistas personales, en las cuales respondieron a un formulario diseñado con preguntas cualitativas y cuantitativas en formato de encuesta.

búsqueda de una representatividad numérica de las observaciones realizadas. En tal sentido, siguiendo la definición de competitividad comentada, y conociendo a priori la marcada heterogeneidad de este segmento empresario (diferentes rubros, trayectorias, modos de operación y perspectivas), se ha asumido la necesidad de analizar las restricciones coyunturales que ya enfrentaba durante la Convertibilidad y que se asumieron como situación inicial frente a la crisis económica devenida a fines de 2001. Así, a partir de conocer el impacto agregado de la recesión y la crisis sobre este grupo de firmas, se ha focalizado en la identificación de los comportamientos individuales para conocer el grado de adaptabilidad de dichas empresas, y el cambio de estrategias desplegadas ante las nuevas condiciones económicas dadas tras la devaluación de la moneda doméstica.

La identificación de los posibles casos de empresas a entrevistar se hizo a partir de una selección variada de firmas industriales con sede productiva en la Ciudad de Buenos Aires de micro, pequeña o mediana escala, identificadas a partir de distintas fuentes de información (bases de datos de organismos oficiales utilizadas para encuestas industriales y censos económicos, panel de empresas de la Ciudad registradas por el Equipo de Vinculación Empresaria de la Dirección General de Industria y Comercio de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires), complementando con la búsqueda en Internet, en guías telefónicas y a partir de la misma derivación de los empresarios a otros agentes productivos conocidos que operasen en el ámbito local.

## **PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA**

Como se observa en los Cuadros 1 y 2, el panel de las 92 empresas estudiadas abarca a variados sectores manufactureros de importancia en la Ciudad de Buenos Aires. Se privilegió la recopilación de información de firmas que se desenvuelven en las ramas manufactureras más tradicionales y significativas de la estructura productiva local tales como Alimentos y bebidas, Textil e indumentaria, Papel, ediciones e impresiones, Laboratorios y productos químicos, Caucho y plástico (incluyendo juguetes), Curtido y manufacturas de cuero, Calzados y sus partes y Metalurgia.

Respecto al tamaño de las empresas, se adoptó el criterio mixto de clasificación según su nivel de facturación y la cantidad de ocupados en el período 1999-2001.<sup>4</sup> Resulta importante destacar que hubo un 10% de empresas de la muestra que en el año 2002 mostraron un nivel de facturación superior al de su categoría a partir tras la devaluación, pasando de microempresas a pequeñas, de pequeñas a medianas e, incluso, a grandes firmas (considerando el cambio de rangos dispuestos para cada clasificación). Mientras que fueron dos los casos en los cuales se observó una facturación inferior a la de su categoría. De todas formas, el año 2002 fue un año atípico y para afirmar un cambio en la categorización se requiere analizar un período más largo. Además, existieron alteraciones en el nivel de facturación intra categoría que en su mayoría respondieron al impacto de la crisis en las ventas de este segmento empresario, más allá de la recuperación generalizada registrada en el año 2003 por este panel.

<sup>4</sup> Siguiendo las categorías estipuladas por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación para el período 1999-2001 así como los rangos de ocupación utilizados en los Censos Económicos para el sector manufacturero local, y considerando que éste es el período más reciente que mejor aproxima a la categorización de las firmas, ya que el año 2002 fue atípico para la mayoría por la crisis, con respecto a la evolución de esas variables.

**CUADRO 1****DISTRIBUCIÓN DE LAS 92 FIRMAS RELEVADAS POR RAMA DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO SEGÚN FACTURACIÓN ANUAL\***

<b>RAMA (CIU)</b>	<b>MICROEMPRESAS<sup>1</sup></b>	<b>PEQUEÑAS<sup>2</sup></b>	<b>MEDIANAS<sup>3</sup></b>	<b>TOTAL EMPRESAS</b>
Alimentos y Bebidas	8	2	4	15
Textil e indumentaria	10	4	2	16
Curtido y manufacturas de cuero	4	0	1	5
Calzados y sus partes	3	1	3	7
Papel, ediciones e impresiones	3	2	5	10
Laboratorios y Productos químicos	1	2	3	7
Caucho y plástico (incluye juguetes)	1	4	2	7
Metalurgia	3	4	1	8
Aparatos eléctricos y electrónicos	0	3	1	4
Maquinaria y Equipo	1	1	1	4
Autopartes	0	3	0	3
Muebles y joyas	5	1	0	6
<b>Totales</b>	<b>40</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>92</b>

(\*): Se asume la categorización por nivel de facturación que estableció la SePyME a partir de la Resolución 24/2001. Se considera la facturación promedio anual del periodo 1999-2001 por ser anterior a la crisis, donde la categorización se vio afectada por niveles de ventas lejanos a los habituales para estas firmas.

(1): Facturación anual hasta \$500.000.

(2): Facturación anual entre \$500.000 y \$ 2.999.999

(3): Facturación anual entre \$ 3.000.000 y \$ 23.999.999

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

**CUADRO 2****DISTRIBUCIÓN DE LAS 92 FIRMAS RELEVADAS POR RAMA DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO SEGÚN CANTIDAD DE OCUPADOS**

<b>RAMA (CIU)</b>	<b>HASTA 10 OCUPADOS</b>	<b>DE 10 A 49 OCUPADOS</b>	<b>DE 50 A 100 OCUPADOS</b>	<b>MÁS DE 100 OCUPADOS</b>	<b>TOTAL EMPRESAS</b>
Alimentos y Bebidas	4	8	2	1	15
Textil y confecciones	10	5	1	0	16
Curtido y manufacturas de cuero	3	2	0	0	5
Calzados y sus partes	2	4	0	1	7
Papel, ediciones e impresiones	3	3	2	2	10
Laboratorios y Químicos	2	1	0	4	7
Caucho y plástico (incluye juguetes)	2	4	1	0	7
Metalurgia	4	3	0	1	8
Aparatos eléctricos y electrónicos	0	3	1	0	4
Maquinaria y Equipo	2	2	0	0	4
Autopartes	0	2	1	0	3
Muebles y joyas	5	1	0	0	6
<b>Totales</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>92</b>

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

Si se combinan ambos criterios de clasificación, se observan importantes diferencias en la categorización de las empresas, tal como lo muestra la información contenida en el Cuadro 3.

### CUADRO 3

#### COMPOSICIÓN DE LA MUESTRA DE 92 FIRMAS INDUSTRIALES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES SEGÚN TAMAÑO POR FACTURACIÓN Y CANTIDAD DE OCUPADOS

		POR CANTIDAD DE OCUPADOS				TOTAL DE EMPRESAS POR RANGO DE FACTURACIÓN
POR FACTURACIÓN	MICROEMPRESA PEQUEÑA MEDIANA	MICROEMPRESA	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	
				27	13	0
		9	15	2	0	26
		1	10	6	9	26
<b>TOTAL DE EMPRESAS POR RANGOS DE OCUPADOS</b>		<b>37</b>	<b>38</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>92</b>

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

En efecto, 24 firmas tienen menor tamaño si se consideran los niveles de facturación en lugar de los puestos de trabajo que generan. Mientras que 20 empresas de la muestra alcanzan una mayor clasificación de tamaño por su nivel de facturación que por su cantidad de ocupados. Las empresas en la primera situación invitan a pensar que las firmas de menor facturación son más intensivas en trabajo por el tipo de procesos productivos asociados a la rama en la que operan; es decir, tienen una mayor intensidad de uso en mano de obra. Pero resulta que esta situación la comparten tanto empresas que operan en las ramas alimenticias, textiles y calzados como los laboratorios, las imprentas gráficas y otras firmas metalúrgicas. En muchos casos, sus rasgos comunes para estar en esta situación están más asociados a la baja tecnificación y los mayores requerimientos de uso de mano de obra que presentan respecto del promedio de la rama manufacturera en la que se desenvuelven. También en este grupo se visualiza la impronta de gestiones realizadas por empresas que, pese a haber atravesado una etapa con menores niveles de facturación y ventas, sostuvieron su plantel promedio de personal, reduciendo las horas trabajadas o suspendiendo en forma temporaria al mismo en las fases recesivas del negocio, o que disminuyeron sus márgenes de rentabilidad y realizaron racionalizaciones en los gastos operativos para superar la etapa sin alterar significativamente su capacidad productiva "histórica". Esto fue también lo que les permitió, pasada la crisis, alcanzar niveles de utilización superiores, siendo muchos de estos casos coincidentes con las firmas que crecieron en el año 2002.

Por su parte, la mayoría de las empresas que se encuentran en la segunda situación (con una clasificación de tamaño por facturación superior a la cantidad de ocupados) también presentan problemas comunes. Pese a que pareciera que tienen esta situación por su mayor tecnificación

y escalas de producción superiores, a diferencia de lo comentado anteriormente, en este grupo se ubican empresas que en la crisis ajustaron drásticamente sus planteles de personal -en especial el asociado a las tareas administrativas, para no comprometer en demasía la capacidad productiva- pasando a recaer las actividades cesantes directamente en los socios o dueños de las firmas. En este grupo también se observan casos de laboratorios, fábricas alimenticias, textiles, imprentas gráficas, metalúrgicas e industrias plásticas.

De esta forma, la heterogeneidad de rubros y las entrevistas realizadas revelan que el agrupamiento de estas empresas responde más a modalidades de gestión y problemas comunes que enfrentan que a las distinciones de tamaño cristalizadas en un par de indicadores. Si bien está internacionalmente aceptada la categorización de las micro, pequeñas y medianas empresas según la cantidad de ocupados, se entiende que todas estas empresas comparten un rasgo común: la menor escala de producción y la menor participación en el mercado respecto a las grandes empresas. Principalmente, las distinciones de tamaño que cuentan para el análisis de la competitividad son las asociadas a las diferencias de gestión y producción relativas entre las empresas que operan en la economía.

Antes de entrar en detalle en las diferentes gestiones observadas, resulta interesante destacar otras características comunes que presentan las empresas de la muestra que se detallan en el Cuadro 4, diferenciadas según la antigüedad de las empresas.<sup>5</sup>

**CUADRO 4**  
**COMPOSICIÓN DE LA MUESTRA DE 92 FIRMAS INDUSTRIALES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES SEGÚN TRAMO DE ANTIGÜEDAD**

ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS	CANTIDAD DE EMPRESAS	CANTIDAD QUE EXPORTAN O EXPORTARON	RUBROS MAYORITARIOS	TAMAÑOS POR FACTURACIÓN	TIPO DE SOCIEDAD
Menos de 13 años (entre 1991 y 2001)	19	5	Bolsas de plástico, Calzados, Indumentaria, Juguets	11 microempresas (58%) 5 pequeñas (26%) 3 medianas (16%)	63% familiares
De 13 a 27 años (entre 1976 y 1990)	21	11	Frigoríficos, Indumentaria, Electrónica, Calzados	6 microempresas (29%) 10 pequeñas (48%) 5 medianas (24%)	52% familiares
De 28 a 51 años (entre 1952 y 1975)	28	10	Imprentas gráficas, Envases de cartulina, Autopartes, Muebles, Joyas, Textiles, Chacinados	12 microempresas (43%) 9 pequeñas (32%) 7 medianas (25%)	75% familiares
Más de 51 años (anteriores a 1952)	24	12	Alimentos preparados, Curtiembres de cuero, Laboratorios, Metalúrgicas, Indumentaria	11 microempresas (46%) 2 pequeñas (8%) 11 medianas (46%)	96% familiares
<b>Total muestra</b>	<b>92</b>	<b>38</b>	<b>---</b>	<b>40 microempresas (44%) 26 pequeñas (28%) 26 medianas (28%)</b>	<b>73% familiares</b>

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

<sup>5</sup> Los tramos de antigüedad se realizaron en función de las etapas históricas del país más significativas en materia de vigencia de condiciones macroeconómicas similares: la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) hasta 1952, la segunda fase del mismo proceso signada por una paulatina mayor apertura de la economía hasta 1976, cuando se abre lugar una fuerte liberalización económica y financiera con la dictadura militar, que se profundiza con las reformas económicas que se implementan en 1991 a partir de la entrada en vigencia del Régimen de Convertibilidad.

Resulta significativo que el 79% de las firmas estudiadas fueron creadas con anterioridad a la Convertibilidad, mostrando más de 13 años de actividad en su rubro. Así, el 73% de las empresas de micro escala, el 81% de las pequeñas y el 89% de las medianas son anteriores a 1991, lo que da cuenta del grado de supervivencia de estas actividades pese a la escala que presentan, marcando la capacidad adaptativa de estos empresarios a los distintos escenarios y contextos macroeconómicos argentinos. En gran medida, esto se vincula con lo que dio origen a la mayoría de estas empresas: la asociación familiar a los fines productivos. En efecto, el 73% de las empresas entrevistadas nació a partir de emprendimientos familiares. Además, tan sólo 8 de las 67 firmas familiares son unipersonales, mientras que el resto son sociedades en las cuales participan más de un integrante de la familia, y otros también se desempeñan como personal asignado a tareas administrativas.

Considerando las ramas más significativas entre las empresas de mayor antigüedad, es interesante destacar que, por un lado, las firmas asociadas a la actividad fabril en Textiles e indumentaria han surgido en todos los períodos económicos diferenciados. En gran medida, el surgimiento de las mismas presenta una baja barrera de acceso en términos relativos a otras actividades manufactureras en la medida que se requieren bajos niveles de inversión inicial, y por las características de gran informalidad en la dotación de mano de obra que se asocian con su dinámica empresarial. Por otro lado, las empresas medianas de mayor antigüedad son mayoritariamente laboratorios, empresas alimenticias (fideos, golosinas, helados, bebidas, panificadoras industriales, chacinados), imprentas gráficas y fábricas metalúrgicas tradicionales de la etapa de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en la Ciudad de Buenos Aires. A su vez, todos los frigoríficos entrevistados son de la última mitad de la década del '70, con su auge en el período de la gestión económica de Martínez de Hoz. De la década del '80 son la mayoría de las firmas dedicadas a la elaboración de artefactos eléctricos y de electrónica.

Observando esta vinculación entre la antigüedad y los rubros destacados, no resulta llamativo observar que la mayoría de las empresas ha estado orientada con exclusividad al abastecimiento del mercado interno, siendo que el 42% de las mismas manifestaron haber realizado exportaciones en los últimos cinco años (1999-2003) pero tan sólo el 16% ha logrado colocar más del 10% de sus ventas anuales en el exterior en alguna oportunidad.

## **LA SITUACIÓN DE LAS PYMES REVELADAS PREVIA A LA CRISIS DE 2001: PRINCIPALES DIFICULTADES IDENTIFICADAS Y ESTRATEGIAS ADOPTADAS DURANTE LA CONVERTIBILIDAD**

En el Cuadro 5 es posible apreciar el ranking de dificultades comunes que surge de las principales tres restricciones que los empresarios entrevistados resaltaron para caracterizar el ámbito de negocios que enfrentaron durante la década del '90.

Los resultados agregados en la muestra confirman una correspondencia de la situación de la mayoría de estas empresas con las dificultades mencionadas en la introducción de este trabajo aplicables a las PyMEs argentinas en general durante dicho período. En efecto, el 62% de la muestra resaltó como principal dificultad la falta de competitividad vía precios con las importaciones a partir de la apertura comercial, la paridad cambiaria y la conformación del Mercosur. A su vez, dos tercios de las firmas de este grupo marcó la insuficiente demanda

interna de sus productos tras la recesión iniciada en 1998 y un tercio remarcó las limitaciones derivadas de la falta de acceso a un financiamiento adecuado.

Con respecto al total de la muestra, casi la mitad de las empresas atribuye a la depresión del mercado interno un rol fundamental en las problemáticas enfrentadas en la última etapa de la Convertibilidad. Estas problemáticas son comunes a empresas de tamaño variado y de diversas ramas pero, considerando los rubros más perjudicados del período en el plano local, se destaca la gravedad de la situación en algunas imprentas gráficas, mueblerías, fábricas de calzados, industrias plásticas, metalúrgicas y de confecciones.

Por su parte, el 19% de las empresas de la muestra priorizó las limitaciones para colocar productos en el exterior, en 14 casos signadas ya sea por la falta de competitividad externa vía precios o por la insuficiente calidad de los productos elaborados frente a los de sus competidores. La mayor parte de estas empresas intentaron sortear la presión competitiva en el mercado local y la posterior insuficiente demanda interna en la recesión de finales de la Convertibilidad ampliando sus colocaciones de productos en el exterior. Tales los casos de algunos laboratorios, firmas electrónicas, fabricantes de manufacturas de cuero, de productos plásticos e imprentas gráficas que pudieron realizar alguna operación de venta al exterior, pero sin alcanzar montos significativos.

También se destacan los limitantes asociados con la falta de acceso a financiamiento adecuado, remarcado por el 28% de las empresas de la muestra, en especial aquellas 14 empresas de pequeña y mediana escala que intentaron en los últimos cinco años acceder a crédito bancario pero que no pudieron hacerlo por los costos, plazos y montos ofertados por las entidades bancarias ni por los requerimientos de garantías e información exigidos.

## CUADRO 5

### RANKING DE DIFICULTADES IDENTIFICADAS POR LOS EMPRESARIOS DE LAS 92 FIRMAS INDUSTRIALES DURANTE EL PERÍODO DE VIGENCIA DE LA CONVERTIBILIDAD. 1991-2001

DIFICULTAD	% DE LA MUESTRA*
Competencia de productos importados sustitutos por precio	62%
Falta de dinamismo del mercado interno (depresión de la demanda)	49%
Dificultades de acceso a financiamiento adecuado	28%
Dificultades para colocar productos en el exterior	19%
Fuerte concentración de la demanda local (supermercados, grandes distribuidores, etc).	16%
Competencia de productos importados sustitutos por calidad	14%
Mayores exigencias de normas de calidad	5%
Dificultades de acceso a materias primas y materiales por concentración de mercados y condiciones restrictivas de pago	3%
Dificultades en la relación con el Estado (atrasos crédito fiscal, licitaciones)	3%

(\*): dado que las preguntas admitieron respuestas múltiples, el total no suma el 100%, sino que reflejan las respuestas positivas.

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

Para hacer frente a las dificultades manifestadas durante la Convertibilidad, las 92 firmas de la muestra adoptaron diversas acciones de gestión combinadas, las cuales resultaron comunes en muchos casos, arrojando el ranking que se vuelca en el Cuadro 6.

En función del alto grado de respuesta afirmativa de las empresas a determinadas gestiones realizadas, es posible observar que la incorporación de nueva tecnología a partir de la compra de maquinaria ha sido la opción más adoptada por estas firmas en los `90, en especial las de pequeña y mediana escala, seguida del desarrollo de nuevas variedades de productos para ofertar al mercado. A su vez, acorde al proceso generalizado de expulsión de mano de obra que se registró en dicho período en la industria manufacturera de la Ciudad de Buenos Aires, que alcanzó a significar la reducción de 120.000 puestos de trabajo entre 1993 y 2001 en el sector, el 30% de las empresas del panel relevado manifestaron haber realizado reducciones del plantel de personal, no sólo a través de despidos, sino a partir de no renovar los puestos de aquellas personas que se retiraron de la actividad laboral por jubilaciones o retiros voluntarios. Cerca de la mitad de este grupo registró, en consecuencia, una caída significativa de su condición de tamaño de pequeña a micro escala, en sintonía con la gravitación de empresas que se registra en el primer cuadrante del Cuadro 3 y en las cuales los empresarios indican que su achicamiento de tamaño más que una estrategia es una consecuencia de la caída sostenida de sus ventas.

#### **CUADRO 6**

#### **RANKING DE LAS PRINCIPALES GESTIONES REALIZADAS POR LAS 92 FIRMAS RELEVADAS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES DURANTE LA VIGENCIA DE LA CONVERTIBILIDAD**

<b>GESTIONES REALIZADAS</b>	<b>% DE LA MUESTRA*</b>
Incorporación de nueva tecnología	37%
Incremento de la variedad de productos ofertados por su empresa	33%
Reducción del plantel laboral	30%
Introducción de mejoras de productos (diseño, packaging, etc) y calidad de servicio de venta	27%
Sustitución de insumos nacionales por importados	23%
Introducción de mejoras en el proceso productivo	22%
Sustitución de alguna etapa productiva por la contratación del servicio/producto a terceros	18%
Asociación con otras empresas	14%
Reducción de salarios	13%
Reducción de productos ofertados por su empresa	11%
Suspensiones temporarias de personal	10%
Certificación de sistemas de calidad (productos y procesos)	10%
Extensión de la jornada laboral del personal de la empresa	9%
Comercialización de productos importados	4%

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

En efecto, esas gestiones resultaron mayoritarias para la muestra, pero se combinaron entre sí y con otras específicas en estrategias diferenciadas por ramas y por empresario, con particularidades que se describirán brevemente en el siguiente apartado.

## **EL IMPACTO DE LA CRISIS DURANTE EL 2002 Y LAS DECISIONES ADOPTADAS ANTE EL NUEVO ESCENARIO**

Como se observa en el Cuadro 7, la crisis de 2001 profundizó algunos de los problemas que ya se presentaban en el escenario recesivo anterior.

El 48% de las empresas de la muestra atravesó problemas ante la caída de la demanda interna de sus productos tras el impacto de la devaluación en el poder adquisitivo de la población y las dificultades de colocación de productos signadas por el desabastecimiento de insumos registrado en la actividad manufacturera local. En efecto, el 67% de la muestra indicó la gravitación de problemas en torno a las dificultades de abastecimiento de insumos y materias primas, que en el 22% de los casos respondía a la falta de insumos importados, mientras que en la provisión de los nacionales, registraron demoras en la entrega y problemas para cumplir con las condiciones de pago impuestas por las firmas proveedoras.

En este marco, es importante destacar que durante el año 2002 se registró un significativo proceso inflacionario, que tuvo un alto componente explicativo asociado al poder de mercado que han obtenido algunos grupos económicos locales y grandes empresas transnacionales para fijar precios y condiciones en mercados concentrados de bienes finales, pero sobre todo, de insumos básicos industriales. Esto acentuó las dificultades de abastecimiento de las firmas de menor escala que operan en el mercado interno al tiempo que tornó aún más regresiva la distribución del ingreso, por cuanto el ingreso de los asalariados se vio reducido por la inflación mientras los sectores monopólicos y oligopólicos del empresariado incrementaron sus ingresos a través del aumento de los precios.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Para un análisis detallado del impacto de la inflación y la concentración de mercados en el desempeño de las PyMEs industriales en la Ciudad de Buenos Aires durante el año 2002, véase Briner, M.A.; Kulfas, M.; Sánchez, F. y Soria, R.(2002).

## CUADRO 7

### PRINCIPALES DIFICULTADES ENFRENTADAS EN EL AÑO 2002 FRENTE A LA DEVALUACIÓN DE LA MONEDA DOMÉSTICA POR LAS 92 FIRMAS RELEVADAS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

DIFICULTADES DURANTE EL 2002	% DE LA MUESTRA
<b>Problemas de mercado</b>	
Caída de la demanda interna	48%
<b>Problemas de abastecimiento</b>	
Falta de insumos (materias primas y materiales)	22%
Retraso en la entrega de insumos y materias primas	21%
Problemas para cumplir con las condiciones de pago de los proveedores	24%
<b>Problemas financieros</b>	
Falta de financiamiento para compra de insumos / capital de trabajo en general	37%
Problemas para cumplir con las obligaciones financieras de la firma	11%
<b>Problemas en la capacidad productiva</b>	
Falta de personal idóneo para el desarrollo de algunas tareas	10%
Falta de recursos para el mantenimiento de los equipos y/o herramientas	10%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, relevamiento propio

Cabe destacar que al encarecimiento de las materias primas y los costos de la producción (excepto la mano de obra que se abarató en términos relativos), se le sumaron, en muchos casos analizados, las restricciones financieras surgidas por el cambio en las condiciones económicas que caracterizaron a la crisis desde fines de 2001. Entre ellas, los empresarios mencionaron la inmovilización de depósitos bancarios y la inestabilidad económica generalizada, con la consecuente dificultad que enfrentaron para reunir el capital de trabajo necesario, frente a la ruptura de la cadena de pagos y las restricciones para la movilización de sus recursos dispuestos en el sistema bancario, con problemas para hacer frente a las obligaciones financieras de la firma.

No obstante estas consideraciones comunes, es necesario tomar en cuenta las particularidades sectoriales observadas en las entrevistas y encuestas realizadas para evaluar el grado de sostenimiento o crecimiento de las mismas en el nuevo escenario. A continuación, se analizará en mayor detalle la situación enfrentada por las empresas relevadas de las principales ramas manufactureras analizadas. Luego, se analizarán en detalle los rasgos comunes de las estrategias y restricciones identificadas en la muestra ante el nuevo escenario.

#### EMPRESAS RELEVADAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

De esta rama de actividad, se entrevistaron 15 empresas abarcando los segmentos de chacinados –característicos de la Ciudad–, frigoríficos, helados, productos dietéticos, golosinas, e insumos y harinas para productos panificados. Corresponden a firmas con una larga trayectoria en el mercado, la mayoría de ellas con más de 13 años de antigüedad.

El grueso de su producción se destina al consumo masivo en el mercado interno. Los frigoríficos de carne y chacinados relevados tienen una orientación casi exclusiva al Gran Buenos Aires. Sólo 3 de las firmas de mediana escala de la rama y una pequeña dedicada a la elaboración de jugos naturales han realizado operaciones de exportación, pero que no alcanzan a superar el 5% de su facturación anual. La excesiva concentración de las ventas al mercado interno derivó en que la mayoría de las empresas sufrieran caídas pronunciadas en sus ingresos en los últimos años, desde la recesión económica de 1998. Con especial intensidad, tras la exacerbación de la crisis de finales de 2001 y la devaluación, se contrajeron sus ventas debido a la caída significativa registrada en el poder adquisitivo doméstico.

En su totalidad, estas firmas han sostenido como factor de diferenciación de sus productos la calidad y en segundo lugar el precio, dándole especial énfasis al servicio de atención al cliente en cuanto al cumplimiento de los plazos y las condiciones de entrega de la mercadería. Durante la vigencia de la Convertibilidad, esta estrategia les permitió sobrevivir a la competencia de productos importados, pero en el reciente escenario de demanda interna deprimida han tenido que sostener un menor incremento de los precios de venta en relación con el aumento del costo de sus insumos, para poder colocar sus productos en el mercado. Así, la mayoría de estas empresas destacaron estar atravesando desde mediados de 1998 un período de supervivencia caracterizado por una menor rentabilidad de su actividad.<sup>7</sup>

El mercado local es el principal destino de la producción de los frigoríficos relevados, especialmente desde marzo de 2001 con el cierre de las exportaciones ocasionado por el rebrote de la fiebre aftosa. Sin embargo, las empresas especializadas en los productos de carne vacuna también sufrieron la caída en el consumo tradicional de estos productos en favor de la mayor incorporación en la dieta alimentaria de la población local de la carne avícola, porcina y del pescado. A raíz del cambio de gusto en la demanda, las firmas relevadas debieron incorporar nuevos productos a sus actividades de faena y comercialización para aminorar la caída de las ventas. Asimismo, la creciente significatividad de la comercialización de carnes y chacinados a través de supermercados e hipermercados los obligó a enfrentarse a las "condiciones leoninas" de las prácticas comerciales que les imponen a sus proveedores las grandes cadenas en materia de precios, cantidades y plazos de pago, propiciadas por su poder de oligopsonio.<sup>8</sup> En efecto, sus grandes volúmenes de compra y su creciente significatividad en el comercio minorista respecto de canales tradicionales de venta en carnicerías los dejó mejor posicionados durante los '90 para exigir descuentos a sus proveedores y aplicar políticas de oferta de menores precios a los consumidores. No obstante, este canal de distribución se vio mermado luego de la crisis de 2001 y la devaluación de febrero de 2002, observándose un repunte de las ventas en los autoservicios y comercios tradicionales de los barrios. Ante las dificultades asociadas a la relación con las grandes cadenas, exacerbadas en la crisis con la prórroga de los plazos de pago, prácticamente la totalidad de las firmas entrevistadas elaboradoras de chacinados y carnes optaron por dejar de venderle a las grandes cadenas y concentrarse en la venta a supermercados de barrios y carnicerías, a través de distribuidores.

Por su parte, la evolución de los negocios de otras empresas alimenticias relevadas elaboradoras de productos de chocolate (golosinas, insumos para repostería y helados) estuvo sustancialmente influida por la extrema dependencia de la importación de cacao<sup>9</sup>. En

<sup>7</sup> En ese marco, un hecho destacable es que la mayoría de los entrevistados estipuló la necesaria recuperación del poder adquisitivo de la población para un eventual aumento de su producción y sus ventas.

<sup>8</sup> Para un mayor detalle de estas transformaciones derivadas del auge del supermercado en la década del '90, véase Posadas, M y Yangosian, M (2002).

<sup>9</sup> Este insumo no se cultiva en el país por las condiciones agroecológicas que requiere su cultivo.

consecuencia, con la vigencia de la paridad cambiaria estas firmas presentaron, por un lado, un beneficio asociado al abaratamiento relativo de sus costos de provisión de la pasta, la manteca y el polvo de cacao importado. Por el otro, debieron enfrentar la competencia mayor de los productos finales importados desde Brasil. A su vez, el rubro de las golosinas se vio influido durante los `90 por la mayor concentración del mercado en grandes empresas así como también por la incorporación de firmas internacionales en el rubro (el 60% de las ventas de este mercado está explicado por las tres empresas más importantes del país).

Asimismo, cabe destacar que este mercado se caracteriza por la estacionalidad de sus ventas con un consumo reducido en un período del año (verano, para los productos de repostería y chocolate, invierno, para los helados). En virtud de esta situación, durante la Convertibilidad algunas empresas de mayor tamaño relativo en la rama -las pequeñas-mediana y las medianas-ampliaron la variedad de sus productos e incorporaron nuevos con el objetivo de estabilizar el nivel de ventas en los períodos de menor consumo. Estas estrategias requirieron de inversiones en maquinaria para ampliar el proceso de producción y en este punto, las dificultades de acceso al financiamiento limitaron el crecimiento de la capacidad productiva de estas firmas, que se sustentó casi exclusivamente en la implementación de modalidades artesanales de producción con altos requerimientos de mano de obra. De esta forma, las empresas de la rama incrementaron la cantidad de horas trabajadas por el plantel laboral en los períodos de mayores ventas y adoptaron modalidades de contratación temporaria de personal. En suma, durante los años `90 lograron sostener niveles de ventas aceptables desde la óptica de los empresarios, pero tras la devaluación brasileña en 1999 y con la creciente concentración del mercado en las grandes marcas que desarrollaron productos de segunda línea de calidad a menores precios, las firmas analizadas manifestaron un descenso en sus márgenes de rentabilidad.

En términos generales, el sector de bebidas protagonizó durante la Convertibilidad un importante incremento en el nivel de ventas y fuertes transformaciones al interior del mercado evidenciadas por cambios en las modalidades de consumo, en especial hasta el año 1998. Cabe destacarse, además, que en este rubro los márgenes de rentabilidad y la evolución de las ventas dependen en gran medida de la publicidad y están muy asociados a la participación del mercado, siendo los costos de producción de incidencia mínima respecto al precio de venta final. Considerando el segmento al cual corresponden las empresas entrevistadas, jugos naturales, durante los `90 el mismo se vio favorecido por los cambios en los hábitos de consumo y el incremento absoluto en el consumo de productos de frutas naturales. A su vez, crecieron las modalidades de distribución en los supermercados y fundamentalmente en kioscos y maxikioscos polirubros a través de la introducción de máquinas expendedoras. No obstante ello, estas firmas enfrentaron una fuerte competencia de productos importados, en especial desde Brasil y el Mercosur, al tiempo que la demanda se vio fuertemente afectada en los momentos generalizados de recesión económica, en especial tras la irrupción de la crisis en el año 2001 y la caída del poder adquisitivo durante 2002. Aquellas empresas que registraron contracciones en las ventas de sus productos a partir de 2001, optaron por mantener relativamente inalterada la plantilla de personal, reduciendo las horas trabajadas y, en consecuencia, el gasto en masa salarial.

Considerando lo destacado por la mayoría de las empresas de la rama alimenticia y de bebidas, las diferentes estrategias adoptadas para hacer frente a las problemáticas vigentes en los últimos años se vieron limitadas por la prácticamente total ausencia de financiamiento de

terceros. Estas dificultades se exacerbaban en el escenario de crisis y limitaron las capacidades de las empresas de invertir en dos grandes rubros requeridos: la mejora de la tecnología en el proceso productivo ("modernización") y la ampliación de las ventas hacia mercados externos para aminorar el impacto de la caída de las ventas internas.

#### **EMPRESAS RELEVADAS DE TEXTIL E INDUMENTARIA**

La producción nacional de textiles y confecciones ha sido uno de los rubros más castigados a partir de la apertura comercial y la conformación del Mercosur, políticas que favorecieron el ingreso masivo de productos importados, en especial de aquellos provenientes de Brasil y de los países asiáticos. Los productos extranjeros competían en el mercado interno con precios sustancialmente menores debido a, por una parte, la competitividad derivada de los bajos costos de producción relativos asociados a los menores salarios vigentes en aquellas economías y, por otra parte, a la ineficiencia o ausencia de control en el ingreso al país de estas mercancías que favorecieron esa competitividad en precios de los productos extranjeros en detrimento de los nacionales.

En este marco, sólo 4 de las 16 empresas entrevistadas fueron creadas en la década de los años noventa, siendo las restantes firmas de una antigüedad superior a 20 años. Aquellas de menor trayectoria en el mercado se dedicaron a la fabricación de prendas diferenciadas para la venta a segmentos de bajos ingresos, con bajos niveles de competencia y en su mayoría se gestaron en la primera fase expansiva de la Convertibilidad.

Las 16 firmas de esta rama relevadas se orientaron al abastecimiento del mercado interno (sólo una ha realizado exportaciones). El 62% de ellas son establecimientos de micro escala tanto por el nivel de facturación como por la cantidad de ocupados. Considerando las 7 empresas elaboradoras exclusivamente de prendas de vestir, las mismas se orientan a diferentes segmentos del mercado: indumentaria deportiva (prendas de vestir y ropa interior), niños y bebés, ropa para el hogar, y confecciones de seguridad (uniformes). Las restantes son todas textiles, aunque cabe mencionar que la mayoría de ellas también realizan confecciones, integrando ambas actividades. Se incorporó a una tejeduría plana –la única que ha quedado en la Ciudad- mientras que las demás textiles elaboran telas de punto, fibras de algodón e hilados sintéticos.

Las firmas estudiadas señalaron como sus principales restricciones durante la Convertibilidad la competencia de productos importados sustitutos por precios y la falta de dinamismo del mercado interno. Ante esta situación, adoptaron esencialmente dos estrategias: una de reducción a partir de la desvinculación de alguna etapa del proceso productivo mediante la subcontratación a terceros y otra ligada al incremento de la variedad de productos ofertados, para diversificar su capacidad de ventas. Así, realizaron mejoras en el desarrollo del proceso productivo, incorporando nueva tecnología. De todos modos, es importante resaltar que en muchos casos esas inversiones correspondieron a maquinaria usada lo que no constituyó una mejora significativa en términos de modernización tecnológica de la producción respecto a los estándares vigentes en el mercado. En este sentido se destaca la incorporación de nueva maquinaria en aquellas firmas de mayor tamaño relativo y en aquellas orientadas a la elaboración de productos dirigidos a empresas clientes que realizan campañas de publicidad o tienen marcas reconocidas en el mercado local.

El cambio de escenario macroeconómico en el año 2002, en sentido contrario a la década anterior, resultó favorable a la producción de origen nacional de este rubro, constituyéndose en uno de los más dinámicos en la fase de recuperación tras la devaluación, tanto en términos de producto como de empleo. Sin embargo, este comportamiento sectorial no es extensible a todas las empresas, registrándose una heterogeneidad en el grado de utilización de la capacidad instalada dado el distinto tipo de bienes que desarrollan las empresas de la muestra, la mayoría de los cuales están muy ligados a la evolución del poder adquisitivo local. En efecto, la elaboración de prendas de vestir sufrió el impacto inmediato de la inestabilidad económica de fines de 2001 y el primer semestre de 2002, con la caída del consumo interno, y su mejor dinamismo se dio a partir de la leve recuperación del nivel de ingresos de la población que se fue dando durante el año 2003.

Las mayores dificultades que enfrentan en esta nueva etapa las firmas textiles y de indumentaria están vinculadas con la disponibilidad de variedades de telas de fabricación nacional, su principal insumo actual, a diferencia de los '90 cuando se proveían fundamentalmente de telas importadas. A su vez, para ampliar la capacidad de producción, encuentran inconvenientes ligados a la contratación de mano de obra calificada en oficios de tejeduría y confección. Respecto a la primera restricción, si bien hay una mejora en las condiciones de abastecimiento predominantes en la primera etapa de la devaluación, subsisten los problemas que condicionan la obtención de calidad de los productos elaborados y la variedad de los mismos en tanto se registran elevados grados de atraso tecnológico en la cadena productiva textil que atañe a los fabricantes de telas (escasa variedad de estampados y calidades respecto a la etapa de Convertibilidad) que ha fomentado la utilización de los servicios de las tintorerías industriales. En referencia a la segunda gran dificultad, los empresarios han remarcado la extensión de la jornada laboral del plantel anterior de trabajadores para cubrir los requerimientos de mayores demandas además de la contratación de nuevo personal porque aducen a la baja calificación existente y la necesidad de una política activa desde los ámbitos gubernamentales y educativos de reentrenamiento de la mano de obra requerida en la rama.

Cabe mencionar que uno de los mayores reclamos de los entrevistados fue la existencia de numerosos establecimientos que operan en una creciente informalidad tanto en la contratación de la mano de obra como en la venta, a partir del auge del funcionamiento de talleres productivos domiciliarios. En correspondencia, las firmas reclaman al Estado una mayor intervención en materia de fiscalización de las unidades productivas y una política activa que favorezca el entrenamiento de la mano de obra en oficios vinculados a la producción, especialmente en el tramo más joven.

## **EMPRESAS RELEVADAS DE CURTIDO Y MANUFACTURAS DE CUEROS**

En los últimos diez años, las industrias relacionadas con los productos de cuero sufrieron el mayor impacto de toda su historia. La estructura productiva del sector fue afectada por el cierre de numerosos establecimientos de menor tamaño relativo y se evidenciaron fuertes procesos de concentración, especialmente en las etapas productivas asociadas al curtido y la terminación de los cueros. Asimismo, la recesión de mercado iniciada a mediados de 1995 alentó la sustitución del cuero por materiales sintéticos en la elaboración tanto de prendas y calzado como de marroquinería y otras manufacturas tradicionalmente asociadas con ese insumo.

En este estudio, se incluyeron 5 empresas que operan en los segmentos de fabricación de cuero para calzados y marroquinería en general, prendas de vestir y accesorios de cuero (cinturones, carteras y regalos empresarios). Con excepción de una de ellas creada en la etapa inicial de la Convertibilidad, las restantes tienen una antigüedad superior a los 30 años en el mercado. Por lo cual, ante las transformaciones registradas en los últimos 13 años en esta rama, cabe remarcar que el grupo de PyMEs relevado sobrevivió a la depresión generalizada de la misma.

Tras el cambio de condiciones macroeconómicas en el año 2002, esta rama manufacturera presenta potencialidades para colocar sus productos por la ganancia de competitividad en precios registrada, y la tradición que registra el país y, en especial, la Ciudad, en materia de elaboración de productos de cuero, de reconocimiento mundial. Sin embargo, las firmas relevadas presentan en la actualidad fuertes limitaciones asociadas a sus dificultades anteriores, que dieron como resultado un elevado grado de desactualización en materia tecnológica y altos niveles de endeudamiento. Así, durante los `90 redujeron su capacidad productiva debido a la falta de mantenimiento de tecnología incorporada y las reducciones de personal realizadas, estrategias adoptadas tras la caída sostenida en las ventas de la última fase de la Convertibilidad (1998-2001). Esto derivó en que la mayoría de ellas pasara a tener una categorización de tamaño por facturación de micro escala, pese a que, considerando el nivel de ocupación, incluso tras las reducciones realizadas, se categoricen como empresas de pequeña o mediana escala. Si bien actualmente han recuperado en parte sus ventas orientadas al mercado local, el mayor consumo estuvo asociado con el significativo ingreso de turistas interesados en la adquisición de productos nacionales de cueros. No obstante, continúan teniendo limitaciones para aumentar la rentabilidad y poder encarar inversiones para la ampliación de su producción. Otro gran limitante ha sido el encarecimiento de su principal insumo nacional, el cuero crudo o semiterminado, que sigue la evolución de la cotización del dólar por tratarse de un bien orientado en su mayor parte a los mercados externos.

No obstante estas restricciones, tres de las firmas analizadas en este grupo, las de mayor tamaño relativo –pequeñas y medianas por ocupación- incursionaron recientemente en el mercado externo, incentivadas por un tipo de cambio favorable, propicio para la colocación de sus productos, aunque limitadas por la baja escala de producción y la insuficiencia de recursos necesarios para el financiamiento de estas operaciones que requieren mayor logística que las ventas orientadas al mercado interno.

#### **EMPRESAS RELEVADAS DE CALZADO Y SUS PARTES**

Durante la vigencia de la Convertibilidad, los numerosos establecimientos productivos presentes en la Ciudad de Buenos Aires que se dedicaban a la fabricación de calzado y sus partes, fueron afectados por la fuerte competencia de productos importados, especialmente provenientes del Brasil en el marco de la conformación del bloque regional y con mayor intensidad tras la devaluación de dicho país en 1999. La presión competitiva que sufrió este rubro también obedeció a los diferenciales de precios a favor del calzado importado proveniente de los mercados asiáticos.

Al respecto, cabe mencionar que las ventajas competitivas de los productos brasileros responden no sólo a los términos de intercambio favorables sino también a la consecuencia de estrategias sectoriales alentadas con políticas gubernamentales diferenciadas en ambos países. Frente a la desprotección del sector por parte del Estado argentino, en Brasil se vivió un proceso de continuas inversiones en el rubro orientadas a favorecer el incremento de su productividad mediante la introducción de nueva tecnología y mejoras en el diseño, propiciadas por una batería de medidas estatales de promoción del sector combinadas con incentivos en materia fiscal y financiera a las empresas de menor tamaño.

En esta investigación se abarcan 7 firmas que producen calzado deportivo, calzado de vestir e insumos del sector. Sólo dos de ellas fueron creadas durante la Convertibilidad y las restantes tienen una edad superior a los 15 años en el mercado con predominio absoluto de estructuras familiares de gestión. Se estudiaron 3 empresas de mediana escala y las restantes se tratan de unidades que corresponden al menor estrato de facturación (microempresas) pero a un nivel superior en la cantidad de empleados (pequeñas o medianas), según la clasificación adoptada.

Respecto a las estrategias que mayoritariamente adoptaron durante la década pasada, estas firmas locales apelaron a incrementar la variedad de productos ocasionando un menor aprovechamiento de las economías de especialización y reduciendo la calidad de los mismos para abaratar costos a partir de la utilización de materiales sintéticos y telas, acentuando de esta forma la competencia con los bienes importados. Así, desarrollaron transformaciones en el proceso productivo para incorporar los nuevos insumos y desarrollar nuevos productos, pero esto no implicó ni una incorporación de nueva tecnología ni un crecimiento de la escala de producción. De manera que, en términos relativos, el peso de los costos asociados a la producción fue sustancialmente mayor que en las empresas reconvertidas tecnológicamente del rubro competidoras, ya sea de las marcas nacionales de empresas de mayor tamaño como las importadas.

En el actual contexto post devaluación, las producciones locales de calzado se vieron alentadas por la merma en el ingreso de los grandes competidores que les permitió ganar mercado y una leve reactivación de la demanda a partir de la estabilización de las condiciones económicas y sociales desde mediados de 2002. No obstante, la orientación de las firmas relevadas casi con exclusividad al mercado local y nacional implica que la evolución de sus ventas, al tratarse de bienes orientados a consumidores de ingresos bajos y medios, está directamente influenciada por la recuperación del poder adquisitivo de esos segmentos de población.

A su vez, los productores destacan entre sus actuales restricciones la falta de recursos humanos calificados en oficios y las necesidades de financiamiento para destinar recursos a la inversión en actualización tecnológica que les permita sostener el incremento de la demanda interna con mejoras en la escala y en la calidad de su producción. Cabe mencionar que los empresarios del sector han manifestado que parte de los incentivos iniciales de la devaluación para la fabricación local en detrimento de los productos provenientes del extranjero se reducen en la medida que se establece el tipo de cambio por debajo de los \$ 3, ya que por debajo de ese nivel surge la tentativa de un reingreso del calzado brasileros ya que la preferencia desde la demanda de ciertas marcas así como los canales de distribución de estos productos importados desde Brasil están muy desarrollados en el país.

## LABORATORIOS Y QUÍMICOS RELEVADOS

En el transcurso de la década del '90, el mercado argentino de laboratorios y empresas químicas vinculadas a la producción de medicamentos y productos farmacéuticos presentó importantes transformaciones signadas tanto por el impacto que determinó la apertura externa de la economía, la desregulación de la actividad económica a nivel general, como por el proceso de desregulación específico que se implementó en este sector. Las reformas instrumentadas en su marco regulatorio se caracterizaron por estipular la eliminación del control de los precios en los medicamentos y los márgenes asociados, la simplificación del mecanismo de acceso a los nuevos registros de productos, la implementación de un nuevo régimen legal de patentamiento, y una reducción de la protección arancelaria.

Estructuralmente, este mercado se caracteriza por la diversidad y cantidad de actores involucrados en la producción, distribución y venta. Además, como parte integrante del mercado de la salud, presenta características particulares de regulación de la oferta y una segmentación muy fuerte de la demanda según la orientación del producto y la disposición de su consumo. En éste último punto, los precios finales tienen un componente de logística y distribución variable si las ventas están mediadas por la participación total o parcial de agentes institucionales (obras sociales, sistemas de medicina prepaga, hospitales público o clínicas privadas) o si el consumo es directo a partir de la venta libre o recetada en farmacias sin cobertura. Los agentes que actúan en la producción son fundamentalmente laboratorios medicinales y fábricas elaboradoras de insumos o productos farmacéuticos y, en mínima escala, droguerías y farmacias que hacen preparaciones magistrales de medicamentos.

Tras las transformaciones comentadas, se produjo un significativo crecimiento de la actividad del sector, caracterizado por un aumento de más del 80% en la facturación de las ventas entre 1991 y 1999, con una disminución de las cantidades vendidas en un 11% (CEP; 1999), lo que da cuenta del incremento generalizado del precio medio de los medicamentos consumidos. Por otro lado, este mercado manifestó una fuerte concentración dada por el avance de los grandes laboratorios nacionales y un muy significativo ingreso de empresas multinacionales a partir de 1988, que en los '90 realizaron fusiones y adquisiciones de empresas del sector, al punto tal que pasaron a controlar más del 50% del mercado argentino. Así, en el año 2001, 75 grandes empresas de capital local y extranjero explicaron el 85% de la facturación anual de esta industria en el país (INDEC; 2002). En este contexto, los productores de menor escala y en especial las droguerías debieron reorientar su producción para captar los segmentos de mercado menos explorados por los grandes laboratorios con sus marcas muy promocionadas y una estructura de distribución común que abarcó a los segmentos de comercialización más voluminosos de este mercado (cadenas de farmacias, visitadores médicos, prepagas, clínicas privadas, licitaciones públicas e incluso algunos supermercados que comenzaron a distribuir productos farmacéuticos y cosméticos de venta libre). Así, las PyMEs del sector buscaron la especialización en productos demandados por sectores de ingresos bajos y medios. Por su parte, en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires el sector ha tenido un muy significativo dinamismo, con una oferta no tan concentrada en la medida que existen muchos laboratorios de pequeña y mediana escala.

En este marco general, los testimonios recogidos de 5 laboratorios de pequeña y mediana escala que operan en la Ciudad de Buenos Aires dan cuenta del impacto de estas transformaciones sobre las empresas de menor tamaño. En efecto, los laboratorios relevados se crearon mayoritariamente entre 35 y 50 años atrás, con sociedades de origen familiar. Pese a la concentración de mercado registrada a nivel nacional, los laboratorios locales observados transitaban en la Convertibilidad un buen escenario de negocios, realizando estrategias de mejoramiento de la calidad y variedad de los productos ofrecidos reduciendo su mix de producción hacia la orientación de las líneas de productos específicos orientados al consumo de ingresos medios y bajos. Es decir, si bien ninguno dejó de producir medicamentos, restringieron la variedad de estos hacia usos específicos (antiasmáticos, antistamínicos, anticonceptivos, antimicóticos), ampliaron la elaboración de líneas de productos alternativos vinculados a la cosmética (dermatológicos, tratamiento capilar) y productos de belleza y dietética. Así, afrontaron procesos de inversión y modernización tecnológica, 3 de ellos certificaron sus procesos y productos con normas de calidad internacional y pudieron concretar algunas operaciones sostenidas año tras año orientadas al mercado externo. Dado este mejor desempeño relativo respecto a otras empresas de menor escala de este segmento, esos 3 laboratorios registraron ofertas de grandes sociedades del sector para ser anexadas a sus estructuras a partir de procesos de fusiones y adquisiciones, aunque las mismas fueron rechazadas.

En suma, el escenario de recesión que enfrentaron la mayoría de las PyMEs relevadas no fue tan fuerte para este segmento de empresas, aunque de todas maneras observaron una reorientación tras la crisis hacia los medicamentos, tras la implementación de la ley de genéricos que les facilitó el acceso al mercado para sectores de la población con menor poder adquisitivo y sin cobertura médica. En contraposición, las líneas de productos farmacéuticos alternativo ampliadas en la Convertibilidad sufrieron mermas temporarias de ventas en el punto más agudo de la crisis (fines de 2001 y primer semestre de 2002) para luego recuperarse ante la menor competencia registrada en esos rubros de los productos importados.

Es interesante notar que la configuración de este sector con altas concentraciones de la producción y del mercado, a partir de la manipulación de los canales de distribución por parte de los grandes laboratorios obliga a estas firmas de menor escala a reorientar su producción e, incluso, a desarrollar fuerzas propias de venta y variedades de productos proclives a colocarse en segmentos del mercado que los grandes laboratorios no cubren.

#### **EMPRESAS RELEVADAS DE PAPEL, EDICIONES E IMPRESIONES**

Considerando lo relevado en 10 empresas de esta rama, se registra una fuerte coincidencia en las acciones desarrolladas. La mayoría de estas firmas (8) son de origen familiar y tienen una antigüedad mayor a 30 años en el mercado, surgidas en la segunda etapa de la ISI argentina.

En el primer período de la Convertibilidad, 9 de estas firmas -7 imprentas gráficas de mediana escala con más de 30 años en el mercado y 2 firmas elaboradoras de envases de cartulina de similar antigüedad y tamaño-, realizaron inversiones en capital fijo y en nueva tecnología con el objetivo de ampliar la variedad de los productos ofrecidos. También durante este período, las empresas optaron por reducir costos de producción y aumentar la calidad de impresión substituyendo insumos nacionales por importados.

Estas inversiones se sustentaron con altas deudas contraídas con entidades bancarias y, en menor medida, con clientes y proveedores. Sin embargo, las tasas de interés abonadas por los créditos se vieron fuertemente incrementadas durante la crisis del Tequila, mientras que los niveles de demanda de estas firmas comenzaron a declinar, en primer lugar, tras la pérdida de grandes clientes que, como parte de sus estrategias de reconversión, integraron las etapas de edición e impresión o bien reasignaron esas tareas a proveedores externos. En una segunda instancia, la demanda cayó por efecto de la recesión, siendo que otras empresas clientes disminuyeron sus costos asociados a publicidad y difusión. Así, durante la Convertibilidad, estas empresas registraron caídas significativas en su rentabilidad.

En esa situación, con una demanda interna insuficiente, alto endeudamiento, y con capacidades productivas ampliadas a partir de la tecnificación, es que estas firmas llegaron a fines de 2001, atravesando la crisis con serios problemas para el cumplimiento de sus obligaciones financieras, dificultades en el abastecimiento de los insumos importados (especialmente, el papel) a partir de la merma de importaciones e insuficiencias de fondos para capital de trabajo tras las restricciones financieras implementadas, y la ruptura de la cadena de pagos de clientes y proveedores.

Es así como a partir de la devaluación, 9 de estas empresas recurrieron exclusivamente a disponer de los fondos propios, autogenerados, evitando todo tipo de nuevo endeudamiento y tratando de cumplir con sus relaciones comerciales al contado. En los casos en los cuales, por su capacidad y tamaño, las imprentas no alcanzan a cubrir los requerimientos para el capital de trabajo, adoptaron como estrategia la solicitud a los clientes de pagos adelantados para la compra de la materia prima (sobre todo papel).

Cabe destacar que otras de las estrategias que en el nuevo escenario las firmas de este rubro han reforzado, ha sido la asociación comercial e, incluso, productiva con otras empresas en la línea vertical. En efecto, 5 de las imprentas editoriales entrevistadas sostienen asociaciones comerciales con proveedores o productivas con otras empresas para la colocación de ventas más voluminosas. Eso les ha permitido incrementar sus clientes en el escenario de recuperación, pese a las limitaciones de escala individuales. Cabe destacar que, pese a que 8 de las firmas de este rubro están asociadas a la cámara empresaria que las nuclea, las vinculaciones comerciales que 5 de ellas realizaron son independientes de las acciones desarrolladas desde la cámara..

#### **EMPRESAS RELEVADAS DE CAUCHO Y PLÁSTICO (INCLUYENDO JUGUETES)**

De este rubro se relevaron 7 firmas: 6 de ellas elaboradoras de productos de plástico (bolsas, envases, vasos, juguetes, autopartes) y una empresa mediana fabricante de productos de caucho para la industria petrolera.

Antes de mencionar lo observado en este rubro a partir del relevamiento realizado, cabe remarcar que la industria plástica argentina tiene una destacada contribución al Producto Bruto Industrial del país que ha sido, con altibajos de entre 3% y 5% del mismo durante la década pasada, involucrando a muchos agentes productivos de micro y pequeña escala. De acuerdo a datos de la Cámara Argentina de la Industria Plástica (2002), en dicho período se produjo una

reducción de las plantas y de la cantidad de ocupados involucrados en el rubro, con motivo de los ajustes efectuados durante la primera fase de la Convertibilidad. Así, mientras que en 1990 existían 3.500 empresas que empleaban cerca de 38.000 trabajadores, diez años más tarde la cantidad de plantas se había reducido a 2.385 con poco menos de 29.200 empleados. El fenómeno de achicamiento del sector se agudizó con la crisis y, en el año 2002, eran 2.253 las plantas existentes con 27.200 ocupados en total. Entre ellas, las de micro y pequeña escala explicaban el 95% del empleo generado en el sector, y operaban mayoritariamente en el Gran Buenos Aires (77%), con una destacada gravitación de la actividad en la Ciudad de Buenos Aires (17%). Pese a estos cierres de empresas registrados, se incrementó significativamente la capacidad de producción interna de materias primas plásticas (151%) y de productos semielaborados y terminados plásticos (186%) en consonancia con el crecimiento experimentado en el consumo y la exportación de estos bienes, pese a que también hubo un aumento explosivo de las importaciones asociadas a esta rama (814% y 1.494%, respectivamente para cada grupo de productos).

Así, la competencia de importados fue mayor en los bienes semielaborados y terminados, que son los que realizan las empresas incluidas en este relevamiento. Por la variedad de productos involucrados en las firmas de este rubro, resulta difícil arribar a conclusiones vinculadas a estrategias comunes adoptadas en los diferentes escenarios. No obstante lo cual, las entrevistas realizadas a los empresarios permiten destacar la relevancia de algunas situaciones.

Tanto las firmas relevadas que realizan envases de plástico como aquellas fabricantes de bolsas manifestaron haber atravesado durante la Convertibilidad una evolución regular de sus ventas hasta el año 1998, en la cual se empezó a notar el impacto negativo de la recesión de la economía local. Para sostener sus ventas frente a la presión competitiva de los productos importados, debieron realizar inversiones en nueva tecnología que les permitieran incorporar las nuevas variedades de materias primas, de distintas calidades provenientes del extranjero (polipropileno, polietileno y PVC de mayor calidad, pero con diferentes tipos de tratamiento para la inyección). Si bien la incorporación de esos insumos les permitió abaratar costos y aumentar la calidad de sus productos, enfrentaron un alto nivel de endeudamiento asociado a las inversiones en maquinaria, que en 5 casos se originó en créditos comerciales otorgados por sus proveedores o clientes, lo que encareció el costo operativo vinculado al financiamiento, en especial tras la crisis del Tequila cuando las tasas de interés comenzaron a subir casi sostenidamente. Cabe mencionar que esto derivó en todos los casos en una caída de la rentabilidad de la actividad durante los '90 y en la imposibilidad, salvo en dos casos, de ampliar las colocaciones de productos a partir de ventas al exterior, como el resto del sector, por no poder afrontar los costos asociados y no contar con la escala y logística adecuada, ya que los dos casos en los que se registraron operaciones son empresas de micro y pequeña escala.

En el marco de la recesión y en la crisis, estas empresas realizaron suspensiones temporarias de personal, reducciones salariales y ajustaron la dotación de su personal, en especial el asociado a las tareas administrativas. Además, en tres de los casos analizados, las empresas redujeron costos achicando las unidades productivas que utilizaban, dejando de alquilar depósitos o unidades auxiliares para oficinas, bajando así sus gastos fijos sin comprometer su capacidad productiva. Así, pese a las dificultades atravesadas con la vigencia de la Convertibilidad, la totalidad de las empresas del rubro entrevistadas manifestó una rápida

reacción tras la devaluación para hacer frente a los mayores requerimientos de demanda derivados del cierre significativo de la competencia importada en el mercado nacional. Esta respuesta se tradujo, en lo laboral, en un aumento importante de las horas extras trabajadas por el personal, y la toma de mano de obra nueva, implementando incluso un turno más de producción en las plantas.

Respecto a los altos niveles de endeudamiento registrados, la crisis exacerbó las dificultades de pago, pero la situación pudo ser en la mayoría de los casos afrontada por el hecho de que, fundamentalmente, las deudas eran con vínculos comerciales con los que acordaron renegociaciones o realizaron cancelaciones adelantadas. Sólo en dos casos se registró la necesidad de llamar a concurso preventivo de la firma, que fue renegociado con éxito y que involucraba deudas también con dos entidades.

Otro hecho destacable es el encarecimiento que observaron estos empresarios en sus insumos, y los problemas de abastecimiento en el año 2002 vinculados con el menor ingreso de materias primas plásticas importadas. Esto los obligó a sustituir insumos importados por nacionales, pero a costa de reducir la calidad. En este punto, es de destacar el hecho de que el proceso de inyección del plástico requiere de un conocimiento muy preciso del tratamiento y las temperaturas que necesita cada variedad y calidad de insumos. Es así que, ante los cambios obligados de provisión, la mayoría de estas empresas enfrentó demoras en los tiempos de producción ante el testeo de calidad de los insumos requerido para el proceso de inyección del plástico.

## **PRINCIPALES ESTRATEGIAS Y RESTRICCIONES IDENTIFICADAS EN EL ESCENARIO ACTUAL POST DEVALUACIÓN**

En el escenario de acción crítico que se vivió desde fines de 2001, las empresas relevadas manifestaron haber realizado gestiones y transformaciones en su desempeño empresario para sortear la crisis. Recién a mediados de 2002 se encuentra un patrón uniforme en el cual la mayoría de las empresas revirtieron la tendencia de sus ventas y buscaron ampliar la producción ante la posibilidad de ganar mercado en el escenario de recuperación y de merma de la competencia de productos importados. En tal sentido, las acciones que mayoritariamente ejecutaron se describen en el Cuadro 8.

Como puede apreciarse, la mayoría de las acciones que fueron coincidentes para las empresas de la muestra en el año 2002, respondieron a reconversiones que buscaron primero, hacer frente a la crisis, para luego, poder actuar en función de la posibilidad de ampliar las ventas en aquellos mercados en los cuales los productos importados mermaron su competencia. Tales los casos de la mayoría de las firmas relevadas de Textil e indumentaria, Calzados y sus partes, Papel, ediciones e impresiones, Metalurgia, Productos plásticos (en especial juguetes), Productos eléctricos y electrónicos, los laboratorios, y en otro sentido, las curtiembres (aunque estas últimas debieron su recuperación al aumento de las ventas de estos productos en el mercado interno por el abaratamiento relativo de los bienes que elaboran, que son característicos y tradicionales de la Ciudad, muy ligados a las compras realizadas por turistas).

## CUADRO 8

### PRINCIPALES ESTRATEGIAS ADOPTADAS POR LAS 92 FIRMAS INDUSTRIALES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES TRAS LA DEVALUACIÓN (AÑO 2002 Y PRIMEROS NUEVE MESES DE 2003)

ESTRATEGIAS TRAS LA DEVALUACIÓN	% DE LA MUESTRA
Incremento de las variedades de productos (2002 y 2003)	55%
Contratación de nuevo personal (2003)	36%
Desarrollo de nuevos productos (2003)	35%
Mejora del proceso productivo (2002 y 2003)	33%
Tercerización de alguna etapa productiva (2002 y 2003)	25%
Ampliaciones o mejoras en la utilización del espacio en la planta productiva (2002 y 2003)	24%
Capacitación del personal operativo o administrativo (2002 y 2003)	21%
Aumento de horas trabajadas (2002 y 2003)	18%
Despido de personal (2002)	17%
Reducción de gastos operativos no salariales (2002)	17%
Renegociación de pasivos con acreedores (2002)	15%
Incremento de salarios (exceptuando los dispuestos por el Estado) (2003)	14%
Cambios en la estructura organizativa de la planta o la administración de la firma (2002)	12%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, relevamiento propio

Entre las acciones desarrolladas en el 2002, cuando la demanda de sus productos era muy insuficiente y la crisis económica afectaba el desempeño rutinario de las firmas, el 17% de las mismas relevadas en esta muestra apeló a la reducción de costos a partir del despido de personal, y otro grupo de iguales proporciones privilegió la reducción de gastos operativos sin afectar su plantel. El 15% de la muestra debió realizar renegociaciones con sus acreedores (proveedores, entidades bancarias, prestamistas informales) ante el mayor peso que implicaron sus deudas con la estrepitosa subida de la tasa de interés. En este punto, es muy importante señalar que, a diferencia de lo observado para las grandes empresas, la pesificación de deudas con el sector financiero tuvo menores beneficios para estas firmas porque todas tienen ingresos mayoritarios en pesos, que en el período inicial de la crisis se vieron drásticamente reducidos por la casi total parálisis de las ventas (al respecto, 7 firmas manifestaron que estuvieron casi todo el verano del año 2002 "paradas").

A medida que la situación económica se fue estabilizando en la economía nacional y local, las empresas de la muestra (55%) respondieron a la leve reactivación de la demanda de sus productos con la ampliación de la variedad para captar mercado a partir de la merma de importados sucedida tras la devaluación y la paulatina recuperación observada desde el segundo semestre de 2002. En muchos casos, esto también implicó el desarrollo de nuevos productos, ya que del 35% que amplió su oferta con nuevos bienes, el 40% también extendió la variedad, a los fines de diversificar su producción y captar más clientes en un escenario donde la demanda masiva estuvo deprimida pero algunos agentes reorientaron su abastecimiento desde productos importados a los producidos localmente.

Las ramas de la muestra más dinámicas en el nuevo escenario -Textil e indumentaria, Metalurgia, Imprentas gráficas- coincidieron con las que lo fueron a nivel agregado para la industria manufacturera en la Ciudad de Buenos Aires y el país. Así, estas ramas ampliaron su oferta, acudiendo en un 33% de los casos estudiados a mejoras en el proceso productivo interno a la firma, mientras que otro 25% optó por la tercerización de alguna etapa de la producción. Esta última estrategia fue la mayormente adoptada por las firmas de la rama Textil e indumentaria, que tercerizaron el teñido de las telas a tintorerías industriales y parte del proceso de costura. También las imprentas gráficas, en su mayoría, subcontrataron procesos de películado, plastificación o encuadernación, para poder cumplir con pedidos más voluminosos o clientes más grandes sin requerir de inversiones en el corto plazo, considerando la falta de capital de trabajo que enfrentaron tras la crisis y el hecho de que ya venían transitando en la última etapa de la Convertibilidad altos niveles de endeudamiento. En menor medida, las firmas metalúrgicas también mejoraron su nivel de ventas, con la tercerización de algunos procesos para hacer frente a la mayor demanda que tuvo el sector. Estas mismas ramas fueron las que mayoritariamente incrementaron la jornada de trabajo de su personal, estableciendo incluso un nuevo turno para producir en las plantas, y ampliar la capacidad productiva sin acudir íntegramente a la contratación de nueva mano de obra ni a la inversión en nueva maquinaria. Así reaccionaron estos rubros que han sido los más asociados a la recuperación de la actividad manufacturera desde la primer fase a mediados de 2002, lo que indica que luego de el achicamiento que debieron realizar con la recesión, en el nuevo escenario la estrategia elegida fue la de tercerizar y explotar al máximo los factores disponibles para vender más, sin recurrir directamente a la ampliación en la dotación de los mismos.

Por su parte, casi la totalidad de las firmas estudiadas en las ramas de Curtido y manufactura de cueros, calzado y sus partes y maquinaria y equipos han buscado mayor especialización de su producción a partir de la reorganización y ampliación de su proceso productivo, la incorporación de nuevo personal con su capacitación en la planta. A su vez, es importante señalar que las empresas elaboradoras de productos plásticos y de maquinaria y equipos son las que mostraron la mayor demora en la reactivación en el nuevo escenario, en la medida que su ampliación de la capacidad productiva requiere una mayor inversión asociada con la actualización tecnológica, la mejora de los procesos y la necesidad, en contrario con otras ramas, de integrar los procesos que antes subcontrataban para aumentar su rentabilidad. Esto se debe a que su reactivación no ha estado tan asociada con la escala de producción, sino más bien con la posibilidad de satisfacer los requerimientos de sus clientes. Así, las empresas plásticas elaboradoras de bolsas de embalaje se orientaron a satisfacer las necesidades de los exportadores del Gran Buenos Aires, requiriendo del desarrollo de nuevas matrices. En igual sentido, las empresas entrevistadas del rubro de maquinaria y equipos se orientaron a abastecer a sus clientes más dinámicos, que fueron los del sector agropecuario y la industria automotriz.

Ahora bien, de acuerdo a la evidencia analizada en el apartado anterior, y a pesar de la heterogeneidad de la muestra estudiada, es posible afirmar que, en contrario con lo sostenido por algunos analistas económicos o políticos de discurso vigente, la devaluación doméstica no ha resuelto las principales restricciones asociadas a la competitividad interna y externa de las empresas industriales de menor tamaño en la Ciudad de Buenos Aires, y seguramente, de la Argentina.

Si bien es cierto que la alteración del tipo de cambio y los términos de intercambio involucraron una ganancia de competitividad vía precios externa (a partir de la mayor posibilidad de colocar productos en el mercado externo a precios más bajos) e interna (tras alterar la estructura de precios relativos de los factores en la economía local), en muchas ocasiones dicha ganancia se ha visto disminuida al considerar otros factores que afectan a la competitividad de las firmas, en especial a las de menor escala mayormente condicionadas por el entorno de negocios. Incluso, la combinación de dichos factores puede contrarrestar el impacto positivo de la devaluación en materia de beneficios y potencialidades.

En efecto, en línea con lo mencionado en la introducción de este trabajo, la competitividad de las firmas PyMEs no sólo depende de una eficiente asignación de los factores productivos (capital, trabajo y tecnología) sino de un conjunto de variables relacionadas con las condiciones de acceso a los mercados de productos y de insumos en los cuales operan, las inversiones realizadas en tecnología de procesos y productos, las modalidades de financiamiento disponibles y utilizadas, y la vinculación con otros agentes económicos. A su vez, estos factores están mediados por el hecho de que la disponibilidad de información para la toma de decisiones no es homogénea para todos los agentes económicos, siendo más dificultosa y costosa para las empresas de menor escala. Es decir, en función de la información disponible, las modalidades de gestión, las capacidades de las firmas y sus expectativas, las empresas deciden y actúan en un marco de acción sujeto a diferentes restricciones de entorno, que condicionan el nivel de competitividad que pueden alcanzar. Así, la falta de competitividad de las PyMEs industriales locales en la actualidad se asocia con un ámbito de negocios que supera la instancia de afirmación de determinadas variables económicas (como puede ser el tipo de cambio vigente, las tasas de interés de mercado, las perspectivas de inflación) combinada con modalidades de gestión endógenas que derivan en estructuras de costos relativos mayores con restricciones para ampliar las cuotas de mercado y los márgenes de rentabilidad.

En líneas generales, en el Cuadro 9 se observa que, si bien la mayoría de las problemáticas manifestadas por los empresarios para el año 2002 aminoraron su peso en la muestra, las mismas persisten en el escenario actual. Esto se puede comprobar comparando los resultados reflejados en dicho cuadro con los volcados en el Cuadro 7. Cuenta de ello es, por ejemplo, el menor porcentaje de respuestas afirmativas de las empresas relevadas vinculadas a los problemas de mercado ligados a una demanda interna insuficiente (bajó del 48% a 40% de las empresas de la muestra), al retraso en la entrega de las materias primas e insumos (pasó del 21% al 17%), a los problemas para cumplir con las obligaciones financieras de las firmas (de 11% a 9%) y en las menores limitaciones para el mantenimiento y reparación del parque instalado (de 10% a 8%), entre otras.

Así, parecería ser que la estabilización del contexto macroeconómico –tipo de cambio estable cercano a \$ 3, recomposición de la demanda tanto de bienes intermedios, a partir de la mayor actividad industrial, como final, ligada a la recuperación parcial del poder adquisitivo, ligada también a la menor inflación registrada en el año 2003 respecto del año anterior y de las expectativas oficiales previstas, recomposición de la cadena de pagos y acomodamiento a los nuevos plazos estipulados en el mercado- repercutió en favor de relajar las restricciones que enfrentan las empresas de menor escala. No obstante lo cual, y tal como se observa en el Cuadro 9, a la permanencia de estas restricciones en algunas firmas y ramas se le suman las propias debilidades de gestión identificadas en aquellas de las 92 firmas relevadas que

presentan, entre otros, problemas de escala de producción, insuficiente infraestructura, o atraso tecnológico. Estos factores actúan como condicionantes endógenos para el desempeño de las PyMEs frente a las potencialidades de mercado vía precios que supuestamente se abrieron tras la devaluación y la resolución parcial de ciertas restricciones enfrentadas en plena crisis que mermaron para algunas firmas durante el año 2003.

#### CUADRO 9

#### RANKING DE RESTRICCIONES EXTERNAS Y ENDÓGENAS IDENTIFICADAS POR LAS 92 FIRMAS INDUSTRIALES RELEVADAS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

	% DE LA MUESTRA
<b>En el mercado</b>	
a) Demanda interna insuficiente	40%
b) Falta de competitividad en precios	12%
c) Prácticas desleales de la competencia (contrabando de importados o mercados informales)	12%
d) Dificultades con las regulaciones comerciales en mercados externos	11%
e) Insuficiente inserción en el mercado externo	8%
<b>En el Abastecimiento y la producción</b>	
a) Elevado costo de los insumos importados	23%
b) Dificultades por condiciones de pago a proveedores	22%
c) Falta/escasa infraestructura	21%
d) Insuficiente disponibilidad de proveedores locales	18%
e) Retraso en la entrega de insumos y materias primas	17%
f) Elevado costo de los insumos nacionales	14%
g) Baja escala de producción	13%
h) Dificultades en el abastecimiento de insumos	10%
i) Elevado costo de las partes y piezas para equipos	9%
j) Dificultades para el mantenimiento y la reparación de partes y piezas para equipos	8%
k) Atrasos tecnológicos	2%
<b>En Recursos Humanos</b>	
a) Elevado costo laboral	13%
b) Disponibilidad de recursos humanos calificados	12%
<b>En Finanzas</b>	
a) Falta/escaso financiamiento	43%
b) Dificultades para el cumplimiento de las obligaciones impositivas	26%
c) Alto nivel de endeudamiento con el sector bancario / financiero	12%
d) Alto endeudamiento con proveedores	9%

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

A continuación se analizarán las principales restricciones identificadas en el escenario actual, es decir, del año 2003 signado por la recuperación de la economía en general, una vez superadas las principales problemáticas vinculadas con la inestabilidad de las condiciones financieras, macroeconómicas y políticas del año anterior.

## **EN EL MERCADO DE PRODUCTOS**

Si se analiza a las PyMEs entrevistadas que elaboran bienes de consumo final, 32 de ellas se dirigen al mercado masivo y 54 desarrollan algún grado de diferenciación de los productos focalizados hacia segmentos del mercado de distintos niveles de ingresos. Por otro lado, más de la mitad de las firmas de la muestra operan en el mercado nacional (55 sobre 92) y las restantes en los mercados locales, incluyendo Ciudad de Buenos Aires y el Conurbano Bonaerense. Cabe mencionar que la llegada al mercado nacional es a través de la venta a distribuidores o a empresas que tienen una cadena de distribución con un alcance geográfico más amplio, dado que, en su mayoría, las firmas analizadas tienen un sistema de logística que sólo les permite alcanzar cobertura de mercado en su radio de acción en la Región Metropolitana.

Así, las firmas relevadas presentan una mayoritaria orientación al mercado doméstico, y dependen de la evolución del poder adquisitivo local. Esto explica la trascendencia que le da el 64% de las empresas de la muestra a las limitaciones dentro del mercado interno ligadas a insuficiente demanda de productos (40%), falta de competitividad vía precios (12%) mayoritariamente motivada por el descalce entre el incremento de los costos de producción y los precios de venta que deben alcanzar para captar o sostener a sus clientes respecto de la competencia, y, en algunos casos por enfrentar prácticas de competencia desleal en su rubro, sea desde los productos importados como desde los competidores nacionales (12%).

En este sentido es importante considerar que la falta de cumplimiento efectivo del marco regulatorio vigente en materia de defensa de la competencia constituye uno de los tres primeros condicionantes destacados por estas firmas que afectan directamente su competitividad. A las prácticas ilegales presentes en los mercados que comentaron gran cantidad de los empresarios entrevistados en las ramas Textil y confecciones y Caucho y plástico, se le suman otros casos asociados a las prácticas abusivas de las grandes empresas que no son controladas por el Estado como debería, y que afectan en particular a PyMEs alimenticias en el trato con grandes cadenas de supermercados, a laboratorios de menor escala con los grandes ligados a las distribuidoras de mayor alcance en el país y a empresas de las ramas metalurgia, maquinaria y equipos y de autopartes que requieren de la provisión de insumos de oferta local concentrada (aluminio, acero). En general, su condición de PyMEs frente a estas grandes empresas compradoras o proveedoras las perjudica en tanto cuentan con un menor poder de negociación y asisten al mercado como tomadoras de precios.

## **EN LA CAPACIDAD DE INSERCIÓN EN LOS MERCADOS EXTERNOS**

En estrecha vinculación con lo mencionado anteriormente respecto al peso del mercado interno en la estructura de ventas de las firmas analizadas, no resulta llamativo observar que del 41% de las mismas que manifestaron haber realizado exportaciones, tan sólo el 16% ha logrado colocar más del 10% de sus ventas anuales en el exterior en alguna oportunidad. Además, las operaciones realizadas presentan, por lo general, mucha volatilidad año tras año lo que da cuenta que a estas empresas se les hace dificultoso retener clientes en el extranjero o aumentar

los volúmenes de ventas despachados hacia ellos. Cabe destacar que el tamaño mayoritario de las 38 firmas que exportan o han exportado en alguna ocasión durante la Convertibilidad es el de pequeña y mediana escala, totalizando 30, entre las que se destacan 5 laboratorios medianos, 4 firmas fabricantes de productos eléctricos y electrónicos, 3 imprentas gráficas, 2 productoras de productos plásticos y una de caucho. De todos modos, resulta llamativo observar que 8 de las firmas que entraron en la categoría de microempresas por facturación han podido operar en el exterior, de las cuales se destacan dos pequeñas firmas elaboradoras de manufacturas de cuero, dos empresas dedicadas a la fabricación de muebles de oficina e infantiles, en partes –un rubro de difícil exportación–, dos textiles, un laboratorio químico y las dos restantes empresas vinculadas a la industria metalúrgica.

Cabe mencionar que han sido pocas las empresas que han manifestado que empezaron a exportar tras la devaluación (10%), y la mayoría de las que logró concretar exportaciones en los últimos 2 años retomaron la actividad después de haber cesado en ella en la etapa final de la Convertibilidad.

El 44% de las firmas que exportan lo hacen casi en exclusividad hacia países socios del Mercosur, pero casi todas las empresas que exportaron pudieron realizar, al menos en una oportunidad, una venta hacia países extra Mercosur, en especial a Latinoamérica o Europa (España, Italia, Alemania). Es importante notar que en las firmas en las cuales el peso de la exportación superó el 10% de sus ventas anuales, sostuvieron sus ventas a mercados distantes, y en parte fue esa orientación la que le permitió mantener la actividad exportadora tras la devaluación de Brasil en 1999.

Entre las principales dificultades para exportar que resaltaron estas empresas, se distingue la falta de financiación para concretar las operaciones, que muchas veces es por la falta de fondos propios, considerando que la exportación involucra más gastos y un plazo de retorno de la inversión más largo del que algunas firmas están en condiciones de sostener (68% de las que exportaron). Esto se vincula con la segunda restricción en importancia para estas firmas, ya que el 47% mencionó las limitaciones asociadas con los atrasos en la devolución del IVA y los derechos de exportación, que adicionan costos en la operación y en lugar de poder encararse como un aliento de la actividad, resultan lo contrario por los largos plazos que involucra.

También se remarcaron las restricciones o barreras de acceso enfrentadas en mercados destinos extra Mercosur, que limitaron la posibilidad de ampliar sus colocaciones en ellos (México, España, Alemania) y la insuficiencia de información respecto de oportunidades de mercado. En este punto, la falta de vinculación con los organismos estatales de representación en el exterior o de promoción de las exportaciones se asocia, según los empresarios, con el hecho de que los mismos priorizan la promoción de las ventas de los productos tradicionalmente competitivos de la Argentina en el extranjero (agropecuarios y commodities) y al hecho de que se trabaja con las grandes empresas exportadoras, incluso de sus propias ramas o cámaras empresarias, desatendiendo el requerimiento PyME en la materia. A su vez, existe una desconfianza en que el sector público pueda apoyar su actividad.

Ante el diagnóstico que realizan el 28% de estas firmas respecto a la baja escala de producción que limita su capacidad exportadora, en la nueva condición cambiaria estas firmas piensan realizar inversiones en el futuro para poder exportar más, y entre esas inversiones, se distingue la necesidad de certificar la calidad de los procesos o productos acorde a las normas

internacionales ISO. Aunque son pocas las empresas involucradas en estas gestiones (tan sólo 8 han certificado ISO en los últimos años), existen 3 que, tras la crisis, han comenzado a tramitar la certificación y muestran una preocupación generalizada de este segmento que busca ampliar su actividad exportadora relacionada con mejorar la competitividad externa de sus productos.

La mayoría de las firmas que ha exportado sostiene perspectivas alentadoras sobre la evolución de su demanda externa y la posibilidad de concretar alguna operación (58%). Pero también manifiestan que, como el peso de estas operaciones en sus ventas es minoritario (menos del 10%) la capacidad para poder sostener estas operaciones y ampliar sus mercados dependerá significativamente de la mejor evolución de las ventas orientadas al mercado local y nacional, puesto que esa es su principal fuente de recursos para operar.

En ese sentido, y a los fines de ganar competitividad externa, reduciendo costos de transacción ligados a la operación de exportación y ganando escala para la colocación de productos, 11 de las 38 firmas que exportan o exportaron creen conveniente realizar en el futuro alguna asociación comercial o empresaria para exportar. Estas empresas se concentran en rubros de electrónica y gráfica que llamativamente y como se verá más adelante, son las que operan en las ramas donde la asociación a la cámara empresaria es más fuerte. Esto permitiría pensar que son sectores con mayor conciencia corporativa, más allá de que eso no signifique que la cámara que los nuclea haya actuado fomentando la vinculación empresaria en el aspecto comercial o productivo.

## **EN EL ABASTECIMIENTO Y LA PRODUCCIÓN**

Como se vio anteriormente, las problemáticas enfrentadas durante el año 2002 por la mayoría de estas firmas estuvieron íntimamente asociadas con la configuración de los mercados en los cuales se abastecen. Es decir, la merma de productos importados y el grado de concentración de la provisión de insumos locales implicaron dificultades de escasez casi tan importantes como los problemas relacionados con el menor poder de negociación que alcanzan estas empresas frente a sus proveedoras de insumos básicos, generalmente de gran escala, que estipulan condiciones de pago, cantidades y plazos que a las empresas de menor tamaño relativo se les hace difícil de sostener, sobre todo en un escenario de crisis e inflación como el acontecido en el año 2002.

Pese a que durante el año 2003 la situación económica y cambiaria se estabilizó, y con ella se atenuaron las dificultades de abastecimiento, las restricciones actuales vinculadas al funcionamiento de los mercados de insumos se sostienen para gran parte de las empresas entrevistadas.

En comparación con lo comentado por estas firmas para el año 2002, las cifras de 2003 revelan que 11 empresas pudieron resolver la falta de insumos importados, en gran medida a partir de la sustitución de los mismos por productos de producción local, o incluso, por la integración de la producción de parte de los insumos que antes importaba. El caso de la industria textil es explicativo de este fenómeno porque, ante los nuevos costos de las telas importadas, y las dificultades para comprarlas, las empresas intensificaron la tercerización del teñido de telas en tintorerías industriales para tener mayor variedad o comenzaron a elaborar telas estampadas integrando otro proceso de la producción.

Es importante mencionar que pese a que muchas empresas manifestaron su deseo de integrar procesos, como forma de sustituir insumos o ampliar la escala de producción, no todas ellas pudieron hacerlo ante la falta de capacidad financiera y de escala para realizarlos con márgenes de rentabilidad aptos. Algunas tampoco han podido sortear su dependencia de los insumos importados disponibles en el mercado local (provistos por distribuidores que conocen a precios significativamente más caros que si importaran directamente) porque no tienen los recursos y la capacidad de compra necesarias para realizar las importaciones de insumos en forma directa.

En materia de dificultades ligadas a la producción, las mismas están estrechamente vinculadas con la menor dotación de personal, la falta de recursos humanos orientados a estas industrias, y con el atraso tecnológico observado en la mayoría de ellas que, pese a que incorporaron maquinarias en los `90. Lo que sucede es que muchas optaron por comprarlas maquinas usadas, con lo cual ni siquiera entonces estaban en la frontera tecnológica del sector y han quedado desactualizadas.

Además, en la inversión ligada al aumento de la producción ha influido la inestabilidad de las expectativas empresarias manifestadas por más de las dos terceras partes de los empresarios de la muestra, en materia de sostenimiento de las condiciones económicas actuales o las perspectivas futuras con respecto a la suba del dólar, aumento de los costos laborales dispuestos por el Estado, la evolución de las tarifas de servicios públicos, y el repunte inflacionario tras la recuperación del consumo. Estas perspectivas definen un horizonte futuro inestable que llevó a muchos empresarios a demorar decisiones en materia de nuevas inversiones que pudieran hacer frente a las mejores condiciones actuales del mercado, lo que puede estar autolimitando el crecimiento de algunas firmas. Mayoritariamente, esto se observó en las empresas de los rubros Textil e indumentaria, Calzado y sus partes, las firmas elaboradoras de productos plásticos, autopartes y menajes en metalurgia, sobre todo en las firmas de pequeña y micro escala y las ligadas a las venta de productos masivos u orientados a consumidores de ingresos medios.

## **EN LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

Como se mencionó al inicio de este trabajo, la contribución de este segmento empresario a la generación de empleo es uno de los mayores aportes de las PyMEs al desarrollo económico y social de un país. Sin embargo, la capacidad para propiciar dichas contribuciones está fuertemente condicionada por una serie de factores, entre los que los empresarios destacaron el dinamismo del mercado interno, la calificación de los recursos humanos y el funcionamiento del mercado laboral. En la década del `90 existía consenso en vastos sectores del empresariado local y en los sectores gubernamentales dominantes sobre la necesidad de modificar el marco regulatorio que operaba en el mercado de trabajo y que, según esa posición, desalentaba la generación de empleo incrementando los costos de contratación de nuevos empleados. En ese contexto, se implementaron fuertes cambios en la legislación laboral realizando reformas orientadas a flexibilizar las condiciones de contratación del mercado laboral. Sin embargo, en contrario con esas predicciones, el país registró las tasas de desempleo más altas de su historia junto con niveles de pobreza e indigencia récord. Asimismo, muchas empresas recurrieron a prácticas de contratación temporales que acentuaron los niveles de precarización del trabajo y el grado de informalidad predominante en muchas ramas industriales.

De acuerdo a los resultados obtenidos en este estudio, durante la década pasada, el 20% de las firmas entrevistadas incurrieron en políticas de despido de su personal, mientras que las restantes aplicaron en los momentos recesivos de sus mercados, suspensiones temporarias del personal, reducciones de la jornada laboral y disminuciones de los salarios, prefiriendo la baja de gastos operativos al manejo de existencias que se podrían generar en esos períodos. Cabe mencionar que el panel está representado en su mayoría por firmas que hacen un uso intensivo del factor trabajo y que indicaron como principal restricción la depresión de la demanda interna. En este punto, se destacan dos grupos de firmas que fueron comentados al comienzo de este trabajo, que al atravesar dificultades para sostener el mismo plantel laboral en las fases recesivas del mercado, unas optaron por reducir la cantidad de ocupados y, en consecuencia su escala de producción y su tamaño, mientras que otras sostuvieron el plantel y apelaron a la reducción momentánea de gastos rebajando salarios y horas trabajadas.

Respecto a la presencia de dificultades en la gestión de los recursos humanos, el 26% de las empresas encuestadas señalaron alguna restricción en la actualidad con el plantel disponible. En el relevamiento se indagó respecto a las tres principales problemáticas en este tópico, y de las 51 opciones indicadas por las 24 firmas que manifestaron inconvenientes, el 45% de las respuestas estuvo asociado con los bajos niveles de calificación y productividad de la mano de obra. Esto se corresponde con las restricciones identificadas como limitantes para el cumplimiento de la producción en tiempo y forma en el actual contexto competitivo. Cabe mencionar, que los motivos de ausentismo laboral y conflictos sindicales con el personal también fueron señalados, alcanzando ambos igual proporción de respuestas afirmativas (14%), pero con una influencia sustancialmente menor a las primeras restricciones señaladas.

En lo que se refiere a la calificación de los recursos humanos, incluidos los niveles gerenciales, se presenta un elevado grado de heterogeneidad tanto en los niveles de antigüedad como en el grado de instrucción formal. No obstante, cabe mencionar algunos elementos para enriquecer el análisis de la competitividad ligada a esta materia. En este sentido, el 26% de las firmas posee personal que se desempeña en la producción con una experiencia laboral en la empresa superior a 10 años. Si se considera una antigüedad promedio de 5 años, esta cifra asciende a 48%. Esto obedece a las políticas de racionalización de personal aplicadas en los períodos más agudos de la recesión económica, que afectaron al plantel con mayor antigüedad en la firma ya que es el que involucra mayores costos asociados.

Respecto al grado de instrucción formal en este nivel, se observa la presencia de personas con diferentes niveles de educación formal: primaria incompleta, completa, secundaria y terciaria. Se observa un predominio en la muestra del personal operario con primario completo y, seguidamente, secundario incompleto. El personal administrativo tiene una antigüedad superior al promedio del nivel operativo, que se ubica en una escala mayor a los 10 años con un predominio de educación secundaria completa. En este aspecto, cabe mencionar que muchos empresarios desempeñan tanto las tareas administrativas como gerenciales, evidenciándose una profundización del modelo de centralización de la gestión en el dueño, característico de este tipo de empresas. A partir de la reducción de los gastos operativos y la desvinculación del personal que cumplía funciones administrativas en el nivel intermedio, la centralización de las actividades en el dueño o en algún familiar directo (persona de confianza) fue uno de los factores que alentó la centralización de la gestión con la crisis. Además, en el escenario de recuperación actual, las nuevas contrataciones de personal se centraron en la reincorporación del personal asignado a la planta productiva sin revertir dicho fenómeno.

Respecto al personal directivo, predomina el nivel de instrucción universitario vinculado, esencialmente, a las áreas de contabilidad, administración e ingeniería con el 35% de los casos. El resto de la muestra está conformada por empresarios con formación secundaria (segundo nivel en importancia) y, en menores proporciones, directivos con educación primaria, que son los que operan en las firmas familiares de escala pequeña o micro, con una antigüedad mayoritaria de entre 13 y 25 años y que no presentaron aún sucesiones en la gestión de la empresa.

Cabe mencionar, que sólo 12 empresarios de los 92 casos analizados señalan que la calificación de los recursos humanos resulta insuficiente para las tareas que desempeñan. No se observa una correspondencia con determinados sectores en particular, pero se corresponden con aquellos que presentaron la falta de adecuación a las tareas de la mano de obra como una de sus actuales restricciones.

Por otra parte, en lo que respecta a la política de capacitación realizada por las empresas, se destaca una baja utilización de servicios de capacitación laboral. Mayoritariamente, se menciona el entrenamiento de la mano de obra en los puestos de trabajo mientras que las escasas actividades de capacitación que han realizado las firmas se concentran en los niveles directivos o administrativos.

Por último, cabe señalar que las perspectivas de generación de empleo por parte de las empresas en el corto y mediano plazo están condicionadas a la reactivación de la demanda interna. Entre los argumentos que sustentan una actitud prudente respecto a las inversiones futuras y la incorporación de nuevo personal se denota un elevado grado de incertidumbre sobre el marco macroeconómico actual. En este sentido, se registró un elevado consenso entre los entrevistados sobre la preferencia en la extensión de la jornada laboral a través de horas extras antes que la contratación de nuevo personal, aduciendo los mayores costos asociados a los nuevos empleados.

Además de la inestabilidad sobre las expectativas macroeconómicas, los empresarios señalan dificultades para la búsqueda de personal calificado en determinados oficios, citándose una mayor coincidencia en aquellos que operan en las ramas Textil e indumentaria, Calzado y Plástico. Esto se corresponde con las medidas de política solicitadas al Gobierno local, en términos de facilitar la vinculación con la oferta de trabajo y la solicitud de capacitación en oficios que han mermado en los últimos años y son, en el actual escenario, nuevamente requeridos por el sector productivo.

## **EN EL ACCESO Y LAS MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO**

La disponibilidad de recursos financieros constituye uno de los principales condicionantes para el desarrollo de los negocios que afecta, en especial, a las empresas de menor escala, no sólo a nivel nacional sino internacional. Estos condicionantes dependen tanto de las preferencias de los empresarios como de la configuración que adoptan los mercados financieros al interior de cada país.

Respecto al primer punto, estudios recientes indican que las PyMEs argentinas han optado en los últimos años por financiar sus operaciones mediante la utilización de fondos propios. Esta preferencia por el financiamiento interno genera una asignación subóptima de los recursos financieros, en tanto muchas oportunidades de inversión son desestimadas por insuficiencia de recursos internos, siendo que quizás podrían realizarse mediante la utilización de instrumentos alternativos ofertados en el sistema bancario y los mercados de capitales.

En las etapas iniciales de la empresa, los recursos propios suelen financiar la gestación del negocio, sobre todo la puesta en marcha. Sin embargo, a medida que las firmas van evolucionando requieren para su crecimiento mayores niveles de inversión para los cuales los fondos propios pueden resultar insuficientes. Asimismo, aquellas que inician el camino hacia los mercados externos también requieren de mayor disponibilidad de recursos que pueden ser otorgados desde el financiamiento de terceros específicamente orientado para solventar este tipo de operaciones. Sin embargo, una de las últimas investigaciones en esta temática da cuenta del grado de adaptación de los empresarios argentinos a depender de los fondos autogenerados, en la medida que el 60% de las PyMEs exitosas que exportaron durante 1999-2001 se financiaron con una proporción de recursos internos del orden del 80% (Yoguel, G. et al; 2001).

Los resultados obtenidos por esta investigación de campo confirman esas preferencias de financiamiento mencionadas, en especial en el período de la post-Convertibilidad tras la crisis financiera acaecida a fines de 2001.

Durante los años `90, el 70% de la muestra (64 de las 92 empresas estudiadas) utilizaron fondos propios en una proporción mayor al 50% del total de sus recursos financieros. Asimismo, 45 de esas firmas recurrieron en segunda instancia al financiamiento provisto por sus proveedores o clientes.

Del total de la muestra, sólo el 8% (7 firmas) hizo uso mayoritariamente del crédito bancario, y las 12 firmas restantes se fondearon mayoritariamente con el crédito comercial (de clientes o proveedores). Por otro lado, de las 26 empresas que recurrieron al crédito bancario en alguna medida, fueron 16 las firmas que se optaron por la oferta de las entidades privadas, mientras que las 10 restantes recurrieron al crédito de bancos públicos.

A partir del año 2002, han ascendido a 88 las empresas que optaron por la utilización de recursos internos, de las cuales 71 lo hicieron con exclusividad. Prácticamente, no se registró financiamiento mayoritario vía crédito bancario público o privado, en cambio, en 21 de los casos analizados se mantuvo el crédito comercial otorgado por sus proveedores, aunque a menores plazos.

En relación con lo anterior, es importante destacar que el alto compromiso de fondos propios en la empresa, con un bajo uso de la intermediación bancaria en las operaciones financieras de la empresa explica en parte el alto grado de centralización de estas gestiones en el dueño o alguno de los socios de la firma. En este sentido, reforzando la gestión personalizada propia de las PyMEs, sólo el 88% de la muestra adopta esta modalidad, mientras que tan sólo 11 empresas presentan algún grado de descentralización en el manejo financiero, pero en especial en las cuestiones administrativas, porque difícilmente el dueño se desvincule de supervisar cotidianamente las gestiones.

Desde el punto de vista de la oferta, en la década de los años '90, las transformaciones alcanzaron también a los mercados financieros, caracterizándose por fuertes movilizaciones entre las entidades financieras y con la llegada de bancos extranjeros de gran tamaño que comenzaron a operar en los mercados locales adquiriendo entidades que operaban en el país de menor tamaño y centralizando la cartera de clientes. No obstante la disponibilidad de crédito evidenciada en el sistema financiero argentino durante la vigencia de la Convertibilidad, la mayoría de la oferta de financiamiento privilegió en sus clientes al público consumidor, las grandes empresas y los préstamos hipotecarios. Así, el sistema bancario argentino se configuró con una insuficiencia de entidades especializadas en el segmento PyME, salvo algunos bancos regionales o públicos con predominio en la actividad comercial (como las cooperativas), algunos de los cuales incorporaron en los últimos años una gerencia para la atención de este segmento empresario.

Entonces, existe una preferencia en la oferta de financiamiento por la prestación de recursos a los segmentos de gran escala que tienen menor riesgo relativo y mayor control sobre la información individual de la demanda que a las empresas de menor escala.<sup>10</sup> Así, en la selección de opciones de inversión, los bancos optan por no brindar financiamiento a proyectos potencialmente rentables antes de financiar proyectos con un mayor riesgo de incobrabilidad (Manson, C; 1999).

En esta situación, las empresas de menor tamaño enfrentan las consecuencias de una banca comercial que califica con altas tasas de interés el riesgo de incobrabilidad, y carece de información precisa sobre la evolución del negocio de estos agentes ya que su política crediticia ha estado orientada a otros segmentos del mercado. Así, más del 50% de las PyMEs analizadas que en los últimos cinco años han tratado de conseguir préstamos bancarios (23 de las 92 empresas), no lo obtuvieron por la imposibilidad de adaptarse a las condiciones que las entidades bancarias estipulan, ya sea desde las altas tasas de interés vigentes, como los plazos de otorgamiento cortos para este segmento empresario, y los requerimientos de información y garantías exigidas, a los cuales estas empresas no se pudieron ajustar. Además, el 50% restante de las firmas que acudieron al sistema bancario consiguiendo proveerse de recursos por esta vía (12% de la muestra) manifestaron que el costo enfrentado se fue incrementando significativamente, lo que los ha llevado a tener dificultades que persisten en la actualidad para cumplir con las obligaciones comprometidas y un alto nivel de endeudamiento, situación que se exacerbó en la crisis de fines de 2001 cuando las tasas de interés se dispararon.

## **PRÁCTICAS ASOCIATIVAS ENTRE FIRMAS Y VINCULACIONES CON INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS**

La profundización de la apertura económica y comercial, la conformación del Mercosur, el desarrollo de las nuevas tecnologías y la implementación de prácticas organizativas, implicaron un escenario de nuevos y mayores desafíos para las empresas locales, y en especial, para aquellas de peso relativo en el mercado. En este marco, algunas PyMEs buscaron mejorar su posición competitiva mediante el desarrollo de acciones conjunta con otras firmas mediante la modalidad asociativa para realizar *pool* de compras, consorcios de exportación, desarrollos de productos y nuevas estrategias de comercialización y logística.

<sup>10</sup> Para un análisis detallado del tratamiento dado por el sistema bancario argentino al segmento MiPyME durante los '90, véase CEDEM (2001).

No obstante estas transformaciones, es llamativa la falta de acción del Estado en ese tiempo en materia de políticas activas de atención de la problemática PyME y de promoción de su competitividad. Si bien algunas instituciones del ámbito nacional, y del gobierno local, diseñaron y ejecutaron durante los últimos cinco años una serie de programas orientados a asistir a estas firmas, su grado de alcance e impacto ha sido significativamente bajo.

Un indicador de la demora de la acción estatal para hacer frente a las distorsiones que las reformas implementadas provocaron sobre el entorno de negocios de las firmas de menor tamaño es el hecho de que recién en el año 1995 se sancionó la Ley 24.467 de las Pequeñas y Medianas Empresas, en la cual se estipulaba la creación de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPyME). Dicha Secretaría comenzó a funcionar recién dos años más tarde, en 1997, con una oferta muy restringida de servicios y una baja asignación presupuestaria. Desde allí se implementaron cursos de capacitación en diversas temáticas tales como gestión empresarial, sistemas de información y comercialización; asistencia técnica para la introducción de mejoras tecnológicas y líneas de crédito con tasas preferenciales para PyMEs.

Por su parte, en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, si bien se alcanzó la autonomía jurisdiccional en 1994, no hubo hasta el año 2001 una política pública significativa en materia de desarrollo productivo local. Los instrumentos de asistencia pública a las empresas recién se fortalecieron en el marco de la creación de la Secretaría de Desarrollo Económico en agosto de 2000, desde donde se implementó un programa integral de promoción del desarrollo productivo, con un específico enfoque a las PyMEs y un acertado diseño institucional, aunque con carencias presupuestarias para lograr un impacto significativo en el aparato productivo local.

Así, la visión de que las vinculaciones inter empresariales y un tejido institucional orientado a la asistencia de las PyMEs favorece el desarrollo de las ventajas competitivas locales, llegó con demoras a las instituciones gubernamentales argentinas. No obstante ello, en esta investigación se buscaron detectar las prácticas asociativas desplegadas por las empresas del panel, el grado de vinculación de las mismas con las entidades gremiales empresarias al tiempo que se intentó determinar qué grado de conocimiento y utilización de los instrumentos de apoyo gubernamentales disponibles tienen las empresas estudiadas. En los casos de no haberse detectado la existencia de lazos de cooperación entre empresas o conocimiento sobre políticas públicas o acciones privadas de apoyo, se indagaron los motivos, con vistas a diagnosticar el posible futuro avance en la materia a partir del desarrollo de acciones conjuntas. Para esto, se intentó determinar la distancia existente entre las empresas y las instituciones públicas y privadas en un horizonte de corto y mediano plazo.

Los datos obtenidos indican que casi el 72% de los casos analizados están asociados a las cámaras empresarias de la rama en las cuales operan, el 52% tiene conocimiento sobre los instrumentos de políticas dirigidos a PyMEs o participa de programas públicos de apoyo; y el 24% mantiene alguna grado formal o informal de lazos productivos o comerciales con sus pares.

Las empresas asociadas a las organizaciones empresarias, indican que esta relación les permite participar en las publicaciones periódicas editadas por las mismas, y asistir a ferias y eventos empresarios del sector convocados desde la cámara. Asimismo, algunas de ellas, recurren a los servicios de asesoramiento en temas relacionados con las temáticas legales, impositivas y

laborales. Sin embargo, el número de firmas que tiene una participación activa dentro de la entidad es muy reducido, y menor aún el acceso a cargos directivos en la conducción de la entidad.

Respecto a las 64 firmas que tienen conocimiento sobre las acciones públicas dirigidas a PyMEs, tanto en el ámbito local y nacional (70% de la muestra), tienen mayor información sobre los programas implementados por la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, que de aquellos instrumentos vigentes a nivel nacional. En este último caso, destacan los programas de Crédito Fiscal y Crédito Italiano que se ejecutan en la órbita de la SEPyme. Siguiendo con las instituciones nacionales, reconocen como referentes en el tema de asistencia para la mejora tecnológica, al Instituto Nacional de Tecnología Industrial, la Fundación Export-Ar y las opciones financieras otorgadas por los Bancos Credicoop y Provincia.

Los programas de carácter local de mayor difusión sobre la muestra son los asociados a la asistencia financiera, tales como el subsidio PROAMPRO (Programa de Apoyo a la Modernización Productiva), los subsidios Capital PyME y los créditos Capital PyME al 10%, y en menor medida las acciones de asistencia contable y técnica desarrollada en el marco de la tramitación de las exenciones del impuesto sobre Ingresos Brutos. Además, se destaca el conocimiento de la Red Export, una iniciativa de vinculación empresaria para exportar y las misiones comerciales llevadas a cabo por la Dirección General de Industria y Comercio. El modo predominante de acceso fueron los recibos de información por correo electrónico a partir de los boletines informativos y las visitas realizadas por el equipo de Vinculación Territorial de la Dirección General de Industria y Comercio. De las 59 firmas que conocen estos instrumentos, el 50% participó activamente en los programas, resultando en su mayoría beneficiarias.

Las asociaciones llevadas adelante por 22 empresas de la muestra, fueron principalmente las desarrolladas para prácticas conjuntas de compras de insumos importados y aprovisionamiento de materias primas en el mercado interno, grupos asociativos para la exportación, y también el desarrollo conjunto de proyectos de producción entre proveedores y clientes. Se destacan en este ámbito, las gestiones empresarias vinculadas al desarrollo de los Polos Gráfico, Juguetero y el grupo privado de exportadores de electrónicos. Dichas acciones cuentan con la participación y apoyo de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad y las cámaras empresarias del sector, en las cuales dichas empresas, en su mayoría, están involucradas en los niveles de conducción. Respecto a estas experiencias, las firmas evalúan como positivas estas formas asociativas iniciadas y, al mismo tiempo, mencionan entre las medidas de política pública aplicables a nivel local, el apoyo a este tipo de emprendimientos y el fortalecimiento de estas acciones para la conformación de clusters sectoriales, extendiendo lo desarrollado con la rama juguetera y electrónica a otros rubros.

Si se considera el grupo de las empresas que presentan un mayor aislamiento respecto a otras firmas o que presenta un elevado grado de desconocimiento sobre los instrumentos públicos nacionales o locales vigentes, se detecta una mayor probabilidad de avanzar hacia la construcción de acciones de cooperación en los tres niveles analizados (cámaras, firmas y sector público). Este segmento no es despreciable en la medida que involucra a poco más del 80% de las firmas relevadas en esta investigación. El 20% restante de los casos analizados, que incluye firmas que tienen participación en programas públicos o dan cuenta de algún grado de conocimiento sobre los mismos, sostiene que los instrumentos vigentes no son suficientemente

específicos para este segmento empresario, que las metas para el acceso a los programas resultan demasiado exigentes y, en menor medida, presentan un alto desinterés en las acciones públicas de apoyo o expresan su falta de credibilidad sobre la gestión pública de este tipo de instrumentos.

Finalmente, el 69% de las firmas que no están adheridas a las entidades empresarias consideran que estas instituciones no son representativas de los intereses empresarios PyMEs. El 38% de aquellas que no tienen asociaciones con otras firmas consideran que el desarrollo de este tipo de acciones no resulta conveniente porque predominarían las relaciones de competencia entre los empresarios antes que la cooperación.

### **ALGUNAS ACCIONES DE POLÍTICA DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMEs QUE SURGEN DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS**

En línea con lo manifestado al principio de este trabajo, el estudio realizado de las limitaciones o restricciones que se observaron en las 92 firmas relevadas en la Ciudad de Buenos Aires, vigentes en el actual escenario de recuperación económica, permite dar cuenta de la necesidad de que el Estado asuma un rol activo en materia de políticas de promoción y apoyo al segmento PyME local para potenciar las posibilidades de crecimiento que inauguró la salida de la Convertibilidad y la alteración de los precios relativos de la economía, en términos de ganancia de competitividad interna y externa.

A continuación se hará un repaso de los requerimientos planteados por estos empresarios, entendiendo que los mismos pueden tener coincidencias con las iniciativas gubernamentales actuales que inciten a una mayor articulación entre agentes privados y gubernamentales para su implementación o para reforzar líneas de acción existentes contemplando las propuestas de los demandantes.

Con respecto al **rol del Estado como regulador**, los empresarios entrevistados manifestaron la necesidad de:

- Establecer mayores regulaciones en la relación entre las grandes cadenas de comercialización minorista y sus proveedores, lo mismo que entre las PyMEs con sus grandes proveedores y clientes (es decir, con sus relaciones "aguas abajo" y "aguas arriba" a lo largo de una misma cadena productiva), lo cual debería articularse con el control efectivo sobre el comportamiento empresario, con la finalidad de prevenir la implementación de distintos tipos de prácticas de carácter abusivo por parte de las firmas líderes (velando por el cumplimiento efectivo de la defensa de la competencia).
- Revisar los actuales aranceles de importación para llevarlos al máximo nivel permitido por la estructura arancelaria vigente, en especial, en aquellos espacios productivos en los que las PyMEs tienen una considerable significación económica (que, en la generalidad de los casos, se caracterizan por un importante dinamismo relativo en lo que se vincula con la generación de cadenas de valor y puestos de trabajo –rasgo particularmente ostensible en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires).

- Sumado a lo anterior, articular esfuerzos de parte del gobierno nacional y del de la Ciudad de Buenos Aires para reforzar los controles aduaneros existentes y para garantizar una mejor utilización de la legislación anti-dumping.
- Agilizar los trámites existentes para habilitar la instalación de empresas y plantas productivas en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. En este punto las empresas manifiestan la necesidad de que se tome en consideración desde el ámbito gubernamental y los habitantes de la Ciudad la necesidad de propiciar el surgimiento y crecimiento de las actividades productivas en el ámbito local, que son la base de la recuperación económica y los agentes que pueden contribuir a revertir los altos niveles de desempleo, pobreza e, incluso, inseguridad vigentes. Con esto, los empresarios apuntan a la necesidad de revisar la regulación vigente en materia de uso del suelo productivo en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires y ampliar los espacios permitidos para su desarrollo.
- Establecer un fuerte control sobre actividades clandestinas y, en ese marco, encarar una radical reestructuración del cuerpo de inspectores del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires para que cumpla efectiva y eficientemente con su rol fiscalizador.
- Agilizar la entrega de certificados de exención en lo que se relaciona con el impuesto sobre los ingresos brutos concedido a las industrias en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, para poder aprovechar este estímulo a la producción local que, en la actualidad, está siendo más normativo que real porque las tramitaciones involucran plazos y demoras muy largos.
- Mejorar sustantivamente la regulación en el cumplimiento de las normas de calidad y de sanidad (sobre todo, en el ámbito de la industria alimenticia) ya que su incumplimiento no sólo es una ilegalidad, sino que implica una práctica de competencia desleal.

Además de las acciones de regulación exigidas por los empresarios entrevistados, se advierte una significativa atención de los mismos a la demanda de **políticas activas de apoyo a las PyMEs** y promoción de la actividad productiva, con instrumentos vinculados a mejorar el entorno de negocios y la gestión productiva de las PyMEs. A continuación se presentan las mismas en virtud de los tópicos de asistencia a los cuales apuntan.

### ***Asistencia para la modernización tecnológica***

- Incrementar los recursos utilizados para el financiamiento de la modernización tecnológica, reforzando programas como el PROAMPRO (Programa de Apoyo a la Modernización Productiva llevado a cabo por la Dirección General de Tecnología y Diseño del Gobierno de la Ciudad)<sup>11</sup> y, simultáneamente, ampliar la difusión de los criterios utilizados para la selección de los beneficiarios.
- Profundizar la política tecnológica desarrollada desde el gobierno local hacia el segmento de las empresas de menor escala, pequeñas y micro, que son las receptoras y usuarias más débiles en materia tecnológica y con menos capacidad para "buscar" tecnología.

<sup>11</sup> Para un detalle pormenorizado de este programa y los resultados de su implementación en el período 2000-2003 véase Briner, M. A. y Cusmano, A. (2003).

- Avanzar en el diseño de políticas tendientes a la creación e “incubación” de empresas de base tecnológica (asumiendo que las PyMEs en general, y las de base tecnológica en particular, tienen un alto riesgo “mortalidad temprana”).

### ***Promoción de exportaciones***

- Asistir en materia técnica y financiera la certificación de productos y de procesos con estándares de calidad internacional, que facilite la inserción de las firmas locales en mercados externos, con las garantías de calidad ya exigidas por la mayoría de los países
- Generar desde el ámbito oficial programas adecuados tendientes a “enseñar a exportar” a las PyMEs y a fomentar un incremento en las ventas al exterior de este segmento empresario. Ello, vinculando acciones con el gobierno nacional a partir de, entre otras medidas, el otorgamiento de 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, el apoyo estatal (no sólo técnico, sino también financiero) para participar en ferias internacionales.

### ***Asistencia financiera***

- Establecer líneas de crédito a las PyMEs (a tasas subsidiadas) para financiar inversiones, especialmente en lo que se vincula con la incorporación de maquinaria y equipo y de tecnologías de productos y/o procesos, y con todo aquello que se oriente al incremento de las exportaciones y la sustitución de importaciones. Ello, en paralelo con un esfuerzo por rediseñar el entramado normativo del sector financiero local, tendiente a inducir una agilización y simplificación de los requerimientos bancarios para el acceso a los créditos de este segmento empresario.
- Mejorar el acceso a la oferta de políticas de apoyo y/o de fomento a las PyMEs por parte del gobierno municipal. Ello, debería articularse con una mayor difusión de los concursos realizados para acceso a financiamiento incluyendo la difusión *ex post* de los criterios evaluatorios utilizados. También, garantizar oficialmente la confidencialidad en lo que respecta a los proyectos presentados.

### ***Vinculación empresarial y tejido productivo local***

- Alentar desde el sector público la conformación de “parques industriales” o polos productivos en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires en aquellos sectores que se consideren estratégicos en función de, fundamentalmente, su papel en materia de creación de cadenas de valor agregado y de puestos de trabajo.

- Se requiere la elaboración de programas de incentivo y apoyo a la conformación de estrategias de cooperación empresaria (constitución de redes productivas) que apunten a desarrollar las relaciones de tipo "proveedor-cliente" que se establecen –o que podrían llegar a establecerse– tanto entre las PyMEs entre sí, como entre éstas y las más grandes.
- Incentivar la conformación de conglomerados locales de PyMEs a partir del fomento a la creación de *clusters* de firmas que produzcan un mismo, o similar, producto con el fin de ser vendido al exterior, o el fomento a la exportación de productos altamente diferenciados con un elevado componente de valor agregado local (ello permitiría no sólo el logro de economías de escala, sino también una reducción en los costos operativos de las PyMEs).

Por otra parte, considerando que la mayoría de las PyMEs encuestadas destacó que el grueso de su producción se destina al mercado interno, la recuperación del poder adquisitivo de la población se presenta, sin duda, como una de las principales "asignaturas pendientes" de Estado en el escenario actual si a lo que se aspira es a recomponer la situación de este segmento empresarial. Esto se puede lograr de muy diversas maneras: activa y progresista política de recomposición de ingresos, modificación radical en la estructura impositiva, férreo control de la evasión y la elusión impositiva, mayores retenciones a las exportaciones, abaratamiento en las tarifas de los servicios públicos (una suerte de "tarifa de interés social" para sectores productivos), imposición de impuestos a la renta financiera, abaratamiento en las tasas de interés, entre otras.

En suma, en virtud de que, como ya se mencionó, con la devaluación solamente no se resuelven las dificultades y restricciones que enfrentan las PyMEs en términos de competitividad ni de crecimiento, resulta importante remarcar la idea sostenida de que el Estado debe actuar en diversos ámbitos para contribuir al desarrollo de este segmento empresarial y alentar el crecimiento de la economía local y nacional, de conjunto.

En tal sentido, los empresarios entrevistados entienden la acción estatal local como elemental para alterar algunas condiciones exógenas que afectan su desempeño, e incluso plantean posibles acciones de política tendientes a superarlas. Superando el viejo papel del Estado como agente productivo e interventor directo en el mercado de manera centralizada, las PyMEs destacan la necesidad de un rol activo del mismo, no sólo como agente facilitador, articulador, receptor de demandas y emisor de políticas sino también en el proceso de descentralización de la gestión gubernamental, adaptable a las diferentes instancias de promoción. En este sentido, existe una generalidad de este pensamiento en las empresas entrevistadas, pese a que se identificaron muchos testimonios que en lugar de buscar que el Estado fomente la competitividad de estas firmas, las proteja de la competencia.

De acuerdo al marco teórico que orientó la realización de este trabajo, se entiende que el Estado actual tanto nacional como local debe fortalecer sus políticas de apoyo a las PyMEs en el actual escenario. Tomando en consideración la experiencia mundial en la materia, existen actualmente muchos instrumentos que han resultado exitosos en el ámbito internacional, que buscan contribuir a mejorar la posición competitiva de estas firmas en el mercado, y no fuera de él, a partir de estrategias de cooperación y vinculación de las cadenas productivas, el apoyo a la innovación tecnológica, el acceso a adecuado financiamiento, la capacitación en la gestión y en el uso eficiente de la información disponible y los servicios externos de apoyo empresarial y que van en línea con gran parte de las demandas planteadas por los empresarios analizados. Todo esto sin descuidar las acciones de regulación que son propias de su rol para evitar, contrarrestar o, incluso, sancionar distorsiones en el mercado desarrolladas a partir de la acción privada.

## BIBLIOGRAFÍA

Briner, M. A y Cusmano, A (2003): Políticas de apoyo a la innovación tecnológica en la Ciudad de Buenos Aires; en CEDEM; Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires, edición Nro 9; Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA; agosto.

Briner, M. A, Kulfas, M, Sánchez, F y Soria, R; Inflación y concentración.....(2002): Documento de Trabajo Nro 2; CEDEM y Dirección General de Industria y Comercio, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.

Cámara Argentina de la Industria Plástica (2003): Anuario estadístico de la industria plástica argentina, marzo, www.caip.org.ar.

CEDEM (2001): en CEDEM; *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires*, edición Nro 4, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, diciembre.

CEP (1999): *El mercado de medicamentos en la Argentina*; Estudios de la Economía Real Nro 13; Ministerio de Economía, septiembre.

Dirección General de Industria Alimentaria; *Revista de alimentos argentinos*; Ministerio de Economía, ediciones 12 a 15, 1999-2000.

Domínguez, Ricardo (1996): *Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón*; Documentos de Trabajo IFM-02; IFM Washington, junio.

Kantis, H (1998) *Gestión estratégica en las PyMEs argentinas* en Kantis, H (coord.); *Desarrollo y Gestión de Pymes: Aportes para un debate necesario*; Instituto de Industria de Universidad Nacional General Sarmiento.

Kulfas, M y Seivach, P (2002): Cuaderno Nro. 2; CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, diciembre.

Manson, C. (1998): *El financiamiento y las pequeñas y medianas empresas*, en Kantis; H (coord.); *Desarrollo y Gestión de Pymes: Aportes para un debate necesario*; Instituto de Industria de Universidad Nacional General Sarmiento.

Moori Koenig V., Milesi D y Yoguel G. (comp.) (2001): *Las PyMEs exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas*; Coedición Universidad Nacional General Sarmiento y FUNDES Argentina.

Moori Koenig, V. y Yoguel G. (coordinadores) (1999), *Los problemas del entorno de negocios*. Coedición Universidad Nacional General Sarmiento-Miño y Dávila Editores-FUNDES-Ciepp.

Posadas, M y Yangosian, M (2002); *La Gran Distribución Moderna y la Ciudad de Buenos Aires*; Cuaderno Nro. 3; CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, diciembre.