

Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

Jefe de Gobierno

ANÍBAL IBARRA

Vicejefa de Gobierno

MARÍA CECILIA FELGUERAS

Secretario de Desarrollo Económico

EDUARDO HECKER

Coyuntura económica de la ciudad de Buenos Aires

#3

Agosto de 2001



Secretaría de Desarrollo Económico
Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

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

Dirección del CEDEM: Matías Kulfas
Coordinación: Elina López
Consultores: Laura Abramovsky, Santiago Acosta, María Agustina Briner,
Paulina Seivach.
Asistente: Verónica Simone

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

Foto de Tapa: Pablo Oliveri.
Empresa: Forbex – Comercian Carpet, ubicada en el barrio de Pompeya.
Se agradece al Sr. Andrés Sirulnikof por su colaboración en la producción fotográfica.

índice

A | ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PRODUCTIVA

- i. Construcción
- ii. Comercio minorista
- iii. Turismo
- iv. Transporte
- v. Agua y servicios cloacales
- vi. Energía eléctrica
- vii. Gas natural

Estudios especiales

Estructura y dinámica del mercado telefónico local luego de la liberalización

El sistema de recolección, tratamiento y disposición de los residuos sólidos urbanos (RSU)

El rol del diseño en el desarrollo de la competitividad

Evolución reciente de la actividad de Ferias y Congresos

B | COMERCIO EXTERIOR

- i. Análisis de la dinámica exportadora de la Ciudad de Buenos Aires en el período 1993-2000

C | EL MERCADO DE TRABAJO

- i. Situación ocupacional a mayo de 2001

PRESENTACIÓN

El Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM) fue creado a través de la Resolución Nro. 107 – SDE – 2000, del Secretario de Desarrollo Económico, con el objeto de realizar el seguimiento y estudio de la coyuntura y estructura económica y del mercado de trabajo de la Ciudad de Buenos Aires. Entre sus principales ejes de investigación se cuentan las actividades productivas, el turismo, el comercio exterior y el mercado de trabajo, con el objeto de poner al alcance de diferentes sectores –públicos, privados, organizaciones intermedias, instituciones académicas, etcétera- información estadística, estudios sectoriales y otros datos relevantes para la toma de decisiones y una mayor comprensión de los acontecimientos económicos, la estructura económica y la problemática del desarrollo económico de la Ciudad.

En esta ocasión, se presenta la tercera edición de la publicación Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, que contiene cuatro estudios especiales en los que se abordan problemáticas vinculadas a actividades productivas y del comercio exterior.

El primero de ellos analiza las transformaciones recientes en el **mercado telefónico** local, a partir de la liberalización del sector y el ingreso de nuevas inversiones. En este sentido, se estudia la conformación del mercado y las tendencias a la oligopolización existentes.

En segundo lugar, se expone un trabajo que se propone explorar las potencialidades del **diseño** como factor de competitividad y el rol que ha tenido en el desarrollo de ventajas competitivas a través de la experiencia internacional. Dicho estudio asume una particular importancia en una ciudad como Buenos Aires, donde la generación de ventajas competitivas a partir del diseño se presenta como una posibilidad real, dado el acervo de capital humano existente en la materia, entre otros factores.

El tercer estudio aborda las características del sistema de recolección, tratamiento y disposición de los **residuos sólidos urbanos** en la Ciudad de Buenos Aires. La relevancia de dicho estudio consiste en la estrecha asociación entre tal actividad y la actividad económica en su conjunto, además de la incidencia que posee sobre el tejido urbano en términos generales.

Finalmente, se presenta un estudio sobre la actividad de **exposiciones y congresos**, la cual asume alta relevancia en la Ciudad de Buenos Aires, dada la significativa movilización de fondos asociada a la misma y su estrecha vinculación con la atracción de turismo, internacional y nacional.

Asimismo, en la Sección "Comercio exterior" se realiza un análisis de la dinámica de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires durante el período 1993-2000, identificando las ramas más dinámicas y comparando su comportamiento con el del agregado nacional.

**RESEÑA DE LOS
PRINCIPALES
ACONTECIMIENTOS
ECONÓMICOS
- PRODUCTIVOS
DE LA CIUDAD
DE BUENOS AIRES
DURANTE EL
PRIMER SEMESTRE
DE 2001**

Continuando la tendencia del año 2000, durante los primeros meses del presente año la economía de la Ciudad de Buenos Aires no logró eludir el clima recesivo por el que atraviesa la economía argentina. El elevado marco de incertidumbre, las sucesivas medidas económicas implementadas con reducidos alcances y, particularmente, las medidas que repercuten de manera directa sobre el consumo interno (reducción de salarios y haberes jubilatorios, incremento de impuestos, entre otros) configuraron un escenario contractivo que, naturalmente, también involucró a la economía de la Ciudad de Buenos Aires.

La mayoría de los indicadores asociados a la actividad económica reflejan el mencionado clima recesivo, salvo algunas excepciones (particularmente los servicios públicos, si bien no en su totalidad). Asimismo, tal situación afectó al mercado de trabajo, en que si bien no hubo una destrucción muy significativa de puestos de trabajo, se produjo un incremento importante en la tasa de desempleo. Este incremento de la desocupación en la Ciudad de Buenos Aires se debió –fundamentalmente- al crecimiento de la población económicamente activa (gente que no tenía trabajo ni lo buscaba comenzó a hacerlo).

Analizando los indicadores económicos de la Ciudad, se puede apreciar una caída del 10,4% en las expectativas de **construcción** durante el primer semestre del presente año con respecto al mismo período del año pasado. Este dato refiere a la superficie permitida para construcción y es un indicador del comportamiento que tendrá el sector durante los próximos meses. Sin embargo, el indicador no refleja el mismo comportamiento para la construcción de unidades residenciales que para unidades productivas y de servicios. Mientras para el primer caso se pudo apreciar una contracción del 27,5%, en el caso de las construcciones productivas y de servicios se verificó un crecimiento del 40,2%. En este marco de contracción en la construcción residencial, también se produjo una caída, del 1%, en la cantidad de escrituras realizadas durante el primer semestre.

En cuanto al comercio, durante los primeros 5 meses del año se produjo una caída de las ventas en supermercados y *shoppings centers* (2,5% y 7,3% respectivamente, siempre en comparación con igual período del año pasado). Esta caída del consumo se dio en forma concomitante a un fenómeno –difícil de mensurar con la información disponible- que indica cierto crecimiento del consumo en el comercio de proximidad. Este fenómeno, también en alguna medida asociado al clima recesivo, conlleva la sustitución del consumo en grandes superficies por pequeñas unidades, donde la compra está más focalizado sobre los artículos de primera necesidad.

Por su parte, el **turismo internacional** también sufrió los efectos de la recesión. El ingreso de turistas desde el exterior cayó un 3% en el primer trimestre del año. Dada la elevada incidencia que poseen los negocios como motivo del turismo, la contracción de la actividad económica puede ser consignada como uno de los principales factores explicativos de esta merma en el ingreso de turistas.

**Principales indicadores de la Actividad Económica y el Empleo en
la Ciudad de Buenos Aires durante el primer semestre de 2001
Variación con respecto al mismo período del año 2000**

ACTIVIDAD ECONÓMICA	%
CONSTRUCCIÓN	
Superficie permitada total	-10,4
Superficie permitada construcciones residenciales	-27,5
Superficie permitada para actividades económicas	+40,2
MERCADO INMOBILIARIO	
Cantidad de escrituras anotadas	-1,0
SUPERMERCADOS E HIPERMERCADOS	
Ventas totales***	-2,5
CENTROS DE COMPRA (SHOPPINGS)	
Ventas totales***	-7,3
TURISMO	
Ingreso de turistas extranjeros*	-3,0
TRANSPORTE	
Cantidad de pasajeros que utilizó el transporte público*	-7,9
Cantidad de vehículos en vías de acceso*	-2,2
PROVISIÓN DE AGUA	
Total facturado***	+5,0
ENERGÍA ELÉCTRICA	
Total consumido	+6,4
GAS NATURAL	
Consumo residencial*	-5,1
Total consumo*	-14,9
Cantidad de usuarios*	+0,6
MERCADO DE TRABAJO (comparación mayo 2001 / mayo 2000)	
Tasa de actividad (población económicamente activa sobre población total)	+1,8
Tasa de empleo (población ocupada sobre población total)	-0,9
Tasa de desocupación	+19,6
Tasa de subempleo	-7,7
Puestos de trabajo	-1,6

* Primeros 3 meses de 2001

** Primeros 4 meses de 2001

*** Primeros 5 meses de 2001

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

En cuanto al **transporte**, durante el primer trimestre se pudo apreciar una contracción tanto en la cantidad de pasajeros que utilizó el transporte público (-7,9%) como en la cantidad de vehículos que ingresó a la Ciudad por las principales vías de acceso (-2,2%).

Con relación a los servicios públicos, se pudieron apreciar comportamientos expansivos en **electricidad y agua** y contractivos en **gas natural**. En efecto, la facturación de la empresa de agua en la Ciudad creció un 5% durante los primeros 5 meses del año con relación al mismo período del año pasado. Por su parte, el consumo total de electricidad se incrementó en un 6,4%. Contrariamente, el consumo de gas cayó un 14,9% (-5,1% en el segmento residencial) al tiempo que la cantidad de usuarios creció 0,6%.

Como se señalaba anteriormente, esta situación tuvo sus impactos sobre el **mercado de trabajo**, en que el crecimiento de la desocupación al 13,4% ha sido la nota dominante. En este marco, la destrucción de puestos de trabajo alcanzó el 1,6%, si bien el comportamiento no fue homogéneo al interior de los diferentes sectores productivos, según surge de información preliminar.

El crecimiento del desempleo se debió, fundamentalmente, al crecimiento de la población económicamente activa. En este marco, la tasa de actividad (que relaciona población activa con población total) pasó del 49,5% al 50,4% entre mayo de 2000 y mayo de 2001. Esto significa que se ha incrementado la presión sobre el mercado de trabajo. Asimismo, la significativa reducción del subempleo (cayó del 11,7% al 10,8%) puede ser asociada a la destrucción de puestos de trabajo de tiempo parcial (en otras palabras, existiría una cantidad importante de subocupados que pasaron a ser desocupados).

**A | actividad económica
y productiva**

I. Construcción

En el primer semestre de 2001, la superficie permisada y la cantidad de permisos¹ para construcción en el área de la Ciudad alcanzaron 703.460 m² y 800 respectivamente, lo que implicó una tasa de variación negativa respecto del mismo período de 2000 de 10,4% y 22,0% (ver Cuadro A-I-1). De esta manera, la tendencia negativa registrada desde el año 2000 para la actividad de la construcción se acentúa en el este período. En términos absolutos, la superficie permisada total en el primer semestre de 2001 es la inferior de los últimos siete semestres.

En el Cuadro A-I-1 se puede observar que la superficie permisada destinada a la actividad económica fue el motor de las expectativas de construcción en la Ciudad de Buenos Aires, en el primer semestre de 2001. Los m² aumentaron 40,2% respecto del período anterior y alcanzaron el nivel más elevado de los últimos cuatro años. Por el contrario, la superficie permisada para obras residenciales, sector históricamente más dinámico de la Ciudad, se ha contraído significativamente, -27,5% respecto del mismo período del año anterior. Estas variaciones generan, en conjunto, un aumento significativo de la participación del uso no residencial en el total, que pasa de 26% en el primer semestre de 2000 a 40% en el último período. De todas maneras, el impacto de este uso en el total no alcanza a revertir el comportamiento negativo de los permisos residenciales.

Asimismo, se puede observar que las tendencias de la superficie permisada total y de la correspondiente al uso residencial son significativamente negativas en el período 1998- 1° Semestre de 2001, mientras que la respectiva a usos no residenciales si bien es negativa, su pendiente es menor (ver Gráfico A-I-1).

¹ El permiso de edificación privada revela las expectativas de la inversión futura en el sector, aunque la obligatoriedad del trámite y el carácter oneroso del mismo lo convierte en la expresión de una intención cierta. De manera que la cantidad de permisos de construcción y la superficie permisada constituyen un importante indicador de la futura actividad de la construcción y la oferta real de unidades inmobiliarias en la Ciudad de Buenos Aires. Asimismo, la desagregación del índice según el destino de las construcciones aporta elementos para evaluar el desempeño económico de los sectores que realizan inversiones en infraestructura edilicia.

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

Cuadro A-I-1

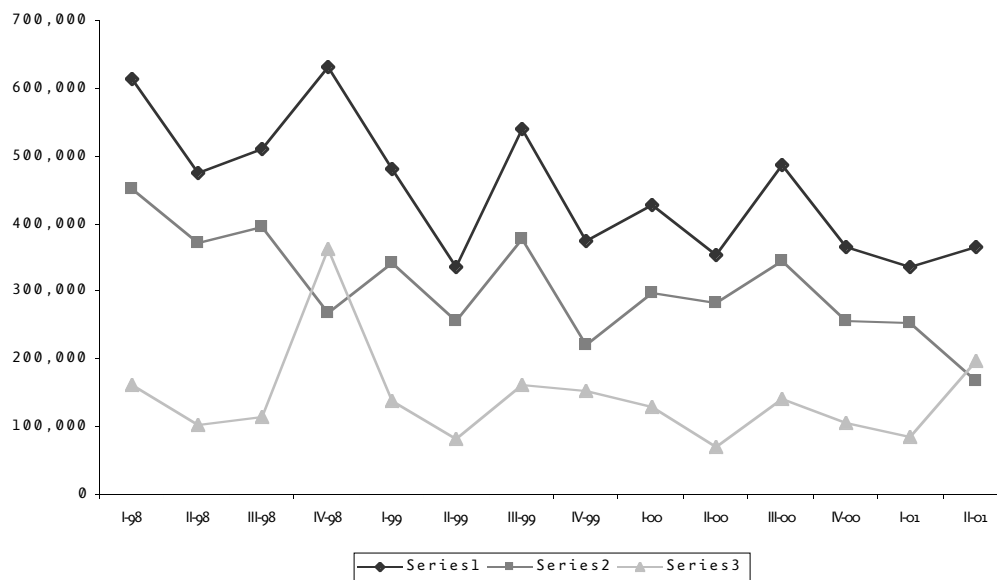
Construcción. Superficie permitida total (construcciones nuevas y ampliaciones) y tasas de variación interanual por uso. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

Período	Total		Residencial			No Residencial		
	Superficie permitida (m ²)	Variación interanual (%)	Superficie permitida (m ²)	Variación interanual (%)	Participación en el total (%)	Superficie permitida (m ²)	Variación interanual (%)	Participación en el total (%)
1998	2.236.126	3,8	1.490.546	6,4	66,7	745.580	-1,1	33,3
Trimestre I	615.735	--	452.953	--	73,6	162.782	--	26,4
Trimestre II	476.127	--	371.628	--	78,1	104.499	--	21,9
Trimestre III	511.413	--	396.123	--	77,5	115.290	--	22,5
Trimestre IV	632.851	--	269.842	--	42,6	363.009	--	57,4
1999	1.736.821	-22,3	1.197.500	-19,7	68,9	539.321	-27,7	31,1
Trimestre I	482.634	-21,6	343.279	-24,2	71,1	139.355	-14,4	28,9
Trimestre II	337.330	-29,2	255.507	-31,2	75,7	81.823	-21,7	24,3
Trimestre III	541.476	5,9	378.317	-4,5	69,9	163.159	41,5	30,1
Trimestre IV	375.381	-40,7	220.397	-18,3	58,7	154.984	-57,3	41,3
2000	1.636.295	-5,8	1.186.118	-1,0	72,5	450.177	-16,5	27,5
Trimestre I	429.565	-11,0	298.601	-13,0	69,5	130.964	-6,0	30,5
Trimestre II	355.162	5,3	283.556	11,0	79,8	71.606	-12,5	20,2
Trimestre III	486.151	-10,2	345.641	-8,6	71,1	140.510	-13,9	28,9
Trimestre IV	365.417	-2,7	258.320	17,2	70,7	107.097	-30,9	29,3
Acum. 2001	703.460	-10,4	422.039	-27,5	60,0	283.953	40,2	40,0
Trimestre I	337.901	-21,3	254.365	-14,8	75,3	86.068	-34,3	25,5
Trimestre II	365.559	2,9	167.674	-40,9	45,9	197.885	176,4	54,1

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

Gráfico A-I-1

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



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

Si se analiza la serie desagregada en construcciones nuevas y ampliaciones, se observa que la retracción antes mencionada se explica por la disminución de la superficie permitida para obras nuevas (23% respecto del primer semestre de 2000). Por el contrario, la correspondiente a ampliaciones aumentó un 67%, explicado en un 86% por el uso no residencial. En cuanto a la importancia relativa de estos dos ítems, la superficie permitida para construcciones nuevas representa, en lo que va de 2001, un 74% del indicador, cifra inferior al promedio de la pasada década (84%), mientras que la superficie permitida para ampliaciones asciende a 26% del total. En este sentido, es importante recalcar que las ampliaciones se presentan más comúnmente en las construcciones univiviendas y las destinadas a actividades económicas. Por lo tanto, se puede decir que en el primer semestre de 2001 el sector dinámico de la actividad de la construcción en la Ciudad de Buenos Aires fue el uso no residencial, cuya modalidad más característica suele ser la ampliación de construcciones existentes, en contraposición a lo sucedido en períodos anteriores.

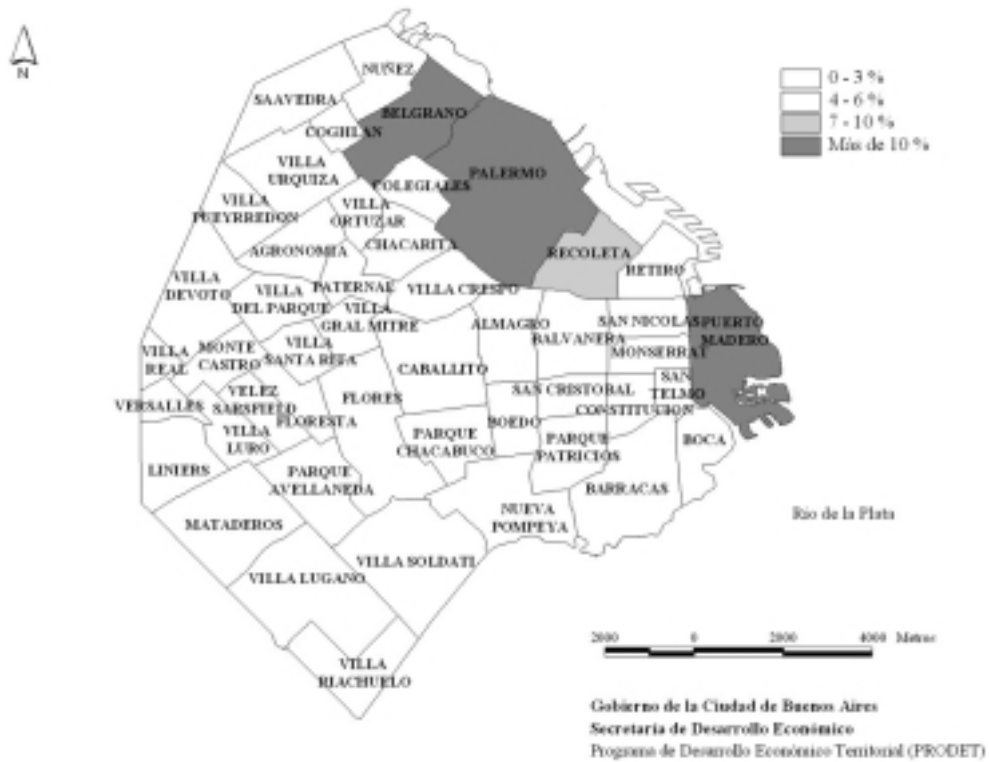
Los metros cuadrados promedio por permiso concedido² para construcciones nuevas ascienden a 1.279 m², cifra similar a la registrada en los últimos períodos semestrales y muy superior a la correspondiente a principios de la década de los 90s. Como se mencionó en el número anterior, esto se explica por un aumento de la importancia de las multiviviendas y un incremento de los comercios de grandes dimensiones como las cadenas de supermercados, los centros de compras, otro tipo de cadenas de venta y edificios de oficina. En tanto, la superficie promedio por permiso otorgado para ampliaciones se ha incrementado significativamente, pasando de 250 a 470 m². Sin embargo, este aumento se relaciona con algunos escasos permisos puntuales para obras muy importantes.

Al analizar la distribución por barrios de la superficie permitida durante el primer semestre de 2001, se observa que las zonas del centro y nordeste acumulan la mayor parte de la misma (ver Mapa A-I-1, la escala de grises permite distinguir los grados de concentración de los metros permitidos en cada zona, un tono más oscuro refleja una mayor aglomeración). Puerto Madero da cuenta del 21% de la superficie permitida total, Belgrano explica el 15%, Palermo el 12%, Recoleta el 8%, Villa Urquiza el 4%, al igual que Caballito. En total, estos seis barrios acaparan el 64% de la superficie permitida para toda la Ciudad de Buenos Aires. Más adelante se desagrega el total por uso residencial y no residencial.

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

Mapa A-I-1

Construcción. Superficie permitida. Distribución por barrios, en porcentajes. 1° semestre de 2001



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

Lo sucedido con el sector en el primer semestre de 2001 se enmarca en el contexto recesivo que viene experimentando la economía en su conjunto desde hace tres años. Los permisos para construcción funcionan como un termómetro de las expectativas de los agentes económicos sobre lo que sucederá en un futuro. Esto se debe a que el prolongado período de elaboración de las obras obliga a la oferta a adelantarse como mínimo en un año a la demanda futura de los productos terminados y a la fuerte incidencia que tiene la tasa de interés tanto en la oferta como en la demanda del sector³. En este sentido, las perspectivas de la economía y la consecuente incertidumbre acerca de los ingresos futuros en conjunto con tasas de interés elevadas estarían condicionando negativamente tanto a la demanda como a la oferta de este sector y darían cuenta de las expectativas no favorables de los agentes económicos.

³ Por el lado de la oferta, gran parte de las obras de construcción se financian con capitales de terceros como consecuencia de la alta inversión inicial necesaria para iniciar una construcción y la lenta rotación del capital involucrado, debido a la extensa duración de los proyectos. Por el lado de la demanda, la adquisición de un bien de capital fijo involucra el desembolso de una importante inversión inicial para disfrutar de la misma en varios períodos posteriores. De esta manera, la financiación de largo plazo de los compradores se vuelve crucial para determinar el nivel de demanda efectiva de este sector –ya sea de viviendas nuevas o usadas como aquellas destinadas a otros usos. Ver Coremberg, A.A. (2000), "La importancia del sector construcción en la economía argentina" y Ledesma, J. (2000), "El ciclo de negocios de la construcción"; en MAIC, Buenos Aires, 2000.

Asimismo, en particular en la Ciudad de Buenos Aires, parecería existir un exceso de oferta de aquellas viviendas que representan un negocio rentable⁴. De manera que la contracción de la actividad a nivel local se debería no sólo a la fase recesiva que todavía está experimentando el ciclo económico sino también a un debilitamiento de la demanda de las obras de mayor importancia en la Ciudad, más allá de la coyuntura económica (construcciones residenciales de categoría media-alta). Además, este comportamiento podría estar potenciado por la disminución de los ingresos de la población.

La evolución de los préstamos hipotecarios otorgados al sector privado (ver Cuadro A-I-2) mantuvo su tendencia expansiva⁵. Esto podría interpretarse como un nivel de demanda sostenido, que impacte positivamente en las intenciones de inversión. Sin embargo, esto no ocurre con los permisos de construcción de viviendas. En primer lugar, hay que tener en cuenta que la información sobre préstamos hipotecarios corresponde al total de la economía, mientras que la superficie permitida se remite sólo a la Ciudad de Buenos Aires. En segundo lugar, puede suceder que, dado el alto costo de los préstamos no hipotecarios, sea más conveniente para algunos agentes acceder a un préstamo utilizando como garantía su propia casa, lo cual no se traduce en un aumento de la demanda de nuevas viviendas. Asimismo, en los últimos tiempos se ha producido un aumento de la oferta de créditos hipotecarios con relación a otro tipo de productos bancarios.

Desde el punto de vista de las empresas constructoras de nuevas viviendas, la contracción en el valor de sus activos puede generar un impacto negativo en las expectativas sobre los valores de venta de sus productos, produciendo una disminución de la rentabilidad esperada de los proyectos de construcción. En tanto, la tasa de interés a la que tienen acceso las empresas constructoras para llevar a cabo sus proyectos de inversión se ha incrementado a nivel general, lo cual se ve acentuado en particular por la disminución del valor de las garantías de las empresas. Esto también contribuye a una contracción de la superficie permitida.

⁴ Ver artículo denominado "Desarrollo inmobiliario y déficit habitacional en la Ciudad de Buenos Aires" en Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires N°1, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, diciembre de 2000.

⁵ El stock promedio de préstamos otorgados por el sistema financiero en cada período incluye los préstamos otorgados en períodos anteriores, la cancelación de éstos y los nuevos préstamos. El indicador sirve como aproximación de la evolución de los préstamos hipotecarios, aunque sería más conveniente utilizar el flujo otorgado en cada mes. Esto se debe a que puede suceder que el stock permanezca constante debido a una cancelación de préstamos anteriores de igual magnitud del nuevo flujo de préstamo y, de esta manera, no hay posibilidad de registrar el flujo positivo de este último. Además, puede ocurrir que el stock crezca porque la tasa de crecimiento de los nuevos préstamos sea superior a la de las cancelaciones y crezca la morosidad.

Cuadro A-I-2

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

Período	Préstamos totales		Préstamos hipotecarios p/vivienda		
	Monto promedio (en mill de \$)	Variación interanual (%)	Monto promedio	Participación en el total (%)	Variación interanual (%)
1997					
Semestre I	52.545	--	7.309	13,9	--
Semestre II	57.126	--	7.809	13,7	--
1998					
Semestre I	61.696	17,4	9.157	14,8	25,3
Semestre II	65.919	15,4	10.152	15,4	30,0
1999					
Semestre I	66.894	8,4	10.350	15,5	13,0
Semestre II	65.858	-0,1	10.377	15,8	2,2
2000					
Semestre I	64.528	-3,5	10.706	16,6	3,4
Semestre II	62.781	-4,7	10.876	17,3	4,8
2001					
Semestre I	60.576	-6,1	11.133	18,4	4,0

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

Por su parte, el volumen de escrituras de traslación de inmuebles (tanto nuevos como usados) localizados en la Ciudad de Buenos Aires es otro indicador importante que da cuenta del estado de dicho sector. En el Cuadro A-I-3 se advierte una leve contracción de dicho indicador en el primer semestre de 2001 respecto del mismo período del año anterior. La magnitud de la contracción es menor que la registrada en el primer semestre de 2000, esto se debe, en parte, a que los niveles correspondientes a dicho año son muy bajos. Asimismo, en una situación recesiva el valor de los activos existentes disminuye, hecho que puede originar un aumento en la demanda del stock de viviendas, sin generar un incremento en la necesidad de construir nuevas viviendas (permisos de construcción). Es decir, que la posible rotación de los inmuebles existentes puede haber contribuido a atenuar la caída de este indicador.

Cuadro A-I-3

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

Período	Cantidad de escrituras	Variación interanual (%)
1998	107.184	--
Trimestre I	23.912	--
Trimestre II	26.367	--
Trimestre III	28.601	--
Trimestre IV	28.304	--
1999	93.821	-12,5
Trimestre I	21.239	-11,2
Trimestre II	21.822	-17,2
Trimestre III	25.134	-12,1
Trimestre IV	25.626	-9,5
2000	90.535	-3,5
Trimestre I	20.956	-1,3
Trimestre II	21.531	-1,3
Trimestre III	23.381	-7,0
Trimestre IV	24.667	-3,7
2001- Semestre I	42.045	-1,0
Trimestre I	21.211	1,2
Trimestre II	20.834	-3,2

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

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

USO RESIDENCIAL

La superficie permitida para uso residencial corresponde principalmente a multiviviendas y, en particular, a construcciones nuevas de este tipo de obras. En el primer semestre de 2001, éstas representaron alrededor de 49% de la superficie permitida total en la Ciudad de Buenos Aires. Este porcentaje se sitúa alrededor del 60% en los años de mejor desempeño del indicador total. Por lo tanto, se puede observar que el motor principal del sector de la construcción ha perdido peso relativo, como consecuencia de una caída superior al 30% en la superficie permitida, con relación al primer semestre de 2000. En tanto, como se dijo con anterioridad, dentro de las construcciones residenciales, las multiviviendas explican más del 90% de la serie (Cuadro A-I-4), lo cual se ha traducido en un paisaje urbano cada vez más elevado, con una gran cantidad de edificios de considerable altura en distintos barrios de la ciudad (también ha influido la construcción de torres para oficinas).

Cuadro A-I-4

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

Período	Univivienda			Multivivienda		
	Superficie permitada (m ²)	Variación interanual (%)	Participación en el total residencial (%)	Superficie permitada (m ²)	Variación interanual (%)	Participación en el total residencial (%)
1998	104.362	5,0	7,0	1.386.184	6,5	93,0
Trimestre I	27.096	--	6,0	425.857	--	94,0
Trimestre II	25.159	--	6,8	346.469	--	93,2
Trimestre III	28.390	--	7,2	367.733	--	92,8
Trimestre IV	23.717	--	8,8	246.125	--	91,2
1999	80.528	-22,8	6,7	1.116.972	-19,4	93,3
Trimestre I	19.696	-27,3	5,7	323.583	-24,0	94,3
Trimestre II	21.038	-16,4	8,2	234.469	-32,3	91,8
Trimestre III	20.220	-28,8	5,3	358.097	-2,6	94,7
Trimestre IV	19.574	-17,5	8,9	200.823	-18,4	91,1
2000	78.473	-2,6	6,6	1.107.645	-0,8	93,4
Trimestre I	19.182	-2,6	6,4	279.419	-13,6	93,6
Trimestre II	17.462	-17,0	6,2	266.094	13,5	93,8
Trimestre III	21.607	6,9	6,3	324.034	-9,5	93,7
Trimestre IV	20.222	3,3	7,8	238.098	18,6	92,2
2001	34.188	-6,7	8,1	387.851	-28,9	91,9
Trimestre I	21.035	9,7	8,3	233.330	-16,5	91,7
Trimestre II	13.153	-24,7	7,8	154.521	-41,9	92,2

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

En cuanto a la tasa de variación interanual, tanto las univiviendas como las multiviviendas han presentado una contracción en el primer semestre, siguiendo la tendencia del año anterior aunque con mayor profundidad –sobre todo en el último trimestre-, lo cual es alarmante debido a que los valores vienen descendiendo consecutivamente desde 1999. Asimismo, lo sucedido en este semestre se contraponen al leve repunte del semestre anterior.

La distribución de la superficie permitada para el primer semestre de 2001 por barrio muestra cuáles son las zonas más dinámicas de la Ciudad (ver Mapa A-I-2). Palermo (19%), Puerto Madero (15%), Belgrano (9%), Recoleta (8%), Villa Urquiza (7%) y Caballito (7%) explican alrededor de 65%. Con lo cual, se puede decir que el centro y nordeste de la Ciudad son las áreas de mayor concentración de viviendas nuevas.

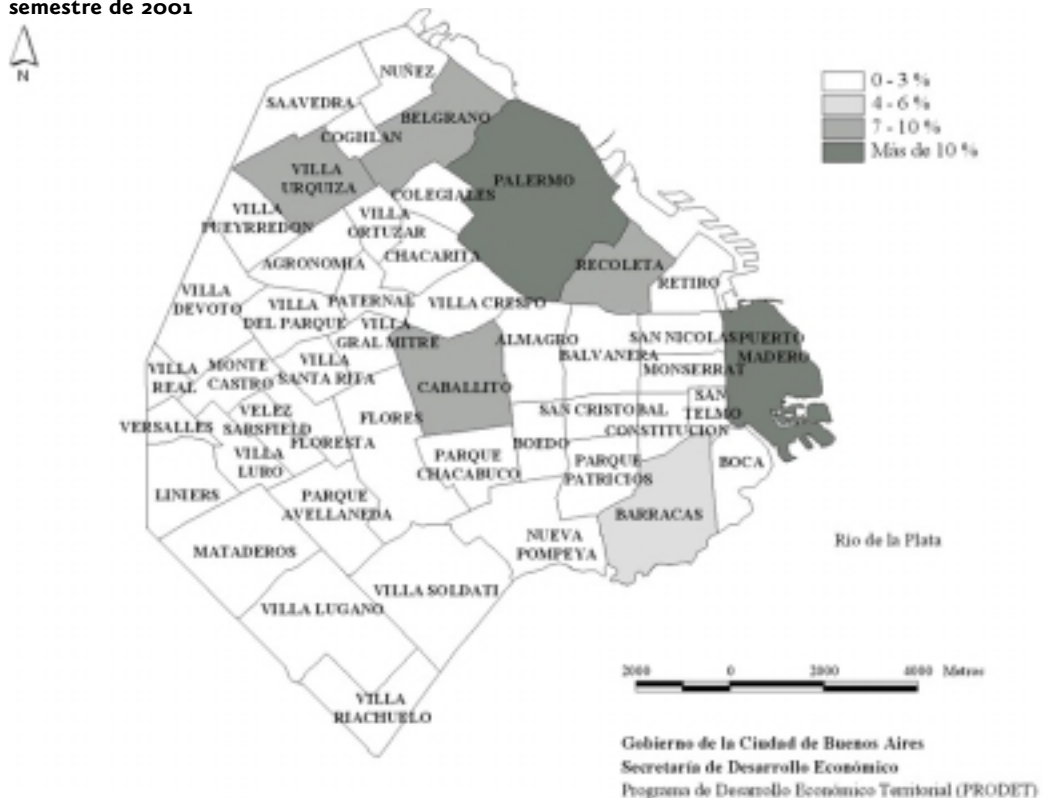
En tanto la zona sur⁶ de la ciudad condensa solamente un 5% la superficie permitada en el último semestre, lo cual indica una contracción respecto de lo sucedido en los últimos años (en particular, en 2000 concentró un 18%).

⁶ Se consideró que la zona sur incluye las siguientes circunscripciones electorales: 1, 2, 3, 4, 21, 22 y 23.

Cabe destacar que el 22% de la población de la Ciudad reside en la zona centro, en particular los barrios de Almagro, Balvanera, Flores y Caballito, los cuales recibieron 12% de los metros permitidos para viviendas. En tanto Palermo, alberga al 9% de la población local y explica el 19% de los metros permitidos. En Recoleta vive un 6% de los residentes y los metros permitidos para dicho distrito alcanzan el 8% del total. En tanto, Belgrano, que aloja a 5% de la población acaparó un 9% de la superficie permitida. Finalmente, el nuevo barrio de Puerto Madero generó 15% de la superficie permitida en el primer semestre de 2001, acogiendo al 3% de los residentes. Esto sería un indicador de los futuros movimientos poblacionales al interior de la Ciudad.

Mapa A-I-2

Construcción. Uso Residencial. Superficie permitida. Distribución por barrios, en porcentajes. 1° semestre de 2001



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, CCBA, en base a datos a la DGCyE.

USO NO RESIDENCIAL

Como se mencionó anteriormente, el uso no residencial contribuye con un porcentaje relativamente bajo (27,5% en el año 2000) en el total de la superficie permitida. En el primer semestre de 2001 esta participación ha aumentado un 40,2% respecto del mismo período del año anterior, explicado por el drástico incremento del segundo trimestre (ver Cuadro A-I-1). Esto ha generado un aumento de la participación de este destino en el total de la superficie permitida, llegando a niveles similares a los registrados en el último trimestre de 1998 (cuando alcanzó el máximo pico de la serie de los años '90s), aunque la cantidad de metros permitidos son apro-

ximadamente la mitad de los registrados en aquel período. Asimismo, cabe destacar que una parte importante de la cantidad de metros permitidos corresponde a algunos pocos proyectos puntuales que serán identificados más adelante.

El Cuadro A-I-6 muestra cuáles son las principales actividades que explican la superficie permitida para este uso y el comportamiento diferencial de cada una de ellas. "Comercio" y "Administración, Bancos y Finanzas" son las actividades tradicionalmente de mayor envergadura. Sin embargo, el primer semestre de 2001 presenta algunas particularidades. En primer lugar, las construcciones destinadas a "Comercio" han perdido importancia en el total no residencial. Esto se debe a las fuertes contracciones (superiores a 50%) de la superficie permitida tanto en el primero como en el segundo trimestre (ver Cuadro A-I-6). En tanto, la superficie permitida para "Educación y Salud" incrementó su participación, al igual que "Otros destinos". El aumento de este último segmento se relaciona por la ampliación de un importante club deportivo en el barrio de Belgrano, que explica gran parte de la superficie permitida en el primer semestre de 2001. "Educación y Salud" incluye la construcción de una nueva sede de una universidad privada en el mismo barrio. En tanto, se han permitido dos proyectos de oficinas en Puerto Madero de gran envergadura. El resto se mantiene relativamente estable.

La distribución geográfica de los metros permitidos para todo el uso no residencial, representada en el Mapa A-I-3, muestra que los barrios de Belgrano y Puerto Madero son los que acaparan la mayor cantidad de superficie permitida (22% y 30% respectivamente). Asimismo, los barrios de Recoleta, San Nicolás, Balvanera y Almagro presentan una participación relativamente significativa, 24% si se consideran los cuatro barrios en conjunto. Si se compara esta distribución con la acumulada del período 1997-2000, se observa una mayor concentración barrial⁷.

⁷ Ver la sección A-I sobre Construcción en el número 2 de "Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires".

Cuadro A-I-5

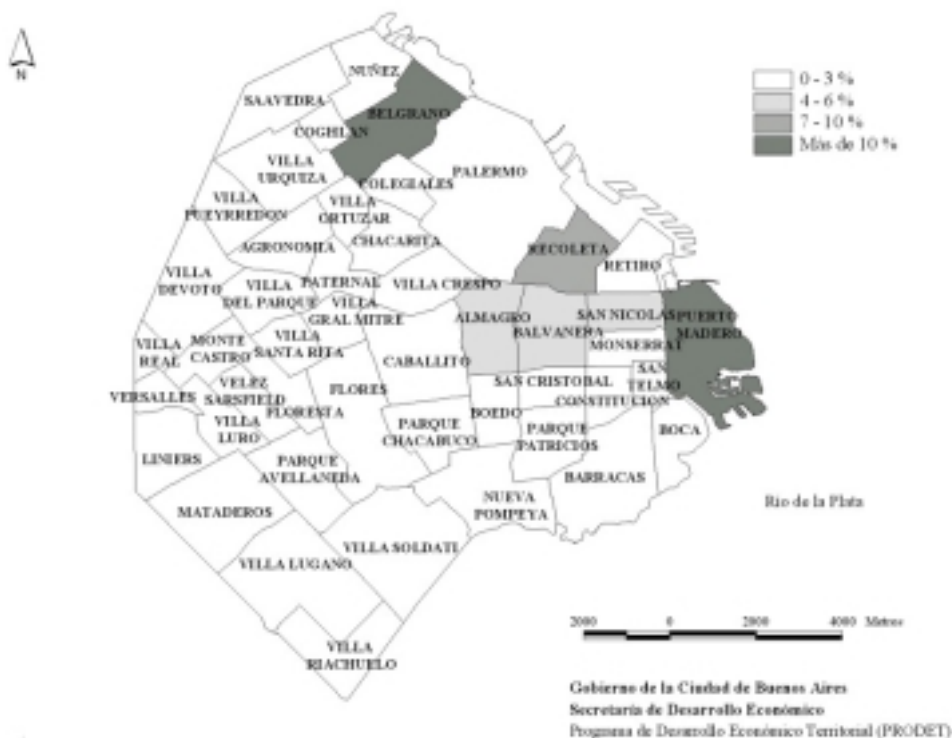
Construcción. Uso No Residencial desagregado por sector. Participación de la superficie permitida en el total no residencial. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

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

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

Mapa A-I-3

Construcción. Uso No Residencial. Superficie permitida. Distribución barrios, en porcentajes. Ciudad de Buenos Aires. 1° semestre de 2001



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

Cuadro A-I-6

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

Período	Industria		Administración y Bancos		Comercio		Educación y Salud		Hotel y Alojamiento		Otros Destinos	
	Sup. permis. (m2)	Variación (%)	Sup. permis. (m2)	Variación (%)	Sup. permis. (m2)	Variación (%)	Sup. permis. (m2)	Variación (%)	Sup. permis. (m2)	Variación (%)	Sup. permis. (m2)	Variación (%)
1998	55.197	47,8	245.374	12,6	200.197	-41,0	25.117	-45,4	147.692	1.302,3	72.003	-29,9
Trimestre I	5.561	--	61.865	--	61.151	--	10.330	--	8.499	--	15.376	--
Trimestre II	11.080	--	35.848	--	20.533	--	7.402	--	9.787	--	19.849	--
Trimestre III	8.311	--	41.193	--	28.985	--	2.694	--	8.706	--	25.401	--
Trimestre IV	30.245	--	106.468	--	89.528	--	4.691	--	120.700	--	11.377	--
1999	17.586	-68,1	263.749	7,5	147.559	-26,3	13.250	-47,2	17.142	-88,4	79.953	11,0
Trimestre I	6.423	15,5	86.149	39,3	21.157	-65,4	3.991	-61,4	465	-94,5	21.170	37,7
Trimestre II	7.690	-30,6	17.140	-52,2	42.520	107,1	759	-89,7	949	-90,3	12.765	-35,7
Trimestre III	2.383	-71,3	85.162	106,7	46.989	62,1	4.102	52,3	4.332	-50,2	20.189	-20,5
Trimestre IV	1.090	-96,4	75.298	-29,3	36.893	-58,8	4.398	-6,2	11.396	-90,6	25.829	127,0
2000	9.771	-44,4	130.903	-50,4	186.485	26,4	27.056	104,2	34.620	102,0	61.342	-23,3
Trimestre I	1.978	-69,2	36.892	-57,2	54.137	155,9	6.255	56,7	11.315	2.333,3	20.387	-3,7
Trimestre II	1.356	-82,4	18.760	9,5	30.704	-27,8	4.130	444,1	6.357	569,9	10.299	-19,3
Trimestre III	2.372	-0,5	36.677	-56,9	72.862	55,1	3.666	-10,6	13.074	201,8	11.859	-41,3
Trimestre IV	4.065	272,9	38.574	-48,8	28.782	-22,0	13.005	195,7	3.874	-66,0	18.797	-27,2
2001	8.578	157,3	105.830	90,2	36.722	-56,7	39.415	279,5	29.279	65,7	64.129	109,0
Trimestre I	2.225	12,5	18.826	-49,0	21.546	-60,2	6.787	8,5	25.648	126,7	11.036	-45,9
Trimestre II	6.353	368,5	87.004	363,8	15.176	-50,6	32.628	690,0	3.631	-42,9	53.093	415,5

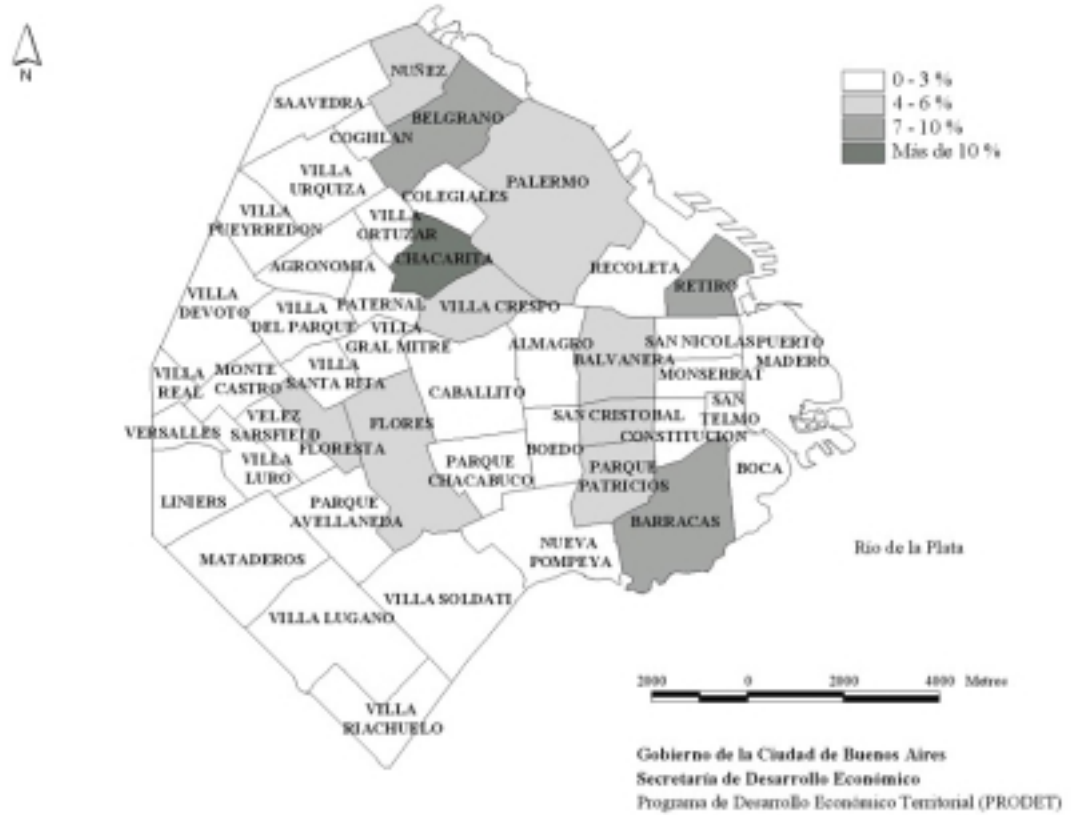
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de la DGEyC del GCBA.

En el caso de "Comercio" el barrio de Chacarita explica un 12%. Le siguen Belgrano (7%), Barracas (7%) y Retiro (8%). Cabe destacar que los metros permitados, si bien han disminuido considerablemente, presentan una mayor concentración que la tendencia entre 1997 y 2000.

La superficie permitada para Administración, Bancos y Finanzas se concentra en San Nicolás, Balvanera y Puerto Madero -la zona de Catalinas y microcentro-. Puerto Madero explica el 80% de la superficie permitada para importantes edificios de oficinas, generando una mayor concentración de este tipo de construcciones. Los barrios de Retiro, Palermo, Belgrano y Núñez presentaron un significativo dinamismo entre los años 1997 y 2000, pero perdieron relevancia en este último período.

Mapa A-I-4

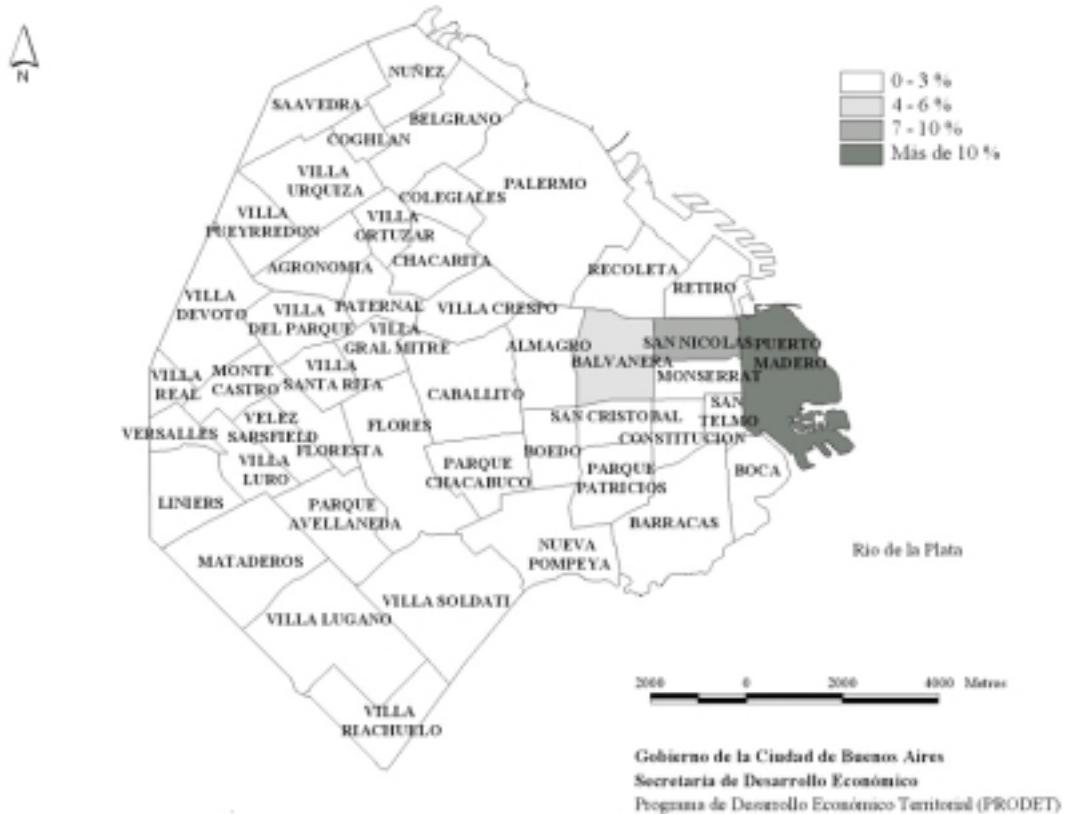
Construcción. Comercio. Superficie permitada. Distribución por barrios, en porcentajes. Ciudad de Buenos Aires. 1° semestre de 2001



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

Mapa A-I-5

Construcción. Administración, Bancos y Finanzas. Superficie permisada. Distribución por barrios, en porcentajes. Ciudad de Buenos Aires. 1° semestre de 2001

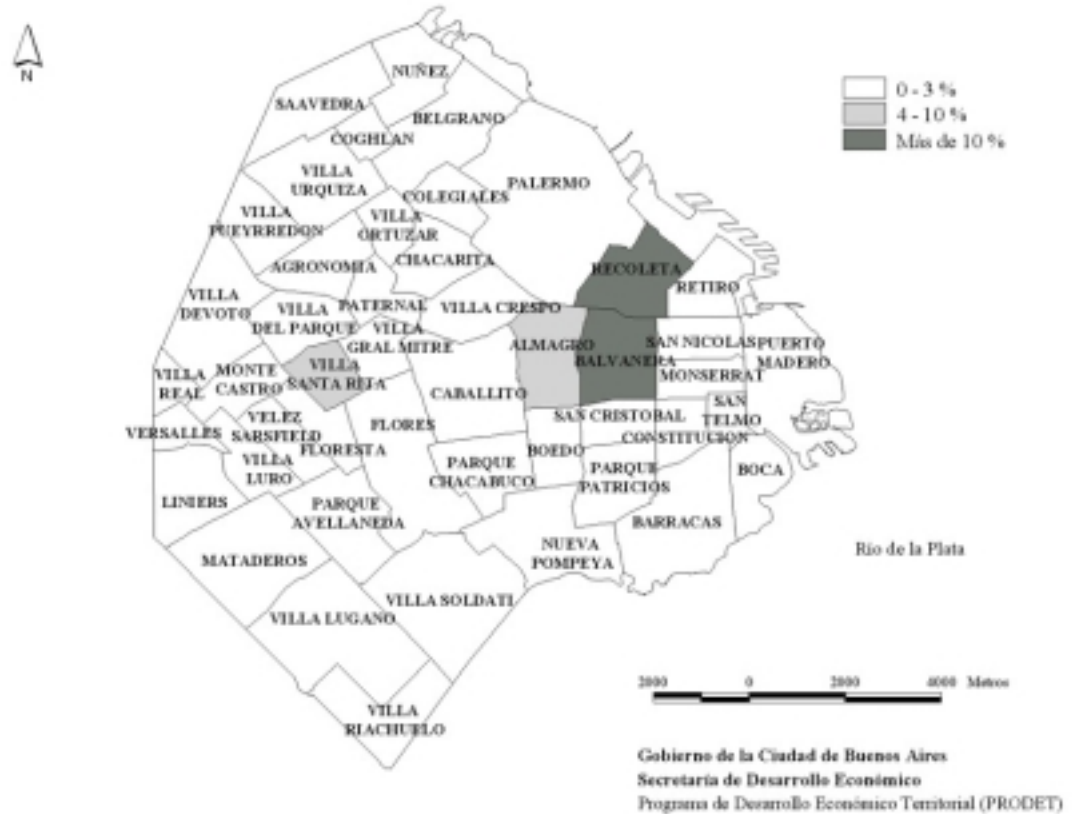


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, CCBA, en base a datos a la DGCyE.

En el caso de Hoteles y Alojamientos, el nivel de concentración es aun mayor que en los segmentos anteriores. Sólo Balvanera y Recoleta acumulan el 84% de los metros permisados para este sector. Esto se debe principalmente al tipo de hoteles construidos (de cuatro o cinco estrellas) pertenecientes a grandes cadenas hoteleras y destinados a turistas de altos ingresos (Mapa A-I-6).

Mapa A-I-6

Construcción. Hoteles y Alojamientos. Superficie permitada. Distribución por barrios, en porcentajes. Ciudad de Buenos Aires. 1° semestre de 2001

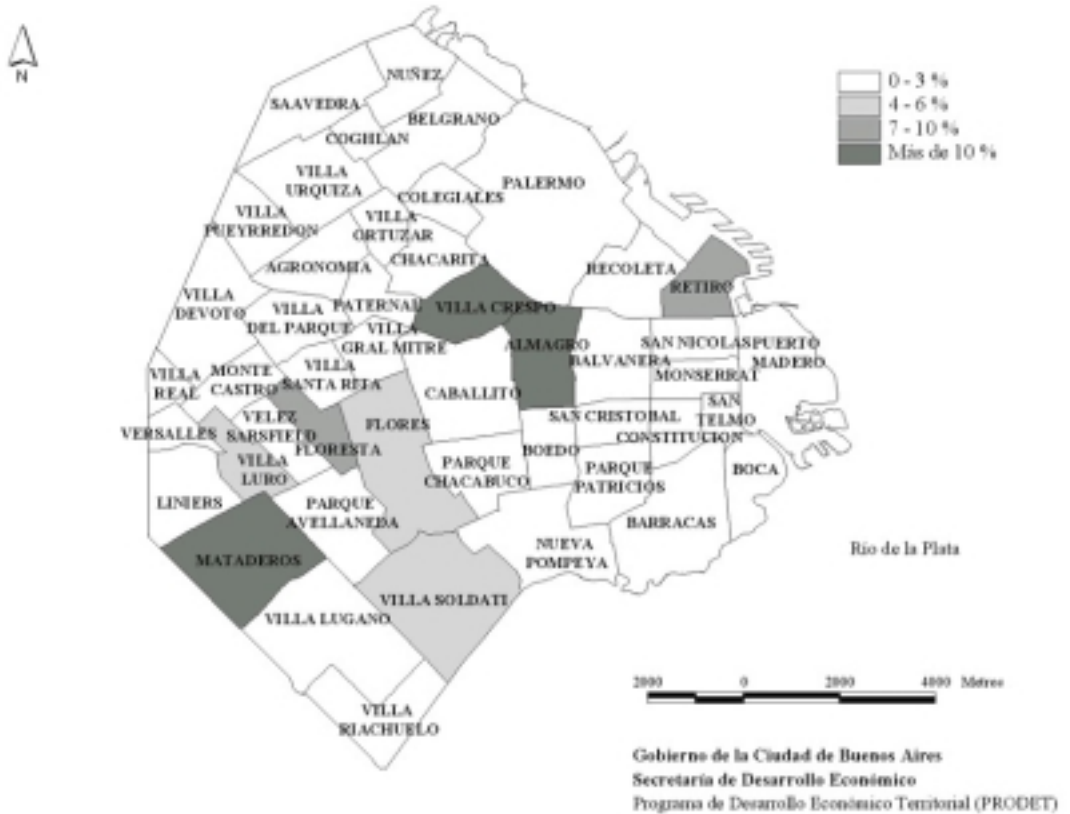


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, CCBA, en base a datos a la DGCyE.

Finalmente, la distribución geográfica del sector industrial (Mapa A-I-7), cuya participación en el total no residencial es realmente muy poco significativa (3% en el primer semestre de 2001), muestra que esta actividad se sitúa casi exclusivamente en la zona sur de la ciudad, en contraposición con el resto del uso no residencial y del residencial. A diferencia de períodos anteriores se observa una mayor participación de los barrios de Villa Crespo y Almagro.

Mapa A-I-7

Construcción. Industria. Superficie permitida. Distribución por barrios, en porcentajes. 1° semestre de 2001



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

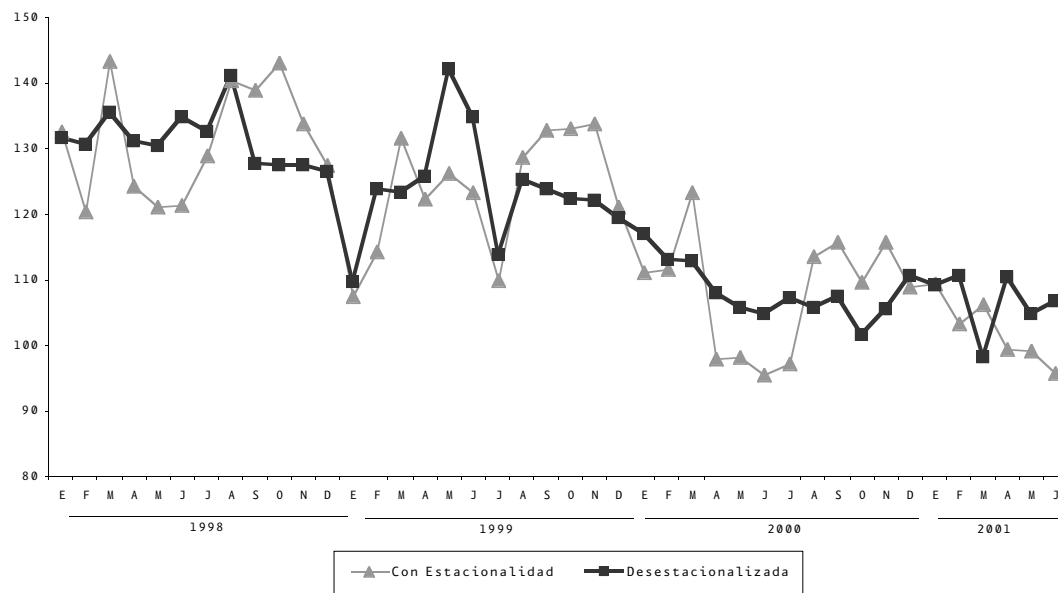
EVOLUCIÓN DEL SECTOR A NIVEL NACIONAL

A nivel nacional, el Indicador Sintético de la Construcción (ISAC⁸), que da cuenta de la coyuntura de la actividad de la construcción, refleja la situación anteriormente descrita (Gráfico A-I-3). La tasa de variación interanual también es negativa para el primer semestre de 2001 (-4,0%), lo cual se relaciona con la contracción registrada en el año 2000 para la superficie permitida para la Ciudad. En la construcción de edificios para viviendas a nivel nacional la Ciudad de Buenos Aires tiene una participación significativa. Por lo tanto, la evolución de este componente del ISAC permite contar con una aproximación de lo que sucede con la producción efectiva del sector construcciones a nivel local. Esta relación indicaría que dada la contracción de la superficie permitida para lo que va del año, no habría perspectivas de recuperación de la actividad de la construcción para el próximo período.

⁸ El ISAC —elaborado por el INDEC— refleja la evolución del sector de la Construcción a nivel nacional, considerando la demanda de insumos por cuatro tipos de obras según los requerimientos técnicos: edificios (vivienda y otros destinos), construcción vial, construcciones petroleras y otras obras de infraestructura. A cada bloque puede atribuírsele una función de producción que relaciona los requerimientos de insumos con el producto de la obra. Asfalto, caños de acero sin costura, cemento Pórtland, hierro redondo para hormigón, ladrillos huecos, pisos y revestimientos cerámicos, pinturas para la construcción y vidrio plano son los insumos considerados. La estacionalidad del sector consiste en que en los últimos meses del año la actividad suele mejorar como consecuencia de las condiciones climáticas.

Gráfico A-I-2

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



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

Al analizar la demanda desagregada de insumos, el INDEC informa que se han producido bajas en todos ellos: 12,9% en pisos y revestimientos cerámicos, 6,8% en ladrillos huecos, 6,7% en hierro redondo para hormigón, 6% en asfalto, 5,1% en cemento Pórtland y 2,9% en pinturas para la construcción. De manera que se observa una baja generalizada en el nivel de actividad, tanto de obras que se encuentran en su iniciación, como de aquellas que se acercan a su finalización.

Asimismo, la evolución del sector desagregado por el tipo de obra durante todo en el primer semestre de 2001, respecto del mismo período del año anterior, muestra que continúa la suba en construcciones petroleras, una leve alza en las otras obras de infraestructura, una baja de las obras viales, y un estancamiento de los edificios para viviendas y otros destinos. Este fenómeno responde a un aumento del precio internacional del petróleo que ha fomentado el aumento de inversiones en dicho sector. Es interesante tener en cuenta que las construcciones petroleras poseen una función de producción menos intensiva en mano de obra que el resto de las distintas tipologías mencionadas. De manera que el impacto del aumento de las construcciones en dicho sector no estaría generando un incremento de la demanda de mano de obra significativa.

SINTESIS

✘ Las expectativas de construcción se han contraído en el primer semestre de 2001, según lo indican los permisos y la superficie permitida para construcciones en la Ciu-

dad de Buenos Aires. Lo mismo se observa a nivel nacional para la actividad efectiva de la construcción, según el ISAC, en un contexto recesivo de la economía doméstica y en línea con la tendencia descendente que vienen presentando ambos indicadores en los dos años previos.

✘ Uno de los rasgos más significativos de este período es que el uso no residencial incrementó su participación en el total de la superficie permitida debido a un aumento en términos absolutos de los m² permitidos para este uso y una disminución de los correspondientes al uso residencial.

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

✘ Asimismo, el movimiento del mercado inmobiliario ha presentado una contracción importante –reflejado en la evolución negativa de las transacciones inmobiliarias en el Registro de la Propiedad Inmueble- dando cuenta de un debilitamiento de la demanda y generando un descenso del nivel de precios de las viviendas, principalmente de las usadas.

✘ Para el caso del uso residencial, la distribución geográfica de la superficie permitida presenta una concentración en el nordeste y centro de la Ciudad, con una fuerte contribución de Puerto Madero. La zona sur presenta una baja participación en el total y ésta ha disminuido en el último período.

✘ En cuanto al uso no residencial, se observa una concentración importante en los barrios de Puerto Madero, San Nicolás y Balvanera y mayor que en el registrado para el acumulado entre 1997 y 2000 presentado en el número anterior de este informe.

✘ El segmento más importante del uso no residencial es "Administración, Bancos y Finanzas". El sector "Comercio", tradicionalmente importante, pierde su dinamismo en este último semestre. Se registran obras importantes destinadas a Educación y Recreación en el barrio de Belgrano.

II. El Comercio Minorista

En la presente sección se analiza el desenvolvimiento del comercio minorista en la Ciudad de Buenos Aires. A los fines de efectuar el estudio se tomará la evolución de las ventas en los supermercados y centros de compras (*shoppings centers*). Con relación a los supermercados es importante remarcar que el estudio se centrará en la información relevada para los formatos de venta con al menos una boca de expendio⁹ mayor a 300 m² (ya que es la única información disponible), por lo que no se incorporarán al análisis otros tipos de establecimientos (en general, el formato tradicional y algunos autoservicios) que tienen una participación significativa en el sector. Sin embargo, la relevancia de los supermercados e hipermercados en la venta de productos de consumo durables y no durables ha tendido a incrementarse notoriamente durante los últimos años, pasando a tener una gran preponderancia dentro del total de ventas, circunstancia que permite inferir ciertos lineamientos generales respecto al comportamiento del comercio minorista en su conjunto. Adicionalmente, al agregar las ventas generadas en los centros de compras se puede obtener una mejor aproximación de la evolución del sector.

SUPERMERCADOS

El total de ventas de los supermercados de la Ciudad de Buenos Aires fue de \$255,9M en el mes de mayo de 2001, acumulando para los cinco meses iniciales del corriente año \$1.238,1M (Cuadro A-II-1). Estos valores reflejan una caída de 1,1% en la comparación interanual del mes de mayo y una retracción en las ventas acumuladas durante el 2001 de 2,5% (Cuadro A-II-2).

⁹ Según metodología del INDEC de la Encuesta de Supermercados.

Cuadro A-II-1

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

Periodo	Cantidad de bocas* (m²)* nacionales (%)	Superficie total (miles de \$)	Ventas tot. Ciudad de ventas	Participación en el total (\$)	Ventas por m²
1997	130	197.728	3.098.690	23,2	1306,5
1998	158	235.928	3.223.255	22,1	1144,5
1999	234	295.843	3.217.592	22,4	905,9
2000	258	320.808	3.172.597	22,2	823,7
Cuatrimestre I	250	313.687	1.011.341	21,7	805,9
Cuatrimestre II	258	320.863	1.056.163	22,7	822,9
Cuatrimestre III	265	327.874	1.105.093	22,0	842,4
Acumulado 2001	271	328.725	1.238.068	21,8	753,6
Cuatrimestre I	271	329.118	982.189	21,4	746,4
Mayo	271	327.154	255.879	23,5	782,1

* Promedios del periodo.

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

Cuadro A-II-2

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

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

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

Por su parte, las ventas por metro cuadrado alcanzaron en mayo \$782,1 y \$753,6 en el promedio del acumulado de 2001, convalidando una tendencia a la baja (Cuadro A-II-1). Observando el cuadro A-II-2 se verifica la variación negativa que ha tenido este indicador en las comparaciones con iguales períodos del año anterior, mostrando una reducción de 4,7% en mayo y de 6,8% en el acumulado de 2001. Este fenómeno encuentra explicación en que se ha producido una creciente apertura de bocas de expendio (incrementando la superficie de ventas) en un contexto donde las ventas de supermercados muestran una recurrente caída, dando lugar a una disminución en la relación ventas por metro cuadrado.

En términos de la participación de las ventas de la Ciudad de Buenos Aires dentro del total nacional, con los datos presentados en los cuadros A-II-1 y A-II-2, se aprecia que durante el mes de mayo de 2001 la participación fue de 23,5% y en los primeros cinco meses del año de 21,8%. Así, estos valores muestran una relativa constancia en las comparaciones interanuales lo cual se manifiesta en la variación de 2,2% en el mes de mayo y de -0,7% en el acumulado de 2001. Sin embargo, considerando la evolución del indicador a lo largo del tiempo se aprecia una leve tendencia hacia la caída del mismo, hecho que implica una menor participación de las ventas de la Ciudad de Buenos Aires en el total del país. Este fenómeno estaría mostrando la decisión de expandirse hacia el interior, por parte de algunas cadenas de supermercados, lo cual se manifiesta en la menor relevancia de las ventas de la Ciudad con relación a las del total del país.

Con relación a las bocas de expendio, al mes de mayo de 2001 operaban un total de 271 en la Ciudad de Buenos Aires (Cuadro A-II-1), lo cual implica un incremento de 6,3% respecto a igual período del año anterior (Cuadro A-II-2). Por su parte, para el acumulado del corriente año el promedio fue de 271 dando lugar a un incremento de 7,9%. En tanto, la superficie de estos locales totalizó en el mes de mayo 327.154 m², lo cual significa un aumento de 3,8% en la comparación interanual, y de 328.725 m² para el promedio de los cinco primeros meses, hecho que representó una variación positiva de 4,7%. Estos incrementos en la superficie de los supermercados a una menor tasa que los aumentos en la cantidad de bocas de expendio, permiten inferir la apertura de nuevos centros de venta con un menor tamaño relativo.

Con relación a la contracción en las ventas de los supermercados es posible pensar que éstas se ven acentuadas, en la comparación cuatrimestral con períodos previos, como consecuencia de la disminución en los ingresos agregados de la población y de las previsiones adversas con relación a la evolución futura de la economía (en particular, la incertidumbre de los individuos sobre la posibilidad de conseguir empleo o conservar un puesto laboral en una situación en la que la tasa de desempleo resulta creciente), lo cual ha inducido a la población a ser más austera en sus decisiones de consumo. Adicionalmente, se pudo haber dado un proceso de sustitución, respecto a los centros de abastecimiento de los productos ofrecidos en los supermercados, que agudizó aún más la disminución en las ventas.

Es decir, que la caída en las ventas en los supermercados parece tener un componente asociable a una disminución en el nivel de consumo y otro correspondiente a una sustitución desde estos establecimientos de venta hacia otros con diferentes formatos. En este sentido, es probable que ante la profundización de la crisis económica los consumidores hayan sustituido las grandes compras en los supermercados e hipermercados de gran envergadura por compras fraccionadas en bocas de expendio de menor tamaño y más cercanas a las zonas de residencia, dando lugar al proceso de sustitución mencionado previamente. A partir de ello se puede comprender el resurgimiento que han tenido durante los últimos meses los denominados comercios tradicionales. Además, esta circunstancia puede servir como sustento fáctico y económico para la comprensión de la creciente apertura de comercios del tipo *hard discount*¹⁰, ya que el mercado relevante de estos emprendimientos es el brindado tanto por los comercios de características tradicionales como por aquellos de venta a bajos precios controlados en su mayoría por las colectividades china, taiwanesa y coreana.

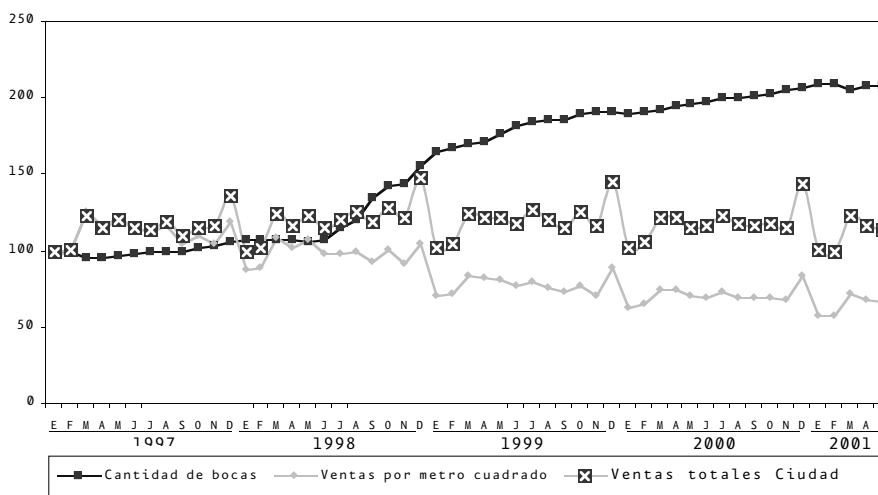
Adicionalmente, la apertura de nuevas bocas de expendio con un menor tamaño relativo sugiere la presencia de una nueva estrategia de carácter global, por parte de algunas cadenas, a partir de la cual se tiende a incorporar sucursales que puedan cubrir mercados de consumo diferentes a los atendidos por las grandes superficies de los supermercados e hipermercados. En particular, a partir de la agudización del proceso recesivo, este tipo de mercados se vieron especialmente dinamizados, situación que pudo haber influido en la decisión de incrementar la cantidad de bocas de expendio a una mayor tasa a partir del segundo trimestre de 1998 (Gráfico A-II-1).

Esta creciente apertura de bocas de expendio se aprecia en el gráfico A-II-1, donde se muestra que luego de un proceso de relativa constancia en la apertura de bocas, a partir de mayo de 1998, aparece un cambio en la tendencia de la serie (momento en que la misma pasa a incrementarse en forma constante). Adicionalmente, aunque sin mostrar una pendiente muy pronunciada, la serie de ventas de la Ciudad sugiere una tendencia hacia la contracción en los montos de las ventas a medida que el proceso recesivo se extiende en el tiempo. En tanto, sí se refleja nítidamente la caída en las ventas por metro cuadrado a partir del mes de abril/mayo de 1998 mencionada previamente.

10 Son supermercados dedicados al comercio minorista que se caracterizan por tener un reducido tamaño (tanto en términos de superficie cubierta como de cajas registradoras). Estos se destacan por disponer de un surtido limitado de productos, ya que se especializan en la comercialización de marcas líderes y propias que son ofrecidas con importantes descuentos.

Gráfico A-II-1

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

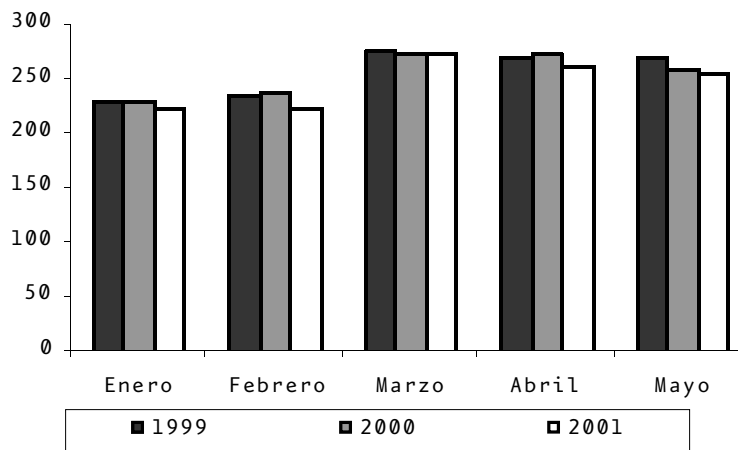


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

La caída en las ventas se puede observar en forma detallada a partir de la comparación mensual de las ventas de los supermercados de la Ciudad. En el gráfico A-II-2 se ve como a medida que se contrastan períodos más próximos a la actualidad, que se corresponden con la extensión en el tiempo de la caída en el producto de la economía (ya que desde el segundo trimestre del año 1998 los indicadores de actividad económica han mostrado signos de estancamiento y/o recesión), los agentes tienden a disminuir o a sustituir sus compras en los supermercados, circunstancia que se manifiesta en la caída en las ventas de dichos establecimientos.

Gráfico A-II-2

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



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

VENTAS POR GRUPOS DE ARTICULOS

Las ventas por grupos de artículos en el mes de mayo de 2001 mostraron una importante caída en electrónicos y artículos para el hogar de 16,3%, una disminución moderada en los alimentos y bebidas de 1,6%, un incremento de 1,5% en los artículos de limpieza y perfumería, y un aumento significativo en indumentaria, calzado y textiles para el hogar y en otros artículos no considerados en forma desagregada (3,7% en ambos casos), dando lugar a una disminución total en las ventas para el mes de 1,1% (Cuadro A-II-3). Por su parte, la evolución de las ventas en el acumulado de los primeros cinco meses de 2001 también fue desfavorable, generándose la mayor caída en los artículos de indumentaria, calzado y textiles para el hogar 14,1%, sustancialmente influida por la disminución registrada durante el primer cuatrimestre (-18,8%).

Cuadro A-II-3

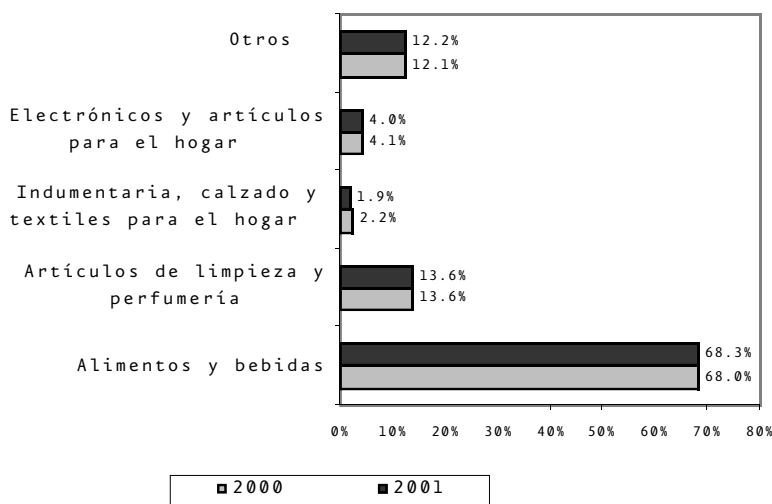
Supermercados. Ventas por tipo de artículos. Tasas de variación respecto a igual período del año anterior. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001

Período	Total	Alimentos y bebidas	Artículos de limpieza y perfumería	Indumentaria calzado y textiles p/el hogar	Electrónicos y artículos para el hogar	Otros
1998	4,0	3,4	5,4	-4,1	8,5	6,5
1999	-0,2	-1,0	0,7	-8,5	-4,6	7,8
2000	-1,4	0,2	-6,3	-2,9	-10,5	-1,0
Cuatrimestre I	0,0	2,0	-5,9	-4,7	-11,1	1,1
Cuatrimestre II	-2,7	-0,9	-8,9	-1,2	-11,6	-2,7
Cuatrimestre III	-1,3	-0,2	-4,2	-2,7	-9,1	-1,4
Acumulado 2001	-2,5	-2,1	-2,3	-14,1	-5,7	-1,8
Cuatrimestre I	-2,9	-2,2	-3,2	-18,8	-2,9	-3,2
Mayo	-1,1	-1,6	1,5	3,7	-16,3	3,7

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

La explicación de las discrepancias en el grado de caída en las ventas según tipos de artículos, se asocia a la presencia de distintas elasticidades entre los bienes. Es decir, ante la caída general en las compras en los supermercados, los consumidores tienden a realizar un mayor ajuste en la adquisición de los productos que resulten menos necesarios para la subsistencia. Sin embargo, los alimentos y bebidas que, en general son bienes para los cuales su demanda suele permanecer más estable, también han sufrido una merma en sus ventas.

Gráfico A-II-3
Supermercados. Composición porcentual de las ventas. Ciudad de Buenos Aires. Acumulado a mayo 2000-2001



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

Adicionalmente, a partir del gráfico A-II-3 se pueden extraer conclusiones en términos del ajuste a la baja en las ventas de los artículos, lo cual dio lugar a una modificación en la composición de las mismas. En este sentido, la comparación entre el acumulado de 2000 y el de 2001 permite comprobar la menor participación dentro del total de ventas del rubro Indumentaria, calzado y textiles para el hogar (pasó de participar con el 2,2% a hacerlo con el 1,9%) y de los electrónicos y artículos para el hogar (tuvo un cambio de 4,1% a 4%). Como contrapartida, se observa un incremento en los alimentos y bebidas (pasó de 68% a 68,3%), que en realidad no es más que el reflejo de la menor caída en las ventas del rubro, con relación a la retracción general. Por último, el resto de los artículos no manifiestan modificaciones sustantivas en la comparación entre ambos acumulados, en términos de la composición de las ventas.

CENTROS DE COMPRAS

Las ventas en los centros de compras de la Ciudad de Buenos Aires alcanzaron un monto total de \$63,2M en el mes de mayo de 2001 y de \$298,3M en el acumulado de los primeros cinco meses de 2001 (Cuadro A-II-4). Estos niveles reflejan una variación en la comparación interanual del mes de mayo de -8,4% y de -7,3% respecto al acumulado de 2001 (Cuadro A-II-5).

Cuadro A-II-4

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

Período	Locales activos*	ABL de los locales activos (m ²)*	Ventas totales (miles de \$)	Ventas por local (\$)	Ventas por m ²
1998	1.021	102.843,0	915.237,0	894,3	8.899,4
1999	1.112	125.471,0	900.071,0	810,5	7.173,5
2000	1.079	138.595,4	852.957,0	790,8	6.154,3
Cuatrimestre I	1.086	127.818,3	252.888,0	233,0	1.978,5
Cuatrimestre II	1.079	144.814,8	302.676,0	280,7	2.090,1
Cuatrimestre III	1.072	143.153,3	297.393,0	277,1	2.077,4
Acumulado 2001	1.074	143.262,6	298.304,0	277,7	2.082,2
Cuatrimestre I	1.076	143.359,8	235.153,0	218,7	1.640,3
Mayo	1.068	142.874,0	63.151,0	59,1	442,0

* Promedios mensuales

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

Cuadro A-II-5

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

Período	Locales activos	ABL de los locales activos	Ventas totales	Ventas por local	Ventas por m ²
(%)					
1999	8,9	22,0	-1,7	-9,4	-19,4
2000	-3,0	10,5	-5,2	-2,4	-14,2
Cuatrimestre I	-4,5	4,3	-6,4	-1,9	-10,2
Cuatrimestre II	-2,6	14,9	-2,7	0,0	-15,3
Cuatrimestre III	-1,8	12,0	-6,8	-5,1	-16,7
Acumulado 2001	-1,2	9,0	-7,3	-6,2	-16,4
Cuatrimestre I	-0,9	12,2	-7,0	-6,1	-17,1
Mayo	-2,3	-2,1	-8,4	-6,2	-23,1

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

En referencia al área bruta locativa de los locales activos, a partir del cuadro A-II-5 se comprueba que la misma tuvo una variación de -2,1% en la comparación interanual del mes de mayo y de 9% respecto al acumulado de los cinco primeros meses de 2001. Esta variación positiva del acumulado es reflejo del incremento en el área bruta locativa del rubro diversión y esparcimiento, principalmente. En este sentido,

es importante remarcar que la superficie con actividad comercial ha aumentado esencialmente a expensas de espacios comunes, motivo que ha dado lugar a un mayor tamaño promedio en los locales activos orientados a este rubro. Adicionalmente, este incremento en el área bruta locativa puede ser asociado a una estrategia más general, por parte de las grandes marcas comerciales. En este sentido, la caída en las ventas parece haber impactado en mayor grado en los locales de las firmas comerciales de menor envergadura, generando el cierre de algunos de ellos. En este contexto, las marcas más importantes han tendido a absorber estos espacios vacantes en el marco de una estrategia de ventas más agresiva, con el objetivo de disponer de establecimientos de mayor tamaño que puedan resultarles más atractivos a los consumidores.

En tanto, como expresión de la retracción en las ventas, la cantidad de locales activos ha tendido a disminuir totalizando unos 1.068 en el mes de mayo de 2001 y un promedio de 1.074 locales para el acumulado del año (Cuadro A-II-4). Estos valores absolutos representan una caída con relación a iguales períodos del año anterior de 2,3% en mayo y de 1,2% respecto al acumulado del corriente año (Cuadro A-II-5).

Con relación a la menor cantidad de locales y la disminución en las ventas de los centros de compras, el indicador de ventas por local ha tendido a caer (Cuadros A-II-4 y A-II-5). Para el mes de mayo, este indicador arrojó la cifra de \$59,1 miles (lo que representa una contracción de 6,1% respecto a igual período del año anterior) y, teniendo en cuenta el acumulado de 2001, el total de ventas por local arrojó la cifra de \$277,7 miles (que implica una caída de 6,2%).

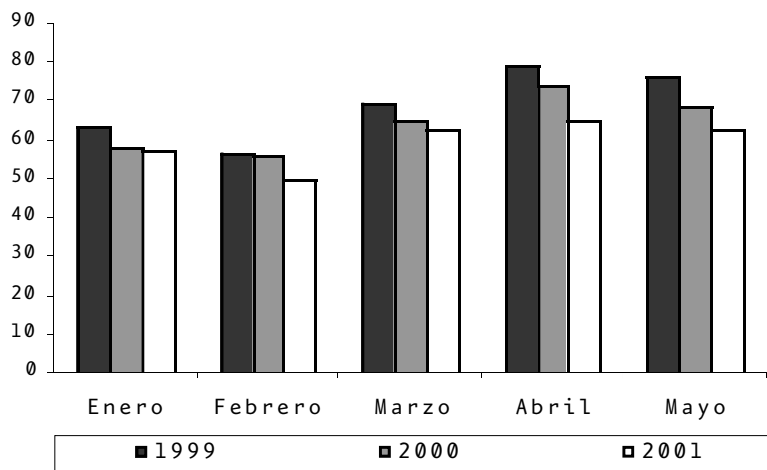
En tanto, las ventas por metro cuadrado también han mostrado una recurrente disminución en sus niveles. Este descenso, se corresponde con una baja en la rentabilidad por metro cuadrado de las inversiones en los establecimientos dentro de los centros de compras, como consecuencia de un aumento en el tamaño de los locales y de una disminución en las ventas. Asimismo, en el cuadro A-II-5 se puede observar la mayor variación en términos absolutos de la relación ventas por metro cuadrado en comparación con el indicador de ventas por local.

La caída en los montos de las ventas, al igual que lo ocurrido con los supermercados, se comprende teniendo en cuenta la situación recesiva que atraviesa la economía nacional. En este sentido, los consumidores han tendido a ajustar sus niveles de compras en el mayor grado posible, hecho que también se refleja en la caída en las ventas de los centros de compras. Sin embargo, es importante marcar que la retracción en las ventas de los centros de compras ha sido mayor que la de los supermercados, circunstancia que se corresponde con la existencia de un menor grado de necesidad en el consumo de los bienes que se venden habitualmente en los centros de compras en comparación con los que se ofrecen en los supermercados.

Esta caída en las ventas de los centros de compras puede ser apreciada en forma más detallada en el Gráfico A-II-4. A partir de éste, resulta interesante comprobar la diferen-

cia en las magnitudes de las variaciones entre los años 1999, 2000 y 2001, donde se concluye que a medida que se extiende la crisis económica la caída en las ventas se hace más pronunciada.

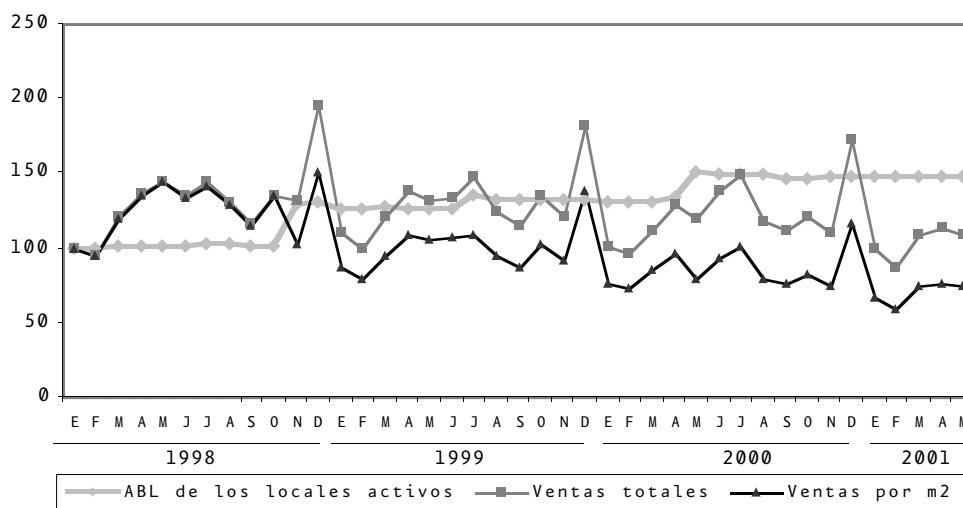
Gráfico A-II-4
Centros de Compras. Evolución de las ventas mensuales. En millones de pesos. 1999-2001



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

Adicionalmente, observando el gráfico A-II-5 se puede apreciar el fenómeno descrito en forma detallada. A partir de éste, se ve como con posterioridad al mes de mayo de 1998 las ventas muestran un constante deterioro en sus niveles.

Gráfico A-II-5
Centros de Compras. ABL de los locales activos, ventas totales, ventas por metro cuadrado y ventas por local. Índice base enero de 1998=100 para cada serie. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001



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

Respecto a las ventas por metro cuadrado, se presentan dos períodos bien diferenciados. Hasta el mes de octubre de 1998 la correlación con la serie de ventas totales parece ser plena, comprobándose un ajuste prácticamente perfecto entre ambas series. Sin embargo, a partir de dicho mes la serie mantiene el mismo patrón de comportamiento que las ventas totales pero a un nivel inferior y con una brecha creciente en el tiempo. Esto se debe al fuerte aumento del área bruta locativa como consecuencia de la apertura del shopping Abasto de Buenos Aires en dicho mes. Asimismo, en el transcurso del tiempo se comprueban nuevos incrementos en el área con actividad comercial que hacen que la serie de ABL (Área Bruta Lucrativa) pase de permanecer relativamente constante a una tendencia creciente en el tiempo (aunque a una tasa moderada), determinando la ampliación de la brecha entre las ventas totales y las ventas por metro cuadrado.

VENTAS POR GRUPOS DE ARTICULOS

En los primeros meses de 2001 las ventas en los centros de compras por tipo de artículos tuvieron oscilaciones diferenciadas (Cuadro A-II-6). En el mes de mayo de 2001, los productos que tuvieron las caídas más pronunciadas son los relacionados con amoblamientos, decoración y textiles para el hogar (que cayeron un 63%), los de juguetería (que se contrajeron un 29,2%), los electrónicos, electrodomésticos y computación (que tuvieron una caída de 27,9%), los de librería y papelería (se revirtieron sus ventas un 23,7%), ciertos artículos de diversión y esparcimiento (manifestaron una merma de 22,7%) y los vinculados a productos de patio de comidas, alimentos y kiosco (los cuales cayeron un 17,7%). En tanto, tuvieron expansiones otros artículos (36,6%), ropa y accesorios deportivos (en un 27,1%), productos de perfumería y farmacia (en un 5,1%) y aquellos pertenecientes a indumentaria, calzado y marroquinería (variaron en un módico 0,4%). De esta manera, el total de las ventas en el mes de mayo arrojó una caída del orden de 8,4%. Por su parte, con relación a los artículos que incrementaron su participación, sobresalen los bienes vinculados al rubro de diversión y esparcimiento, y los de perfumería y farmacia (4,3% y 2%, respectivamente).

Como consecuencia de la reversión general en las ventas de los productos en la comparación cuatrimestral (la variación de las ventas del cuatrimestre fue de -7%), se sesgó a la baja la evolución del acumulado del corriente año. De esta manera, la comparación entre los acumulados de 2000 y de 2001 tuvo una variación negativa en todos los tipos de artículos a excepción de los productos relacionados con perfumería y farmacia, y ropa y accesorios deportivos (con un incremento de 2,7% y de 0,9%, respectivamente). Por otra parte, los productos que más se contrajeron fueron los de amoblamientos, decoración y textiles para el hogar, los de juguetería, y los de librería y papelería (-22,1%, -18,1% y -14,9%, respectivamente), para dar lugar a una disminución en el total general de ventas para el acumulado del año del orden de 7,3% (Cuadro A-II-6).

Cuadro A-II-6

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

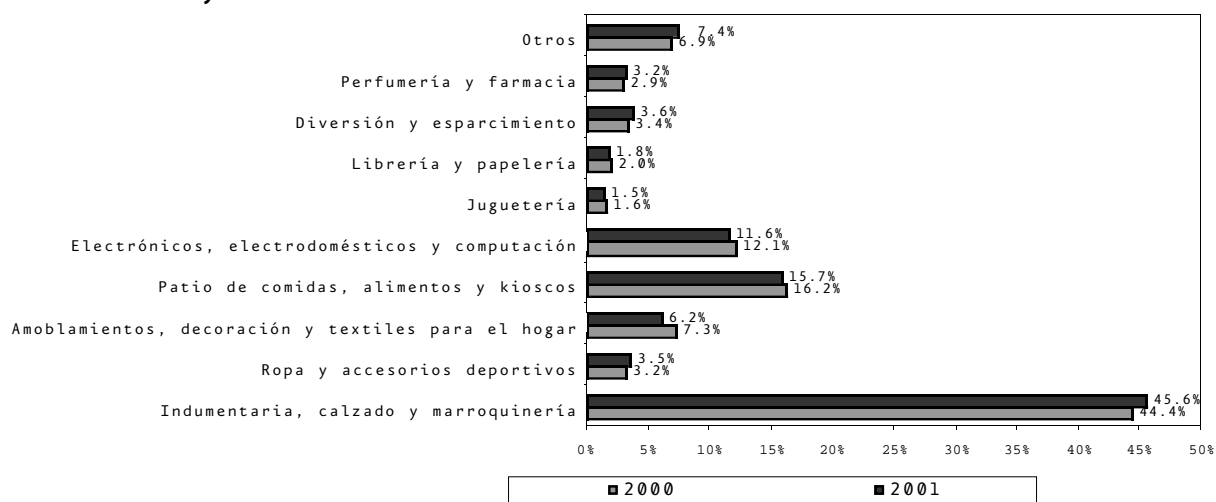
Período	Total	Indumentaria, calzado y marroquinería	Ropa y accesorios deportivos	Amoblamiento, decoración y textiles para el hogar	Patio de comidas, alimentos y kioscos	Electrónicos, electrodomésticos y computación	Juguetería	Librería y papelería	Diversión y esparcimiento	Perfumería u farmacia	Otros
	(%)										
1999	-1,7	-3,0	-8,1	-8,8	1,6	-2,8	-16,6	3,7	48,4	0,6	-1,6
2000	-5,2	-1,0	-0,6	-10,0	-10,1	-3,9	-21,6	-11,0	-18,0	-1,9	-9,0
Cuatrimestre I	-6,4	-3,6	-5,4	-11,4	-10,8	6,4	-22,2	-9,2	-32,2	-3,9	-3,6
Cuatrimestre II	-2,7	3,0	-0,1	-6,8	-10,7	-2,1	-24,2	-8,1	-14,0	-0,6	-5,9
Cuatrimestre III	-6,8	-2,7	3,0	-11,6	-8,8	-13,6	-18,3	-15,3	-1,3	-1,6	-16,0
Acumulado 2001	-7,3	-4,8	0,9	-22,1	-9,7	-11,6	-18,1	-14,9	-0,9	2,7	-0,7
Cuatrimestre I	-7,0	-6,4	-5,8	-11,9	-7,8	-7,5	-15,5	-12,8	4,3	2,0	-8,7
Mayo	-8,4	0,4	27,1	-63,0	-17,7	-27,9	-29,2	-23,7	-22,7	5,1	36,6

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

La diferente variación en las ventas según tipo de artículos, se condice con un cambio en la composición de las ventas de los productos ofrecidos en los centros de compras. En este sentido, en el gráfico A-II-6 se muestra la evolución de la composición, comparando iguales períodos acumulados entre el 2000 y el 2001.

Gráfico A-II-6

Centros de Compras. Composición porcentual de las ventas. Ciudad de Buenos Aires. Acumulado a mayo 2000-2001



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

Es importante aclarar que esta modificación se produce en un contexto de disminución absoluta en los montos de ventas de diversos rubros, lo cual determina que los que incrementaron su participación sean los que se contrajeron menos que el nivel general y viceversa. Teniendo en cuenta ello, se concluye que los artículos que más cayeron dentro de la composición general de las ventas fueron: amoblamientos, decoración y textiles para el hogar (pasó de representar el 7,3% a 6,2%), patio de comidas, alimentos y kioscos (tuvo una contracción desde el 16,2% hasta el 15,7%), electrónicos, electrodomésticos y computación (de 12,1% a 11,6%). En tanto, los artículos de librería y papelería (de 2% a 1,8%) y de juguetería (de 1,6% a 1,5%) también sufrieron contracciones, aunque más moderadas.

Adicionalmente, se observa un incremento en la participación de los productos vinculados a la indumentaria, calzado y marroquinería (pasaron de 44,4% a 45,6%) y otros artículos no considerados en esta selección (de 6,9% a 7,4%), asociable a una menor disminución de las ventas de estos artículos con relación a la caída general. Además, también aumentaron su contribución los artículos de ropa y accesorios deportivos (pasaron de 3,2% a 3,5%), los de perfumería y farmacia (de 2,9% a 3,2%), y los de diversión y esparcimiento (de 3,4% a 3,6%), aunque en estos casos, como consecuencia de los incrementos en las ventas que tuvieron en la comparación interanual (Cuadro A-II-6).

Este cambio cualitativo en la composición de las ventas no se asocia unívocamente a un cambio en el patrón de preferencias desde los productos más dependientes del ingreso hacia aquellos menos dependientes. En este sentido, la fuerte reversión de la participación de los artículos de amoblamientos, decoración y textiles para el hogar, los artículos de patio de comidas, alimentos y kioscos, y los electrónicos, electrodomésticos y computación, puede responder al efecto caída del ingreso. Sin embargo, otros rubros que no son asociables a tener una menor dependencia del nivel de ingreso de la población, como los productos de ropa y accesorios deportivos, y los de perfumería y farmacia, aumentaron sus ventas. Debido a ello, también se incrementó su participación dentro de la composición de las ventas totales. Este fenómeno puede ser explicado parcialmente considerando que pudo haberse verificado un proceso de sustitución en favor de estos artículos, como consecuencia de las disminuciones en los precios generadas por las liquidaciones de stocks en los locales especializados en dichos rubros.

SINTESIS

SUPERMERCADOS

✕ Las ventas de los supermercados de la Ciudad de Buenos Aires alcanzaron los \$255,9M en el mes de mayo de 2001 lo cual representa una caída de 1,1% en la comparación interanual. En el acumulado de los cinco meses iniciales del corriente año las ventas totalizaron \$1.238,1M, dando lugar a una retracción en las ventas de 2,5%.

✘ La contracción en las ventas de los supermercados pudo haberse agudizado como consecuencia de la disminución en los ingresos agregados de la población y de las previsiones adversas sobre la situación económica futura.

✘ Ante la profundización de la crisis económica los consumidores parecen haber sustituido las grandes compras en los supermercados e hipermercados de gran envergadura por compras fraccionadas en bocas de expendio de menor tamaño y más cercanas a las zonas de residencia, dando lugar a un proceso de sustitución que también pudo haber influido en la caída de las ventas.

✘ La apertura de nuevas bocas de expendio con un menor tamaño relativo por parte de algunas cadenas de supermercados (del tipo *hard discount*), parece indicar la presencia de una estrategia de incorporación de nuevas sucursales que puedan cubrir mercados de consumo diferentes a los atendidos por las grandes superficies de los supermercados e hipermercados, particularmente dinamizados por la recesión económica.

✘ La evolución de las ventas por grupos de artículos en el acumulado de los primeros cinco meses de 2001 también fue desfavorable, generándose la mayor caída en los artículos de indumentaria, calzado y textiles para el hogar 14,1%, sustancialmente influida por la disminución registrada durante el primer cuatrimestre (-18,8%).

✘ La explicación de las discrepancias en el grado de caída en las ventas según tipos de artículos se asocia a la presencia de distintas elasticidades entre los bienes. Es decir, que ante la caída general en las compras en los supermercados los consumidores tienden a realizar un mayor ajuste en la adquisición de los productos que resulten menos necesarios para la subsistencia.

CENTROS DE COMPRAS

✘ Las ventas en los centros de compras de la Ciudad de Buenos Aires alcanzaron un monto total de \$63,2M en el mes de mayo de 2001 y de \$298,3M en el acumulado de los primeros cinco meses del año, reflejando una variación en la comparación interanual del mes de mayo de -8,4% y de -7,3% respecto al acumulado de 2001.

✘ El área bruta locativa ha mostrado variaciones positivas en la comparación interanual tanto respecto a mayo de 2001 como al acumulado del corriente año. El incremento en el área con actividad comercial se ha producido particularmente en el rubro diversión y esparcimiento, a expensas de los espacios comunes, motivo que ha dado lugar a un mayor tamaño promedio en los locales activos orientados a esta actividad.

✘ El incremento en el área bruta locativa puede ser asociado a una estrategia de ventas más agresiva por parte de las grandes marcas comerciales, ya que han tendido a absorber espacios vacantes en los centros comerciales con el objetivo de disponer de establecimientos de mayor tamaño que puedan resultarles más atractivos a los consumidores.

✘ La comparación entre los acumulados de 2000 y de 2001 tuvo una variación negativa en todos los tipos de artículos a excepción de los productos relacionados con perfumería y farmacia, y ropa y accesorios deportivos (con un incremento de 2,7% y de 0,9%, respectivamente). Por otra parte, los productos que más se contrajeron fueron los de amoblamiento, decoración y textiles para el hogar, los de juguetería, y los de librería y papelería (-22,1%, -18,1% y -14,9%, respectivamente).

✘ La diferente variación en las ventas según tipo de artículos se condice con un cambio en la composición de las ventas de los productos ofrecidos en los centros de compras.

III. Turismo

ANÁLISIS DE LOS CICLOS EN EL MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE PERSONAS POR LOS PRINCIPALES PUESTOS MIGRATORIOS DEL GRAN BUENOS AIRES.

En la presente sección –que continúa con la temática y el abordaje de las publicadas en las ediciones anteriores- se analiza la evolución de la entrada de personas extranjeras y de la salida de personas argentinas de la Ciudad de Buenos Aires durante los últimos cuatro años. A tal fin, se tomó en consideración el movimiento internacional de personas por los tres principales puestos migratorios del Gran Buenos Aires (Aeropuerto Internacional de Ezeiza, Aeroparque Jorge Newbery y Puerto de Buenos Aires), publicado por el INDEC¹¹. Estas variables permiten una aproximación al turismo internacional receptivo y emisor de la Ciudad, cuya variación está parcialmente asociada a los cambios en los precios relativos entre el país de origen y de destino de las personas extranjeras (en particular, del tipo de cambio con los países limítrofes)¹².

Se dice que las variables entrada de extranjeros y salida de argentinos son sólo una aproximación al turismo internacional porque los registros mencionados incluyen también a los excursionistas (visitantes que no pernoctan en el lugar de destino), a los tripulantes de vuelos regulares y charters y a personas que tienen un centro de interés económico en el lugar hacia donde se dirigen (y que por lo tanto no son turistas). Además, no todos los argentinos que salen de la Ciudad son residentes de la misma y en ambos casos no se incluye a los turistas que arriban en cruceros, cuya importancia está creciendo significativamente¹³.

11 Los otros dos pasos del Gran Buenos Aires (Aeródromo de Don Torcuato y Tigre) son de menor relevancia. Por otra parte se destaca que el 70% de los ingresados por los puestos de Aeroparque, Aeropuerto y Puerto tiene como destino la Ciudad de Buenos Aires (alrededor de 60% en forma exclusiva).

12 Se entiende por turismo internacional receptivo de la Ciudad de Buenos Aires al conjunto de personas que reside en el extranjero e ingresa en la Ciudad por un período inferior a un año con cualquier finalidad no remunerada en ella. Recíprocamente, el turismo emisor internacional de la Ciudad de Buenos Aires comprende al grupo de personas que reside en la Ciudad y se dirige al extranjero en esas mismas condiciones.

13 Para mayor detalle, véase el Informe de Coyuntura de la Ciudad de Buenos Aires N°2 publicado por el CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

De todas maneras, como la intención de la presente sección es centrar el análisis en los cambios que se produjeron en estas variables y se supone que las participaciones del turismo en el total de personas ingresadas/salidas se mantuvo relativamente constante durante estos años, puede asumirse que las variables escogidas son adecuadas para el objetivo propuesto.

Una de las conclusiones que se desprende de las series es que si bien el turismo internacional receptivo es indiscutiblemente significativo en la Ciudad, el turismo internacional emisor lo es aún más, lo que implica una balanza negativa en términos de personas ingresadas¹⁴.

Por último, se destaca que los datos se expondrán para cada uno de los trimestres de los años 1997 a 2001. La elección de esta periodización responde a la disponibilidad de datos para el año en curso y a que –dado el fenómeno de la estacionalidad presente en el turismo- la elaboración por trimestres tiende a hacer más homogéneos los datos al interior de los períodos.

INGRESO DE TURISTAS INTERNACIONALES EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

EVOLUCIÓN EN LA CANTIDAD TOTAL DE PERSONAS EXTRANJERAS INGRESADAS

Entre 1997 y 2000, ha aumentado en 2,4% la cantidad de extranjeros arribados a la Ciudad de Buenos Aires (Cuadro A-III-1). Este comportamiento surge de dos fuerzas contrapuestas: una caída en la cantidad de turistas ingresados desde Brasil (-20,1%) y Uruguay (-5,5%), y otra que involucra un incremento de las llegadas desde Chile (4,4%), el resto de América Latina (51,2%), Estados Unidos y Canadá (11,2%) y Europa (23,4%).

Como se desprende del cuadro, el año 1998 fue el de mayor incremento interanual de la serie, de 5,5%, en tanto que el siguiente fue el de mayor caída alcanzando ésta -3,3%. Por su parte, el ingreso de turistas extranjeros se mantuvo prácticamente constante entre 1999 y 2000, aumentando desde todos los orígenes en el primer semestre de 2000 respecto del mismo período del año anterior, pero produciéndose una leve disminución en el segundo por una retracción de la llegada de personas de países limítrofes. Entre los años extremos de la serie -1997,2000-, se observa un incremento de 2,4% en el total de personas extranjeras ingresadas por estos puestos.

Entre el primer trimestre de 2001 y su análogo de 2000, se ha producido una caída del 3% en el ingreso de turistas extranjeros por los tres puestos migratorios del Gran Buenos Aires, continuando con una tendencia descendente iniciada en el tercer trimestre de 2000. No obstante esta caída, si se compara el primer trimestre de 2001 con su correspondiente de 1997, se ha producido un incremento de 3,5%.

¹⁴ Se aclara que el análisis se hará teniendo en cuenta el movimiento de personas y no de divisas, dada la carencia de información oficial respecto del último. Además se destaca que parte de las personas que salen desde estos puestos no reside en la Ciudad, por cuanto la magnitud del desbalance entre personas extranjeras ingresadas en la Ciudad y personas argentinas salidas de la Ciudad podría estar sobreestimado.

En la comparación interanual, se observa en el primer trimestre de 2001, una caída en la entrada de personas extranjeras provenientes del Mercosur; en particular, esto es producto de una disminución del flujo desde el Uruguay (en 11,9%), dado que la caída en el ingreso de turistas brasileros y paraguayos fue mucho más moderada: de 5,5% y 3,1% respectivamente.

Los únicos dos orígenes que aumentaron el ingreso de visitantes extranjeros en este período fueron Estados Unidos-Canadá y Europa. En el primer caso, el aumento fue cercano al 7,2%, continuando una tendencia creciente que se viene desarrollando desde 1997. En el caso europeo, la tasa de crecimiento también se aceleró, pasando de 3% de variación interanual del primer trimestre de 2000 respecto de 1999 a casi 9% entre los primeros trimestres de 2000 y 2001.

Cuadro A-III-1

Turismo. Entrada de personas extranjeras según la procedencia inicial del viaje, por los principales puestos migratorios del GBA. Tasas de variación interanual. 1998-2001

Período	Total	Mercosur			Chile	Resto de América Latina	EE.UU. y Canadá	Europa	Otros	
		Subtotal	Brasil	Uruguay						Paraguay
(%)										
1998	5,5	1,5	3,7	0,8	-8,5	3,6	41,9	7,3	7,6	-1,2
I Trimestre	4,8	-2,9	-9,7	0,4	-0,8	11,9	46,3	14,2	7,0	5,8
II Trimestre	11,4	10,2	11,8	10,4	-5,7	20,9	54,3	-0,3	5,5	1,9
III Trimestre	1,2	-1,5	7,8	-6,0	-12,8	-7,5	37,3	4,9	3,5	-11,4
IV Trimestre	5,4	1,0	4,9	-0,2	-13,8	-7,0	34,0	10,4	12,7	0,1
1999	-3,3	-8,5	-21,7	-1,2	-7,2	1,7	-0,5	0,0	6,9	5,8
I Trimestre	0,4	-4,9	-14,8	-0,3	-6,1	-6,0	20,7	2,6	11,9	3,7
II Trimestre	-8,3	-16,7	-22,7	-13,1	-18,4	-2,7	-5,8	4,6	9,2	5,6
III Trimestre	-3,5	-8,5	-25,0	1,4	1,8	2,7	-0,1	-0,2	5,1	7,5
IV Trimestre	-2,1	-3,9	-23,2	7,1	-5,6	14,0	-15,3	-5,6	2,9	6,2
2000	0,4	-3,8	-1,5	-5,2	3,1	-0,9	7,1	3,5	7,3	11,8
I Trimestre	1,3	-1,5	2,2	-3,1	3,1	14,6	-9,9	5,5	3,1	18,4
II Trimestre	4,5	3,9	3,3	3,7	11,7	-7,7	22,0	1,8	8,2	26,5
III Trimestre	-3,1	-7,9	-5,7	-9,1	-4,1	-8,3	10,2	0,8	5,4	5,6
IV Trimestre	-0,8	-8,8	-5,3	-10,7	3,1	-0,8	12,1	5,5	11,7	0,6
Acumulado 2001	-3,0	-9,8	-5,5	-11,9	-3,1	-0,3	-4,6	7,2	8,8	-7,3
I Trimestre	-3,0	-9,8	-5,5	-11,9	-3,1	-0,3	-4,6	7,2	8,8	-7,3
Var. 97/00	2,4	-10,7	-20,1	-5,5	-12,5	4,4	51,2	11,2	23,4	16,8

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

ORIGEN DEL TURISMO INTERNACIONAL QUE ARRIBA A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES: EVOLUCIÓN EN LAS PARTICIPACIONES DE LOS PAISES EMISORES¹⁵

En el cuadro A-III-2 se observa que la participación de los **brasileros** ha decrecido desde 1997, pasando de 18,8% en el primer trimestre de ese año a 13,5% en su correspondiente de 2001. A partir de 1999, se redujo significativamente el ingreso de turistas desde ese país, por la devaluación acontecida en enero.

Respecto de lo ocurrido con **Uruguay**, que es el país con mayor participación entre los orígenes del turismo porteño (actualmente cercano al 30%), también se concretó un significativo descenso en el ingreso de personas entre 1997 y 2000, del orden del 5,5%. Esta caída fue progresiva, acelerándose en el último año e implicando una baja en la participación del 7,7%.

Paraguay resulta un origen menor, que se mantiene más o menos estable en la distribución a lo largo de toda la serie (cercano a 2%).

Chile incrementó levemente su participación entre 1998 y 1999 y desde entonces, su porción dentro de los orígenes principales se mantuvo estable. Fue el único país latinoamericano que durante el primer trimestre de 2001 logró aumentar su participación llevándola desde 10,8% en 2000 a 11,1%.

La porción del **Resto de los países latinoamericanos**¹⁶ creció permanentemente y en la actualidad significa alrededor de 8% del ingreso total de extranjeros por estos puestos.

Tanto **Estados Unidos y Canadá** como **Europa** mejoraron su participación desde 1997 y, en particular, ambos lo hicieron en el último trimestre respecto del primero de 2000. El sostenido incremento en las personas arribadas desde estos países se pone de manifiesto en la comparación de su participación entre el primer trimestre de 1997 y su correspondiente de 2001.

En el caso de **Estados Unidos y Canadá**, el incremento en la participación entre 1997 y 2001 fue de 28%, mientras que en el caso europeo, el mismo fue aún superior: 30%¹⁷. Este crecimiento tiene especial importancia, porque se trata de los orígenes cuyos turistas tienen un mayor poder adquisitivo con relación a los demás, particularmente los que vienen por negocios que tienen una incidencia mayor en estas

¹⁵ Se destaca que las mediciones suponen una asociación entre el destino o procedencia de los vuelos y el de las personas que no siempre es exacta. En lo que respecta al destino de los vuelos, éste se refiere al destino final de los mismos, que pueden tener escalas intermedias o conexiones posteriores con otros no contempladas. De todas maneras, en adelante se utilizará la variable origen/destino de los vuelos como proxy de la nacionalidad de sus pasajeros.

¹⁶ Incluye Bolivia, Colombia, Ecuador, México, Nicaragua y Perú.

¹⁷ Dado que el cuarto trimestre es el de mayor ingreso de europeos y estadounidenses y de canadienses, el parangón más pertinente sería el del cuarto trimestre de 2000 respecto de su análogo en 1997. No obstante, se realizó la relación de los primeros trimestres para hacer comparable el dato con el de otros orígenes y aprovechar el último dato disponible de la serie. De haberse elegido los cuartos trimestres, el incremento en la participación europea entre 1997 y 2000 sería de 26,6% y de la estadounidense-canadiense de 8,1%.

procedencias. De lo anterior se desprende que, si bien este crecimiento no alcanzó hasta ahora a revertir la caída del turismo receptivo en la Ciudad, genera expectativas optimistas hacia el futuro porque se trata de gente que, en general, dispone de un presupuesto mayor para gastar aquí (en especial en transporte, alojamiento, comida, esparcimiento y atención médica).

Cuadro A-III-2

Turismo. Entrada de personas extranjeras según la procedencia inicial del viaje, por los principales puestos migratorios del GBA. 1997-2000

Período	Total		Mercosur				Chile	Resto de América Latina	EE.UU y Canadá	Europa	Otros
	Personas	(%)	Subtotal	Brasil	Uruguay	Paraguay					
1997	1.929.442	100,0	55,5	18,8	34,7	2,0	10,3	5,6	13,1	13,5	2,0
Trimestre I	475.496	100,0	57,3	18,7	36,7	1,8	9,6	5,5	12,4	13,3	1,9
Trimestre II	435.206	100,0	56,4	19,6	34,6	2,2	10,4	5,1	14,2	12,1	1,9
Trimestre III	500.047	100,0	55,7	19,1	34,6	2,1	11,1	5,6	12,4	13,1	2,1
Trimestre IV	518.693	100,0	52,6	17,8	32,9	1,9	10,0	6,3	13,5	15,4	2,2
1998	2.035.700	100,0	53,3	18,4	33,1	1,7	10,1	7,6	13,3	13,8	1,9
Trimestre I	498.336	100,0	53,0	16,1	35,1	1,7	10,2	7,7	13,5	13,6	2,0
Trimestre II	484.674	100,0	55,9	19,7	34,3	1,9	11,3	7,0	12,7	11,4	1,7
Trimestre III	506.197	100,0	54,2	20,3	32,1	1,8	10,2	7,5	12,9	13,4	1,8
Trimestre IV	546.493	100,0	50,4	17,7	31,2	1,6	8,8	8,0	14,2	16,5	2,1
1999	1.968.046	100,0	50,4	14,9	33,9	1,7	10,6	7,8	13,8	15,3	2,1
Trimestre I	500.525	100,0	50,2	13,7	34,9	1,6	9,6	9,2	13,8	15,2	2,0
Trimestre II	444.484	100,0	50,7	16,6	32,5	1,7	12,0	7,2	14,5	13,6	2,0
Trimestre III	488.290	100,0	51,5	15,8	33,7	1,9	10,8	7,8	13,3	14,6	2,0
Trimestre IV	534.747	100,0	49,6	13,9	34,2	1,5	10,3	6,9	13,7	17,3	2,2
2000	1.975.332	100,0	48,4	14,6	32,0	1,7	10,5	8,3	14,2	16,3	2,3
Trimestre I	507.281	100,0	48,7	13,8	33,3	1,7	10,8	8,2	14,4	15,5	2,4
Trimestre II	464.653	100,0	50,4	16,4	32,2	1,8	10,6	8,4	14,1	14,1	2,4
Trimestre III	473.019	100,0	48,9	15,4	31,7	1,9	10,2	8,9	13,9	15,9	2,2
Trimestre IV	530.379	100,0	45,5	13,3	30,7	1,6	10,3	7,8	14,6	19,5	2,3
2001											
Trimestre I	492.219	100,0	45,4	13,5	30,3	1,7	11,1	8,0	15,9	17,3	2,3

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

ORIGEN DEL TURISMO INTERNACIONAL QUE ARRIBA A LA CIUDAD DE BUENOS AIRES: POSICIÓN RELATIVA DE LOS PAISES EMISORES

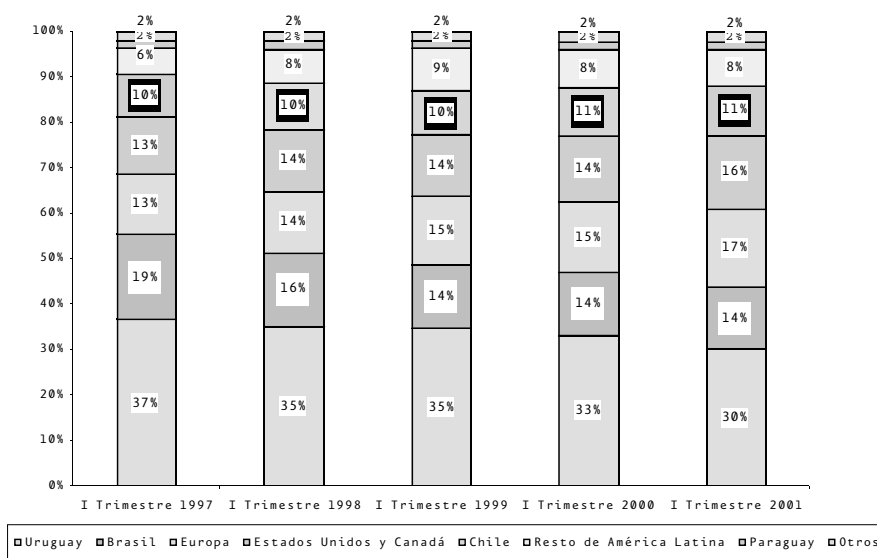
Analizando la posición relativa de cada uno de estos países, no hubo cambios hasta 1999, cuando el ordenamiento según el origen del turismo extranjero en la Ciudad de Buenos Aires era el siguiente: 1) Uruguay, 2) Brasil, 3) Europa, 4) Estados Unidos y Ca-

nadá, 5) Chile, 6) Resto de América Latina, 7) Otros¹⁸ y 8) Paraguay (Gráfico A-III-1).

Entre el primer trimestre de 1999 y su correspondiente en 2000, Europa se adelantó a la segunda posición y Estados Unidos-Canadá a la tercera (cada uno ascendió un lugar). Esto ocurrió a expensas de Brasil, que perdió dos grados en la escala, ubicándose desde entonces como cuarto en importancia relativa.

Gráfico A-III-1

Entradas de extranjeros por los principales puestos migratorios del GBA. Participación por origen. 1997-2001



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

ESTACIONALIDAD EN EL INGRESO DE TURISTAS EXTRANJEROS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

El fenómeno del turismo internacional presenta una fuerte estacionalidad en el análisis por procedencia, que se ve atenuado cuando el examen se hace en forma agregada. En particular, el mayor ingreso de brasileños se produce durante el tercer trimestre mientras que el de uruguayos se concreta en el primero y en el cuarto. En los casos de Estados Unidos-Canadá y de Europa, los picos se producen durante el último trimestre de cada año.

Dado que la participación conjunta de los europeos, norteamericanos, canadienses y uruguayos en el total de personas ingresadas por estos puestos es de casi 64%, el hecho de que su máximo influjo se produzca en el cuarto trimestre determina que éste sea el período en el que mayor número de extranjeros ingrese en la Ciudad de Buenos Aires (alrededor de 530 mil personas).

¹⁸ Incluye Antillas Holandesas, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Haití, Honduras, México, Panamá, Puerto Rico, República Dominicana y Venezuela.

Cuadro A-III-3

Turismo. Entrada de personas extranjeras por los principales puestos migratorios del GBA.
Distribución por trimestre según la procedencia inicial del viaje. 1997-2000

Período	Total	Mercosur			Chile	Resto de A. Latina	EE.UU. y Canadá	Europa	Otros	
		Subtotal	Brasil	Uruguay						Paraguay
(%)										
1997	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Trimestre I	24,6	25,5	24,6	26,1	22,7	23,0	24,0	23,3	24,3	23,7
Trimestre II	22,6	23,0	23,6	22,5	25,1	22,9	20,3	24,4	20,1	20,9
Trimestre III	25,9	26,0	26,3	25,9	26,6	28,1	25,6	24,6	25,1	26,5
Trimestre IV	26,9	25,5	25,5	25,6	25,6	26,1	30,1	27,8	30,5	28,9
1998	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Trimestre I	24,5	24,4	21,4	26,0	24,6	24,8	24,8	24,8	24,2	25,4
Trimestre II	23,8	24,9	25,4	24,6	25,9	26,7	22,1	22,6	19,7	21,5
Trimestre III	24,9	25,3	27,4	24,1	25,4	25,1	24,7	24,0	24,1	23,8
Trimestre IV	26,8	25,4	25,8	25,3	24,2	23,4	28,4	28,6	32,0	29,3
1999	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Trimestre I	25,4	25,3	23,4	26,2	24,9	22,9	30,1	25,4	25,3	24,9
Trimestre II	22,6	22,7	25,1	21,7	22,8	25,5	20,9	23,7	20,1	21,5
Trimestre III	24,8	25,3	26,3	24,7	27,8	25,3	24,8	24,0	23,7	24,2
Trimestre IV	27,2	26,7	25,3	27,4	24,6	26,3	24,2	26,9	30,8	29,4
2000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Trimestre I	25,7	25,9	24,2	26,8	24,9	26,5	25,3	25,9	24,3	26,4
Trimestre II	23,5	24,5	26,3	23,7	24,7	23,8	23,8	23,3	20,3	24,3
Trimestre III	23,9	24,2	25,1	23,7	25,9	23,4	25,5	23,3	23,3	22,9
Trimestre IV	26,9	25,3	24,3	25,8	24,6	26,3	25,3	27,5	32,1	26,4

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

TURISMO INTERNACIONAL EMITIDO DESDE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

EVOLUCIÓN DE LA SALIDA DE PERSONAS ARGENTINAS Y DE LAS PARTICIPACIONES POR DESTINO

Como puede apreciarse en el cuadro A-III-4, la salida de argentinos hacia el extranjero desde estos puestos se ha mantenido en valores más o menos constantes durante los primeros tres años de la serie, pero se ha incrementado significativamente entre 1999 y 2000 (en 5,4%). Esto ha determinado que en la comparación anual 1997-2000, la variable haya crecido en 6,4%, casi el triple de lo que lo hizo el ingreso de turistas internacionales en la Ciudad. El comportamiento de esta serie puede sorprender *a priori* teniendo en cuenta que la Argentina está atravesando una fase de recesión desde finales de 1998.

También resulta interesante observar que este aumento no se debe únicamente al

crecimiento del destino Brasil (que explica el 60% del incremento total), sino también al del Caribe, EEUU-Canadá, Europa y Otros. Una posible explicación del fenómeno es que todos estos destinos reemplazaron a otros en el interior del país por una caída en los precios relativos de los productos turísticos extranjeros, es decir que se tornó más accesible viajar a otros países, produciéndose una suerte de efecto sustitución. Dada la ausencia de información exhaustiva vinculada a las variaciones en el turismo interno argentino, esta hipótesis sólo puede ser expuesta para una puesta a prueba futura.

En el año 2000, 2.573.612 argentinos partieron hacia el extranjero por estos puestos migratorios y durante el primer trimestre de 2001, otras 862.661 personas. En este último período se produjo una leve depresión en el número de argentinos que se dirigieron a otros países respecto del primer trimestre del año anterior (-0,5%).

Cuadro A-III-4

Turismo. Salida de personas argentinas por los principales puestos migratorios del GBA. Tasas de variación interanual. 1997-2001

Período	Total	Mercosur			Chile	Caribe	Resto de América Latina	EEUU y Canadá (s/Miami)	Miami	Europa	Otros	
		Subtotal	Brasil	Uruguay								Paraguay
(%)												
1998	0,5	-5,6	2,8	-8,4	-2,9	6,4	8,0	32,8	18,6	-11,2	16,9	2,6
Trimestre I	-4,7	-10,8	-4,9	-12,8	-4,7	0,2	-5,1	51,5	25,9	-3,5	4,2	8,4
Trimestre II	8,1	3,0	8,7	1,3	-4,2	21,2	-1,1	36,1	7,5	5,6	21,9	-0,8
Trimestre III	-0,5	-8,7	4,0	-14,0	-3,8	0,0	36,4	20,0	16,1	-23,1	24,0	-15,0
Trimestre IV	2,3	-1,6	9,1	-4,6	0,9	9,6	18,4	25,3	25,5	-22,2	13,5	15,5
1999	0,5	-0,1	17,8	-6,7	-2,7	2,7	-12,8	-2,5	18,2	-17,8	12,2	3,9
Trimestre I	6,3	7,3	31,9	-1,2	5,3	4,5	-6,0	10,3	29,2	-22,5	24,4	9,5
Trimestre II	-7,4	-13,7	6,7	-22,1	0,4	-4,9	-3,2	-0,3	27,4	-31,6	9,1	4,4
Trimestre III	2,2	0,7	8,5	-2,9	-4,6	10,5	-17,8	-0,7	16,1	-3,5	6,1	14,0
Trimestre IV	-2,0	-0,2	16,4	-5,3	-10,3	-0,9	-26,6	-20,3	2,5	-10,1	14,6	-12,8
2000	5,4	-1,2	13,7	-8,1	-7,1	-6,3	15,9	-0,7	11,3	17,5	29,5	8,7
Trimestre I	5,3	6,6	32,4	-5,2	-2,3	-4,4	-14,6	-4,0	2,0	14,2	17,3	11,0
Trimestre II	8,2	-3,2	6,0	-7,8	-11,1	-11,7	26,4	4,9	13,8	26,1	35,4	-3,8
Trimestre III	3,0	-10,1	-2,2	-14,3	-11,7	-17,6	33,2	-3,5	9,3	18,2	33,3	-0,1
Trimestre IV	5,8	-4,7	3,8	-8,2	-2,3	9,5	56,1	2,4	21,6	13,3	29,0	23,9
Acum. 2001	-0,5	-4,4	-6,3	-3,1	-7,4	22,2	17,2	-15,1	-1,3	-7,8	-18,0	-6,2
Trimestre I	-0,5	-4,4	-6,3	-3,1	-7,4	22,2	17,2	-15,1	1,3	-7,8	18,0	-6,2
Var. 97/00	6,4	-6,8	37,7	-21,5	-12,3	2,4	9,2	28,5	55,9	-14,3	69,8	15,9

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

El destino más importante es Uruguay (36,6% en el primer trimestre de 2001), seguido de Brasil (23,1%) y Europa (10,2%). Los otros destinos principales con una participación cercana a 6% cada uno son: EEUU y Canadá (sin Miami), Miami, Chile y Caribe. La pérdida de importancia relativa de Miami a lo largo de la serie y el incremento de la correspondiente al Caribe¹⁹ ha determinado que éste último adquiriera una posición muy cercana a Chile y al mismo Miami.

En el cuadro A-III-4 se observa que el único destino latinoamericano que experimentó un incremento permanente en la llegada de turistas argentinos, hasta 2000 inclusive, fue Brasil. Sólo durante el primer trimestre de este año, se produjo una caída superior al 6% en la cantidad de personas argentinas que allí se trasladaron respecto de igual período del año anterior. La acumulación de tasas de crecimiento anuales cercanas a 3% para 1998, 18% para 1999 y 14% para 2000, determinaron que entre 1997 y 2000, el incremento de la emisión de argentinos a Brasil aumentara en 38% (es decir, una tasa correspondiente de crecimiento anual constante de 11,3%). La aceleración de este crecimiento desde 1999 encuentra su justificación en el abaratamiento de los productos brasileños vis à vis los argentinos, tras la devaluación de enero de ese año, que ya fue mencionada.

Con este incremento sostenido, la participación entre los destinos principales para los viajeros argentinos de nuestro principal socio en el Mercosur aumentó de 14,5% en el primer trimestre de 1997 a 23,1% en el correspondiente a 2001 (Cuadro A-III-V).

La partida de argentinos hacia Uruguay disminuyó durante toda la serie, reafirmando la tendencia negativa durante el primer trimestre de este año. Esta variación determinó que la participación del país rioplatense se retrajera desde 43,6% en el primer trimestre de 1997 a 36,6% en el correspondiente de 2001.

Por otra parte, aumentó la partida de argentinos hacia Chile hasta 1999, pero en 2000 se produjo una fuerte disminución (-6,3%), que se puede atribuir –al igual que la uruguaya– a un segundo efecto sustitución, en este caso desde esos países hacia Brasil.

Para ese mismo año, se produjo un importante incremento en los argentinos con destino al Caribe (tras una baja en 1999), Miami, EEUU y Canadá, Europa y Otros (de 15,9%, 17,5%, 11,3%, 29,5% y 8,7% respectivamente). En los tres últimos casos, se trata de la confirmación de una tendencia iniciada en 1997.

Si bien este estudio centra la atención en el movimiento de personas y no en el gasto de los viajeros internacionales, es interesante mencionar que como consecuencia del aumento de argentinos que viajan a Europa, EEUU y Canadá, la salida de divisas seguramente también se está incrementando aún cuando, como se dijo, los productos se han abaratado en los últimos años.

¹⁹ Incluye Antillas Holandesas, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Haití, Honduras, México, Panamá, Puerto Rico, República Dominicana y Venezuela.

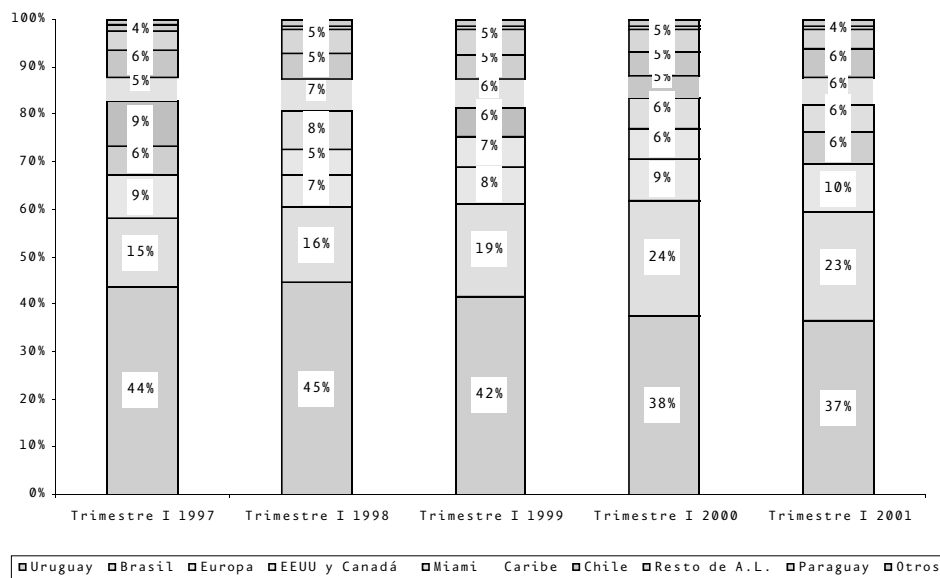
Cuadro A-III-5
Turismo. Salida de personas argentinas por los principales puestos migratorios del GBA.
Participación por destino. 1997-2001

Período	Total		Mercosur					Resto de EE.UU. y		Miami	Europa	Otros	
	Personas	(%)	Subtotal	Brasil	Uruguay	Paraguay	Chile	Caribe	América Latina				Canadá
(%)													
1997	2.418.806	100,0	59,3	14,5	43,6	1,2	5,8	5,1	4,0	6,1	9,3	9,2	1,1
Trimestre I	813.132	100,0	65,6	14,5	43,6	1,2	5,8	5,1	4,0	6,1	9,3	9,2	1,1
Trimestre II	478.396	100,0	55,2	15,7	49,1	0,8	5,2	6,8	3,1	4,1	8,0	6,0	1,1
Trimestre III	548.381	100,0	52,1	14,2	39,4	1,5	5,6	4,4	3,9	7,4	9,9	12,6	1,0
Trimestre IV	578.897	100,0	60,8	14,5	36,1	1,5	6,9	4,3	4,9	7,6	10,8	12,3	1,2
1998	2.430.021	100,0	55,8	14,9	39,7	1,2	6,1	5,5	5,3	7,2	8,3	10,7	1,1
Trimestre I	774.970	100,0	61,4	15,7	44,9	0,8	5,4	6,8	5,0	5,4	8,1	6,6	1,3
Trimestre II	517.062	100,0	52,6	14,3	37,0	1,3	6,3	4,1	4,9	7,4	9,6	14,2	0,9
Trimestre III	545.757	100,0	47,8	15,2	31,2	1,5	6,9	5,9	5,9	8,9	8,3	15,3	1,0
Trimestre IV	592.232	100,0	58,5	14,0	43,2	1,3	6,0	4,8	5,7	7,7	7,1	9,0	1,1
1999	2.441.049	100,0	55,5	17,4	36,9	1,1	6,2	4,8	5,2	8,4	6,8	12,0	1,1
Trimestre I	823.920	100,0	62,0	19,5	41,7	0,8	5,3	6,0	5,2	6,6	5,9	7,7	1,3
Trimestre II	479.040	100,0	49,0	16,5	31,1	1,5	6,5	4,2	5,3	10,1	7,1	16,7	1,0
Trimestre III	557.568	100,0	47,1	16,1	29,6	1,4	7,5	4,8	5,7	10,1	7,9	15,9	1,1
Trimestre IV	580.521	100,0	59,6	16,7	41,7	1,2	6,1	3,6	4,6	8,1	6,6	10,5	1,0
2000	2.573.612	100,0	52,0	18,8	32,1	1,0	5,5	5,3	4,9	8,9	7,5	14,7	1,2
Trimestre I	867.184	100,0	62,8	24,5	37,6	0,7	4,8	4,9	4,7	6,3	6,4	8,6	1,4
Trimestre II	518.125	100,0	62,8	24,5	37,6	0,7	4,8	4,9	4,7	6,3	6,4	8,6	1,4
Trimestre III	574.104	100,0	41,1	15,3	24,6	1,2	6,0	6,1	5,3	10,8	9,0	20,6	1,1
Trimestre IV	614.199	100,0	53,7	16,3	36,2	1,1	6,3	5,3	4,5	9,3	7,0	12,8	1,2
2001													
Trimestre I	862.661	100,0	60,4	23,1	36,6	0,7	5,9	5,7	4,0	6,5	6,0	10,2	1,3

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

Gráfico A-III-2

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



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

ESTACIONALIDAD EN EL TURISMO INTERNACIONAL EMITIDO DESDE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

En el caso de la salida de argentinos hacia el exterior, se confirma también una fuerte estacionalidad, incluso más intensa que la que ocurre con los extranjeros que ingresan por estos puestos (Cuadro A-III-6). Esto se atribuye a que la diversidad de orígenes de los que llegan a la Ciudad de Buenos Aires permite una distribución más regular que la de los argentinos que se dirigen al extranjero, donde el turismo por vacaciones tiene mucha incidencia y los períodos dispuestos para ello son más concentrados dentro del año.

En el caso de las partidas hacia Brasil, Uruguay, Caribe, Chile, Miami y Resto de América Latina, éstas se centralizan en el primer trimestre del año, dado que en esos lugares puede disfrutarse de un tiempo agradable cuando en Argentina es verano (casi 34% de los argentinos que se dirigen al extranjero lo hacen en este período, alrededor de 850 mil personas). En cambio, quienes se dirigen a EEUU y Canadá (excluyendo Miami) o a Europa, es más frecuente que lo hagan durante el tercer trimestre, cuando allí es verano. También la frecuencia mayor se da en ese período para los argentinos que se dirigen a Paraguay.

De lo anterior se desprende que el trimestre con mayor frecuencia de argentinos salidos al exterior sea el primero.

Cuadro A-III-6
Turismo. Salida de personas argentinas por los principales puestos migratorios del GBA.
Distribución por trimestre según el destino final del viaje. 1997-2000

Período	Mercosur					Chile	Caribe	Resto de América Latina	EEUU y Canadá (s/Miami)	Miami	Europa	Otros
	Total	Subtotal	Brasil	Uruguay	Paraguay							
	(%)											
1997	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Trimestre I	33,6	37,2	36,4	37,9	22,0	30,1	44,7	26,0	22,6	28,9	21,9	35,3
Trimestre II	19,8	18,4	19,4	17,9	24,6	19,4	17,1	19,2	24,1	20,9	26,9	17,6
Trimestre III	22,7	19,9	22,6	18,8	28,3	27,0	19,0	27,2	28,5	26,2	30,2	24,7
Trimestre IV	23,9	24,5	21,7	25,5	25,1	23,4	19,3	27,6	24,8	24,0	21,0	22,4
1998	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Trimestre I	31,9	35,1	33,7	36,1	21,6	28,4	39,3	29,7	24,0	31,4	19,5	37,3
Trimestre II	21,3	20,1	20,5	19,8	24,3	22,1	15,6	19,7	21,8	24,9	28,1	17,0
Trimestre III	22,5	19,2	22,9	17,6	28,0	25,4	24,0	24,6	27,9	22,7	32,0	20,5
Trimestre IV	24,4	25,6	23,0	26,5	26,1	24,1	21,1	26,0	26,3	21,1	20,3	25,2
1999	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Trimestre I	33,8	37,7	37,7	38,2	23,3	28,9	42,3	33,6	26,2	29,6	21,6	39,3
Trimestre II	19,6	17,3	18,5	16,5	25,1	20,5	17,3	20,1	23,5	20,7	27,3	17,1
Trimestre III	22,8	19,4	21,1	18,3	27,5	27,4	22,6	25,0	27,4	26,6	30,3	22,5
Trimestre IV	23,8	25,5	22,7	26,9	24,1	23,3	17,8	21,3	22,8	23,1	20,8	21,1
2000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Trimestre I	33,7	40,7	43,9	39,4	24,5	29,5	31,2	32,5	24,0	28,8	19,6	40,1
Trimestre II	20,1	17,0	17,3	16,6	24,0	19,3	18,9	21,3	24,1	22,2	28,6	15,1
Trimestre III	22,3	17,6	18,1	17,1	26,1	24,1	26,0	24,3	27,0	26,8	31,2	20,7
Trimestre IV	23,9	24,6	20,7	26,9	25,4	27,2	23,9	21,9	24,9	22,2	20,7	24,1

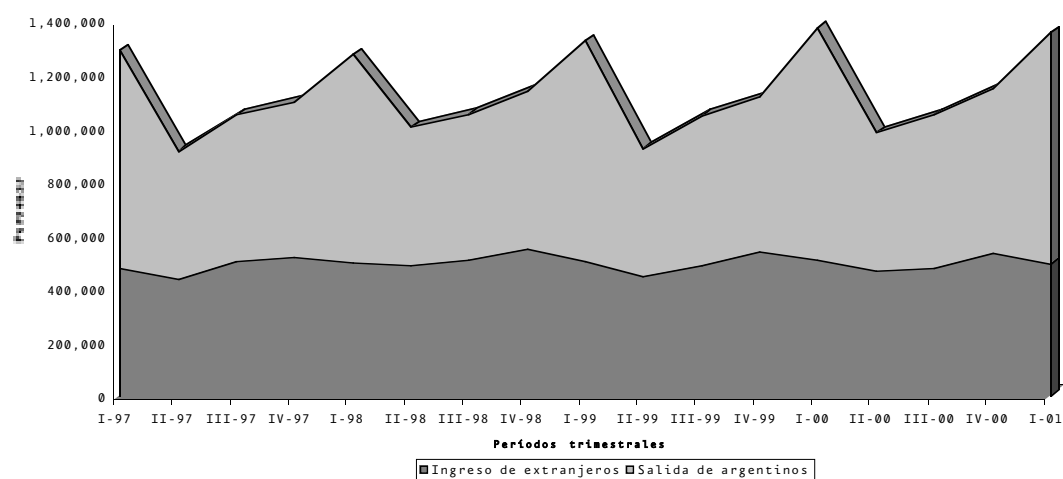
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC. onómico, GCBA, en base a datos del INDEC.

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

Del comportamiento simultáneo del ingreso de extranjeros a la Ciudad y de la salida de argentinos, se deduce el signo y la magnitud de una proxy de la balanza que representa el ingreso neto de turistas. Ésta ha sido permanentemente negativa a lo largo de la serie y ha adquirido mayor intensidad en el último año, cuando la relación entre ingreso neto de turistas respecto de los extranjeros ingresados pasó de -24% a -30,3% (Cuadro A-III-7). Esto pone de manifiesto que la brecha entre el ingreso y egreso de turistas internacionales se ha incrementado básicamente por el aumento de los argentinos que partieron con destino al exterior.

Gráfico A-III-3

Ingreso de extranjeros y salida de argentinos por los principales puestos migratorios del GBA. 1997-2001



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

En el cuadro A-III-7 se observa, para el primer trimestre de 2001, una caída superior en el ingreso de personas extranjeras que la salida de argentinos hacia el exterior. Como consecuencia de esto, la balanza del movimiento de personas se ha deteriorado en 2,9% y si la comparación se hace cuatrimestral, éste empeoramiento alcanza el 3,6%.

El comportamiento del ingreso de extranjeros por los tres puestos migratorios ha sido oscilante durante los últimos cuatro años: creció en 1998 a una tasa de 5,5%, cayó 3,3% en 1999 y permaneció prácticamente constante en 2000, cuando arribaron 1.975.332 personas. En contraste, la salida de argentinos hacia el extranjero se mantuvo en valores cercanos a los 2,4 millones de personas por año durante 1997, 1998 y 1999, saltando recién en el año 2000, en 5,4%. Esto determinó que en 1998 se produjese un mejoramiento de la balanza cercano al 20%, que fue neutralizado al año siguiente, cuando ocurrió la caída en el ingreso de turistas internacionales²⁰. Este indicador se deterioró aún más en el 2000, en este caso porque –como se vio– la recepción internacional de personas se estancó al tiempo que la emisión inauguró una fase de crecimiento.

En el primer trimestre de 2001, el ingreso fue inferior al medio millón de personas, contrastando con la salida de argentinos hacia el exterior, de 862 mil personas. La balanza en este caso se deterioró levemente.

²⁰ Se destaca que las variaciones de la balanza cuando son negativas indican un recupero en la brecha ingreso de extranjeros-egreso de argentinos, la cual o bien se produce por un aumento en el ingreso de extranjeros, o bien por una caída en la salida de argentinos con destino al extranjero.

Se destaca que por la ya mencionada estacionalidad presente tanto en el caso de las entradas de extranjeros como en las salidas de argentinos, la balanza también está sesgada temporalmente, donde las mayores magnitudes se encuentran en el primer trimestre de cada año, particularmente por la concentración de argentinos que se dirigen al extranjero.

Cuadro A-III-7
Entrada de personas extranjeras, salida de personas argentinas y balanza. Nivel y tasas de variación interanual. 1997-2001

Período	Ingreso de extranjeros		Salida de argentinos		Balanza		Balanzas ingreso de extranjeros (3)/(1)
	Personas (1)	Variación interanual (%)	Personas (2)	Variación interanual (%)	Personas (3)=(1)-(2)	Variación interanual (%)	
1997	1.929.442	--	2.418.806	--	-489.364	--	-25,4
Trimestre I	475.496	--	813.132	--	-337.636	--	-71,0
Trimestre II	435.206	--	478.396	--	-43.190	--	-9,9
Trimestre III	500.047	--	548.381	--	-48.334	--	-9,7
Trimestre IV	518.693	--	578.897	--	-60.204	--	-11,6
1998	2.035.700	5,5	2.430.021	0,5	-394.321	-19,4	-19,4
Trimestre I	498.336	4,8	774.970	-4,7	-276.634	-18,1	-55,5
Trimestre II	484.674	11,4	517.062	8,1	-32.388	-25,0	-6,7
Trimestre III	506.197	1,2	545.757	-0,5	-39.560	-18,2	-7,8
Trimestre IV	546.493	5,4	592.232	2,3	-45.739	-24,0	-8,4
1999	1.968.046	-3,3	2.441.049	0,5	-473.003	20,0	-24,0
Trimestre I	500.525	0,4	823.920	6,3	-323.395	16,9	-64,6
Trimestre II	444.484	-8,3	479.040	-7,4	-34.556	6,7	-7,8
Trimestre III	488.290	-3,5	557.568	2,2	-69.278	75,1	-14,2
Trimestre IV	534.747	-2,1	580.521	-2,0	-45.774	0,1	-8,6
2000	1.975.332	0,4	2.573.612	5,4	-598.280	26,5	-30,3
Trimestre I	507.281	1,3	867.184	5,3	-359.903	11,3	-70,9
Trimestre II	464.653	4,5	518.125	8,2	-53.472	54,7	-11,5
Trimestre III	473.019	-3,1	574.104	3,0	-101.085	45,9	-21,4
Trimestre IV	530.379	-0,8	614.199	5,8	-83.820	83,1	-15,8
Acumulado 2001	492.219	-3,0	862.661	-0,5	-370.442	2,9	-75,3
Trimestre I	492.219	-3,0	862.661	-0,5	-370.442	2,9	-75,3

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

SINTESIS Y CONCLUSIONES

✘ Mientras que la cantidad de extranjeros ingresados en la Ciudad de Buenos Aires por los tres puestos migratorios durante 2000 se incrementó en 2,4% respecto de 1997, la cantidad de argentinos que salieron hacia otros países por estos mismos puestos aumentó más, particularmente entre los años 1999 y 2000, en 6,4%. Esto significa que la segunda creció a una velocidad casi tres veces mayor que la cantidad de personas ingresadas desde una base, también superior.

✘ El aumento de viajeros argentinos hacia el exterior puede resultar sorprendente en el contexto recesivo de nuestro país, pero permite elaborar la hipótesis de existencia de una sustitución del turismo por vacaciones de los destinos tradicionales en el interior por otros en el extranjero.

✘ Los rumbos que captaron estos incrementos fueron Brasil y, en segundo orden, Europa, Miami, EEUU y Canadá (sin Miami), Caribe y Otros, en especial por el abaratamiento de los productos turísticos brasileños y de los paquetes para viajar al resto de los destinos mencionados.

✘ La estacionalidad del turismo existe tanto en los flujos de ida como de vuelta, pero resulta más intensa en el caso de los argentinos que viajan al extranjero.

✘ Dada la distribución por origen de los turistas ingresados, es el cuarto trimestre el que presenta el mayor número de extranjeros arribados a la Ciudad de Buenos Aires por estos puestos migratorios (alrededor de 1,3 millones).

✘ El ordenamiento actual por importancia del turismo extranjero en la Ciudad de Buenos Aires es el siguiente: 1) Uruguay, 2) Europa, 3) EEUU y Canadá, 4) Brasil, 5) Chile, 6) Resto de América Latina, 7) Otros y 8) Paraguay.

✘ La salida de argentinos a otros países se ha incrementado significativamente entre 1999 y 2000, alrededor de un 5,4%.

✘ En el primer trimestre de 2001 se produjo una pequeña caída en el número de personas argentinas que se dirigieron a otros países respecto del primer trimestre del año anterior (-0,5%).

✘ El destino más importante de los argentinos que se dirigen al exterior es Uruguay (32,1%), seguido por Brasil (18,8%) y Europa (14,7%). Le siguen Estados Unidos y Canadá, Miami, Caribe y Chile (con aproximadamente 6% cada uno) y luego Resto de América Latina (4,9%), Paraguay (1%) y Otros (1,2%), en ese orden.

✘ El único destino que experimentó un incremento permanente en la llegada de turistas argentinos desde 1997 y hasta 2000 inclusive fue Brasil, por efecto del abaratamiento de los productos brasileños vis à vis los argentinos (37,7%).

X De lo anterior se desprende que el tipo de cambio es un factor que condiciona el comportamiento, tanto del turismo internacional recibido en la Ciudad de Buenos Aires como del turismo argentino, que influenciado por el mismo, define si pasar sus vacaciones en el interior del país o en el extranjero.

X La partida de argentinos hacia Uruguay –principal destino internacional para los argentinos- disminuyó durante toda la serie, estableciéndose la hipótesis de la sustitución de este destino de vacaciones por otros, particularmente por Brasil.

X La estacionalidad en las partidas hacia el extranjero se concentra en el primer trimestre del año, aunque quienes se dirigen a EEUU y Canadá (excluyendo Miami) o a Europa, lo hacen con más frecuencia durante el tercero.

X La balanza del movimiento de personas ha sido permanentemente negativa (con máximos en el primer trimestre) y se ha deteriorado levemente durante el primer trimestre de 2001 respecto de su correspondiente en el año anterior.

IV. Transporte

El estudio del desempeño reciente del transporte en la Ciudad de Buenos Aires se realizará sobre la base de la priorización de dos dimensiones analíticas. En primer lugar, se toma en cuenta la evolución del volumen de pasajeros transportados en los distintos medios públicos de locomoción que cabe reconocer en el ámbito metropolitano (subterráneos, transporte colectivo y ferrocarriles²¹). En segundo lugar, se busca identificar los principales rasgos que caracterizaron la evolución del flujo de vehículos automotores que transitó por las distintas redes de acceso a la Ciudad y por las diferentes autopistas metropolitanas²²).

Con respecto al primero de los ejes señalados, de la información proporcionada por el Cuadro A-IV-1 se desprende que durante el primer trimestre del corriente año se registraron, con respecto a igual período de 2000, caídas –en algunos casos de significación– en el número de pasajeros que utilizó los diferentes medios de transporte público que circulan por la Ciudad de Buenos Aires; tendencia que ha sido particularmente intensa en el caso de aquellas líneas de colectivos de tipo interurbano (Grupo II). Como se aprecia en el Cuadro de referencia, durante el período mencionado la cantidad de pasajeros transportados en los distintos medios públicos de transporte de la Ciudad de Buenos Aires disminuyó casi un 8%, porcentual que se eleva a más del 10% en el caso de las líneas de colectivos que integran el denominado Grupo II. En las restantes formas de transporte se verifican caídas en los pasajeros transportados que oscilan entre un 4% (subterráneos) y más del 7% (colectivos que cumplen la totalidad de su recorrido en el ámbito porteño).

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

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

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

Cuadro A-IV-1

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

Período	Pasajeros transportados					
	Servicio de subterráneos	Servicio ferroviario urbano*	Transporte automotor			Total
			Grupo I**	Grupo II***	Grupo III****	
(en miles)						
1996	198.878	416.899	385.552	1.253.550	38.872	2.290.430
1997	221.865	459.294	363.838	1.171.632	38.841	2.252.417
1998	254.006	480.059	342.648	1.093.682	35.675	2.206.070
1999	260.309	481.154	326.793	1.029.389	30.303	2.127.947
2000	258.827	477.696	285.995	1.004.586	29.645	2.056.801
(índice base 1996=100)						
1996	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	111,6	110,2	94,4	93,5	99,9	98,3
1998	127,7	115,1	88,9	87,2	91,8	96,3
1999	130,9	115,4	84,8	82,1	78,0	92,9
2000	130,1	114,6	74,2	80,1	76,3	89,8
Variación interanual (%)						
Trimestre I-01/						
Trimestre I-00	-3,8	-6,0	-7,4	-10,1	-5,0	-7,9

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

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

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

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

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

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

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

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

Con respecto a la evolución de las personas que utilizaron el servicio de transporte ferroviario, cabe analizar con cierto detenimiento la dinámica que se registró en las distintas líneas. Al respecto, la información que consta en el Cuadro A-IV-2 permite concluir que, con la excepción del Tren de la Costa, cualquiera sea el ramal ferroviario que se tome en consideración, durante el primer trimestre de 2001 se registró

una disminución en la cantidad de pasajeros transportados. A simple título ilustrativo, cabe destacar los casos de la línea General Urquiza (donde el descenso fue del 8%), y de los dos ramales propiedad del consorcio Trenes de Buenos Aires (en los que la contracción en las personas transportadas alcanzó, en ambos casos, al 6%).

Cuadro A-IV-2

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

Consortio Línea ferroviaria Período	Metrovías	Trenes de Buenos Aires		Trenes Metropolitanos			Ferrovías	Tren de	Total
	Gral. Urquiza	Mitre	Sarmiento	Gral. Roca	Gral. San Martín	Belgrano Sur	Belgrano Norte	la Costa	
(en miles)									
1996	24,7	69,8	99,3	136,0	43,5	11,3	28,8	3,4	416,9
1997	25,0	80,6	111,5	147,0	46,6	13,1	32,3	3,2	459,3
1998	25,6	84,1	113,2	152,1	50,4	16,2	35,9	2,6	480,1
1999	25,8	83,5	111,7	155,3	50,7	16,1	36,3	1,7	481,2
2000	25,1	81,7	111,5	155,0	49,6	16,3	36,6	1,8	477,7
(índice base 1996=100)									
1996	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	100,9	115,4	112,3	108,1	107,2	115,5	112,1	93,8	110,2
1998	103,5	120,4	114,0	111,8	115,7	142,9	124,8	76,5	115,1
1999	104,4	119,5	112,4	114,2	116,6	141,5	126,2	51,3	115,4
2000	101,6	117,1	112,3	114,0	114,0	144,0	127,0	53,4	114,6
Variación interanual (%)									
Trimestre I-01/ Trimestre I-00-8,0		-6,3	-6,4	-6,9	-5,4	-2,3	-2,8	15,9	-6,0

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

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

Como fuera señalado, otra de las formas posibles de encarar el estudio del desenvolvimiento reciente del transporte en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires es aquella que surge de analizar la evolución del flujo vehicular que circuló por las diferen-

tes redes de acceso a la región metropolitana, así como de la circulación de los distintos tipos de automotores por las autopistas de la Ciudad. En tal sentido, una primera conclusión que se desprende del Cuadro A-IV-3 es que en el transcurso del primer trimestre de 2001 se registró una contracción tanto en el número de vehículos automotores pasantes por las autopistas metropolitanas como en la circulación por las diferentes redes de acceso a la Ciudad. Con respecto a esto último, la información que consta en el Cuadro de referencia indica que ese patrón global de comportamiento se verificó en todas las tipologías vehiculares, y adquirió particular intensidad en el caso de los colectivos y camiones livianos (donde la disminución fue superior al 4%) y en el transporte de carga (donde la caída ascendió a más del 2%).

Cuadro A-IV-3

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

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

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

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

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

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

Si se considera un horizonte temporal más abarcativo, del Cuadro A-IV-3 se desprende que entre 1998 y 2000 se registró un aumento considerable (de casi el 9%) e ininterrumpido en el número de vehículos pasantes por las diversas vías mencionadas. Sin embargo, en esa dinámica agregada pueden identificarse importantes asimetrías de *performance*, que quedan reflejadas en el hecho de que mientras la circulación vehicular por las autopistas de la Ciudad cayó en el transcurso del período de referencia más de un 2%²³, la vinculada con las diversas redes de acceso se expandió en un

23 Cabe destacar que la caída registrada en la circulación vehicular por las autopistas metropolitanas responde a la conjunción de dos tendencias antagónicas: mientras que entre 1998 y 1999 el flujo vehicular aumentó casi un 2%, entre el último año y 2000 se contrajo en aproximadamente un 4%.

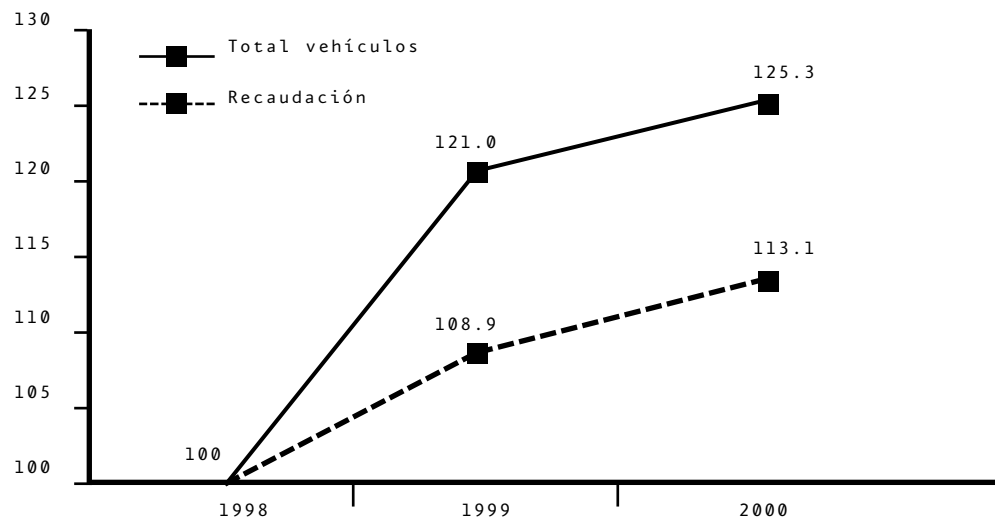
13%. Las consideraciones precedentes sugieren que, en el primer caso, lo acontecido en el transcurso de los primeros tres meses del corriente año consolidaron la tendencia que se venía registrando, mientras que en el segundo se revirtió la pauta de comportamiento que se había manifestado en el bienio 1998-2000.

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

Ahora bien, por la relevancia que presenta, reviste particular interés analizar con cierto detenimiento la evolución de los volúmenes de vehículos automotores que transitaron por las distintas vías de acceso a la Ciudad y las diversas autopistas metropolitanas en términos relativos a la facturación de las empresas concesionarias. A este respecto, en el Gráfico A-IV-1 se visualiza la evolución de ambas variables en el caso de las redes de acceso a la Ciudad, de lo cual se desprende que entre 1998 y 2000, mientras la cantidad de vehículos pasantes por tales vías de acceso creció, como fuera mencionado, un 13%, los ingresos de las firmas se expandieron un 25%. En otros términos, durante el transcurso del período de referencia, por cada punto porcentual que aumentó la circulación de los distintos tipos de automotores por las redes de acceso a la Ciudad, la facturación de las empresas concesionarias se incrementó casi un 2%.

Gráfico A-IV-1

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



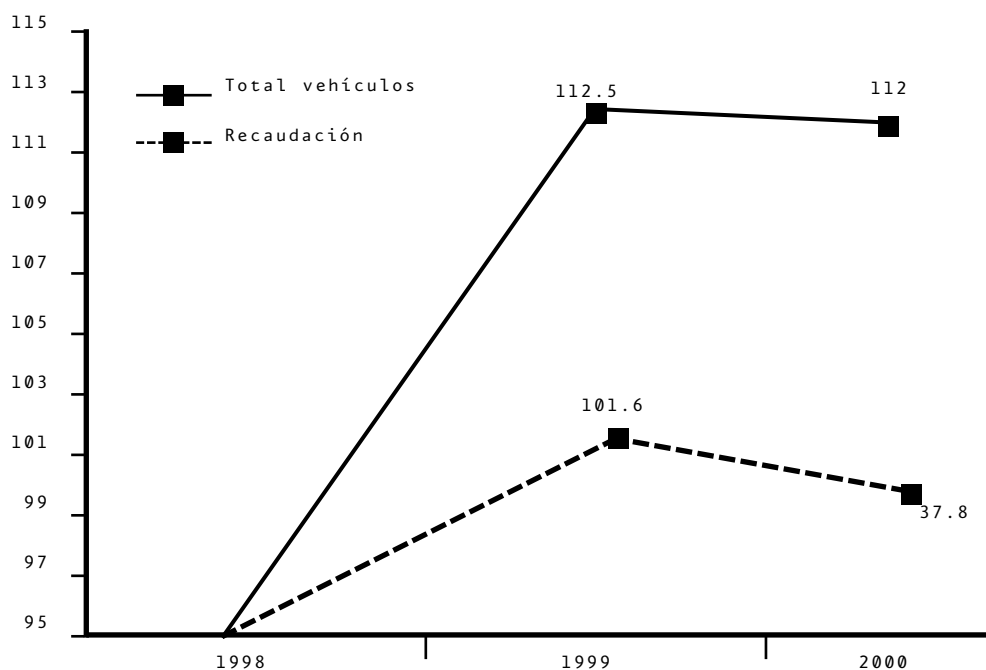
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos del INDEC.

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

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

Gráfico A-IV-2

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



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

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

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

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

V. Agua y Servicios Cloacales

Como una primera aproximación al análisis de la dinámica reciente de la prestación del servicio de agua potable y de desagües cloacales en la Ciudad de Buenos Aires, en el Cuadro A-V-1 se presenta la evolución, para el período comprendido entre 1996 y el mes de mayo de 2001, de la facturación y la cantidad de clientes de la empresa Aguas Argentinas en la Ciudad de Buenos Aires²⁴.

Como una primera aproximación a la temática mencionada, cabe destacar que cuando se comparan los primeros cinco meses de 2001 con el mismo período de 2000 se constata un incremento del 5% en la facturación de Aguas Argentinas. Como se desprende de la información presentada, entre enero y mayo del presente año se registró un aumento considerable (cercano al 10%) en la cantidad de usuarios de los servicios prestados por la empresa. En el caso de los ingresos por ventas se verifica una importante disminución durante los dos primeros meses y una posterior recuperación que llevó a que en mayo la facturación se ubicara en niveles similares a los de enero (tendencia que puede ser explicada por el mencionado aumento en el número de consumidores de los servicios de agua y desagües cloacales).

24 Con respecto a la empresa privada que se hizo cargo de los activos de Obras Sanitarias de la Nación, cabe destacar que comenzó a prestar sus servicios en mayo de 1993, y que su área de operación se circunscribe a la región metropolitana y a trece partidos del conurbano bonaerense.

Cuadro A-V-1

Agua y servicios cloacales. Evolución de la facturación por agua suministrada y de la cantidad de usuarios del servicio. Ciudad de Buenos Aires. 1996-2001 (mayo)*

Periodo	Facturación**			Usuarios***		
	(Millones de \$)	Índice base 1996=100	Índice base Enero 2001=100	Cantidad	Índice base 1996=100	Índice base Enero 2001=100
1996	233,8	100,0	--	1.275.901	100,0	--
1997	244,5	104,6	--	1.281.648	100,5	--
1998	271,4	116,1	--	1.289.942	101,1	--
1999	269,4	115,2	--	1.294.161	101,4	--
2000	266,3	113,9	--	1.299.027	101,8	--
2001						
Enero	24,4	--	100,0	1.302.525	--	100,0
Febrero	22,0	--	90,1	1.305.062	--	100,2
Marzo	24,2	--	99,3	1.429.460	--	109,7
Abril	23,5	--	96,5	1.429.605	--	109,8
Mayo	24,8	--	101,7	1.429.526	--	109,8

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

** A partir de 1998 incluye el cargo SUMA (Servicio Universal y Mejoramiento Ambiental).

*** Para los totales anuales se calculó el promedio mensual.

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

De la información presentada se desprende, en primer lugar, que entre 1996 y 2000 la cantidad de usuarios del servicio prestado por Aguas Argentinas se expandió muy levemente (menos de un 2%), mientras que los ingresos por ventas de la misma crecieron de manera considerable (aproximadamente un 14%). Ello sugiere que por cada punto porcentual que creció la cantidad de clientes de la firma prestataria, la facturación de la misma se incrementó en aproximadamente un 8%. Estos contrastantes desempeños entre la cantidad de abonados a la red de agua y cloacas en el ámbito metropolitano y los ingresos de la empresa se encuentran directamente relacionados con la evolución tarifaria, la cual, a su vez, está estrechamente ligada a ciertos cambios de significación que se registraron en el marco regulatorio original de la actividad que, por sus principales implicaciones, merecen ser analizados con cierto detenimiento.

Luego de una revisión extraordinaria del cuadro tarifario registrada a mediados de 1994 (de resultas de la cual, la tarifa creció en más de un 13%), en el transcurso de 1997 el gobierno nacional encaró una revisión global del contrato original con Aguas Argentinas que, por las importantes modificaciones que introdujo, determinó, en los hechos, la celebración de un nuevo contrato de concesión y, adicionalmente, considerables incrementos tarifarios (esto último debe ser destacado dado que por la forma en que se encaró la privatización de Obras Sanitarias de la Nación resultaría ganador de la licitación aquel consorcio que propusiera la mayor reducción sobre las tarifas que cobraba la empresa estatal).

Entre las principales cláusulas que estableció el nuevo marco normativo cabe destacar, por su incidencia sobre las tarifas, la introducción del denominado cargo SUMA²⁵, y un aumento de las tarifas del orden del 5%²⁶. Estos incrementos tarifarios derivados de la renegociación contractual repercutieron directamente sobre los ingresos por ventas de la empresa, lo cual se refleja en el hecho de que, como se puede apreciar en el Cuadro A-V-1, entre 1997 y 1998 la facturación de Aguas Argentinas creció un 11%, en un contexto en que los clientes de la misma, siempre en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, se incrementaron tan sólo un 0,6%.

Sobre la base de la fijación de este nuevo –mucho más elevado– nivel de facturación de la firma, en 1999 y 2000 se registraron, siempre en un contexto signado por un crecimiento "vegetativo" de la población servida, leves disminuciones (del orden del 1% en ambos años) en sus ingresos por ventas. No obstante esta disminución en la facturación empresarial (mínima, si se considera el nuevo "piso" fijado a partir de 1998), el hecho más destacado de esta etapa es que a mediados de 1999, mediante la Resolución Nro. 602/99 de la Secretaría de Recursos Naturales y Desarrollo Sustentable, se dispuso que Aguas Argentinas pasaría a ajustar anualmente sus tarifas –fijadas en moneda local– en función de las variaciones registradas, como promedio simple, entre el *Producer Price Index (Industrial Commodities)* y el *Consumer Price Index (Water & Sewerage Maintenance)*, ambos de los Estados Unidos (los ajustes tarifarios derivados de esta cláusula indexatoria se comenzaron a aplicar recién en 2001).

Por otro lado, a comienzos de 2001 se aprobó el segundo plan quinquenal de Aguas Argentinas (que tendría que haber entrado en vigencia en 1999)²⁷. A cambio del compromiso de instrumentar un plan de inversiones²⁸, la empresa se verá favorecida por un importante incremento en las tarifas (del orden del 9% durante el presente año, porcentual que se eleva hasta casi el 20% a principios de 2003).

En suma, de las consideraciones antecedentes se desprende que en el caso de la prestación del servicio de agua potable y servicios cloacales en el distrito porteño se verificó un crecimiento prácticamente nulo de la población servida por la firma prestataria a la par de un importante aumento en la facturación empresarial, lo cual es explicado, en lo sustantivo, por las principales características del contexto normativo que delimita el desenvolvimiento económico de Aguas Argentinas.

25 Se trata de un cargo fijo que abonan todos los usuarios en forma bimestral, con el objeto de garantizar la universalización del servicio y la preservación del medio ambiente. A su vez, los nuevos usuarios deben abonar, junto con el SUMA, el denominado Cargo de Incorporación al Servicio (por un lapso de treinta meses). Estas dos tasas fijas fueron incorporadas a las tarifas como consecuencia del alto grado de incobrabilidad que presentaban los cargos de infraestructura y de conexión que debía abonar todo nuevo usuario que se incorporara a la red de agua y cloacas (con la revisión contractual iniciada en 1997, este cargo fue eliminado y reemplazado por el SUMA).

26 Como producto de estas modificaciones introducidas en el pliego original de la privatización de Obras Sanitarias de la Nación, también se postergaron –o en algunos casos, se cancelaron– inversiones establecidas inicialmente, se le condonaron a la empresa los incumplimientos en que incurrió desde el momento en que asumió la prestación del servicio, al tiempo que se le otorgó a la misma la posibilidad de que una vez por año proponga una revisión "extraordinaria" del cuadro tarifario.

27 Se trata del denominado Plan de Mejoras y Expansión del Servicio, correspondiente al período 1999-2003, por el que la empresa se compromete a realizar una inversión de aproximadamente 1.100 millones de pesos.

28 Entre las principales obras que, a cambio del incremento tarifario, Aguas Argentinas se aviene a encarar en el transcurso del quinquenio de referencia figuran: la construcción de una planta depuradora de líquidos cloacales en la Capital Federal, la expansión de la red de agua y desagües cloacales (en especial, en el conurbano bonaerense), la renovación y/o la rehabilitación de las cañerías y los equipos instalados, etc.

VI. Energía Eléctrica

El análisis de la evolución reciente del sector eléctrico de la Ciudad de Buenos Aires se encarará a partir de la información suministrada por una de las dos distribuidoras que actúan en el ámbito metropolitano²⁹. Una primera aproximación al tema indica que durante los primeros seis meses de 2001 se registró, en comparación con igual período de 2000, un aumento de consideración (de más del 9%) en la energía eléctrica total facturada por la firma bajo análisis a sus distintos usuarios (excluye el sistema de peaje)³⁰; tendencia que es dable observar cualquiera sea el tipo de consumo que se analice³¹. En efecto, como se puede apreciar en el Cuadro A-VI-1, en el transcurso del período de referencia la cantidad de energía vendida a los grandes demandantes (cerca del 90% de la energía global entregada por la distribuidora bajo estudio a los grandes demandantes se concentra en usuarios comerciales, industriales, residenciales y el Sector Público Nacional) se incrementó más de un 13%, mientras que la destinada al segmento de medianos consumidores³² se expandió casi un 5%, y la correspondiente a los usuarios residenciales aumentó cerca de un 9%. Por su parte, siempre comparando el primer semestre de 2001 con el de 2000, el volumen de electricidad facturado al llamado servicio general (se trata, en buena medida, de pequeños consumidores de uso no residencial – preponderantemente comerciales e industriales–) se expandió aproximadamente un 7%, mientras que el destinado al alumbrado público creció un 3%.

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

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

31 La información disponible indica que la energía total facturada (incluye el servicio de peaje), de conjunto, por las dos distribuidoras que tienen injerencia en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires creció un 6,4% entre el primer semestre de 2000 y el mismo período de 2001.

32 En este tipo de demanda tienen una gravitación considerable los usuarios residenciales, comerciales e industriales, que explican en conjunto más del 90% de la energía total facturada.

Cuadro A-VI-1
Evolución de la energía eléctrica facturada según tipo de consumo y del servicio de peaje.
Ciudad de Buenos Aires. 1996-2000*

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

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

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

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

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

De la información suministrada por el Cuadro A-VI-1 se desprende que las tendencias verificadas durante los primeros seis meses del corriente año reproducen, con la excepción del segmento de grandes consumidores, las que surgen de un análisis temporal más abarcativo. En tal sentido, la evidencia empírica disponible permite afirmar que entre 1996 y 2000 el total de energía facturada por la empresa se incrementó en aproximadamente un 22% (pasó de 5.661 millones de Kwh a más de 6.800 millones de Kwh). Dicha pauta de desenvolvimiento agregado es explicada por una leve expansión (del 11%) en la energía eléctrica entregada a los distintos tipos de consumo, y un notable –y sistemático– aumento en el llamado servicio de peaje (superior al 140%). Esta fuerte expansión de los Kwh entregados a través del servicio de peaje trajo aparejado un incremento significativo en la incidencia relativa de esta categoría en el total de la energía facturada por la empresa analizada: mientras que en 1996 dicha participación se ubicaba en el orden del 8%, en 2000 era de casi el 17% (lo cual supone un aumento superior al 100%).

Con relación a este último crecimiento, cabe destacar que el mismo se encuentra estrechamente asociado al hecho de que a partir de 1993 se han ido introduciendo modificaciones de consideración en el marco regulatorio de la actividad, de resultados de

las cuales se fueron reduciendo los niveles mínimos de consumo requeridos para poder adquirir energía en el mercado mayorista³³ (es decir, con prescindencia del sistema de distribución). Ello determinó que una cantidad importante de consumidores –en particular, los de mayores niveles de consumo– pasara a contratar directamente con los generadores proporciones crecientes de la energía consumida, reduciendo –parcial o totalmente– su vinculación con el sistema distribuidor.

Cabe destacar que el mercado eléctrico mayorista está conformado por los generadores de la energía, las empresas distribuidoras y los grandes usuarios a quienes el marco normativo de la actividad les brinda la posibilidad de adquirir electricidad en forma directa con los productores, pudiendo eludir, en consecuencia, el sistema de distribución³⁴ y pactando libremente el precio del abastecimiento energético.

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

Sin duda, esta importante contracción en la energía facturada a los grandes consumidores, se encuentra estrechamente vinculada a las transformaciones mencionadas en el marco normativo de la actividad (aquéllas relacionadas con la reducción de los umbrales mínimos de demanda requeridos para poder contratar energía eléctrica en el mercado mayorista). En efecto, como fuera señalado, esta modificación en el contexto regulatorio sectorial le brindó a numerosos grandes demandantes la posibilidad de proveerse de electricidad a partir de un acuerdo directo con los productores (lo cual conllevó, para estos actores, una importante disminución en el precio abonado por la energía adquirida, que se deriva del hecho de que, por las disposiciones normativas vigentes, les resulta factible "desengancharse" de la red de distribución). De allí que no resulte sorprendente que esta considerable declinación registrada en la energía eléctrica despachada a los grandes usuarios se de en paralelo a una fuerte expansión del servicio de peaje (o, en otros términos, a una creciente participación de los grandes demandantes en carácter de compradores directos en el mercado mayorista). Esta disminución en el volumen de electricidad despachado por la distribuidora a los grandes usuarios que actúan dentro de su ámbito jurisdiccional

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

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

puede ser explicada, adicionalmente, por la contracción en la actividad económica que se viene registrando desde mediados de 1998 (téngase presente, en tal sentido, que buena parte de la energía consumida en este segmento de usuarios proviene, como fuera señalado, de grandes empresas industriales y comerciales).

Si bien no se dispone, para el período, la empresa y la región bajo estudio, de información relacionada con la evolución de las tarifas abonadas por los distintos tipos de usuario, las evidencias disponibles indican que a lo largo de la década de los noventa se registró una disminución en la tarifa promedio de electricidad; proceso que se encuentra asociado a la conjunción de la reestructuración del cuadro tarifario implementada con anterioridad a la privatización de Segba y al elevado grado de hidraulicidad verificado en las regiones donde se ubican las principales represas hidroeléctricas (lo que determinó, al incrementar la oferta de energía eléctrica, una disminución en su precio mayorista). Dentro de dicho desempeño agregado se verifica un leve descenso en las tarifas abonadas por los usuarios residenciales de bajo consumo, y una –en algunos casos, muy– considerable caída en las abonadas por los grandes consumidores residenciales, comerciales e industriales.

En definitiva, las consideraciones precedentes sugieren que la principal conclusión que se desprende del análisis de la evolución reciente del sector eléctrico de la Ciudad de Buenos Aires no remite tanto al incremento registrado en el consumo de algunas tipologías de consumidores (en especial, los usuarios residenciales, y los pequeños y medianos demandantes), sino al "efecto sustitución" que tuvo lugar en el interior de los grandes consumidores. En estos casos, el crecimiento en las cantidades demandadas de energía eléctrica se vincula, en buena medida, a la expansión de la red de distribución y, derivado de ello, al hecho de que una proporción considerable de los nuevos usuarios no puedan, por sus niveles de consumo, desvincularse del sistema de distribución y, como producto de ello, adquirir energía en el mercado mayorista.

El mencionado "efecto sustitución" reviste particular importancia por cuanto indujo un cambio de significación en la dinámica de funcionamiento sectorial (alteraciones de importancia en las relaciones técnicas y comerciales que se establecen entre los distintos eslabones de la cadena eléctrica), que trajo aparejada una suerte de subdivisión del mercado que se expresa en una creciente vinculación entre las distribuidoras y los usuarios de menor capacidad de demanda (residenciales, comerciales e industriales), y entre las generadoras y el segmento que nuclea a los grandes consumidores.

VII. Gas Natural

Siempre priorizando las dos dimensiones temporales empleadas en los sectores analizados precedentemente (la coyuntura de 2001 y el mediano plazo), en este apartado se busca determinar los principales aspectos característicos del desempeño reciente del sector gasífero de la Ciudad de Buenos Aires. Al respecto, cabe aclarar que el análisis propuesto se focaliza en cuatro tipos de consumidores: los usuarios residenciales, el denominado Servicio General Pequeño (SGP)³⁵, y los Grandes Usuarios (que fueron subdivididos según su consumo fuera en firme –GUF– o interrumpible –GUID–).

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

El criterio de selección de estos grupos de demandantes remite a su alto grado de representatividad (explican, de conjunto, casi la totalidad de los usuarios conectados a la red de distribución del ámbito metropolitano, al tiempo que dan cuenta de aproximadamente el 60% del volumen de gas entregado en la región). Hechas estas aclaraciones, en los Cuadros A-VII-1 y A-VII-2 se presenta la evolución de la cantidad de usuarios y del volumen de gas distribuido en la Ciudad de Buenos Aires entre 1996 y 2000.

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

Cuadro A-VII-1
Evolución de la cantidad de usuarios*. Ciudad de Buenos Aires. 1996-2000

Período	Tipo de usuario				Subtotal	Total usuarios**
	Residencial	SGP	GUID	GUFD		
1996	1.195.086,0	61.221,0	3,0	10,0	1.256.320,0	1.257.000,0
2000	1.217.604,0	59.152,0	2,0	5,0	1.276.764,0	1.276.918,0
Variación interanual (%)						
1996/2000	1,9	-3,4	-33,3	-50,0	1,6	1,6
Trimestre I-01/ Trimestre I-00	0,7	-1,4	-33,3	-62,5	0,6	0,6

* La información corresponde a los promedios anuales y trimestrales.

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

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

Cuadro A-VII-2
Evolución del volumen de gas entregado según tipo de usuario. Ciudad de Buenos Aires 1996-2000

Período	Tipo de usuario				Subtotal	Total usuarios**
	Residencial	SGP	GUID	GUFD		
miles de m ³ de 9.300 kcal						
1996	1.176.158,0	399.258,0	1.317.852,0	39.553,0	2.932.821,0	4.747.498,0
2000	1.297.985,0	391.615,0	1.084.550,0	9.245,0	2.783.395,0	4.923.760,0
Variación interanual (%)						
1996/2000	10,4	-1,9	-17,7	-76,6	-5,1	3,7
Trimestre I-01/ Trimestre I-00	-5,1	-4,6	-77,5	-14,4	-59,4	-14,9

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

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

Una primera perspectiva analítica es aquella que surge de comparar la evolución registrada en el primer trimestre de este año vis-à-vis la verificada en 2000. En tal sentido, la evidencia disponible permite concluir que, en dicho período, se manifestaron similares patrones de desenvolvimiento entre las diferentes tipologías de demanda. Así, de considerar el volumen de gas entregado se aprecian caídas –en algunos casos de significación– en todos los usuarios. En efecto, en una etapa en que el volumen total entregado a las cuatro tipologías de demanda señaladas declinó casi un 60%, el correspondiente a los usuarios residenciales y a los incluidos en la categoría SGP disminuyeron aproximadamente un 5%, al tiempo que el de los GUFD cayó un 14% y el de los GUID casi un 80%.

Sobre la base de tales patrones de comportamiento, reviste particular interés encarar el análisis de la evolución del sector gasífero metropolitano durante un lapso de

tiempo más prolongado. A este respecto, la información proporcionada por el Cuadro de referencia permite concluir que entre 1996 y 2000 la cantidad total de usuarios pertenecientes a las categorías seleccionadas se incrementó muy levemente (menos de un 2%). Dentro de esta dinámica general pueden reconocerse disímiles desempeños entre los consumidores residenciales y los no residenciales. En efecto, mientras que los primeros crecieron un 2%, los pequeños y medianos usuarios comerciales e industriales descendieron algo más de un 3%, al tiempo que los incluidos dentro de los dos segmentos de grandes usuarios disminuyeron considerablemente en términos relativos (sin embargo, en estos casos las caídas deben ser matizadas por cuanto se trata, en valores absolutos, de un reducido número de usuarios).

Para tener una visión más comprensiva de la problemática bajo estudio, la información relacionada con la cantidad de usuarios de la red de distribución gasífera de la Ciudad debe ser necesariamente complementada con aquella relacionada con la evolución del volumen del fluido distribuido a las diferentes tipologías de demanda. Desde esta perspectiva analítica, de las evidencias empíricas proporcionadas por el Cuadro A-VII-2 se desprende que, en un contexto en que el volumen total del gas entregado en el ámbito metropolitano se incrementó cerca de un 4% (pasó de algo más de 4.747 millones de m³ en 1996 a 4.923 millones de m³ en 2000), el correspondiente a los usuarios seleccionados se contrajo, durante el mismo período, en algo más de un 5% (cayó de casi 2.933 millones de m³ a cerca de 2.800 millones de m³), y lo hizo en forma ininterrumpida. Con relación a esta última caída, cabe destacar que la misma oculta la existencia de desenvolvimientos heterogéneos entre los distintos tipos de consumidor. Así, entre 1996 y 2000 el volumen de gas despachado a los usuarios residenciales se expandió un 10%, mientras que el distribuido a la categoría SGP se redujo en un 2%, y el destinado a los grandes demandantes descendió entre un 18% (es el caso de los GUID) y un 77% (GUFD).

Dado que en esta etapa la cantidad de usuarios residenciales incorporados a la red de distribución metropolitana creció mucho menos que el volumen de gas entregado, se registró un aumento de consideración en el nivel medio de consumo. En efecto, mientras que en 1996 a cada usuario residencial de la Ciudad de Buenos Aires se le entregaban, en promedio, 984 m³ de gas por año, en 2000 dicha cifra era de 1.066 m³ (lo cual supone un aumento de más del 8%).

El incremento en la cantidad de m³ del fluido entregado a los usuarios de tipo residencial está estrechamente asociado a la expansión señalada en el número de consumidores de estas características que tuvo lugar en el transcurso del período bajo estudio. Similares consideraciones pueden realizarse con respecto a la caída verificada en el volumen despachado a los pequeños y medianos demandantes comerciales e industriales (aunque, en este caso, la declinación de las cantidades de gas entregadas también puede deberse a la contracción del nivel de actividad de las empresas que forman parte de este segmento de demanda derivada de la recesión económica).

Sin embargo, el rasgo de mayor relevancia que emerge del análisis del desempeño reciente del sector gasífero metropolitano remite a la fuerte retracción registrada en las cantidades de gas destinadas a los grandes usuarios existentes en la Ciudad. Al respecto, todo parece indicar que dicha disminución es explicada por la conjunción de diversos procesos: la caída en el número de usuarios de ambas categorías (en especial, en los GUFID); la existencia de una suerte de "efecto reemplazo" entre insumos energéticos (por lo general, se trata de actores cuyos procesos productivos se sustentan, en gran medida, en la utilización –en forma alternada– de gas natural, energía eléctrica o *fuel oil*³⁶); y al hecho de que a partir de 2000 se implementó en el mercado gasífero local un mecanismo similar al instrumentado en el eléctrico, con la finalidad de fomentar, a partir de la reducción de los niveles mínimos de consumo requeridos para poder adquirir el gas en el mercado mayorista, un mayor grado de competencia en el sector³⁷. Esto último le permite a aquellos actores que, por sus niveles de demanda, pueden usufructuar de dicha posibilidad, desvincularse –directa o indirectamente– del sistema de distribución. Naturalmente, esta posibilidad tiene un impacto directo sobre los precios del gas para estos usuarios, dado que la tarifa final (sin impuestos) es el resultado de la suma del precio del fluido en el punto de ingreso al sistema de transporte ("boca de pozo"), más los costos asociados al transporte y la distribución.

De las consideraciones precedentes se desprenden dos conclusiones relevantes. La primera es que cuando se compara la dinámica del primer trimestre de 2001 vis-à-vis la del período 1996-2000 se pueden determinar dos grupos de consumidores con disímiles lógicas de comportamiento: (1) los usuarios residenciales, que durante los primeros tres meses del corriente año revirtieron la tendencia que habían registrado entre 1996 y 2000, y (2) los SGP, GUID y GUFID, que mantuvieron –e, incluso, en algunos casos, profundizaron considerablemente– la tendencia verificada en la segunda mitad de la década pasada. La segunda se vincula con la disminución que se impulsó en los niveles mínimos de demanda requeridos para que un consumidor pueda adquirir el gas directamente con los productores (pudiendo evitar, de ese modo, la etapa de distribución). En tal sentido, cabe preguntarse si en el sector gasífero no terminará por registrarse la misma situación que en el eléctrico, a saber: una subdivisión del mercado caracterizada por la configuración de dos subsectores con disímiles lógicas de funcionamiento (uno formado, en lo sustantivo, en torno de los productores y los grandes usuarios, y otro más vinculado con las distribuidoras y los usuarios residenciales y los pequeños y medianos demandantes no domésticos).

36 Por la naturaleza de sus procesos de producción, numerosas grandes empresas pueden utilizar indistintamente cualquiera de los recursos energéticos mencionados como principal fuente de energía.

37 Con respecto a esta modificación en el entorno normativo, véase la Resolución Nro. 1.748/2000 del Enargas, por la cual se establece que el volumen mínimo de consumo requerido para poder adquirir gas en nivel mayorista se reduce de 10.000 m³ por día a 5.000 m³.

estudios especiales

Estructura y dinámica del mercado telefónico local luego de la liberalización

El proceso de desregulación del mercado telefónico argentino se inició hacia fines de 1999. En ese marco, el propósito de estas líneas es elucidar los posibles rasgos –tanto estructurales como de comportamiento– que muy probablemente caracterizarán –y condicionarán– el sendero evolutivo del sector en los próximos años. A pesar de las –insalvables– limitaciones existentes (en especial, la ausencia de información de base con el suficiente grado de desagregación y el hecho de que todavía se desconocen –aún no fueron definidos– ciertos aspectos normativos claves que van a delimitar el desenvolvimiento sectorial), las evidencias disponibles permiten extraer una serie de inferencias.

Es indudable que, como producto de la desregulación del mercado telefónico local, se producirá el ingreso de un número importante de actores a los diversos segmentos que componen el sector (en particular, al de llamadas internacionales). No obstante, si se considera el elevado poder de mercado que registraban las operadoras preestablecidas al momento de iniciarse el proceso de liberalización (en particular, Telefónica de Argentina y Telecom Argentina), se puede concluir que difícilmente la entrada de nuevas empresas traiga aparejada la emergencia de una dinámica sectorial efectivamente competitiva (sobre todo en el ámbito de la telefonía urbana). En este sentido, resulta altamente probable que se configure un mercado de competencia oligopólica, con dos actores dominantes (Telecom Argentina y Telefónica de Argentina) y dos secundarios (CTI Móvil y Movicom).

ANTECEDENTES: LA PRIVATIZACIÓN DE ENTEL Y LAS CONCESIONES POSTERIORES EN TELEFONÍA CELULAR Y EL SERVICIO DE COMUNICACIONES PERSONALES

En noviembre de 1990 el Estado Nacional transfirió la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTel) al sector privado; proceso que se encuadró, fundamentalmente, en el marco de los Decretos Nros. 731/89, 59/90, 60/90, 61/90 y 62/90. A los efectos de su privatización, la ex compañía estatal fue subdividida en dos "unidades de negocios" (se trata de dos monopolios regionales) que fueron adjudicadas a Telecom Argentina (región Norte del país) y Telefónica de Argentina (región Sur). Estas firmas prestaron el denominado servicio básico telefónico (que incluye las llamadas de larga distancia local e internacional) hasta fines de 1999. En lo que respecta a la Ciudad de Buenos Aires, cabe destacar que ambas empre-

sas se dividieron –en partes iguales– la explotación de dicha región (denominada Area Múltiple de Buenos Aires –AMBA, que comprende la Capital Federal y los principales partidos del conurbano bonaerense–), tanto en lo que se refiere a las llamadas urbanas como en lo que respecta a las de larga distancia.

Con relación a la telefonía inalámbrica, en el AMBA existía, desde 1988, una empresa que prestaba el servicio de telefonía móvil celular: la Compañía de Radiocomunicaciones Móviles Movicom. En 1993, Telefónica de Argentina y Telecom Argentina accedieron al derecho –otorgado por el Pliego de Bases y Condiciones original* a explotar la segunda banda en esta región a través de la firma Movistar, de propiedad compartida (esta empresa cambiaría posteriormente su denominación por Miniphone). Asimismo, en 1999 el gobierno nacional otorgó en concesión un conjunto de licencias –con distinta capacidad de frecuencia– para prestar en el ámbito nacional el servicio de comunicaciones personales (o PCS). En el AMBA, resultaron adjudicatarios de las bandas de transmisión de mayor capacidad un consorcio liderado conjuntamente por Telecom Argentina y Telefónica de Argentina, y otro encabezado por la firma estadounidense GTE, mientras que Miniphone y Movicom se quedaron con las licencias de menor capacidad de frecuencia.

Con respecto a lo anterior, y atento al objetivo de introducir competencia en el sector una vez finalizado el período de exclusividad, cabe destacar que el hecho de haber permitido que las dos operadoras monopólicas del servicio básico telefónico se posicionaran tanto en telefonía celular como en PCS (que conforman, sobre todo el último de los sistemas, infraestructuras de comunicación a partir de las cuales resulta viable la introducción de presiones competitivas en el segmento de la telefonía básica) reforzó de manera significativa el poder de mercado de Telefónica de Argentina y Telecom Argentina y, en consecuencia, redujo considerablemente la posibilidad de que, una vez concluida la reserva legal de mercado de que gozaban las dos licenciatarias, el mercado local asumiera una dinámica de funcionamiento efectivamente competitiva. En otros términos, las consideraciones anteriores sugieren que la estructura de mercado que se configuró a partir del marco regulatorio emergente de la privatización de ENTel tendió a condicionar, con independencia de la forma que posteriormente adoptara el proceso de desregulación sectorial, la posibilidad futura de introducir competencia en el mismo. Sobre la base de estas restricciones estructurales, en la segunda mitad de la década de los noventa se asistió a un muy intenso proceso de transferencia de empresas del sector, de resultados del cual se tendió a consolidar aún más el proceso mencionado.

LA LIBERALIZACIÓN DEL MERCADO ARGENTINO DE TELECOMUNICACIONES

Luego de la sanción del Decreto Nro. 264/98, en 1999, después de haber sido prorrogado por dos años en 1997, caducó el período de exclusividad (reserva legal de mercado) para la prestación del servicio básico telefónico del que gozaron Telecom Argentina y Telefónica de Argentina desde el momento de la privatización de ENTel. A partir de entonces, se estableció un proceso gradual de liberalización del mercado local de telecomunicaciones que consta básicamente de dos etapas.

Entre noviembre de 1999 y el mismo mes de 2000, Telefónica de Argentina y Telecom Argentina pasaron a competir en todo el territorio nacional (incluida, naturalmente, la Ciudad de Buenos Aires) junto con la Compañía de Teléfonos del Plata (integrada por las estadounidenses *Bell South* y *Motorola*, el grupo local *Macri* –a través de la firma de su propiedad *Mercosur Technology & Communications*–, y algunas cooperativas telefónicas y prestadoras de televisión por cable) y la Compañía de Telecomunicaciones Integrales (formada por la norteamericana *GTE*, el conglomerado nacional *Agea/Clarín* –a partir de *Multicanal* y de su participación en *CTI Móvil*– y ciertas cooperativas telefónicas). En otros términos, esta primera etapa de la liberalización supuso un esquema de funcionamiento competitivo del mercado, aunque restringido a un número acotado de actores.

A partir de noviembre de 2000 se ingresó en la segunda etapa de la desregulación telefónica, cuya principal característica es que podrán ingresar al mercado a prestar distintos tipos de servicio (local, larga distancia nacional e internacional, telefonía pública, etc.) todas aquellas firmas que obtengan una licencia por parte de la Autoridad Regulatoria (la Secretaría de Comunicaciones). Al respecto, en el Cuadro 1, se presentan las principales licencias entregadas por el gobierno nacional¹ desde que entró en plena vigencia el proceso de liberalización.

¹ Si bien no se dispone de información desagregada relacionada con las regiones del país en que operarán las empresas ingresantes al mercado telefónico, es de esperar que el grueso de las inversiones se concentre en los centros urbanos de mayor densidad de población, actividad económica y poder adquisitivo (como, por ejemplo, la Ciudad de Buenos Aires).

Cuadro 1
Principales licencias entregadas por el gobierno nacional desde la liberalización del mercado telefónico local

Tipo de licencia/Empresa
Telefonía local y de larga distancia (nacional e internacional)
1. AT&T Argentina S.A.
2. Compañía de Telecomunicaciones Integrales S.A.
3. Compañía de Teléfonos del Plata S.A.
4. Diveo Argentina S.A.
5. Federación de Cooperativas de Telecomunicaciones (Fecotel)
6. Ferro Cablemundo Comunicaciones S.A.
7. Impsat S.A.
8. Metrored Telecomunicaciones S.A.
9. Superfone S.A.
10. Tectel S.A.
11. Telecom de Argentina S.A.
12. Telefónica de Argentina S.A.
Telefonía local
1. Compañía del Sur S.A.
2. Cooperativa Eléctrica Limitada Obrera*
3. Gigared S.A.**
4. NSS S.A.
5. Telenet S.A.
Telefonía de larga distancia (nacional e internacional)
1. Comsat Argentina S.A.
2. Darcom S.A.
3. Embratel Internacional S.A.
4. G. C. SAC Argentina S.R.L.
5. Orbistel S.A.
6. SES Sistemas Electrónicos S.A.
7. Sinectis S.A.
8. Starcom S.A.
9. Telephone 2 S.A.
10. TTN S.A.
Telefonía pública
1. Fecosur S.A.
2. Federación de Cooperativas de Telecomunicaciones (Fecotel)
3. S.A. Organización Coordinadora Argentina
4. Servicio Público S.R.L.
5. Supercanal Holding S.A.
6. Telecentro S.A.
7. Telecom Argentina S.A.
8. Telefonía Pública y Privada S.A.
9. Telefónica de Argentina S.A.

* Servicio de telefonía local para la ciudad de Oberá (Misiones).

** Servicio de telefonía local para las ciudades de Paraná (Entre Ríos), Resistencia (Chaco) y Santa Fe (Santa Fe).

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

Una primera conclusión que surge de la información presentada es que un número reducido de importantes empresas del sector (tanto locales como, fundamentalmente, de nivel internacional) logró ingresar al mercado local para prestar distintos tipos de servicios telefónicos. A simple título ilustrativo, pueden mencionarse, entre otros, los casos de la estadounidense AT&T, de Impsat (una compañía perteneciente al grupo económico local Pescarmona), de Techtel (que surge de la asociación entre el conglomerado Techint y la mexicana Telmex), de Embratel Internacional (una firma que es propiedad de MCI de EE.UU., que presta el servicio de larga distancia en el mercado brasileiro), y de Telephone 2 (una compañía de capitales franceses).

Por otro lado, del Cuadro 1 se desprende que la mayoría de las licencias entregadas por la Secretaría de Comunicaciones son aquellas que habilitan a las firmas a prestar los servicios de telefonía local, de larga distancia (nacional e internacional) y de telefonía pública². Así, por ejemplo, se entregaron doce licencias para prestar simultáneamente telefonía urbana y de larga distancia, nueve para prestar exclusivamente este último servicio, y otras nueve para brindar el servicio de telefonía pública. Con relación a lo anterior, vale la pena incorporar unos breves comentarios acerca de la dinámica que, muy probablemente, caracterizará a estos segmentos del mercado telefónico local y, en consecuencia, al patrón de comportamiento del conjunto del sector.

A este respecto, el hecho de que se haya entregado una cantidad importante de licencias no garantiza per se que tenga lugar un incremento de consideración en el grado de competencia prevaleciente en los distintos subsectores. En efecto, es altamente probable que el grueso de la competencia se focalice en el segmento de larga distancia, mientras que en el ámbito de la telefonía local se mantenga –o, a lo sumo, se atenúe muy levemente– la estructura fuertemente oligopolizada que la caracteriza. Ello, por dos razones básicas.

Por un lado, por cuanto el segmento de telefonía local presenta un muy alto grado de concentración económica (fundamentalmente, en torno de Telecom Argentina y Telefónica de Argentina y, en menor medida, la Compañía de Telecomunicaciones Integrales y la Compañía de Teléfonos del Plata) y se caracteriza por tener elevados costos hundidos (que restringen sobremanera la posibilidad de que nuevas empresas ingresen a prestar el servicio)³. Ello se ve agravado por el hecho que, a pesar de la viabilidad tecnológica de introducir competencia en este segmento del mercado, se presenta una serie de barreras a la entrada que inhiben de hecho las posibilidades de ingreso de nuevos operadores en la prestación del servicio de telefonía básica. Se trata de las denominadas "ventajas de precedencia" que dan lugar a una asimetría estructural en las capacidades tecnológicas (*know how*), comerciales (basadas en el conocimiento de los hábitos de consumo de los usuarios) y financieras (fundadas en el proceso de acumulación llevado a cabo durante la vigencia de los períodos de exclusividad), entre las operadoras preestablecidas y las potenciales in-

² En lo que respecta a las licencias entregadas para prestar el servicio de telefonía local, de la información existente se infiere que las empresas adjudicatarias de las mismas actuarán en regiones geográficas acotadas (fundamentalmente, centros urbanos del país de media/baja densidad poblacional).

³ La importancia que asumen las ventajas de precedencia como factores que restringen la introducción de competencia en el mercado de telecomunicaciones puede consultarse en Herrera, A.: "Nuevo marco regulatorio y privatización de telecomunicaciones en Nicaragua", Cepal, Serie de Reformas Públicas, Documento de Trabajo Nro. 41, 1996.

gresantes. Se trata de una asimetría que constituye, por sí misma, una significativa barrera a la entrada de nuevos oferentes al mercado, y que opera independientemente de si existen –o no– restricciones legales al ingreso al mismo.

A lo anterior se suma el hecho que, como fuera mencionado, estas empresas controlan prácticamente la totalidad de las firmas de telefonía celular y PCS que actúan tanto en la Ciudad de Buenos Aires como en el resto del país, al tiempo que, sobre todo las ex prestadoras monopólicas, participan –directa o indirectamente– en la propiedad accionaria de diversas firmas que prestan el servicio de televisión por cable. En este sentido, cabe destacar que, a raíz del intenso cambio tecnológico de los últimos años, resulta posible la prestación del servicio de transmisión de voz viva o de datos a través de la red instalada por las operadoras de televisión por cable.

En otros términos, se trata de actores con un muy elevado poder de mercado en todos los sectores desde los cuales resulta viable prestar el servicio básico telefónico (en especial, el de llamadas urbanas)⁴.

Por otra parte, porque el de larga distancia constituye uno de los segmentos más rentables del mercado (en especial, el de llamadas internacionales –estrechamente asociado al consumo de las grandes firmas–), con el privilegio adicional de que, por el tipo de requerimiento tecnológico involucrado en la prestación de este servicio, presenta menores barreras al ingreso que las existentes en el ámbito de la telefonía local. En este punto cabe incorporar dos breves comentarios. Por un lado, que las principales empresas de la economía argentina tienen sede (administrativa y/o comercial y/o financiera y/o productiva) en la Ciudad de Buenos Aires. Por otro, que una proporción considerable de las llamadas de larga distancia que se realizan en el país se concentran en el ámbito de la city porteña.

Sin duda, la –muy probable– consolidación de estas dos morfologías de mercado (fuertemente concentrada en telefonía urbana, y relativamente competitiva en el ámbito de las comunicaciones de larga distancia nacional e internacional) tendrá impactos diferenciales sobre las tarifas correspondientes a, por un lado, los distintos tipos de servicios y, por otro, los diferentes consumidores. En efecto, es de esperar que se produzca una disminución en las tarifas de larga distancia (en especial, las internacionales) y, dentro de las urbanas, de las correspondientes a los segmentos de mayores niveles de consumo (las grandes empresas y los sectores de la población de mayor poder adquisitivo).

Con respecto a la telefonía pública, las evidencias disponibles permiten inferir que, también en este segmento, se tenderá a consolidar un mercado caracterizado por un elevado grado de concentración (con Telefónica de Argentina y Telecom Argentina como actores líderes). En tal sentido, cabe destacar que, a poco de iniciarse el proceso de liberalización, una de las empresas que se adjudicó una licencia para prestar este servicio (Telefonía Pública y Privada) denunció a Telefónica de Argentina ante la autoridad regulatoria en ma-

⁴ Todas estas restricciones a la competencia se ven acentuadas por las principales disposiciones del entorno normativo en el que se inscribe el proceso de desregulación en curso. Con respecto a esto último, véase Abeles, M., Forcinito, K., Schorr, M.: "El oligopolio telefónico argentino frente a la liberalización del mercado. De la privatización de ENTel a la conformación de los grupos multimedia", UNQ/FLACSO/IDEP, 2001.

teria de defensa de la competencia por abuso de posición dominante, alegando que esta última le había impuesto cláusulas contractuales discriminatorias (en especial, en materia de interconexión), a la vez que había instalado una gran cantidad de nuevos aparatos de telefonía pública (y locutorios) cuando se acercaba la apertura del mercado. Ello remite a los precios de interconexión que deben abonar las empresas ingresantes al segmento de telefonía pública a las prestadoras del servicio básico propietarias de la red instalada (es decir, a Telefónica de Argentina y Telecom Argentina), así como con aquellas vinculadas a, por ejemplo, los tiempos de establecimiento de las comunicaciones, la calidad de las mismas, etc.

El sistema de recolección, tratamiento y disposición de los residuos sólidos urbanos (RSU)

El objeto de este informe es presentar algunos aspectos que hacen a la problemática de los distintos tipos de residuos generados en la Ciudad de Buenos Aires y, en particular, reseñar el sistema de recolección, tratamiento y disposición final de los residuos sólidos urbanos (RSU) y el marco normativo que lo regula.

Este estudio es de interés en tanto se concibe que una correcta gestión de los residuos sólidos urbanos forma parte del proceso productivo y su generación constituye un indicador de la actividad económica. Los residuos industriales y patogénicos revelan el perfil de la estructura productiva, de los procesos tecnológicos utilizados y de sus principales modalidades de gestión, mientras los residuos domiciliarios dan cuenta de la magnitud, patrón de consumo y pautas culturales de la población, como así también, dan cuenta de la distribución territorial del ingreso. Su análisis aporta elementos que contribuyen a esbozar el escenario de actuación pública al cual dirigir las políticas que promuevan el desarrollo económico en una ciudad limpia, con bajo nivel de impacto sobre la salud y el medio ambiente.

En función de la actividad generadora, los residuos se clasifican en domiciliarios, industriales y patogénicos; según el estado de la materia, pueden ser sólidos, semisólidos o líquidos; por último, el contenido tóxico los define como especiales o peligrosos, en estado sólido o semisólido, que presentan características tóxicas, reactivas y corrosivas, radiactivas o inflamables y cuya gestión no se realiza conjuntamente con los desechos sólidos urbanos, sino que requieren tratamiento diferenciado para su posterior disposición. En esta categoría se encuentran algunos residuos industriales y, obviamente, los patogénicos.

MARCO INSTITUCIONAL A NIVEL NACIONAL

En la gestión de los residuos sólidos generados en ámbitos domésticos, comerciales, institucionales, industriales, establecimientos de salud y otros manejados en áreas urbanas y periurbanas, intervienen distintas instituciones de diferente tamaño y complejidad.

El tratamiento de los residuos peligrosos es de competencia mixta –nacional y local-, mientras la de los residuos urbanos es de incumbencia local.

El siguiente cuadro muestra la estructura organizacional y funcional del sector de residuos sólidos urbanos y de los residuos peligrosos gestionados dentro del área urbana.

Nivel institucional	Organismo	Función
Nivel Nacional	Ministerio de Desarrollo Social y Medio Ambiente, Secretaría de Recursos Naturales y Medio Ambiente	Normativa, Planificadora y de Control
Nivel Provincial	Organismos provinciales de medio ambiente	Idem
Nivel Municipal	Dependencias municipales de aseo urbano y medio ambiente. CEAMSE (Ciudad de Bs As y GBA)	Operadora, financiadora y administradora
Sector privado	Empresas concesionarias de recolección Empresas concesionarias de recolección	Transportista Operadora

En la Ciudad de Buenos Aires y el conurbano bonaerense la tarea de recepción y disposición de residuos sólidos urbanos es realizada por el CEAMSE (Cinturón Ecológico Area Metropolitana Sociedad del Estado), que fue creado en 1977 por un convenio entre la Ciudad y la Provincia de Buenos Aires. El CEAMSE, a su vez, delega esta función en distintas concesionarias reteniendo la función de control y regulación de los contratos. El sistema consiste en una doble vinculación con el sector privado: las municipalidades y la ex-MCBA realizan por sí o a través de terceros (está casi totalmente privatizada) la recolección de residuos; el CEAMSE, a través de concesionarios, recibe y dispone los residuos en los rellenos, por lo que las municipalidades le pagan al CEAMSE por sus servicios y éste, a su vez, retribuye a las empresas concesionarias.

MARCO LEGAL A NIVEL NACIONAL RESIDUOS PELIGROSOS

EL artículo 41 de la Constitución Nacional garantiza el derecho a un ambiente sano, equilibrado, apto para el desarrollo humano y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras: "Las autoridades proveerán a la protección de este derecho, a la utilización racional de los recursos naturales, a la preservación del patrimonio natural y cultural y de la diversidad biológica, y a la información y a la educación ambientales. Corresponde a la Nación dictar las normas que contengan los presupuestos mínimos de protección, y a las provincias, las necesarias para complementarlas, sin que aquéllas al-

teren las jurisdicciones locales. Asimismo, se prohíbe el ingreso al territorio nacional de residuos actual o potencialmente peligrosos".

Es decir, las provincias son autónomas en la gestión y protección de los recursos naturales, salvo casos reconocidos de jurisdicción federal. La aplicación de estas normas queda sujeta a la adhesión por parte de las provincias, con independencia de que puedan dictar su propia regulación.

La Argentina se encuentra adherida al Convenio de Basilea que reglamenta y establece los parámetros para el transporte de los desechos peligrosos y la disminución de su impacto ambiental. En 1991, esta adhesión adquiere rigor legal al ser ratificada por medio de la ley 23.922, tomándose dicho convenio como modelo para el dictado de la normativa interna.

La ley 24.051 del 17/12/91 sobre residuos peligrosos establece los criterios para la tipificación, generación, manipulación, transporte, tratamiento y disposición final de los residuos peligrosos en lugares sometidos a jurisdicción nacional o cuando se trate de lugares que pudieran afectar directa o indirectamente a personas o al ambiente, más allá de su jurisdicción. Desde entonces, la autoridad de aplicación es la Secretaría de Recursos Naturales y Ambiente Humano de la Nación.

El impulso que recibió la normativa sobre residuos peligrosos durante los primeros años de la década se vincula con diversos factores. El brote de cólera declarado a principios de los noventa obligó a un mayor control de la gestión de los residuos, lo que se tradujo en una sustitución parcial del "cirujeo" por el sistema reglado. En ese período se creó la Secretaría de Recursos Naturales y Ambiente Humano, que asumió como temas prioritarios la reglamentación de la problemática ambiental, la biodiversidad y los cambios climáticos, en tanto, el dictado de esas normas calificaba a nuestro país para el acceso al crédito internacional.

Sin embargo, a pesar de la completa normativa sobre el tratamiento de los residuos peligrosos, existen dudas acerca de la efectividad de los mecanismos de control que aseguren el cumplimiento de la misma, tanto a nivel nacional como local.

En la Ciudad de Buenos Aires se ha producido, recientemente, una serie de normas sobre el tratamiento y control de residuos patogénicos. La ley N° 154, sobre tratamiento de residuos patogénicos, regula la generación, manipulación, almacenamiento, recolección, transporte, tratamiento y disposición final de todos los residuos patogénicos provenientes de aquellas actividades que propendan a la atención de la salud humana y animal, estudio, docencia, diagnóstico, tratamiento, rehabilitación, etc, en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires. La definición de "patogénico" de los residuos se hace en base al carácter de la actividad que los genera y no a su contenido tóxico. La autoridad de aplicación de esta ley es la Secretaría de Medio Ambiente y Espacio Público, la que además, está dotada del poder de policía para hacer cumplir las normas y sancionar los incumplimientos. Crea un Registro de generadores,

transportistas y operadores de residuos patogénicos, regula las actividades de cada uno de estos actores y determina las condiciones de tratamiento y disposición final. El decreto reglamentario de esta ley está en vías de publicación.

Con relación a los residuos especiales, se encuentra en tratamiento legislativo un proyecto que dispone las normas relativas a la generación, manipulación, transporte, tratamiento y disposición final de los mismos en el ámbito de la Ciudad, con el objetivo de reducir su generación y promover la utilización de técnicas más adecuadas desde el punto de vista ambiental (reutilización o reciclado). El proyecto contempla la posibilidad de que los residuos sean tratados por los generadores o por los operadores autorizados a ese efecto, quienes a su vez, podrán realizar la disposición final. La autoridad de aplicación de dicha ley sería la Secretaría de Medio Ambiente y Espacio Público.

RESIDUOS SÓLIDOS URBANOS

En cuanto a los residuos sólidos urbanos y, a diferencia de lo mencionado para los residuos peligrosos, se carece de una adecuada legislación local en los ámbitos de competencia, que son las provincias y los municipios.

MARCO LEGAL DE LA CIUDAD

Una de las excepciones la constituye el régimen vigente en la Provincia de Buenos Aires y la Ciudad de Buenos Aires, a partir de la creación del CEAMSE.

El 6/5/77 se firmó un convenio entre la ex-Municipalidad de Buenos Aires, representada por el General Cacciatore y la Provincia de Buenos Aires, representada por el General Ibérico Saint Jean, que disponía la recuperación de tierras en jurisdicción de la Provincia de Buenos Aires a partir del relleno y ulterior forestación de las áreas bajas anegadizas existentes a lo largo de la costa del Río de la Plata, desde el Riachuelo hasta la ciudad de La Plata y otras similares en la cuenca del Río Reconquista y de Arroyo Morón. El relleno se haría con los residuos generados por el área metropolitana. Entre otras consideraciones, el convenio preveía que la disposición de los residuos, de acuerdo a prácticas internacionales, contribuiría a desterrar el problema social del "cirujeo" y a eliminar la incineración a cielo abierto.

El convenio acordó la creación de una empresa, cuyo capital se integró por partes iguales entre Ciudad y Provincia, para proyectar, ejecutar y fiscalizar la disposición final de residuos mediante el sistema de relleno sanitario; adquirir los terrenos y realizar las inversiones orientadas a la creación de parques o lugares de recreación en los terrenos recuperados. La ex-Municipalidad de Buenos Aires soportaría, en forma exclusiva, los costos de transporte de los residuos proveniente de la Ciudad.

La Ordenanza N° 33.691 del 8/8/77 ratificó el convenio y creó la sociedad CEAMSE (Cinturón Ecológico del Area Metropolitana Sociedad del Estado). Se estableció que los recursos de la sociedad provendrían de las tarifas que percibiese por disposición final de residuos para relleno sanitario, por recepción de basura en estaciones de

transferencia y su transporte hasta el lugar de relleno, por contribución para obras de infraestructura, por utilización de las instalaciones de los parques recreativos y cualquier otra que al efecto se estableciera; de la tarifa básica que el CEAMSE cobraría por tonelada por la recepción de basura, que debería pagar la ex-Municipalidad de Buenos Aires y los municipios de la Provincia de Buenos Aires, según el origen de los residuos; de los fondos de reserva que se crearían con el producido de las operaciones societarias, y del producido de la venta, locación usufructo o concesiones de los bienes muebles, semovientes e inmuebles de su propiedad.

En la Provincia de Buenos Aires, este sistema fue reglamentado a través de la ley 9.111, sancionada el 17/7/78, que regula orgánicamente la disposición final de los residuos en el área de la ciudad de La Plata y su área metropolitana circundante, estimada en 4.100 Km² y con una población de 12 millones de habitantes.

Posteriormente, a través de la Ordenanza 35.135 del 16/8/79 se aprobó la modificación al estatuto del CEAMSE y se le encomendó la prestación, por sí o por terceros, del servicio de recolección de residuos y limpieza de calles en el sector de la Ciudad de Buenos Aires que autorizara el Departamento Ejecutivo. Es decir, desde entonces, se incorpora al sistema al sector privado a partir de la tercerización del servicio de recolección domiciliaria y limpieza de calles.

Como consecuencia de ello, la ex-Municipalidad de Buenos Aires delega al CEAMSE la recolección de residuos y limpieza de calles, mediante la contratación por terceros (Ordenanza N° 35.356 del 30/11/79) que prestarían el servicio por un período contractual de 11 años.

La sociedad CEAMSE es la encargada de fiscalizar el cumplimiento del contrato por parte del contratista que preste los servicios; se conviene la instrumentación de un sistema de información periódica a los efectos de que la Municipalidad conforme las facturas que la sociedad elabora con periodicidad mensual, que son abonadas dentro de los 15 días corridos de presentación y cuyo incumplimiento da lugar a intereses compensatorios.

A partir de 1980, los servicios de recolección y limpieza urbana, de un área de la Ciudad, fueron realizados, en forma exclusiva, por la empresa MANLIBA SA, una sociedad integrada por Italmimpianti (Italia), Waste Management (EEUU), SOCMA (Sociedad Macri), GRUMASA (Grupo Macri SA) y acciones de Francisco Macri. El resto continuó a cargo de la Dirección General de Higiene Urbana del GCBA.

Resulta de interés destacar que en los pliegos de licitación se establecía un circuito que consistía en la recolección-secado-pesaje-facturación de los residuos sólidos urbanos. Se preveía expresamente el secado de los residuos a fin de extraer su contenido de agua, calculado en un 40% del peso total. A tal efecto, se dispuso la construcción de una usina en el barrio de Floresta que debía integrarse al sistema. Esta usina no fue habilitada debido a que la Justicia dio curso a un recurso de amparo por

los posibles efectos nocivos sobre la salud humana, provocados por contaminación ambiental. Este importante eslabón del circuito no fue reemplazado, por lo que la facturación de los residuos ha contenido el mencionado porcentaje de agua desde 1980 a la fecha.

En 1987, se incorpora CLIBA SA al servicio, operando parte del territorio que tenía a su cargo la Dirección General de Higiene Urbana del GCBA. Este esquema funcionó hasta 1998.

En 1990, se prorroga el contrato firmado en octubre de 1979, entre CEAMSE y la Municipalidad, para la recolección de residuos (Ordenanza N° 44.310 del 20/6/90) y se acuerda con la empresa MANLIBA una prórroga de cinco años más –hasta el 2/3/95- para la prestación del servicio. A partir de esa fecha, y hasta la nueva concesión que se licitó en 1997, el Gobierno de la Ciudad renovó mensualmente el contrato con las empresas prestatarias.

Desde 1998⁵, la recolección de residuos y limpieza urbana está dividida en 5 zonas, 4 de ellas operadas por una concesión distinta y la quinta quedó a cargo de la ciudad a modo de testigo⁶. Mediante una licitación pública quedó conformada la recolección de las 4.600 toneladas de basura diarias generadas en la Ciudad en ese año. Las empresas ganadoras de la licitación fueron:

- CLIBA (Consortio Roggio-Ormas),
- SOLURBAN (IMPSA-Bomarga-Compagnie Générale des Eaux de Francia)
- AEBA (Fomento de Construcciones y Contratos-Dycasa-Huayquy de España)
- ECOHABITAT (Transportes 9 de Julio-EMEPA)

Cuadro A-1
Montos globales cotizados por las concesionarias. Año 1998

Empresas	Volumen de actividad		Monto total		Volumen de actividad		\$/Ton.
	Ton/día	%	en \$ (1)	%	en ton.	%	
TOTAL	4.600	100,0	251.201.511	100,0	6.278.000	100,0	
CLIBA	1.450	31,5	72.996.720	29,1	2.117.000	33,7	34,48
AEBA	900	19,6	58.535.559	23,3	1.314.000	20,9	44,55
SOLURBAN	1.000	21,7	60.811.296	24,2	1.460.000	23,3	41,65
ECOHABITAT	950	20,7	58.857.936	23,4	1.387.000	22,1	42,44
ZONA A CARGO DEL GCBA	300	6,5	--	--	--	--	

(1) Los valores surgen de los contratos y corresponden a los cuatro años de concesión. Con posterioridad, se acordó en forma global una importante reducción de precios.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de los pliegos de licitación.

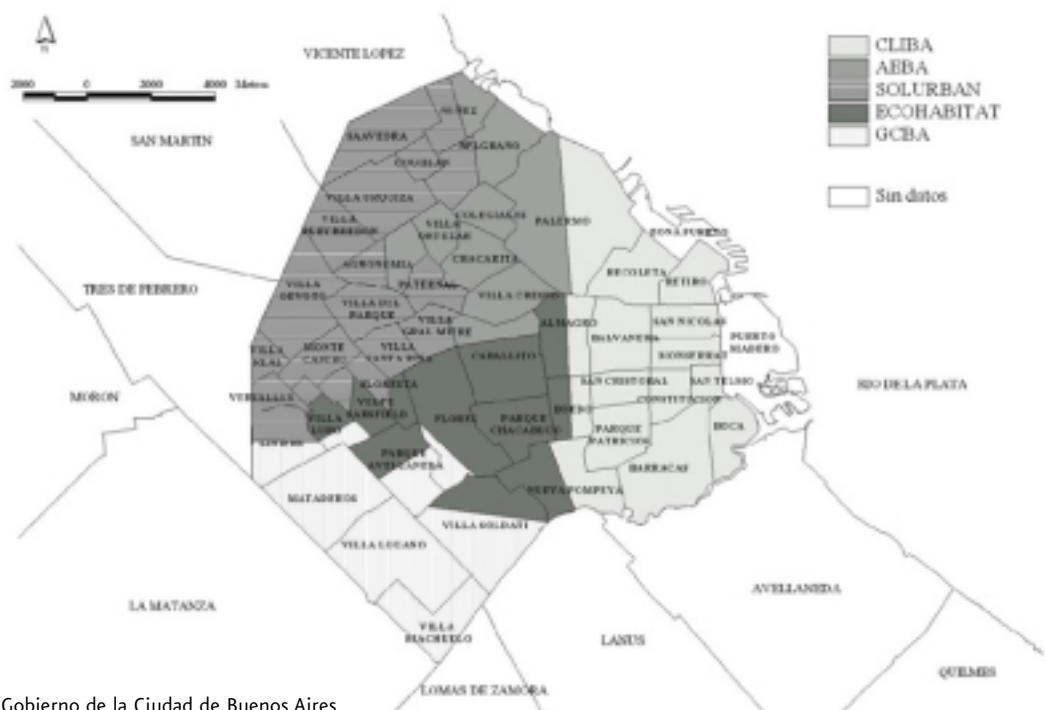
⁵ La adjudicación del servicio a las empresas concesionarias se hizo el 01/01/98.

⁶ La ley 462 creó el ENTE DE HIGIENE URBANA, para la dirección administración y ejecución de los Servicios Públicos de Higiene Urbana en la Zona V. Entre las funciones de este organismo figura la de planificar y ejecutar servicios de recolección de residuos, barrido e higiene de la denominada Zona, programar recorridos, frecuencia y rutas, desarrollar en forma efectiva las tareas de control de los servicios y obras que ejecute o se le demanden, etc.

La concesión de recolección de residuos urbanos se adjudicó por un total de \$251,2M, sobre la base de una estimación de un volumen de actividad de 6.278.000 toneladas. El consorcio CLIBA resultó adjudicatario de la zona más extensa, como puede verse en el mapa siguiente, y del mayor volumen de actividad medido en toneladas, 33,7% del total, lo que se tradujo en el 29,1% del monto estimado de facturación. En segundo lugar se situó SOLURBAN que absorbió el 23,3% del volumen de actividad y el 24,2% de la facturación estimada, seguido por ECOHABITAT que captó el 22,1% del tonelaje y el 23,4% del monto de facturación. Por último, AEBA recibió el 20,9% del volumen de actividad con un 23,3% de la facturación estimada.

Desde el punto de vista del origen del capital de las empresas concesionarias, el servicio de higiene urbana de la Ciudad está atendido por dos empresas argentinas (CLIBA y Transportes 9 de Julio-EMEPA), una empresa argentina en asociación con capitales españoles (Dycasa, Huayqui) y otra asociada a capitales franceses (*Compagnie Générale des Eaux*)

Cabe destacar que, desde 1980 en que se formalizó el primer contrato de concesión para la recolección de residuos urbanos, importantes grupos económicos de capital local (Macri, Roggio, IMPSA-Pescarmona), vinculados también a la actividad de la construcción, participan en la propiedad de las empresas que prestan este servicio. A su vez, estos consorcios ocupan el primer y segundo lugar en el ranking según tonelaje y facturación en una actividad que moviliza importantes recursos, lo que sugiere que la relevancia del negocio de recolección de residuos dentro de la estrategia de acumulación de los grupos económicos locales es significativa.



A su vez, como se verá más adelante, en el relleno sanitario de los residuos se destaca la participación de otro grupo económico de capital local, como Techint y, nuevamente, Benito Roggio.

Resulta de interés destacar que el pliego de licitación, por el cual se adjudicó el servicio de recolección de residuos, dispone que el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires requerirá a los adjudicatarios la incorporación de técnicas para la recolección de los residuos diferenciados por categoría o destino (vidrio, metales, etc.), hasta un 10% del total, a partir del segundo año de concesión. En el artículo 76 se estableció que el GCBA efectuaría las campañas de concientización y los adjudicatarios distribuirían las bolsas y contenedores específicos para la recolección diferenciada. El GCBA debía resolver el destino final de los residuos que serían abonados al adjudicatario por su peso. Estas disposiciones, que no se efectivizaron, debían sentar las bases para avanzar con un programa de reciclado de residuos.

La disposición de residuos en rellenos sanitarios también está a cargo de empresas privadas, que son controladas por el CEAMSE. Existen en la actualidad 4 rellenos sanitarios en funcionamiento en el conurbano bonaerense, los cuales reciben residuos de la Ciudad de Buenos Aires y del Gran Buenos Aires:

La Ciudad de Buenos Aires cuenta con tres estaciones de transferencia (Colegiales, Pompeya y Flores) y los residuos se destinan mayoritariamente a Villa Domínico. Las tres estaciones son operadas por SYUSA (Saneamiento y Urbanización S.A.). Estas estaciones reciben los desechos domiciliarios, los de barrido y limpieza de calles principales y algunos desechos industriales entregados por recolectores privados.

Relleno sanitario	Operador	Volumen
Avellaneda-Quilmes (Villa Domínico)	SYUSA (Techint)	3.899 ton/día
Norte 111- Camino del Buen Ayre (Bancalari)	TECSAN (Roggio-Ormas)	4.402 ton/día
La Matanza-González Catán	Eco Oeste (Roggio-Techint)	1.796 ton/día
Ensenada-Berisso-La Plata	CÓNICA	701 ton/ día

En el contrato entre CEAMSE y SYUSA, que fue renegociado en octubre de 1998, el contratista se compromete a realizar la disposición final de residuos de la Ciudad y de la Provincia de Buenos Aires, para lo cual debe construir y operar 3 estaciones de transferencia (ET) en la Ciudad de Buenos Aires y transportar los residuos desde cada una de ellas a los sitios de disposición final. A su vez, debe efectuar el relleno sanitario con ellos y los que se reciban directamente en el centro de disposición final.

Se definió el tonelaje mínimo de residuos generados por la Ciudad y el conurbano bonaerense que el contratista debe recepcionar en la ET o depositar en el destino final que, de no cubrirse, debe ser abonado por el CEAMSE. Asimismo, dispone que si durante la vigencia del contrato las prestaciones a cargo del contratista se tornan excesivamente onerosas o si no resultan debidamente compensadas por el reajuste de tarifas, el CEAMSE se obliga a renegociar las tarifas.

Con relación a los aspectos técnicos, de acuerdo a lo dispuesto en el pliego de condiciones, la empresa SYUSA tiene libertad para hacer modificaciones al diseño de las estaciones de transferencia, siempre y cuando se utilice el método de compactación. No se admite como alternativa ningún sistema de reciclaje o recuperación de residuos. Cualquiera de estos sistemas traerían aparejado una disminución del tonelaje y un perjuicio económico para las empresas recolectoras, ya que la facturación se realiza en función a la cantidad recolectada y luego dispuesta. Una disminución de la masa de residuos significaría también un perjuicio para el CEAMSE, que debe asegurar el mínimo de residuos comprometido con SYUSA o, en última instancia, renegociar las tarifas si las prestaciones a cargo del contratista resultaran excesivamente onerosas.

Por último, el contrato establece las modalidades de la recolección de los distintos tipos de basura (domiciliaria, barrido, etc) pero no hace referencia a los desechos industriales.

GENERACIÓN Y TRATAMIENTO DE RESIDUOS RESIDUOS DOMICILIARIOS

La generación de residuos urbanos varía según la región y el nivel socio- económico de su población, oscilando entre 0,67 kg/hab/día y 1,052 kg/hab/día.

Durante los primeros 6 meses de 2001, la masa total promedio recolectada en la Ciudad ascendió a 5.095 ton/día y de acuerdo a las estimaciones del Instituto de Ingeniería Sanitaria y Ambiental de la Facultad de Ingeniería de la UBA, la producción per cápita se ubica en 0,8816 kg/hab.día, para ese período.

La cobertura de recolección es del 100%, mientras que el promedio de las grandes ciudades oscila en torno del 90%; en las de menor tamaño, la cobertura asciende a 70%. En general, el servicio se contrata por un monto global salvo en la Ciudad en donde se paga un precio por tonelada recolectada.

RESIDUOS INDUSTRIALES

No hay datos confiables sobre la generación de residuos industriales en Argentina, pero se estima que la generación anual ascendería a 600.000 toneladas.

Se calcula que, en la Provincia de Buenos Aires, los residuos industriales⁷ tratados conjuntamente con los residuos sólidos urbanos (los declarados) se ubican en unas 46.000 toneladas mensuales, lo que representa alrededor del 10% de los residuos totales tratados en los rellenos sanitarios, previa autorización del CEAMSE.

⁷ Por ejemplo, los desechos de la industria textil

Los residuos peligrosos son tratados en forma particular por las empresas, por sí o a través de operadores que utilizan la incineración para la reducción y tratamiento de los mismos. A su vez, este proceso es supervisado por la Dirección Nacional de Ordenamiento Ambiental de la Secretaría de Desarrollo Sustentable y Política Ambiental que es la encargada de acreditar a los operadores.

Existen actualmente en la Provincia de Buenos Aires alrededor de 10 plantas incineradoras, que procesan de 1 a 10 ton/día de residuos, incluidos aquéllos generados en la Ciudad y que realizan el tratamiento en forma adecuada, por lo que están debidamente inscriptos y autorizados. Debido a la falta de rellenos de seguridad, estas plantas no pueden hacer la disposición final de las cenizas generadas por el proceso de tratamiento. La ausencia de controles del cumplimiento de las normas vigentes impide conocer cuál es el destino final de parte de estas cenizas.

RESIDUOS PATOGENICOS

Tampoco existe información confiable al respecto, pero se estima que, a nivel nacional, los establecimientos de salud generan entre 155.000 y 234.000 kg por año.

En la Ciudad de Buenos Aires, aproximadamente un 60% de las instituciones de salud trata sus residuos externamente con algún operador. El 40% restante lo hace en instalaciones propias. Debe tenerse en cuenta que el 40% de las instituciones de salud pertenece al sistema público. El CEAMSE recibe los residuos provenientes del proceso de incineración y esterilización por autoclave que luego son depositadas en celdas especialmente acondicionadas a tal fin.

RECOLECCION DE RESIDUOS POR EMPRESA CONCESIONARIA

Durante el período 1990-97, la evolución de la masa recolectada por empresa da cuenta de comportamientos dispares: la empresa MANLIBA registra un incremento del 55,7%, CLIBA hace lo propio en un 65,3%, mientras que el GCBA trepa el 112,6%. El incremento de esta última se debe, fundamentalmente, al desempeño de los años 1996 y 1997, en que la recolección crece un 25,7% y 27,1%, respectivamente, en particular por el dinamismo del rubro Otros, en tanto, lo recolectado por las otras dos concesionarias oscila entre el 1% y el 3%.

Cuadro A-2**Residuos sólidos urbanos recolectados por empresa
Tasas de variación interanual. Ciudad de Buenos Aires. 1991-1997**

Período	MANLIBA (%)	CLIBA (%)	GCBA (%)	Total (%)
1991	19,4	32,5	18,2	21,9
1992	16,4	3,7	8,1	12,6
1993	6,5	14,9	6,3	8,2
1994	10,2	6,9	8,4	9,3
1995	-8,2	-6,2	-9,6	-8,0
1996	2,1	3,5	25,7	5,0
1997	1,9	0,9	27,1	5,1
Var. 97/90	55,7	65,3	112,6	64,8

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

Si se analiza la estructura porcentual de la masa recolectada por concesionario, se observa que la principal operadora, MANLIBA, disminuye su participación relativa desde el 67% en 1990, al 63% en 1997. Esta caída es absorbida por GCBA que trepa del 13% al 16%, dado que CLIBA mantiene su participación en torno de 20%.

Cuadro A-3**Residuos sólidos urbanos recolectados por empresa
Estructura porcentual. Ciudad de Buenos Aires. 1990-1997**

Período	MANLIBA (%)	CLIBA (%)	GCBA (%)	Total (%)
1990	67	20	13	100
1991	66	22	12	100
1992	68	20	12	100
1993	67	21	12	100
1994	68	21	12	100
1995	67	21	11	100
1996	65	21	14	100
1997	63	20	16	100

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

El nuevo contrato de concesión, que entró en vigencia el 1/1/98, incorporó a tres empresas y excluyó a MANLIBA. Por su parte, CLIBA que en 1997 recolectaba 336.000 toneladas, pasó a recolectar 524.000 toneladas, o sea, aumentó un 56%. En 2000, se interrumpe la tendencia expansiva de la serie y se verifican caídas en casi todas las zonas, pero de diferente magnitud. En el período 1998-2000, SOLURBAN registra un crecimiento del 24,7%, ECOHABITAT, 14,6%, AEBA, 11,8%, CLIBA, 10,8% y el GCBA se mantiene estable (0,4%), lo que se traduce en una suba del 7,5% para el total recolectado.

Cuadro A-4**Residuos sólidos urbanos recolectados por empresa****Tasas de variación interanual. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001**

Período	MANLIBA (%)	CLIB (%)	GCBA (%)	AEBA (%)	SOLURBAN (%)	ECOHABITAT (%)	Total (%)
1998	-92,4	56,0	-5,4	-	-	-	8,7
1999	-	9,2	8,7	16,2	21,8	15,9	8,7
2000	-	1,5	-7,6	-3,8	2,4	-1,1	-1,2
2001							
Semestre I	-	-0,9	-27,7	-4,7	1,9	-9,9	-7,2
Var. 00/98		10,8	0,4	11,8	24,7	14,6	7,5

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

Cuadro A-5**Residuos sólidos urbanos recolectados por empresa****Estructura porcentual. Ciudad de Buenos Aires. 1998-2001**

Período	MANLIBA (%)	CLIBA (%)	GCBA (%)	AEBA (%)	SOLURBAN (%)	ECOHABITAT (%)	Total (%)
1998	4	29	14	17	16	20	100
1999	-	29	14	18	17	21	100
2000	-	30	13	18	18	21	100
Semestre I	-	28	16	17	17	21	100
2001							
Semestre I	30	12	18	19	20	100	

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

El cuadro A-5 muestra que las empresas CLIBA, AEBA y ECOHABITAT han mantenido su participación relativa en torno a 30%, 18% y 20%, respectivamente, en tanto, el GCBA redujo su aporte al pasar de 14% a 12% y SOLURBAN, subió del 16% a 19%. Si bien las zonas adjudicadas responden a diferentes niveles socioeconómicos y el área administrada por SOLURBAN corresponde a la de mayor nivel, parecería que el comportamiento de los residuos responde a otros factores, como se verá en el siguiente apartado.

RECOLECCION DE RESIDUOS SEGUN TIPO DE RESIDUO

Entre 1981 y 1990, la recolección de residuos tuvo un nivel relativamente estable, en torno a 1.000.000 de toneladas anuales, exhibiendo los puntos más bajos entre los años 1983 y 1989.

Cuadro A-6
Residuos sólidos urbanos recolectados por tipo de residuo
En toneladas. Ciudad de Buenos Aires. 1990-2001

Periodo	Domiciliario	Barrido	Otros	Relleno	Total
1990	630.956	198.826	131.569	52.929	1.014.280
1991	764.020	206.189	182.444	83.337	1.235.990
1992	832.661	245.702	234.284	79.316	1.391.963
1993	925.203	260.840	240.286	79.418	1.505.747
1994	982.193	282.252	279.716	100.920	1.645.081
1995	916.936	255.940	257.641	83.707	1.514.224
1996	921.975	275.703	308.869	83.976	1.590.523
1997	966.561	269.464	354.903	80.923	1.671.851
1998	1.000.160	245.566	571.813	-	1.817.539
1999	1.016.617	256.811	702.870	-	1.976.298
2000	1.002.267	249.352	701.756	-	1.953.375
Semestre I	492.376	127.739	368.453	-	988.568
2001					
Semestre I	482.441	118.630	316.102	917.174	

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

Cuadro A-7
Residuos sólidos urbanos recolectados por tipo de residuo
Tasas de variación interanual. Ciudad de Buenos Aires. 1990-2001

Periodo	Domiciliario (%)	Barrido (%)	Otros (%)	Relleno (%)	Total (%)
1990	-	-	-	-	-
1991	21,1	3,7	38,7	57,5	21,9
1992	9,0	19,2	28,4	-4,8	12,6
1993	11,1	6,2	2,6	0,1	8,2
1994	6,2	8,2	16,4	27,1	9,3
1995	-6,6	-9,3	-7,9	-17,1	-8,0
1996	0,5	7,7	19,9	0,3	5,0
1997	4,8	-2,3	14,9	-3,6	5,1
1998	-5,8	-27,0	108,7	-	8,7
1999	1,6	4,6	22,9	-	8,7
2000	-1,4	-2,9	-0,2	-	-1,2
2001	0,0	0,0			
Semestre I	-2,0	-7,1	-14,2	-	-7,2
Var. 00/90	58,8	25,4	433,4	-	92,6

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

Durante la década de los noventa, la recolección registra una tendencia marcadamente creciente, sobre todo hasta 1994, año en que alcanza 1.645.081 toneladas. En 1995, la masa desciende un 8%, en parte debido al impacto de la crisis provocada por la devaluación mexicana sobre los niveles de consumo de la población (los residuos

domiciliarios caen un 6,6%), pero luego se recupera y crece al 6% anual, entre 1996-99. En 2000, la masa total recolectada trepa a 1.953.375 toneladas, lo que representa un 93% más que lo registrado durante el año 1990. En este año, la tendencia se quiebra al caer un 1,2% en comparación con el nivel de 1999.

Si bien existe una correlación positiva entre los niveles de actividad económica y la generación de residuos, la evolución de la masa recolectada ha respondido a diversos factores –algunos extraeconómicos- que han actuado simultáneamente.

En primer lugar, se han incorporado zonas marginales que no estaban cubiertas por el sistema, a la par que se ha mejorado la gestión por parte de los operadores, cuyo nivel de facturación depende de la masa total recolectada.

En segundo lugar, en el período analizado los residuos domiciliarios, que son los directamente vinculados con el consumo de la población, se incrementaron en 58,8%, lo recolectado por barrido de calles, el 25%, mientras que los residuos agrupados bajo el rubro Otros crecieron el 433,4%. Este diferente comportamiento se expresa en significativos cambios en la estructura porcentual por tipo de residuo; en 1990, los residuos domiciliarios representaban el 62% del total recolectado, barrido de calles, el 20% y otros, el 13%. Al finalizar la década, la contribución de los domiciliarios había descendido a 51,3%, barrido de calles hizo lo propio al pasar a 12,7%, en tanto, el agregado Otros trepó hasta el 36% del total recolectado. De ello se desprende que gran parte del dinamismo de los RSU se debe a residuos no asociados al consumo.

En tercer lugar, a la par del incremento de la masa mencionado más arriba, se ha modificado la estructura según composición física de los residuos sólidos urbanos. De acuerdo a un estudio realizado por el Instituto de Ingeniería Sanitaria y Ambiental de la Facultad de Ingeniería de la UBA, en el período 1991-2001, se ha verificado un aumento del porcentaje de papeles y cartones, metales no ferrosos -en especial, latas de aluminio-, pañales y apósitos descartables, y residuos de poda y jardín. Los componentes que han disminuido son el vidrio, metales ferrosos y desechos alimenticios. Se observa un mayor contenido de envases livianos por la utilización de plásticos livianos, aluminio, etc. y una disminución del contenido porcentual de componentes pesados, tales como metales ferrosos, materiales de construcción, desechos alimenticios y vidrios, lo que se traduce en una caída del peso volumétrico de los residuos. Con relación al vidrio, éste ha sido sustituido por envases descartables.

En el cuadro A-8 puede apreciarse el peso relativo de los residuos según composición física. Los rubros de mayor significación son los desechos alimenticios que representan el 33,7%, los papeles y cartones, el 24,2%, plásticos, el 13,6% y vidrio, el 5,2%. Los cinco principales rubros explican el 76,7% del total recolectado y de ese porcentaje, más de la mitad corresponde a envases (43% sobre el total) y el resto a desechos alimenticios (33,7% sobre el total) y, como se señaló anteriormente, los primeros están en expansión. Cabe destacar que un porcentaje significativo de estos residuos se canaliza por los circuitos informales de recuperación y reciclado, a través del "cirujeo".

Cuadro A-8
Composición física promedio de los residuos sólidos
Ciudad de Buenos Aires. Primer semestre de 2001

Componentes	%
Total	100,0
Desechos alimenticios	33,7
Papeles y cartones	24,2
Plásticos	13,6
Vidrio	5,2
Residuos de poda y jardín	4,6
Pañales descartables	3,9
Materiales textiles	2,5
Metales ferrosos	1,6
Metales no ferrosos	0,8
Otros	9,9

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

Por último, es importante señalar que las series analizadas muestran un alto grado de variabilidad en la comparación interanual, que se acentúa en el desagregado mensual, tanto a nivel del total de residuos como por tipo de residuos. Ello induce a pensar que, además de los cambios en los patrones de consumo de la población, de las nuevas modalidades de packaging y de la mayor cobertura y gestión comentados, estas variaciones evidencian también ciertas deficiencias en los mecanismos de control y registro de la masa recolectada, que se refleja en la información estadística analizada.

Fuentes de información utilizada

- Plan Urbano Ambiental
- Ordenanzas, leyes y decretos
- CEAMSE
- Instituto de Ingeniería Sanitaria y Ambiental de la Facultad de Ingeniería de la UBA.

El rol del diseño en el desarrollo de la competitividad

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este estudio es presentar una aproximación a la disciplina del diseño, en particular del diseño industrial, en función de su importancia para la actividad económica, dado que se trata de un eslabón de la cadena de producción. Desde este punto de vista, el diseño industrial es una de las herramientas claves para impulsar el desarrollo de una economía; concretamente, permite mejorar la competitividad en el mercado mundial, en especial a través de la diferenciación de productos.

A pesar de su importancia en la vida cotidiana y en la economía, esta actividad no ha sido tratada frecuentemente en la literatura sobre políticas industriales y de desarrollo productivo. Por eso, en este trabajo se recopilaron distintos conceptos del diseño industrial que fueron tomados de diferentes fuentes para reconstruir la esencia y el rol del mismo en la actualidad, tanto desde el punto de vista de los mismos diseñadores como de los agentes productivos en general. El abordaje comienza con una breve exposición sobre la trayectoria del concepto de diseño (y de diseño industrial) a lo largo de la historia y en distintos países.

EL DISEÑO INDUSTRIAL Y SU CONTEXTO HISTÓRICO-ECONÓMICO

El diseño industrial es una disciplina que tiene origen en la producción industrial, relacionada con la elaboración masiva de objetos colectivos y afianzada durante la Posguerra, cuando se acentúa la competencia entre las empresas por ganar nuevos mercados. El carácter colectivo del concepto hace alusión a que éstos no son obras de arte únicas para la satisfacción de una sola persona sino que se fabrica una serie de productos iguales para ser consumidos por diferentes individuos. Sin embargo, a lo largo de la historia e incluso en la actualidad, el límite entre lo artístico-artesanal y lo industrial es bastante difuso, por cuanto la misma definición del diseño industrial se torna controvertida. Las concepciones sostenidas por las diferentes corrientes y escuelas muestran que el diseño tiene un **alto componente idiosincrático** y una filosofía particular sobre el rol que éste cumple al nivel de la empresa y de la sociedad.

Los orígenes del diseño industrial se remontan al siglo XVI, cuando las máquinas son percibidas como capaces de asegurar la felicidad del hombre en la tierra. Desde ese entonces hasta la actualidad se generaron distintas corrientes filosóficas que vieron con distintos ojos la relación entre la naturaleza y el hombre, siendo la máquina y la técnica formas que el último ha creado y sigue creando para transformar su propia realidad cotidiana. Entre estas corrientes se destacan los **Románticos**, que presentan una fuerte oposición a la mecanización del siglo XIX y en contraposición, los **Futuristas** (T. Maldonado, 1993). El diseño en sí mismo es una actividad practicada desde la antigüedad, siendo que la configuración, la forma y la estructura de los objetos (recipientes, herramientas, vestimentas y ornamentos) fueron proyectadas en distintas culturas. En tanto, la profesionalización del diseño también data de algunos siglos atrás, siendo históricamente ejercida la actividad por ingenieros, alfareros, tejedores y albañiles; inclusive se registran casos de separación entre el diseño y la realización de los productos (Dormer, 1993).

Un recorrido por esta trayectoria es sumamente enriquecedor pero trasciende los objetivos de este trabajo. Por lo tanto, en adelante se presentará en forma sucinta la evolución de algunas de las principales escuelas de diseño industrial cuando la producción en serie, y por ende la máquina, ya se encuentran plenamente instauradas en las sociedades modernas. Es desde la primera revolución industrial y la aparición de la máquina a vapor -a fines del siglo XVIII-, cuando se potencia la necesidad de disponer de un esquema previo a cualquier fabricación en serie (proyecto-dibujo), lo que implica una vinculación directa entre el diseño y la producción industrial.

A lo largo de la historia del diseño industrial fueron surgiendo distintas corrientes, en diferentes países y momentos, que vieron al diseño y su relación con la producción industrial y con el arte de diversas maneras. A continuación se presentan algunas de ellas.

EL DISEÑO INDUSTRIAL EN LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS

A principios del siglo XX, en **Estados Unidos**, la cuestión de la productividad industrial era considerada como parte integrante del proceso productivo, entendido como un sistema de relaciones causales entre la organización científica del trabajo en la fábrica y la configuración formal del producto. Ford, -quien estudió la relación entre la cadena de montaje en función del modelo Ford "T"- antepuso la funcionalidad y la eficacia del producto en proveer el servicio para el que estaba pensado, a la belleza y la estética. Asimismo, combinó la producción en series largas de productos estandarizados con la línea de montaje, generando bienes de consumo de larga durabilidad, que permanecerían por períodos prolongados en el mercado. Ford estaba a favor de creaciones de productos que llegaran a ser modelos universales, apropiadamente estudiados y concebidos y en contra de generar cambios superfluos con el fin de inducir a los consumidores a cambiar de automóvil cada año.

El modelo de producción fordista perdió cierta hegemonía luego de la crisis del '30;

ya en los años '20 General Motors, que buscaba incansablemente aumentar su productividad, ganaba mercado al producir modelos más atractivos, variados y costosos que resultaron preferidos por el público. En Estados Unidos, luego de la crisis, la industria norteamericana comenzó a producir muchos modelos de poca duración (por ejemplo, en la producción de automóviles y electrodomésticos), y se empezó a privilegiar más los aspectos estéticos y formales que los funcionales. Es en este país donde la profesión de diseñador industrial se reconoció oficialmente por primera vez.

Así nació el movimiento **Styling**, modalidad del diseño industrial que buscaba generar productos visualmente atractivos, prestándole menor atención a la calidad y a la función y fomentando su obsolescencia artificial, de manera de generar mayores ventas y, por ende, mayor nivel de empleo. La crisis de 1929 llevó a prestigiosos diseñadores industriales a colaborar en forma intensiva y pragmática con la industria y en estrecha vinculación con el *marketing* (disciplina que surge en ese período). El diseñador debía trabajar en armonía con la industria y se lo concebía capaz de agregar valor al producto a través de la estética, aunque seguía siendo un asesor externo a la empresa. De esta manera, se pasó de una estrategia competitiva de precios a una de promoción del producto y surgieron los primeros pasos hacia la diferenciación de producto como instrumento fundamental de la competencia de las grandes empresas en los mercados, que tomaría más fuerza en la segunda posguerra.

Por el contrario, en la **Alemania** de principios de siglo se presentó un enfoque no-sistemático del proceso de producción, que se identifica particularmente por la propensión a aislar la forma del producto, lo cual explica el debate posterior acerca del aspecto exterior de los objetos de uso (T. Maldonado, 1993). A principios del siglo XX, surgió una fuerte oposición a la ornamentación excesiva de los objetos, por considerar que ésta generaba costos elevados y malgasto de recursos con el solo fin de que la clase alta ostentase riqueza mediante su adquisición.

Así surgió la **Deutsche Werkbund** en Alemania (1907-1934), identificada como "el fordismo europeo" (Maldonado, 1993). Se trata de una asociación de artistas y empresas de producción industrial y artesanal que favorecía la formación de "talleres de creación industrial". El objetivo era el de incrementar la calidad de los productos industriales alemanes y su capacidad de exportación, proponiendo la estandarización de los productos. Esta escuela fue la que introdujo el concepto de creación industrial y de diseñador industrial, debido a su voluntad de unir la industria con el arte. En este contexto, P. Behrens, considerado el primer diseñador industrial por sus trabajos realizados para la empresa AEG, examinó la relación conflictiva entre las exigencias estético-expresivas del artista y las técnico-funcionales del ingeniero, y la importancia de situar la labor del diseñador industrial en el marco de la producción y la técnica (Quarante, 1992). En 1934, las actividades de la Deutsche Werkbund fueron interrumpidas por el nazismo y reiniciadas recién al término de la Segunda Guerra Mundial.

Contemporánea a la Deutsche Werkbund, en 1919 se creó -también en Alemania- la **Bauhaus** (1919-1933), fusionando las Bellas Artes con las Artes Aplicadas (*musiké* y tec-

né de los griegos), pero dándole mayor importancia a la segunda. Si bien existieron distintos momentos históricos de la Bauhaus, predominando diferentes discursos en cada uno de ellos, esta escuela es conocida por su óptica funcionalista de los objetos, en contraste con las corrientes ornamentalistas. No obstante, la dimensión formal fue estudiada con profundidad, siendo uno de los lemas de esta institución "la forma sigue a la función". La Bauhaus promovió la actividad creadora desde un lugar de responsabilidad social, dándole sentido al trabajo práctico y manual. Sus integrantes buscaron tener una activa participación tanto en los gobiernos locales de Alemania como en la industria privada. Esta escuela entendía que el diseñador era un consejero artístico de la gran empresa y creó un departamento de asesoramiento que interactuaba con las corporaciones. Sin embargo, las ambiciones de los maestros no lograron materializarse, y terminó siendo una escuela de grandes artistas con escasa conexión con la actividad económica local.

En 1933 sus actividades también se interrumpieron por la persecución nazi y recién fueron retomadas una vez concluida la Guerra. Esto provocó que un gran número de maestros y alumnos emigraran hacia los Estados Unidos, generando una fuerte oposición a la mencionada corriente Styling; de ellos surgió la idea del *Good Design*, en el que se combina el aspecto estético y formal del objeto con su función. Esta tendencia se promueve asimismo en Alemania, bajo el nombre de la *Gute Form*.

En Alemania nació en Ulm una prolongación pedagógica de la Bauhaus, conocida como la *Hochschule für Gestaltung* (1955-1968), en la cual participaron grandes personalidades del diseño industrial, como el argentino Tomás Maldonado. En esta escuela, se produjeron más tarde cambios en el nivel pedagógico del diseño industrial, que se orientaron hacia el estudio y la profundización de la metodología de proyectación mediante la inclusión de materias como matemáticas, sociología, ergonomía e incluso economía política. Nació entonces el método proyectual, a través del cual el diseñador trabajaba según la demanda del usuario y se diferenciaba de su rol como artista. Esta corriente, que logró racionalizar y dotar de rigor científico al proceso de diseño, tuvo fuerte influencia en el resto del mundo. Cabe destacar por otra parte, que algunos de sus profesores se dedicaron a concebir productos y familias de éstos para la empresa de electrodomésticos Braun, que revivió en el diseño la tradición de racionalidad original heredada de la Bauhaus y siendo uno de los máximos exponentes de la *Gute Form*.

Se puede decir que recién a partir de 1945 la actividad del diseño se profesionalizó, al principio gradualmente y luego más rápidamente, cuando Japón surgió como un competidor comercial importante en los años '70. En ese momento, los gobiernos y las grandes empresas comenzaron a tomar al diseño como un instrumento clave para la competencia en el mercado y como una herramienta fundamental en la diferenciación de producto. Desde 1950, las grandes corporaciones manufactureras (Philips, IBM, Olivetti) institucionalizaron la actividad como parte de la identidad global de la compañía, dando un aspecto de "familia" al diseño de sus productos. Particularmente en Philips se introdujeron las disciplinas de la ergonomía y el cálculo

de costos en el diseño, convirtiéndose el diseñador en el encargado de determinar los productos de la empresa⁷.

La producción en series más cortas, la diferenciación de productos y la necesidad de crear demandas fue generando cambios en la consideración del mercado, visto desde entonces como un conjunto de clientes y no como un grupo de consumidores pasivos. Esta modificación en la concepción de los compradores tuvo importantes consecuencias para el diseño industrial en la medida en que se lo revalorizó como factor central de competitividad. El usuario dejó de ser una entidad definida únicamente en términos estadísticos con el que se mantenían relaciones vagas y filtradas por estructuras y procedimientos de análisis de mercado, pasando a ser un conjunto de personas muy concreto y articulado.

El diseño se volvió entonces más técnico con el fin de perfeccionar y profesionalizar la práctica y el estudio del mismo. Para los diseñadores, poder comunicarse con el resto de los integrantes de la empresa de manera de presentar sus propuestas convincentemente se volvió fundamental. Las escuelas antes mencionadas (Deutsche Werkbund, Bauhaus y Hochschule für Gestaltung, todas de origen alemán) junto con el **Royal College of Art** (Inglaterra) buscaron aproximaciones cada vez más científicas y racionalizadas al diseño. En Estados Unidos, la búsqueda de racionalización se reflejó más en la práctica directa de diseñadores prestigiosos para determinadas empresas (por ejemplo, diseño del Boeing 707, mediados de 1950) (Dormer, 1993) y escuelas de diseño, como la *School of Design* (fundada en Chicago en 1939 por Lazlo Moholy Nagy, que había pertenecido a la Bauhaus) participaron y contribuyeron a este proyecto.

En el contexto de una fuerte escasez de madera y materiales textiles que determinó que el Estado hiciera una campaña para economizar materias primas y también mano de obra, surgió en **Inglaterra** una corriente denominada **Utility Furniture** (1942-1948) que favoreció el diseño de productos variados, con sus correspondientes fichas técnicas, catálogos y publicidad para inducir a la compra. También se destacó el ya mencionado **Royal College of Art**, que en 1961 emprendió una aproximación científica al diseño y en 1972 creó el Departamento de Investigación de Diseño, donde se reformularon los métodos científicos que dividen el proceso del diseño en las fases analítica, creativa y ejecutiva. Hoy en día, el **Royal College of Art** es una de las escuelas más prestigiosas de diseño en el ámbito mundial.

Por otra parte, en la **Italia** de principios de siglo XX se crearon escuelas de investigación en diseño, a menudo impulsadas por las empresas. El enfoque del diseño en este país estuvo siempre más ligado al arte y se fomentó el surgimiento de ideas vanguardistas (no obstante, conviene aclarar que allí el proceso de diseño no estaba muy alejado del característico de otros países industrializados). El diseñador solía formarse primero como arquitecto y afirmar su papel como artista individual. El *Ita-*

⁷ El "Manual de Estilo de la casa" aparece en 1973, para dar consistencia a todos los aspectos de la presentación de la compañía. Su uso, luego se extendió a otras corporaciones e incluso a gobiernos.

lian design operó sobre todo en la proyectación de aquellas categorías de objetos que, para abreviar, se pueden denominar de decoración (muebles, lámparas, etc.). Su fama internacional se debió principalmente a una tendencia vigente desde la segunda mitad de los años '60, a una acción provocadora respecto del gusto dominante en el mercado de los objetos de decoración, conocido como movimiento de "diseño radical". Este "ataque" se hizo posible por la aparición de una élite de consumidores en los países industrializados que no se encontraba a gusto en el ambiente doméstico tradicional, y que dio como resultado la producción de objetos sofisticados y vanguardistas, de corta duración.

Pero si bien el campo de los objetos de decoración tiene supremacía en el diseño industrial italiano, existe también un diseño industrial que opera con excelentes resultados en sectores alternativos de la industria manufacturera (medios de transporte, electrónica de consumo, instrumentos de informática y telecomunicaciones, máquinas y muebles de oficina, instrumentos de trabajo, máquinas de construcción, etc.). En ese país, la concepción es que la imagen de la empresa está asociada a su política de diseño global. Su práctica en las compañías (por ejemplo en Olivetti) parecería ser diferente a la de empresas norteamericanas o europeas, en donde el proceso de diseño está más acotado a las necesidades de la empresa; se entiende que las actividades experimentales y artísticas, que no están tan ligadas al desarrollo del producto de la firma, terminan beneficiando a esta última (Dormer, 1993).

Por otra parte, el diseño industrial en la sociedad japonesa tomó vigor con su desarrollo industrial de la segunda posguerra. En ese país, la actividad se introdujo desde una óptica económica, como herramienta para la promoción de los productos de las empresas, alcanzando su madurez en la década de los '70. Fue entonces cuando llegó a poseer un estilo propio, gran calidad y detalles de fabricación, que no había logrado al principio, cuando la industria nacional era considerada productora de bienes de consumo de mala calidad. Los diseñadores japoneses aprendieron su profesión a través de la visita a los departamentos de diseño de las empresas norteamericanas durante los años '50 y '60. Desde siempre, se los considera insertos dentro de la estructura de la compañía, donde mantienen el anonimato pero se les permite desarrollar su actividad creadora con amplitud. Allí, la figura del diseñador independiente es menos importante que en otros países, aunque en los últimos años, los profesionales jóvenes formados en escuelas anglosajonas estarían adquiriendo más autonomía.

En España, el desarrollo del diseño industrial se remite a una fuerte tradición en la artesanía y arquitectura de esta sociedad. Hacia fines del siglo XIX emergieron con más fuerza los asentamientos urbanos y con ellos, la industria textil, que despertó una corriente creadora identificada con el nombre de **Modernismo**. Antes del régimen totalitario instaurado en 1936, se llevó a cabo una actividad orientada a fomentar el arte técnico, pero luego y hasta su finalización a mediados de la década de los '70, se produjo una fuerte ruptura cultural que aplacó el desarrollo de la actividad.

Durante este último período, el diseño en España fue un fenómeno cultural por encima de económico; entre tanto, aún a pesar de la escasa resonancia del diseño en la industria, se logró mantener vivo su espíritu como una actividad intelectual y profesionalizada. Cabe recalcar que la labor de los diseñadores argentinos es destacada en ese país.

De todas maneras, en 1957 se creó el Instituto de Diseño de Barcelona y de ahí en adelante se fundaron otras asociaciones afines. Inclusive, España se integró al *International Council of Societies of Industrial Design* en 1960 y celebró su décimo congreso internacional en 1971. Catalunya cumplió un rol fundamental en el impulso de esta disciplina debido a su fuerte actividad industrial, a la que luego se sumaron otras regiones. Años más tarde, la puesta en marcha de la Comunidad Económica Europea reavivó el interés por el diseño de instituciones y empresas.

En la actualidad, el diseño español se sitúa en un contexto industrial constituido por numerosas pequeñas y medianas empresas, lo que facilita la flexibilidad y la diversidad de creación (especialmente en mobiliario, iluminación y artículos para el hogar). En las últimas dos décadas, el diseño español logró alcanzar a sus pares europeos, con un fuerte dinamismo en la profesión. En un principio, los diseñadores trabajaban de manera independiente, en pequeños estudios, pero en la actualidad esa forma convive con una en la que éstos están insertos en grandes estructuras multidisciplinarias (Dormer, 1993).

En Francia, la profesión comenzó a desarrollarse hacia 1930, aunque la historia de fines de siglo XIX y principios del XX da cuenta de una significativa actividad en torno a la creación y la estética industrial. Parecería ser que la profesión en este país no está completamente desarrollada, aunque ha producido diseñadores estrella en la moda y el mobiliario francés. El diseñador todavía es considerado como un estilista y no como una parte integrante del proceso de producción, como lo es en otros países (Dormer, 1993). De todas maneras, los diseñadores franceses han estado siempre en contacto con el movimiento internacional y han participado inclusive de la creación del Consejo Internacional de las Sociedades de Diseño Industrial (ICSID).

En los países escandinavos, la tendencia ha sido una mezcla de diseño artesanal y de diseño industrial más racionalizado, en parte por la composición de la industria donde tienen fuerte participación las cerámicas, el mobiliario, la iluminación y los tejidos⁸. Se podría decir que el diseño siempre estuvo vinculado a la actividad industrial y que en última instancia, se vio influenciado por las artesanías. Es destacable el carácter accesible y cotidiano de los productos diseñados en estas economías, que apuntaron desde siempre a toda la sociedad, en contraste con otras corrientes más elitistas. El diseño nórdico se destaca por sus formas simples y por los detalles de terminación de los objetos, de alta calidad (Quarante, 1992). En un primer momento, el diseñador industrial no fue una figura predominante en estos países. Sin

⁸ No obstante esta generalización, también se han desarrollado las industrias automotriz (Volvo y Saab) y náutica.

embargo, a partir de la década de los '70, y con más énfasis en los años '80, surgió una camada de diseñadores profesionales, diferenciados de los formados en las artesanías y artes decorativas, que participaron especialmente en las industrias intensivas en alta tecnología.

A escala mundial, en los años '80, apareció una crítica al Racionalismo y al Funcionalismo. Por esos años, decayó la relevancia social del diseño y se pasó a privilegiar la creación individual, en donde la forma y el estilo dominaron nuevamente la escena; volvieron a surgir los "objetos de diseño", producidos en series muy limitadas a través de un trabajo similar al artesanal (distinto del industrial) y con un *status* parecido al de una obra de arte. Entonces, el diseño se convirtió en una actividad privilegiada para los sectores de alto poder adquisitivo, en donde consumir artículos con alta calidad de diseño constituía un estilo de vida.

Finalmente, en la década de los '90, se incluyó al diseño entre los factores determinantes de la capacidad de rendimiento empresarial y económico (reafirmando su rol como herramienta de competitividad). El mismo se articuló con las posibilidades técnicas y financieras de cada uno de los países y se orientó a satisfacer las necesidades particulares de las economías. En tanto, se intensificó la relación entre tecnología y diseño, tornándose la **interfase** uno de los aspectos fundamentales de este último. Concretamente, el diseño se constituye en la interfase entre el artefacto y el cuerpo humano con el fin de lograr una **acción eficaz** (sobre estos puntos se volverá más adelante).

Los profundos cambios en los campos tecnológico y económico, en las formas de comunicación y en los métodos de dirección y administración de las empresas -tanto en las productoras de bienes como de servicios- determinaron que el diseño **renovara su importancia en la producción y se redefiniera en el nuevo contexto**. Para ello, desarrolla instrumentos que permiten una comunicación más fluida, teniendo en cuenta que incluso la forma en que las compañías y los clientes se relacionan se ha modificado.

EL DISEÑO INDUSTRIAL EN LOS PAISES EN DESARROLLO

Hasta aquí se ha expuesto lo sucedido en distintos países industrializados. Puede decirse que la trayectoria en aquellos que todavía están en desarrollo se inicia tardíamente, es más errática y menos acabada. En los años '60, cuando se encontraba ya difundido el modelo de industrialización por sustitución de importaciones en los países latinoamericanos, comenzó a considerarse el rol del diseño industrial en la modernización y el crecimiento de estas economías. La primera instancia internacional en donde se abrió la discusión en el marco de la cooperación técnica fue un Congreso de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), en 1972. Allí, el diseño industrial fue concebido como una herramienta para generar crecimiento económico mediante productos que podían ser fabricados localmente; esto permitiría incrementar el grado de autonomía de los países en desarrollo respecto de los

centrales, cuyos contextos y realidades socioeconómicas eran muy diferentes. El diseño se instauró primero como una cuestión de naturaleza sociopolítica y sólo en segundo término se lo trató como una de carácter técnico-profesional. Se aceptaba que al principio, tanto los bienes de capital como los intermedios fueran importados como así también el diseño, por lo que el diseño local tenía en esta instancia una función más bien adaptativa que innovativa; se creaban entonces renovadas formas de dependencia a partir de las "nuevas tecnologías intermedias" que generaban "respuestas flexibles" a la situación particular del subdesarrollo. Se entendía que esta transferencia de tecnología debía individualizar los sectores prioritarios donde ésta pudiera ser emprendida sin conmocionar el equilibrio general del sistema, gestando una "ruptura selectiva" del círculo vicioso de la dependencia. Se suponía que en una segunda etapa se iniciaría la creación de una cultura material propia, pero la carencia de *know how* técnico dificultó la consolidación del proyecto y no se logró una generación suficiente de tecnologías propias ni de una identidad del diseño más local. Sin embargo, la evidencia empírica indica que durante la sustitución de importaciones algunas empresas locales de gran tamaño, las multinacionales y las públicas llegaron a desarrollar departamentos de desarrollo de producto propios, los cuales incluían la actividad proyectual (Katz y Kossacoff, 1998).

En la década de los '90, las demandas de un desarrollo industrial y tecnológico propio se atenuaron, y se volvió a una idea enmarcada dentro de la teoría económica neoclásica sobre la tecnología y el diseño a nivel internacional, pasando a ser éste un objeto, un dato exógeno.

Gui Bonsiepe - el principal teórico de los problemas relativos al diseño industrial en el Tercer Mundo y convencido de que es plausible que éste tenga un papel en la modernización- entiende que la causa de la dificultad de consolidarse y desarrollarse de algunos sectores de la industria que por su naturaleza exigen la contribución del diseño, es la transferencia tecnológica a éstos. Los productos, si bien están fabricados parcial o totalmente en los países del Tercer Mundo están condicionados desde el punto de vista del diseño industrial por los países industrializados de los que proceden; el fenómeno se explica por el hecho de que, normalmente, la transferencia tecnológica asume la forma de una simple adquisición de patentes y de servicios de mantenimiento y comercialización, factores que reducen prácticamente a cero la posibilidad de una intervención proyectual en el país importador de la tecnología. Esta situación bloquea drásticamente la perspectiva de un diseño industrial autónomo en estos países (en T. Maldonado, 1993).

Pero el proceso de "ruptura selectiva" ha tenido éxito –al menos hasta ahora- en casos como el de Singapur, Malasia, Taiwán y Corea del Sur, cuyas industrias lograron una gran autonomía (libertad de concebir y proyectar nuevos productos) que hizo posible la intervención del diseño industrial. La discusión que se abre entonces es si en estos casos el diseño fue un efecto de la modernización o un factor de autonomía en sí mismo en estas economías propuestas a despegar.

En 1962 se creó en **Argentina**, el Centro de Investigación del Diseño Industrial (CIDI), institución pionera e influyente en su época, adhiriéndose luego a la corriente de la *Gute Form*. En esos años fue puesta en marcha una política de estímulo al diseño orientada al mercado interno. Algunas empresas asumieron un rol decisivo en el desarrollo del diseño industrial, como por ejemplo Siam Di Tella, y otras incluso llegaron a tener una política de *corporate design*. También en 1962 se crearon departamentos de diseño en las universidades de La Plata y Mendoza y el Instituto de Diseño de Rosario, instituciones que brindaron apoyo a la industria local manufacturera. Pero a partir de 1976, el proyecto industrial se desmoronó, con lo cual la importancia del diseño industrial en la actividad económica perdió relevancia.

A pesar de ello, se crearon hacia mediados de los años '80, las carreras de Diseño en la Universidad de Buenos Aires. Con anterioridad a esa fecha, estas disciplinas eran dictadas en otras universidades del país. Cabe destacar que hasta entonces, los trabajadores en la profesión eran, en general, egresados de la carrera de Arquitectura o bien eran autodidactas.

A diferencia del artesano, que va moldeando el objeto a medida que lo produce, el diseñador industrial debe elaborar un prototipo de producto. Su labor está orientada a mejorar la competitividad de la empresa y sólo si resulta eficaz en "tiempo y forma" puede aspirar a tener continuidad en su trabajo. Esto puede lograrlo sólo si conoce las tecnologías en uso y las posibilidades que éstas ofrecen y si utiliza los nuevos materiales y diseña productos teniendo en cuenta la producción en serie. Mientras algunos entienden que el diseño es cada vez más el resultado de fuerzas interactivas en el mercado y entonces cuestionan la "libre voluntad" del diseñador, otros sostienen la "teoría del diseño" que interpreta a éstos primeramente como el trabajo de un autor singular y creativo. Como quedó sugerido anteriormente, en la UBA predomina esta última vertiente.

Si bien en Argentina existen profesionales prestigiosos –incluso algunos premiados internacionalmente– parecería ser que, en general, los diseñadores argentinos están más atentos a lo que sucede con las tendencias extranjeras que al desarrollo de una línea autóctona (probablemente esto ocurra porque los mismos industriales que los contratan así lo reclaman). *A priori*, este comportamiento podría estar respondiendo al nivel de desarrollo del país que, situado en una instancia relativamente atrasada, debe limitarse a copiar y adaptar diseños extranjeros. Sin embargo, la evidencia de países como Brasil y México muestra que la condición de país en desarrollo no es una limitante para poseer o generar una identidad propia en materia de diseño.

Los problemas de diseño en la Argentina se reflejan particularmente en las PyMEs, donde esta práctica no se encuentra difundida. Esto se debe a la falta de recursos por la difícil situación económico-financiera que muchas de ellas atraviesan, sumada a una cultura empresarial donde el diseño no fue encarado en forma sistemática.

La experiencia de sus pares en Italia es muy diferente, donde esta actividad cumple un papel significativo y las empresas de este tamaño generaron mecanismos de coordinación y cooperación también en materia de diseño con resultados exitosos.

En lo que respecta al diseño industrial en Chile, éste pegó un pequeño salto durante el gobierno de Salvador Allende, y un grupo de diseñadores industriales llegó a tener una participación significativa en el Instituto de Investigaciones Tecnológicas, diseñando productos a tono con la política social y económica de dicho gobierno. Entonces, se pudo aplicar el diseño industrial a una vasta gama de productos (juguetes de madera, maquinaria agrícola). Pero cuando el gobierno fue derrocado, el diseño perdió su impulso y fue relegado a la producción de bienes durables para el hogar (línea blanca).

Por su parte, en Brasil el diseño comenzó a tener relevancia en los años '60. En 1962 se fundó en Río de Janeiro la Escola Superior de Desenho Industrial (ESDI), fuertemente influenciada por la Ulm. En los años '70, el reconocimiento de la importancia del diseño industrial para el desarrollo industrial generó el ingreso de diseñadores a oficinas gubernamentales para el desarrollo y la investigación tecnológica e industrial. En 1981, el diseño industrial fue incluido oficialmente en la política científica y tecnológica, creándose el Laboratorio Brasileiro de Design Industrial (LBDI), de base experimental; éste dictaba cursos de diseño y promovía su introducción en las fábricas locales y en empresas de pequeña y mediana dimensión y escasos recursos financieros, posibilitando la inversión en la innovación de nuevos productos.

CONCEPCIÓN Y ROL DEL DISEÑO INDUSTRIAL EN LA ACTUALIDAD

Dado que el diseño gráfico, el de textil e indumentaria y el de interiores se dirigen particularmente a generar estímulos visuales, existe una idea generalizada (aunque incorrecta) de que el diseño en su conjunto –incluso el industrial– está asociado únicamente a las formas y los colores. Pero, como se mencionó anteriormente, el diseñador no sólo es un hacedor de las cuestiones estéticas de un producto, sino también de sus funciones, sintetizando con su labor forma y función, características físicas y eficacia en la prestación e incluso materialidad y concepto, lo que puede llevarlo a redefinir un proceso industrial completo o, al menos, reconfigurar el sistema de producción vigente.

Una de las definiciones de diseño industrial más consensuadas es la que concibe al mismo como una actividad creadora, en la medida que determina las propiedades formales de los objetos que se desea producir industrialmente, entendiendo por éstas no sólo las características exteriores sino en especial las relaciones estructurales que hacen del bien -o del sistema de bienes- una unidad coherente, tanto desde el

⁹ Esta definición fue presentada y adoptada oficialmente en el Congreso del *International Council of Societies of Industrial Design* (ICSID) de Venecia, en 1961.

punto de vista de los productos como desde el consumidor (T.Maldonado, 1993)⁹. En términos económicos, el diseño genera valor agregado, como cualquier otra actividad que interviene en el proceso productivo. Esta concepción técnica del diseño a veces es incorrectamente interpretada por los diseñadores cuando reivindican su rol en la producción industrial -e incluso por los *managers*- entendiendo que se refiere a un "agregado de valor", un "accesorio" que se incorpora en el "principal" y que en definitiva puede resultar superfluo y secundario.

Esta reducción de la importancia del diseño para la producción industrial surge de una perspectiva de análisis ingenieril; en ese caso, la función del diseño queda relegada a la dimensión estética del producto, una vez que éste ha sido desarrollado por las oficinas técnicas especializadas, ubicándolo en lo superficial y marginal, aún en las innovaciones de relieve. Pero mientras la ingeniería centra su atención en los procesos, en algunas características del producto y en cuestiones de factibilidad técnica, el diseño se concentra en los fenómenos del uso y la funcionalidad y de la integración de los artefactos a la cultura cotidiana.

Experiencias recientes demostraron que disponer de un diseño de producto efectivo puede contribuir notablemente a la mejora de la calidad, a la reducción de costes y de tiempo de su puesta en marcha, ofreciendo productos que cumplen mejor con las necesidades y las expectativas de los clientes y usuarios. El diseño es un nexo fundamental entre la producción y el consumo y en palabras de Kotler, especialista en *marketing*: "consiste en el esfuerzo de lograr la convergencia entre la satisfacción del cliente y el beneficio de la empresa" (Maldonado, 1993). Entonces, el diseño industrial no es un accesorio cultural sino una actividad estrechamente ligada a la industria.

En este mismo sentido, Christopher Lorenz, experto en finanzas y gestión, entiende que el diseño no es un lujo sino una necesidad para las empresas y que éstas deben dejar de considerar el diseño industrial como un remedio de último momento y una instancia subordinada al *marketing*, para incorporarlo en forma sistemática¹⁰.

Sólo si se concibe al diseño como una actividad orientada a incrementar la rentabilidad de la empresa -mediada por su mayor competitividad- los costos del mismo podrán considerarse como una inversión y no como un gasto, a la manera de la contabilidad tradicional.

El diseño industrial consiste en un proceso de "creación inmaterial" del producto¹¹, que incorpora una gran cantidad de información y de conocimientos tanto de la demanda como del proceso productivo. El diseño planifica y explicita ideas para que otros las concreten con los recursos disponibles, lo que implica comunicación entre

10 Christopher Lorenz, *The Design Dimension*. Basil Blackwell: Oxford, 1986, pag. 5, extraído de Gui Bonsiepe, 1998.

11 La actividad del diseño es de creación intelectual, donde su producto -al igual que en el caso de la investigación- es intangible. Los diseñadores no fabrican cosas sino que hacen modelos, dibujan, indican y comunican sus intenciones a otros para que éstos las conviertan en objetos. Se trata de una actividad trabajo-intensiva cuyo fruto está protegido usualmente en el ámbito nacional e internacional. En ésta última esfera, los diseños industriales están resguardados por el Sistema de la Haya bajo el ala de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, aunque la visión que tiene este organismo respecto del diseño industrial es más restringida que la consensuada, ya que considera diseños industriales sólo al aspecto estético y formal de los productos y elimina el componente funcional.

los participantes de la producción, a la manera de un sistema integrado: el área de diseño debe vincularse con *marketing* para acercarse a los gustos del cliente, con ingeniería para conocer los procesos materiales de producción, con compras para interiorizarse de los insumos aplicados, etc. Es sólo a través de una comunicación fluida entre las partes que el producto podrá tener las condiciones adecuadas para competir en el mercado y ser atractivo a los consumidores.

De lo anterior se desprende que el proceso de diseño no hace referencia únicamente al producto, sino a todo aquello vinculado con su fabricación, distribución, uso o destino final en términos de desecho o reciclabilidad. Dada la compleja red de relaciones que se requiere para proyectarlo, en las grandes empresas el proceso de diseño es llevado a cabo por un grupo multidisciplinario, donde los integrantes del equipo desarrollan especificidades en el tratamiento de determinados aspectos del producto.

Cabe destacar que en la estrategia de una empresa el diseño en sentido amplio participa no sólo en la parte industrial (diseño de productos, objetos) sino también en: a) la identidad corporativa (imagen de la empresa), b) la creación de imágenes esenciales para la venta de los productos, c) los envases y embalajes, d) la información didáctica (catálogo de instrucciones) y e) el desarrollo de nuevos negocios. En particular, los envases resultan cada vez más decisivos para la elección de ciertos productos por parte del consumidor (alimenticios, farmacéuticos, artículos de tocador, etc.) tornándose a la percepción de éste como una parte inescindible del objeto.

Desde un abordaje funcional, el diseño conecta al usuario (o agente social), con la acción o tarea que éste se propone concretar y el utensilio o artefacto adecuado para llevar a cabo la acción (información en el ámbito de la acción comunicativa), constituyendo así el espacio (sobretudo el visual) de la **interfase**. Ésta traduce el carácter instrumental de los objetos y el contenido comunicativo de la información a un lenguaje-símbolo accesible al usuario, transformando la simple existencia física en disponibilidad¹² (Gui Bonsiepe, 1998).

Por otra parte, el diseño está asumiendo nuevas formas y se está haciendo presente en nuevas prácticas sociales cotidianas. En este sentido surgen entre otros el "diseño de experiencias", por ejemplo en los parques de Disney, y el "diseño interactivo", a través de los programas de *software*. Esto no debe llevar a la conclusión errónea de que "todo será diseño", sino a que éste tiene un **gran potencial de desarrollo y un rol privilegiado como instrumento operativo para la competitividad, influyendo incluso en el valor intrínseco de la marca y de la empresa.**

En esta línea, el diseño debe ser asociado entonces al concepto de **acción eficaz** (el producto debe permitir realizar aquello para lo que fue pensado), para lo cual es importante definir el ámbito de referencia y los criterios implícitos de evaluación. El diseñador se orienta más a satisfacer esta condición que la de eficiencia, que tiene un sentido más

¹² La dimensión de la interfase cobra mayor importancia en el caso del diseño gráfico, en particular en el diseño de páginas web y de otros productos informáticos, donde lo fundamental es la accesibilidad del usuario a la información.

económico y es el centro de atención del *management*¹³. El manejo de estos diferentes conceptos (con la dificultad adicional de su observación/medición) genera a veces controversias entre las partes involucradas en el proceso productivo.

VINCULACIÓN DEL DISEÑO INDUSTRIAL CON LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA

Es fundamental tener en cuenta la **interacción existente entre la ciencia, la tecnología y el diseño**, los cuales constituyen un sistema. Sin la columna del diseño, ciencia y tecnología muchas veces no llegan al usuario de la mejor manera posible y la innovación carece de resonancia social.

Bonsiepe (1998) diferencia y relaciona tres tipos de innovación: científica, tecnológica y proyectual. Plantea que en general, las entidades que se ocupan de las políticas científicas y tecnológicas no identifican que estas tres partes forman parte de un mismo sistema y que el diseño es un eslabón fundamental del mismo. Parecería ser que los que más fallan en comprender esta problemática son los países en desarrollo, posiblemente porque el sistema de innovación de los mismos es incompleto, no sólo por la ausencia del diseño sino por las fragmentaciones existentes en y entre los otros dos ámbitos. Si bien ciencia, tecnología y diseño son actividades diferentes y autónomas con tradiciones, estructura institucional, prácticas profesionales, discursos y criterios de éxito propios, estas áreas forman parte del mismo proceso de innovación, en donde, como se vio, la interfase es el ámbito propio del diseño.

El autor esquematiza estos puntos en el siguiente cuadro:

	Ciencia	Tecnología	Diseño
Objetivo de la innovación	Innovación Cognocitiva	Innovación Operativa	Innovación Sociocultural (de la vida cotidiana). Organización de la interfase entre el artefacto y el usuario
Prácticas estándar	Producción de Evidencias	Pruebas y errores	Producción, creación y recreación de coherencia en los ámbitos de utilización, apariencia, ambiente y forma de vida
Ámbito de desarrollo	Instituto	Empresa	Mercado, empresa y competencia
Criterios de éxito-indicadores de eficacia	Aprobación por parte de colegas	Factibilidad técnico-físico-económica	Satisfacción del cliente

¹³ Tiene en cuenta la forma en que se utilizan los recursos (escasos) para lograr el objetivo del diseño.

El diseño participa activamente de las diversas formas de innovación mediante imitación (en los países menos desarrollados esto implica dificultades pues no se cuenta con los materiales especiales con los que el producto fue originalmente elaborado, con el know how tecnológico ni con los controles de calidad necesarios), renovación del producto (mejoras del tipo funcional y estético, disminuyendo costos y simplificando la producción), transferencia de innovaciones de un sector productivo al otro, transferencia de las grandes empresas a las medianas y pequeñas y viceversa, y transferencia de instrumentos altamente especializados para uso profesional a los correspondientes enseres para uso cotidiano.

En cuanto a la renovación de un producto, éste tiene un carácter acumulativo y puede incluir además, diferentes grados de innovaciones formales, estructurales, de prestación, técnico-productivas, administrativas y organizativas. Es decir que puede haber diversos tipos de innovaciones en el producto según las "configuraciones" del mismo, que son cambiadas más o menos radicalmente. Esto es particularmente importante para el diseño industrial, que posee en su propia esencia, la función de perseguir con intensidad una síntesis proyectual convincente entre estas configuraciones.

El estímulo y la investigación estatal han cumplido en muchos países un rol importante, mediante acciones que llevaron a integrar el diseño en el desarrollo industrial, en la planificación de las políticas de financiamiento público y en los programas de promoción (por ejemplo, a través de los institutos de diseño, a la manera de Brasil). En ocasiones, el estímulo estatal resulta irremplazable, concretamente cuando la actividad privada no puede internalizar completamente los beneficios generados.

En síntesis, el diseño industrial es una herramienta potencial para la competitividad de las empresas y de la economía, pero su efectividad no sólo depende de los diseñadores, sino también de otros actores del sistema productivo y de distribución.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Bonsiepe, G., Del objeto a la interfase. Mutaciones del diseño, Ediciones Infinito, 1998.

Chiapponi, M., Cultura Social del Producto. Nueva frontera para el diseño industrial, Ediciones Infinito, primera edición, 1999.

Dormer, P., El diseño desde 1945, Ediciones Destino S.A., Barcelona, 1993.

Katz, J. y B. Kosacoff, "Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones", Desarrollo Económico, Enero-Marzo 1998.

Maldonado, T., El diseño industrial reconsiderado, Ediciones G.Gili, S.A. de C.V., México,1993.

Quarante, D., Diseño Industrial 1, Elementos introductorios, Ediciones CEAC, S.A., Barcelona, 1992.

Sociedad Estatal para el Desarrollo del Diseño y la Innovación, La mejora de la gestión del proceso de diseño en la PYME, Comisión Europea-DDI, 1998.

Evolución reciente de la actividad de Ferias y Congresos

La relevancia de los congresos y exposiciones en la Ciudad de Buenos radica no sólo en su capacidad de convocatoria a nivel local sino también a nivel internacional, pues se constituye en el cuarto motivo de viaje para el turismo proveniente de otros países, (después de Vacaciones, Negocios y Visita a familiares y amigos)¹⁴.

Las grandes ciudades del mundo han experimentado en los últimos años un importante crecimiento en la cantidad de estos eventos y la Ciudad de Buenos Aires no está al margen de esta tendencia.

Entre los aspectos más destacados que caracterizaron al negocio de los congresos y exposiciones en el último quinquenio, se encuentran el arribo de empresas extranjeras -muchas de las cuales se asociaron a las compañías locales para organizar eventos- y la mayor concentración del mercado.

En la actualidad, la Ciudad cuenta con 55 empresas organizadoras de congresos y exposiciones asociadas a AOCA (Asociación de Organizadores de Congresos, Ferias, Exposiciones y Afines de la República Argentina), de las cuales 21 se especializan en congresos, 20 en exposiciones y 14 en ambos tipos de eventos.

Existen fuertes eslabonamientos productivos entre las empresas organizadoras de eventos y las otras ramas de actividad, en especial las dedicadas a proveer de servicios (traducción, decoración, *catering*, seguridad, etc.); asimismo, estos encuentros dan lugar a consumos en hoteles, restaurantes, lugares de espectáculos y compras en general. De lo anterior se desprende que las exposiciones y congresos movilizan localmente una gran cantidad de dinero y su capacidad de generación de empleo debe ser medida no sólo en términos directos sino también indirectos.

En las estadísticas que se exponen en este informe se consideran solamente los mayores eventos organizados por empresas especializadas en la actividad. Por lo tanto, las cifras deberían tomarse como una *proxy* de la cantidad total.

¹⁴ Este ordenamiento se obtiene cuando se separa en las últimas estadísticas disponibles de la Subsecretaría de Turismo del GCBA, el motivo Asistencia a Congresos/Exposiciones del motivo Negocios.

Cabe destacar que aunque el análisis está estructurado separando el fenómeno de los congresos del correspondiente a las exposiciones (en 2000 la relación entre uno y otro tipo de evento era de casi 4 a 1), los dos están muy vinculados entre sí, dado que hay muchos congresos que tienen exposiciones paralelas y la mayoría de las ferias¹⁵ tiene seminarios, congresos y foros simultáneos.

EXPOSICIONES

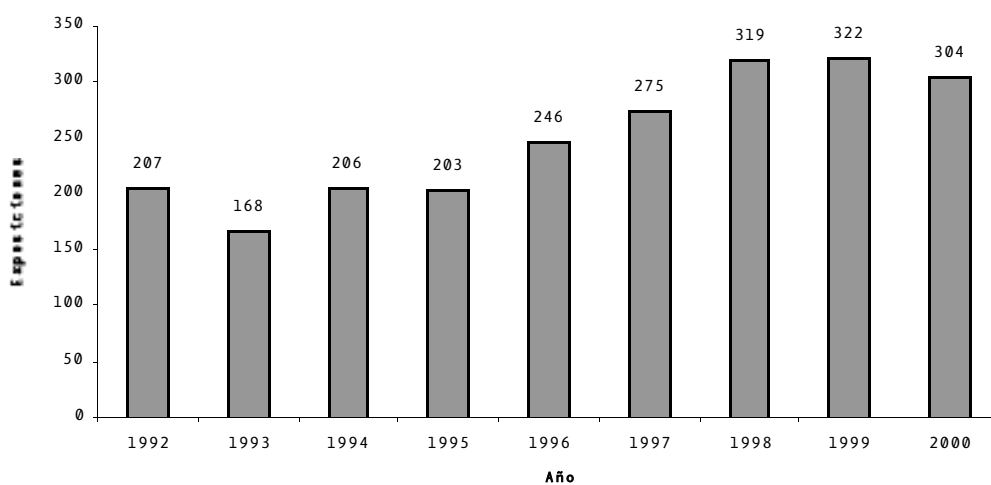
Durante el año 2000, se llevaron a cabo 304 exposiciones en todo el país, en las que participaron 35.529 expositores y 6.675.530 visitantes. De lo anterior se desprende que en promedio se concretó la inauguración de casi un evento de este tipo por día, con una media de expositores por feria de 117. Se destaca que el 2,9% de los asistentes en 2000 fueron extranjeros. En 2000, la cantidad de expositores participantes, ascendió a 34.429, generando un promedio de expositores por feria de 113.

En el Gráfico 1 y en el Cuadro 1 se observa que entre 1992 y 2000, el número de exposiciones en el país se ha prácticamente duplicado, verificándose un máximo en la cantidad de estos eventos durante el año 1999. Las tasas de crecimiento interanual han sido permanentemente positivas desde 1994, a excepción de los años 1995 y 2000, como producto del efecto Tequila en el primer caso y de la prolongada recesión local en el segundo.

En el Gráfico 1 y en el Cuadro 1 también queda de manifiesto que -dada la modalidad de los contratos en esta actividad, que suelen realizarse con un año de anticipación al evento (y en ocasiones, más)- la recesión económica iniciada hacia fines de 1998 se materializó en la actividad con cierto rezago. Por lo tanto, muchas ferias que en 1999 se hubiesen levantado por la recesión, se llevaron a cabo, lográndose todavía una tasa positiva de evolución en ese año. De todas maneras, la desaceleración del crecimiento en 1999 es producto de que muchas otras debieron suspenderse por insuficiencia de expositores o auspiciantes.

¹⁵ En teoría, las ferias son eventos comerciales, mientras que las exposiciones tienen un sentido de corte institucional. Pero en la práctica los dos conceptos se usan indistintamente.

Gráfico 1
Exposiciones por año. Argentina. 1992-2000



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

Cuadro 1
Exposiciones. Variación interanual. Argentina. 1992-2000

Año	Variación interanual (%)
1993	-18,8
1994	22,6
1995	-1,5
1996	21,2
1997	11,8
1998	16,0
1999	0,9
2000	-5,6
Variación 1992-2000	46,9

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

En cuanto a la cantidad de visitantes por exposición, la misma ha disminuido en los últimos años, lo que no debe tomarse unívocamente como algo negativo para la actividad; la globalización y la creciente especialización en la economía favorecieron el nacimiento de las ferias especializadas, dirigidas a segmentos particulares de público. En estos casos la universalidad de la demanda y de la oferta no son el objetivo, como ocurre en muchas otras actividades: la calidad de las exposiciones es lo fundamental.

Del Cuadro 2 se desprende que la cantidad más frecuente de asistentes a exposiciones es de hasta 10.000 personas (más de la mitad estos eventos en 2000 recibieron como máximo esta cantidad de visitantes), aunque hay grandes exposiciones que suelen convocar más de medio millón de asistentes, como la Feria del Libro.

Cuadro 2
Exposiciones Generales. Público asistente. Argentina. 2000

Cantidad de personas asistentes	Exposiciones Generales	Exposiciones Ganaderas
0 - 10.000	138	31
10.001 - 25.000	43	19
25.001 - 50.000	18	11
50.001 - 100.000	18	4
100.001 - 200.000	6	-
200.001 - 500.000	2	-
+ de 500.000	2	-
Sin datos	2	10
Total 2000	229	75

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

En lo que respecta a la **inversión** en exposiciones, esta variable resulta contemporáneamente más sensible al ciclo que la cantidad; de esta manera, mientras en 1999 el número de exposiciones todavía crecía, la recesión ya había tornado negativo el signo de la variación interanual para la inversión (-19%), confirmándose la reducción al año siguiente (-6%). Entre 1994 y 2000, el crecimiento de la inversión fue superior al del número de exposiciones (casi 60%), alcanzando en este último año \$358,4M.

Cuadro 3
Exposiciones. Inversión y variación interanual. Argentina. 1994-2000

Año	Monto (en millones de \$)	Variación interanual (%)
1994	226,6	--
1995	231,8	2,3
1996	315,5	36,1
1997	384,9	22,0
1998	469,3	21,9
1999	381,4	-18,7
2000	358,4	-6,0
Variación 1994-2000	58,2%	

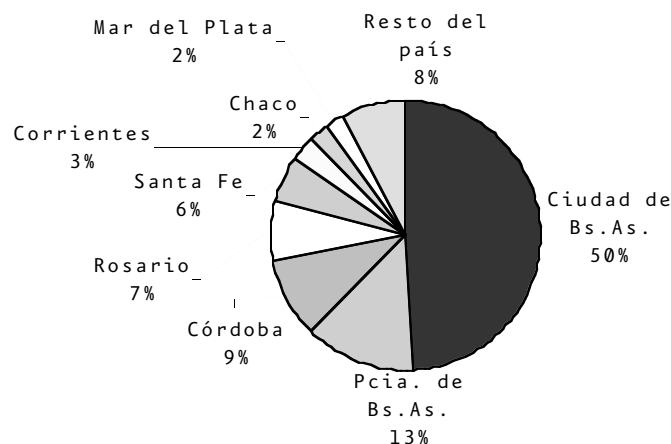
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de AOCA.

Las exposiciones pueden clasificarse en dos grandes ramas: las **monográficas** (como la ganadera) y las **generales**. Mientras las primeras son especializadas y tienen como principal objetivo reunir a los representantes de un sector específico, las generales están abiertas al público y abarcan diferentes ramas de la economía. Entre las últimas se destacan por su magnitud las dedicadas a la indumentaria, la informática, la educación, la estética, el calzado, la construcción, los libros, la gastronomía y la salud.

Las exposiciones de mayor convocatoria durante 2000 fueron: Expo Management, la Ganadera de Palermo, Expochacra, Fematec, la Feria Internacional de la Alimentación SIAL en asociación con la Coordinadora de Productos Alimenticios (COPAL), la Feria del Libro, FIT, la Publicitaria, y El Salón Internacional del Automóvil en asociación con ADEFA (Asociación de Fábricas de Automotores).

En cuanto a la **localización** de las exposiciones, en el Gráfico 2 se observa que en el último año, la **Ciudad de Buenos Aires concentró casi la mitad del total de exposiciones**, seguida en importancia por la Provincia de Buenos Aires (13,2%), Córdoba (9,2%), Rosario (7,2%) y Santa Fe (5,6%).

Gráfico 2
Distribución de las exposiciones por provincia. Argentina. 2000



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

En el Cuadro 4 se observa que existe una **fuerte estacionalidad** en la realización de exposiciones, lo que se refleja en una **alta concentración durante el tercer trimestre** (el 46% de las mismas se efectuaron en ese período durante 2000). Este fenómeno coincide con el pico de turistas arribados en el año desde Europa, Estados Unidos y Canadá¹⁶.

¹⁶ Para una profundización sobre la estacionalidad en el ingreso de turistas se remite al informe Análisis de los Ciclos en el Movimiento Internacional de Personas por los principales puestos migratorios del Gran Buenos Aires, en esta misma publicación.

Cuadro 4
Exposiciones. Distribución mensual. Argentina. 2000

Mes	Cantidad de exposiciones			Distribución (%)
	Generales	Ganaderas	Totales	
Enero	4	2	6	2,0
Febrero	5	2	7	2,3
Marzo	12	1	13	4,3
Abril	24	3	27	8,9
Mayo	24	4	28	9,2
Junio	22	4	26	8,6
Julio	17	3	20	6,6
Agosto	34	9	43	14,1
Septiembre	34	29	63	20,7
Octubre	19	17	36	11,8
Noviembre	26	1	27	8,9
Diciembre	8	0	8	2,6
Total 2000	229	75	304	100,0

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

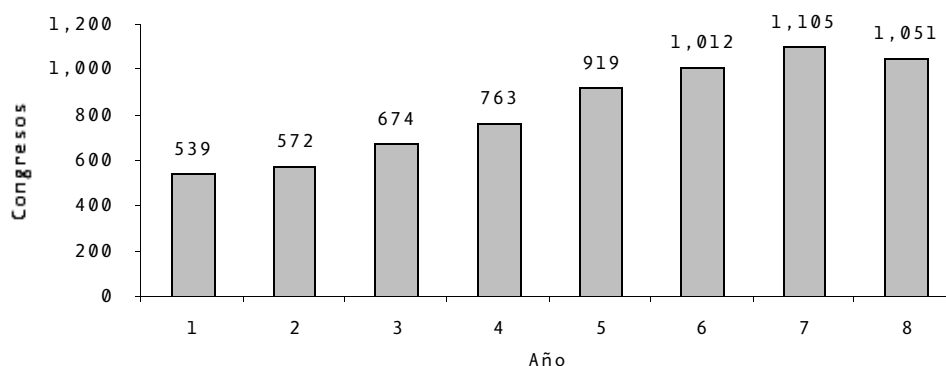
En la actualidad, hay alrededor de 20 predios feriales en el país, pero sólo tres tienen la estructura adecuada para organizar ferias internacionales; ellos son Costa Salguero, la Rural y el Centro de Exposiciones del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Esto hace que una de las principales cuestiones a resolver para el sector sea la adecuación de la infraestructura edilicia para realizar exposiciones, porque en este momento su insuficiencia constituye un importante "cuello de botella".

Como una forma de reducir el problema anterior, se inauguró en 1999 el nuevo predio de la Rural -de 35.000 m²- a través de Ogden y la Sociedad Rural Argentina, con una inversión cercana a los u\$s 60M. En agosto de ese mismo año, se inauguró el Predio Retiro para la realización de conferencias y exposiciones, con una superficie cubierta de 10.600 m²; esto pudo concretarse a través de la inversión de u\$s 1M efectuada por empresarios locales.

CONGRESOS

A diferencia de lo acontecido con las ferias, la cantidad de congresos se ha incrementado ininterrumpidamente entre 1993 y 1999 (Gráfico 3). El año 2000 fue el primero de la serie que mostró un descenso de casi 5%, revirtiendo la tendencia que había logrado duplicar el número de eventos de este tipo en los siete años anteriores (Gráfico 3 y Cuadro 5).

Gráfico 3
Congresos por año. Argentina. 1993-2000



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

Cuadro 5
Congresos por año. Variación interanual. Argentina. 1993-2000

Año	Variación interanual (%)
1994	6,1
1995	17,8
1996	13,2
1997	20,4
1998	10,1
1999	9,2
2000	-4,9
Variación 1993-2000	95,0

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

En 2000, la cantidad de congresos fue de 1.051 y la de asistentes de 545.184 personas. Esto significa que se inauguraron en el país -en promedio- casi tres congresos al día (más de uno en la Ciudad de Buenos Aires), con una asistencia promedio de 519 personas.

Cabe destacar que en ciertos rubros –como en informática y telecomunicaciones- se produjo un crecimiento en el número de asistentes, lo que responde a la expansión particular de esos mercados y a la necesidad de abordaje de temáticas específicas.

De acuerdo con los datos de AOCA (Asociación de Organizadores de Congresos, Ferias, Exposiciones y Afines de la República Argentina), se estima que la participación de asistentes extranjeros a congresos es más de cinco veces superior a la correspondiente a ferias (cerca de 12%); esta significativa magnitud no debería resultar llamativa si se tiene en cuenta que los congresos movilizan en todo el mundo a miles de personas y de divisas, generando una gran actividad turística que implica gastos no sólo en la contratación del evento (el costo promedio de inscripción a los congresos fue de \$209 en el año

2000), sino también en hotel y consumo general.

En el Cuadro 6 se observa que, lógicamente, la mayor participación del público extranjero se produce en los eventos internacionales. No obstante, en los congresos nacionales -que representan 94,3%- la cantidad de no-residentes es de casi un tercio del total.

Cuadro 6
Tipo de Congreso y Cantidad de asistentes extranjeros en cada uno. Argentina. 2000

Tipo de Congreso	Cantidad	%	Asistentes extranjeros	
			Cantidad	%
Nacionales	991	94,3	19.977	30,4
Internacionales	36	3,4	39.883	60,7
Interamericanos	24	2,3	5.873	8,9
Total	1051	100,0	65.733	100,0

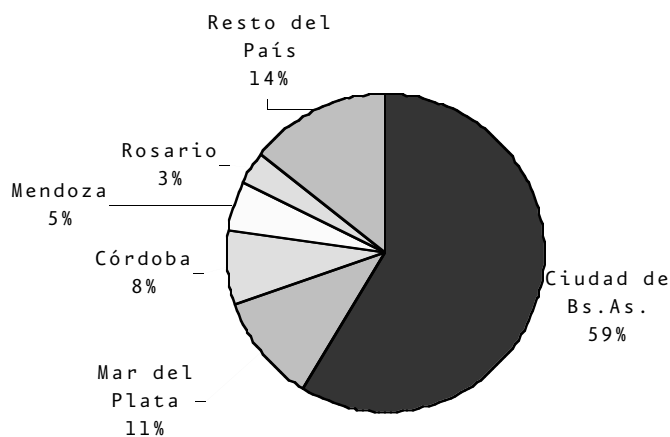
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de AOCA.

La inversión, la misma alcanzó \$289,6 M en 2000; si se suma esa magnitud a la correspondiente a las exposiciones durante el mismo período (\$358,4 M), se obtiene una caída de casi 10% durante el último año.

Como en el caso de las exposiciones, en lo que va de este año, se han producido cambios de lugares y suspensiones de eventos que estaban previstos con cierta anterioridad; los motivos del fenómeno radican en la falta de *sponsors*, la reducción de los participantes -que a su vez impacta negativamente en la posibilidad de obtener apoyo de los *sponsors*- y el incremento en el costo de los pasajes aéreos (algunas rutas que antes manejaba Aerolíneas Argentinas ahora tienen tarifas hasta un 30% superiores).

En lo que a la **concentración geográfica** de congresos respecta, a correspondiente a la Ciudad de Buenos Aires es aún mayor que en el caso de las exposiciones (58% del total en 2000). La segunda plaza en importancia es Mar del Plata (11,2%), seguida por Córdoba (7,5%) y Mendoza (4,9%). El *ranking* de las ciudades se modifica si se lo realiza de acuerdo con el número de asistentes. En ese caso, Rosario se antepone a Mendoza y Bariloche gana dos posiciones (Gráfico 4).

Gráfico 4
Distribución de congresos por provincia. Argentina. 2000

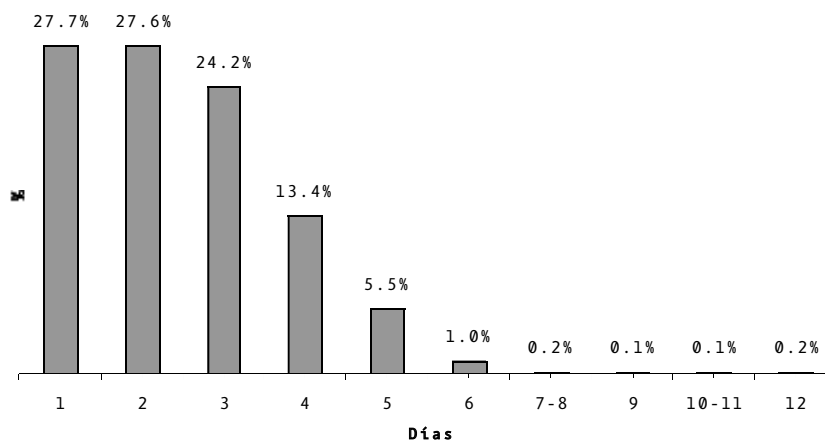


Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de AOCA.

También en el caso de los congresos existe una fuerte concentración estacional: más del 41% de los mismos se produce entre los meses de agosto, septiembre y octubre, lo que coincide nuevamente con el pico de arribo de turistas internacionales al país (Cuadro 7).

La duración promedio de los congresos es de 2,5 días, pero el 55,3% de los congresos dura dos días o menos y 75% tres o menos; la frecuencia disminuye progresivamente con el incremento de los días de duración (Cuadro 5)

Gráfico 5
Duración de los congresos en días. Argentina. 2000



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

Los recintos más importantes para la celebración de congresos en la Ciudad de Buenos Aires son los hoteles de categoría; entre ellos se destacan el Sheraton Hotel, el Hilton Buenos Aires, el Crowne Plaza Panamericano, el Sheraton Libertador y el Marriot Plaza. También son de relevancia el Centro Costa Salguero y el Centro Cultural San Martín.

Uno de los aspectos más destacados que caracterizan al negocio de los congresos (y también de exposiciones) en el último quinquenio, es el arribo de empresas extranjeras, muchas de las cuales se asociaron a compañías locales para la organización de eventos, concentrándose el mercado en pocos participantes. Éste es un fenómeno mundial que, en general, es reconocido por los participantes locales como de una mayor profesionalización, aunque algunos descreen que se haya ganado significativamente en nuevas ideas. Entre los organizadores más destacados se encuentran *Pichon Riviere Consultores*, *Inforexco*, *Expobaires*, *Banpaku*, *Serviexpo*, *Exposium*, *La Rural*, *E.J.Krause*, *Diversified Business Communication*, *Miller Freeman* y *DMG Exhibition Group*. Estas empresas suelen tener contactos con expositores internacionales a los que atraen al país para que participen de los eventos locales, lo que les permite contar una clientela más o menos segura. Además, suelen adquirir ferias con trayectoria, nombre y una importante cartera de clientes garantida; el *know how* ferial se obtiene en general, a través del acompañamiento en el negocio del vendedor. El monto de la operación se establece en función de las utilidades, la trayectoria y los expositores potenciales, constituyéndose en una inversión de largo plazo, que se amortiza aproximadamente en cinco años.

Cabe destacar que el significativo crecimiento del mercado no impactó en todos los organizadores por igual, sino que benefició más a los dedicados a exposiciones de **seguridad**, **gastronomía**, **turismo (receptivo)**, **marketing** y **seminarios de negocios**. En cambio, hubo otras empresas que registraron caídas, como las vinculadas a la realización de encuentros sobre autopartismo, PyMEs, niños, actividades regionales y muebles. En el caso de los congresos, el mayor crecimiento lo experimentaron los organizadores de eventos de **medicina**, **marketing** y **educación**.

Sintetizando, la realización de congresos y exposiciones ha crecido en Argentina en forma prácticamente exponencial durante la última década y su desarrollo recién se ha retrasado significativamente con la última recesión.

En particular, la Ciudad de Buenos Aires tiene perspectivas de desarrollar el turismo de negocios parcialmente sobre la base de esta actividad, que actualmente es cuarto en importancia dentro del internacional. Hacia la consecución de ese objetivo se encuentra la ampliación de la infraestructura edilicia y el proyecto de crear un centro de convenciones con suficiente capacidad como para que la Ciudad sea elegida como sede de más encuentros internacionales. Dada la significación de la inversión requerida, se requiere de una estrategia de largo plazo, que depende en parte del desarrollo económico y social de la Ciudad.

A la creación de nuevos espacios para la realización de exposiciones durante los últimos años recién mencionada, se suman una mayor profesionalización en la organización por la llegada de nuevos competidores extranjeros y los atractivos que ofrece la Ciudad para después de los congresos y exposiciones, que incluyen museos, teatros, restaurantes, clubes, discotecas, etc.

B | comercio exterior

I. Análisis de la dinámica exportadora de la Ciudad de Buenos Aires en el período 1993-2000

INTRODUCCION

El presente estudio consiste en un análisis de la evolución de la actividad exportadora de la Ciudad de Buenos Aires con relación a las exportaciones totales del país. El objeto de análisis es la serie 1993-2000 para la Ciudad y para el total nacional, partiendo desde los datos agregados, para encuadrar el desempeño exportador de la Ciudad en una desagregación por productos exportados.

Si bien se mostrará que los números agregados no son auspiciosos en materia de la relevancia de la actividad exportadora de la Ciudad respecto a la nacional, la participación de las exportaciones porteñas aumenta considerablemente si se analizan los montos exportados durante el período a un nivel desagregado por productos. Se mostrarán las cifras de la estructura exportadora de la Ciudad de Buenos Aires y la nacional, a partir de los montos exportados discriminados por posición arancelaria, realizando un corte a 4 dígitos. En las mismas se detectarán las diferentes evoluciones y niveles de trascendencia de los productos dentro de la Ciudad y a nivel nacional, durante el período analizado. Estos datos revelarán una transformación de la canasta relevante de los principales productos exportados locales desde 1993 con relación a la vigente en el 2000. En este sentido, el análisis de dichas evoluciones permitirá detectar sectores que han crecido y mostrado un mayor dinamismo respecto a la actividad nacional y algunos que han sufrido un importante retroceso.

El objetivo de este estudio es, precisamente, el de detectar dichos sectores y analizarlos individualmente sobre la base de las magnitudes exportadas y su relevancia en la canasta de productos exportados dentro de la Ciudad, comparativamente con el total nacional, que resultarán de gran utilidad para identificar los períodos de desarrollo y retroceso de cada sector, considerando también los factores coyunturales, como ser las crisis económicas que repercutieron tanto a nivel doméstico como en los destinos relevantes de dichos productos. De esta manera, será posible identificar a los productores locales claves que manifiesten un alto dinamismo exportador, tanto efectivo como potencial, y que representen una participación relevante con relación a los totales exportados nacionales.

LAS EXPORTACIONES TOTALES

El cuadro B-I-1 permite apreciar la evolución de los montos totales exportados por la Ciudad de Buenos Aires y por toda la Argentina, mostrando la participación relativa de la actividad exportadora de la Ciudad respecto del total país.

Considerando toda la serie, las exportaciones totales del país reflejan un incremento del 101,33%, mientras que el crecimiento de las exportaciones locales es considerablemente inferior, siendo del 23,84%. Esta diferencia se trasmite a la evolución de la participación relativa de la Ciudad cuya tendencia decreciente la ubica explicando menos del 2% de las exportaciones totales del país durante todo el período analizado. El año 1994 fue el que presentó la mayor participación, 1,94%, mientras que en el 2000 se observa la menor relevancia relativa, siendo su participación del 0,89%.

Cuadro B-I-1

Evolución de las exportaciones totales. Montos, tasas de variación interanual y participación de la Ciudad en el total país. 1993-2000

Año	Total País		Ciudad de Bs. As		Participac. CBA/País (%)
	Monto (millones de U\$S FOB)	Variación interanual (%)	Monto (millones de U\$S FOB)	Variación interanual (%)	
1993	13.117,75	-	189,66	-	1,4
1994	15.839,31	20,7	306,91	61,8	1,9
1995	20.963,00	32,3	260,83	-15,0	1,2
1996	23.810,71	13,6	255,95	-1,9	1,1
1997	26.430,85	11,0	307,03	20,0	1,2
1998	26.433,69	0,01	296,23	-3,5	1,1
1999	23.332,47	-11,7	252,28	-14,8	1,1
2000	26.409,46	13,2	234,87	-6,9	0,9
Var. 1993-2000	13.291,71	101,3	45,21	23,8	-0,6
T. a. a. *	10,51%	-	3,1 - %	-	-

(*) Tasa de variación anual acumulada.

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

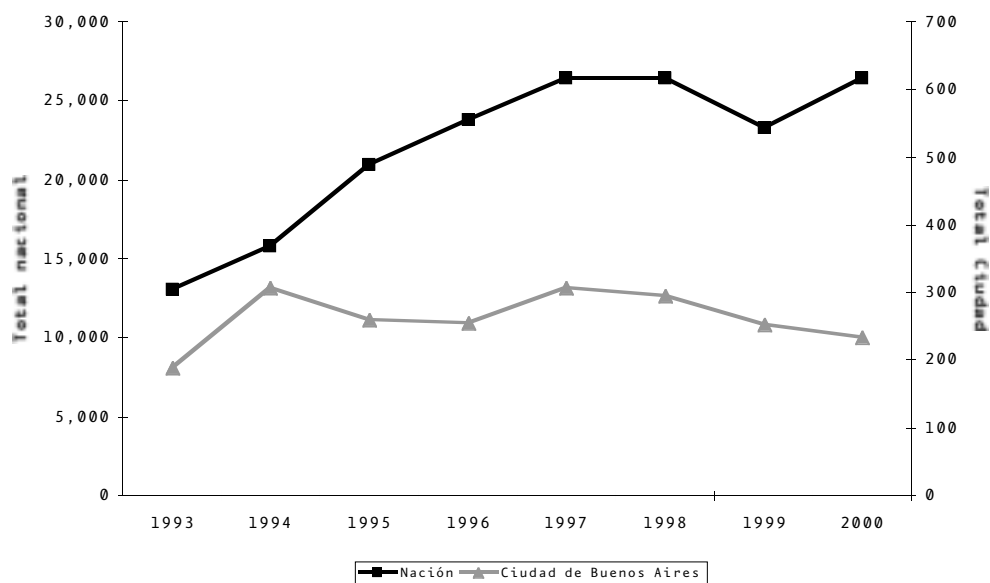
Entre tanto, a nivel nacional, se observa una tendencia creciente del volumen exportado durante casi todo el período, a excepción de la abrupta caída del año 1999 que se revierte rápidamente en el 2000. Pero la Ciudad presenta un ciclo de mayor inestabilidad, con fases de crecimiento y caídas alternadas.

El gráfico B-I-1 ilustra ambas series, donde se identifican fases con una baja correlación de las tendencias entre los ciclos de ambas. Como se verá en adelante, estas dinámicas tan disímiles responden a la diferente estructura exportadora que presenta la Ciudad respecto del total país. La desindustrialización de la última década, que derivó en una primarización de la actividad exportadora nacional, y la persistencia del ciclo recesivo desde 1998 afectaron más a las exportaciones de la Ciudad, que son en su mayoría manufacturas de origen agropecuario e industrial, mientras que, a nivel nacional, la actividad exportadora evolucionó con una creciente participación de los productos primarios y combustibles y energía. A su vez, la dinámica de los sectores pro-

ductivos porteños no ha sido homogénea y las crisis económicas impactaron diferente en su desempeño exportador, respondiendo con distintas conductas. Pese al magro desempeño exportador de la Ciudad y la volatilidad que presenta la serie de sus exportaciones, el presente estudio propone una aproximación desagregada a los sectores que realizan actividades productivas de exportación en la Ciudad a los fines de destacar su potencialidad exportadora y su relevancia actual para el total país.

Gráfico B-I-1

Exportaciones totales, en millones de dólares FOB. Ciudad de Buenos Aires y Nación 1993-2000.



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

LA CANASTA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LA CIUDAD

METODOLOGIA Y COMPOSICION

Para definir la canasta de los principales productos exportados por la Ciudad de Buenos Aires se utilizó como criterio metodológico el corte a 4 dígitos del nomenclador arancelario¹, que define por partidas arancelarias un conjunto de productos similares bien especificados. Se seleccionaron los 25 productos más exportados, considerando los montos promedio del período 1993-2000, correspondientes a las partidas de la Ciudad de Buenos Aires. Las mismas representan en promedio el 75,9% de las exportaciones totales, de manera que la canasta de productos seleccionada permite caracterizar sustancialmente la estructura exportadora local.

¹ Dicho nomenclador es el Nomenclador Común Externo o Nomenclatura Común MERCOSUR. Es un sistema de clasificación de mercancías que le otorga a cada producto una codificación llamada posición arancelaria, para obtener una interpretación legal uniforme que defina cada producto técnicamente, de acuerdo a contenido, forma de uso, etc. Teniendo una desagregación por dígitos, los primeros 6 corresponden a un sistema armonizado de clasificación internacional.

La participación de esta canasta de 25 productos en el total de exportaciones de cada año se mantuvo siempre por encima del 64,8% de las exportaciones totales de la Ciudad, alcanzando la máxima participación, del 83,4%, en el año 1996 (ver Anexo B-I-1).

En el Cuadro B-I-2 se aprecian las variaciones de los montos exportados y sus contribuciones a la variación total de las exportaciones de la Ciudad. Los mismos revelan la existencia de una dinámica muy heterogénea en los productos que integran la canasta. Se destaca la exportación de medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos que muestra un alto crecimiento en todo el período analizado, del 316,1%. Significativamente, se constituyó como el grupo líder de productos exportados en la contribución al aumento de los montos exportados totales, siendo la misma del 70,2%. Del resto de los productos de la canasta, nuevas partidas comenzaron a exportarse, como es el caso de los productos farmacéuticos². Otros pasaron a exportarse en montos significativamente superiores que en 1993, como los discos, cintas y soportes de sonido, manteniéndose en tendencias crecientes durante la serie. Junto con las diversas preparaciones alimenticias³, las mezclas de sustancias odoríferas y las películas cinematográficas, fueron los que más crecieron en los últimos años y los que representaron la mayor contribución al aumento de las exportaciones totales de la Ciudad.

² La partida 3006 que incluye ligaduras y adhesivos estériles para suturas quirúrgicas, preparaciones para exámenes radiológicos, cementos de uso odontológico, botiquines de primeros auxilios, reactivos para grupos y factores sanguíneos, preparaciones químicas anticonceptivas.

³ La partida 2106 que involucra preparaciones para elaboración de bebidas, para fabricación de budines, preparaciones en polvos, golosinas, edulcorantes, extractos de levaduras, complementos alimenticios.

Cuadro B-I-2
Evolución de los 25 principales productos exportados. Montos, variación del período y contribución a la variación total local. Ciudad de Buenos Aires. 1993-2000

Productos	Descripción	1993	2000	Variación	Contrib.
		(millones de U\$S FOB)		(%)	a la Variac. Total
0201/0202	Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	12,40	10,17	-18,0	-4,9
0206	Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	7,72	7,38	-4,4	-0,7
1101	Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	2,81	3,01	7,1	0,4
1602	Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	9,70	6,94	-28,4	-6,1
2106	Diversas preparaciones alimenticias	0,23	15,14	6356,8	33,0
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	0,0002	0,02	8105,9	0,04
2937	Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	3,64	10,06	176,6	14,2
3004	Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	10,04	41,77	316,1	70,2
3006	Productos farmacéuticos especificados	-	9,14	s/v	20,2
3302	Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	0,03	4,14	15697,8	9,1
3706	Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	0,54	7,99	1378,6	16,5
4104	Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	26,51	21,25	-19,8	-11,6
4203	Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	5,57	7,81	40,0	4,9
4302	Peletería curtida, adobada o ensamblada	1,34	1,49	11,0	0,3
4303	Prendas y complementos de vestir de peletería	2,17	1,23	-43,1	-2,1
4901	Libros, folletos e impresos similares	9,79	7,16	-26,9	-5,8
4902	Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	3,69	3,49	-5,4	-0,4
5209	Tejidos de algodón (85% algodón y superior)	9,95	0,38	-96,2	-21,2

Cuadro B-I-2 (continuación)
Evolución de los 25 principales productos exportados. Montos, variación del período y contribución a la variación total local. Ciudad de Buenos Aires. 1993-2000

Productos	Descripción	1993	2000	Variación	Contrib.
		(millones de U\$S FOB)		(%)	a la Variac. Total
5402	Hilados de filamentos sintéticos sin acondicionar para la venta al por menor	0,24	2,85	1087,9	5,8
6406	Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	0,50	0,18	-63,7	-0,7
8424	Aparatos mecánicos, para materias líquidas, de chorro de arena o de vapor y similares	1,72	3,07	78,5	3,0
8481	Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	1,51	4,18	176,9	5,9
8524	Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogos	0,90	3,48	285,3	5,7
8536	Aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos	33,36	0,45	-98,7	-72,8
8901	Barcos de transporte de personas y/o mercancías	10,92	-100,0	-24,2	
	Total de la canasta de 25 productos	155,28	172,77	11,3	38,7
	Resto de los productos exportados	34,38	62,09	-38,3	-85,3
	Total exportado por la Ciudad de Bs. As.	189,66	234,87	23,8	100,0

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

También hubo sectores que experimentaron una creciente actividad exportadora hasta los años 1997 y 1998 pero, a partir de entonces, han declinado. Son fundamentalmente manufacturas de origen agropecuario (carnes, despojos comestibles, harina de trigo, cueros y pieles, prendas de vestir de cuero) y las partes de calzados que tuvieron su período de auge entre 1994 y 1995 con una drástica caída posterior. En menor medida están declinando las exportaciones de los hilados de filamentos sintéticos y los artículos de grifería, que habían aumentado sus montos a mediados de la década y pese a la declinación de los últimos años, aún marcan crecimientos netos positivos entre los años extremos de la serie.

Por otro lado, las exportaciones de aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos y de los tejidos de algodón fueron los que sufrieron las mayores caídas, del 98,65% y el 96,2%, respectivamente. Análogamente, fueron los sectores que

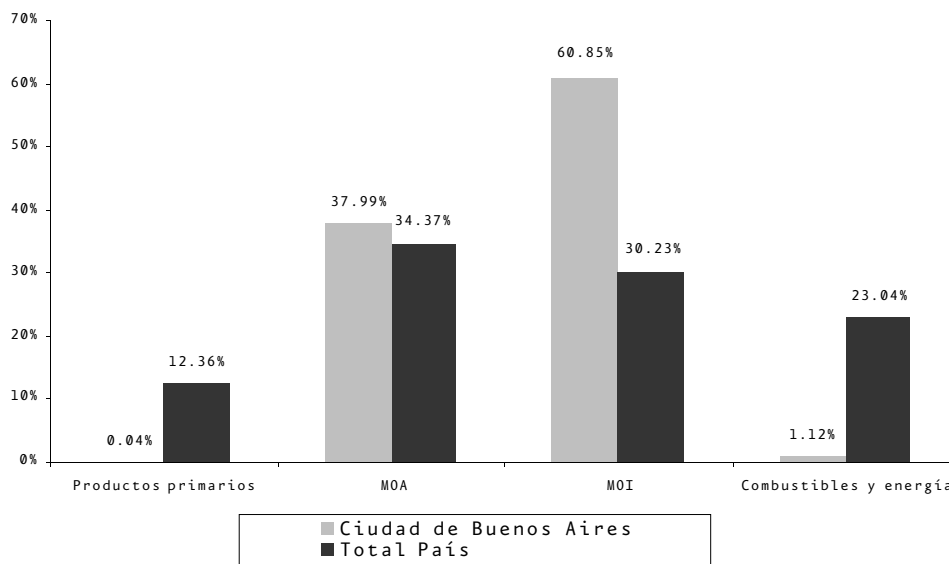
contrarrestaron el crecimiento de las exportaciones totales, neutralizando el éxito de otros productos exportados dentro de la canasta con sus declives. Otros productos demuestran una alta inestabilidad en su actividad exportadora. Tanto los embutidos y conservas de carnes, como los libros, folletos e impresos similares, son marcadamente inestables y en el período arrojaron un descenso absoluto en los montos exportados que repercutió negativamente en los totales, representando caídas del 6,1% y 5,8%, respectivamente. La discontinuidad de las exportaciones de barcos de transporte de personas y/o mercancías, que sólo en dos años contemplan montos exportados, contrarrestó el crecimiento total de las exportaciones en un 24,2%.

RELEVANCIA EN LAS EXPORTACIONES TOTALES ARGENTINAS

Con relación a las exportaciones totales argentinas, la canasta de productos antes analizada representa, en promedio, el 13,85% (ver Anexo B-I-2). Más allá del escaso porcentaje que significa la Ciudad en las exportaciones nacionales, la diferencia de la relevancia de esta canasta de productos para la Ciudad y para el país, en gran parte, responde a la ausencia en la misma de productos primarios y de combustibles y energía, que son sustancialmente importantes a escala nacional. Como es observable en la descripción de los productos, todos ellos corresponden a manufacturas de origen agropecuario e industrial. Estas diferencias pueden apreciarse desde la composición promedio a grandes rubros de las estructuras exportadoras de la Ciudad y la nacional, que se visualizan para todo el período 1993-2000 en el Gráfico B-I-2.

Gráfico B-I-2

Distribución sectorial de las exportaciones por grandes rubros. Ciudad de Buenos Aires y total país. Promedio 1993-2000.



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

Mientras que para la Ciudad de Buenos Aires los rubros MOA y MOI constituyeron en conjunto el 98,84% de las exportaciones totales de la Ciudad en el período analizado, a nivel nacional su participación fue marcadamente inferior, representando el 64,6%.

La participación relativa de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires en el país, discriminada por cada producto de la canasta anteriormente analizada, permite verificar que los datos agregados de la relevancia de la actividad exportadora de la Ciudad en su conjunto difieren ampliamente de la contribución que los productos exportados por la Ciudad realiza a cada partida nacional. Es decir, la escasa participación agregada de la Ciudad en la actividad exportadora nacional no implica que la estructura exportadora desagregada por productos tenga el mismo módico desempeño.

Como lo indican las participaciones promedio de la última columna del Cuadro B-I-3, la relevancia a nivel nacional de los productos que integran la canasta principal exportada por la Ciudad es muy variada.

Cuadro B-I-3
La participación relativa de los productos seleccionados respecto a los montos exportados nacionales. Ciudad de Buenos Aires/País. 1993-2000

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Prome.
	(%)								
Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	3,74	2,00	2,86	2,45	3,91	2,82	1,64	2,04	2,67
Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrig. o cong.	22,59	26,33	23,52	28,58	23,36	22,84	21,81	18,55	23,56
Harina de trigo o de morcajo (tranq.)	7,80	14,16	0,02	14,29	17,46	7,37	4,86	4,75	10,17
Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	3,72	1,26	-	3,06	3,01	2,83	2,83	4,21	2,37
Diversas preparaciones alimenticias	1,38	15,48	38,65	43,90	43,37	39,13	37,97	30,05	35,76
Aceites de petróleo o de min. bitumin.	-	-	0,67	0,68	0,80	1,54	0,002	0,002	0,40
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	42,96	73,68	59,91	90,26	87,56	21,71	40,76	65,25	65,50
Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	18,63	10,33	8,18	6,41	11,87	18,51	17,58	17,69	14,55
Productos farmacéuticos especificados	-	-	55,41	35,28	34,15	87,96	94,22	93,53	75,75
Mezclas de sustancias odoríferas para uso ind. y elaboración de bebidas	0,68	9,76	24,40	25,45	23,41	22,99	-	13,80	19,37

Cuadro B-I-3 (continuación)
La participación relativa de los productos seleccionados respecto a los montos exportados
nacionales. Ciudad de Buenos Aires/País. 1993-2000

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Prome.
	(%)								
Películas cinematogr., impresionadas y reveladas	73,53	83,26	91,26	76,47	64,75	69,09	60,59	65,95	68,02
Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y prep.	4,50	4,46	4,36	5,30	4,67	4,24	3,97	2,67	4,28
Prendas de vestir, cintur. y bandoleras de cuero nat. o regenerado	15,51	9,38	3,63	7,77	39,92	52,95	62,31	56,72	23,83
Peletería curtida, adobada o ensamblada	9,02	9,74	13,47	16,36	11,62	12,17	3,15	7,31	11,50
Prendas y complem. de vestir de pelet.	7,55	23,25	21,65	20,83	13,77	15,24	9,59	10,16	17,47
Libros, folletos e impresos similares	25,58	20,95	15,04	10,79	14,40	12,51	14,82	14,59	15,51
Diarios y publicaciones periód., impresos, incluso ilustrados y con public.	28,88	31,71	15,62	14,72	12,68	10,65	17,07	12,61	15,88
Tejidos de algodón (85% algodón y sup.)	37,84	21,40	3,18	1,63	1,01	0,65	-	3,93	8,19
Hilados de filamentos sintéticos sin acondicionar para la venta al por menor	0,55	1,10	6,88	8,83	6,04	7,98	2,99	2,77	4,78
Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	0,81	29,32	23,39	4,99	0,09	0,71	-	0,99	10,18
Aparatos mecánicos, p/mat. líq., de chorro de arena o de vapor y similares	56,09	45,90	53,42	50,85	24,50	24,22	39,15	29,63	37,53
Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	4,27	4,92	4,11	8,26	11,14	10,53	8,22	8,95	7,64
Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogos	2,74	1,76	6,72	16,09	24,20	25,06	24,73	19,59	13,98
Aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos	55,05	39,16	13,89	5,32	0,99	2,03	2,44	2,10	28,81
Barcos de transp. de pers. y/o merc.	59,36	-	-	-	-	95,92	-	-	18,33

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

Realizando una categorización de acuerdo al porcentaje de participación relativa promedio, se distinguen tres grupos de productos que indican diferentes grados de relevancia de las exportaciones locales respecto a las nacionales. La categorización es la siguiente: **relevancia alta**, para aquellos productos exportados locales que representaron, en promedio, más del 25% de las exportaciones nacionales de esa misma partida; **relevancia media**, para los que explican entre el 10% y 25% del total; y los de **relevancia baja**, con menos del 10% de la participación promedio. La agrupación se describe en la Tabla B-I-1.

DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS LOCALMENTE MÁS DINÁMICOS CON DISTINTOS NIVELES DE RELEVANCIA NACIONAL

A continuación, se analizarán por separado aquellos productos que presentaron las dinámicas más singulares, seleccionados en función de su contribución a la variación de las exportaciones totales de la Ciudad de Buenos Aires durante el período, que presentan diferentes grados de relevancia respecto a la actividad exportadora nacional. Así, el análisis que sigue busca identificar a los sectores que presentan una dinámica singular⁴, a los fines de iniciar una aproximación a las causas de ese desempeño versátil que contribuirán a explicar la inestabilidad de la estructura exportadora de la Ciudad de Buenos Aires.

⁴ Aquellos que presenten los índices más significativos, de más del 10%, positivo o negativo, en su contribución a la variación de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires, que coinciden con los de mayor variación en el período y se encuadran en los diferentes niveles de relevancia relativa nacional definidos. Así, serán 9 de las 25 partidas las que se desarrollarán en el presente apartado.

Tabla B-I-1

Los principales productos exportados por la Ciudad de Buenos Aires, de acuerdo a su relevancia a nivel nacional. Promedio de participación relativa Ciudad de Buenos Aires/ Total país 1993-2000

Relevancia Alta (más de 25%)	Relevancia Media (de 10% a 24,99%)	Relevancia Baja (de 0% a 9,99%)
Productos farmacéuticos especificados	Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	Tejidos de algodón (85% algodón y superior)
Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	Hilados de filamentos sintéticos s/acondicionar para venta al por menor
Aparatos mecánicos, para materias líquidas, de chorro de arena o de vapor y similares	Barcos de transporte de personas y/o mercancías	Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados
Diversas preparaciones alimenticias	Prendas y complementos de vestir de peletería	Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre
Aparatos para corte, empalme conexión de circ. eléctricos	Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso
	Libros, folletos e impresos similares	Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada
	Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	
	Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	
	Peletería curtida, adobada o ensamblada	
	Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	

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

LOS PRODUCTOS QUE LIDERAN EL AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES LOCALES

MEDICAMENTOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS.

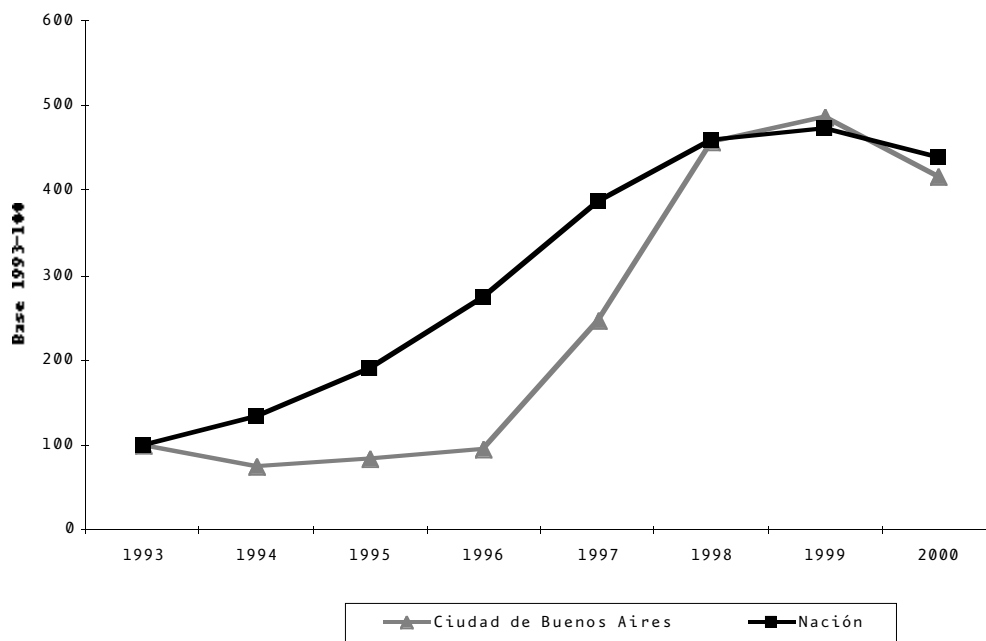
Con un importante número de productores medianos, su desempeño lo revela como el sector exportador más exitoso de la Ciudad de Buenos Aires en el período 1993-2000. Estos productos aparecen como el gran motor de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires, cuyo crecimiento contribuye en un 70,2% al aumento de la actividad exportadora local durante todo el período. Su relevancia media a nivel nacional se revela en una participación del 14,55% promedio, superior en los últimos años y alcanzando su máxima participación del 18,51% en 1998.

La dinámica comparada de las ventas externas nacionales y locales se representa en el Gráfico B-I-3, manifestando que la mayor tasa de crecimiento que experimentaron las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires durante el período 1996-1998, presenta un declive en los últimos años que se corresponde con la caída nacional. Así, aparece claramente la similitud de los ciclos locales y nacionales. Pero los cambios en las condiciones de la demanda externa de estos productos impactan más sobre los montos exportados por la Ciudad que por los nacionales. En ese marco, los laboratorios locales parecen tener más dificultades para sostener clientes externos que los productores del resto del país.

Gráfico B-I-3

Dinámica de las exportaciones de medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos.

Base 1993=100. Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000



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

Por una parte, la constitución del MERCOSUR y sus ventajas arancelarias favorecieron las ventas externas desde el país a los socios comerciales. A su vez, se produjo la instalación de importantes laboratorios con participación extranjera. Según lo manifestado por productores de sector, uno de los factores que colaboró en esta incursión fue la oferta relativamente barata de profesionales especializados en la Ciudad, necesarios para la elaboración de estos productos. Así, Brasil y Uruguay se perfilaron como los principales destinos de las exportaciones locales de medicamentos, concentrando en promedio el 34,4% y 12%, respectivamente, de las ventas. El tercer destino en importancia, Panamá, representó el 8,9% promedio de las exportaciones. Cabe destacar que este sector se caracteriza por las ventas diversificadas en muchos mercados, abarcando destinos americanos, asiáticos (Irán, India, Jordania) y europeos (Alemania, Italia) pero de oportunidades exportables muy inconstantes al considerarse los montos y la discontinuidad temporal de las exportaciones por destinos.

**DIVERSAS
PREPARACIONES
ALIMENTICIAS**

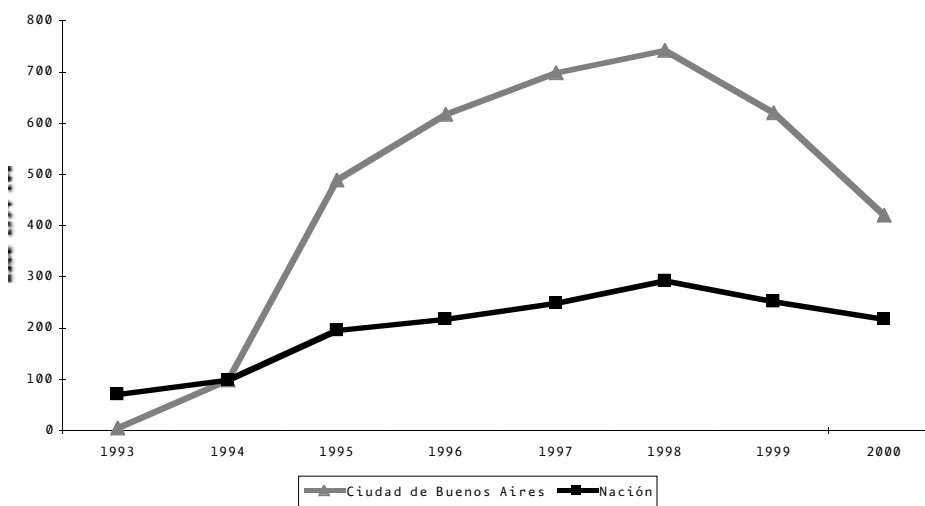
Esta partida incluye preparaciones para elaboración de bebidas, fabricación de budines, preparaciones en polvos, golosinas, edulcorantes, extractos de levaduras y complementos alimenticios. Si bien son manufacturas de origen agropecuario, su proceso de elaboración se asocia estrechamente con la industria química alimenticia, por su demanda de conservantes, colorantes, etc.

La exportación de estos productos desde la Ciudad de Buenos Aires adquirió relevancia nacional a partir de 1995, participando en las exportaciones nacionales por esta partida en más del 35,7%. Así es que se manifestó como uno de los productos exportados más dinámicos en los primeros años del período, puesto que de exportarse U\$S 0,23M en 1993, las ventas a mercados externos alcanzaron montos de U\$S 3,8M en 1994 y U\$S 17,54M en 1995, continuando en ascenso hasta 1998. Los últimos dos años muestran una caída considerable, que bien puede atribuirse al impacto en los socios comerciales de las crisis recesiva argentina y de la devaluación brasileña de 1999. Sin embargo, la participación de la Ciudad en las ventas externas de preparaciones alimenticias nacionales sigue siendo importante, explicando en el 2000 el 30% de las mismas. Esta dinámica exportadora, que se observa en el Gráfico B-I-4, repercutió favorablemente en el crecimiento de las exportaciones locales, contribuyendo en un 33% al acrecentamiento exportador en el período 1993-2000.

Las ventas de estos productos desde la Ciudad de Buenos Aires se destinan casi en su totalidad a Uruguay, que concentró, en promedio, el 94% de la oferta exportada, siendo en 1996 el único destino. Es por esta alta concentración que al caer la demanda de este mercado a partir de 1998, los montos exportados descendieron. El segundo destino en importancia fue Paraguay, con una absorción de estos productos de menores proporciones pero también creciente hasta 1998. Al nivel de las exportaciones nacionales, los socios comerciales del MERCOSUR concentran en promedio el 68,4% de la oferta total de esta partida, siendo también Uruguay el destino principal que demandó en promedio el 41,3% de las exportaciones nacionales de todo el período. De esta manera, una vez que el sector adquirió dinámica exportadora en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, las ventas se destinaron a los mismos mercados que el patrón nacional.

Gráfico B-I-4

Dinámica de las exportaciones de diversas preparaciones alimenticias. Base 1994=100. Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

Como ya se señaló, este sector de elaboración de productos farmacéuticos fue uno de los más dinámicos del período⁵, si bien su contribución al crecimiento de las exportaciones locales fue en promedio del 20,2%, a escala nacional su participación promedio fue del 75,75%, mostrando una gran concentración en la Ciudad de la actividad exportadora de este sector. Podría decirse que los productos contemplados en la partida 3006 nacieron como grupo exportador local a partir de 1995, es decir, se incorporaron a la estructura exportadora y a la canasta principal de la Ciudad de Buenos Aires y se mantuvieron creciendo de allí en más, pese a que en el año 2000 se observó una distensión en el crecimiento respecto a los años anteriores, como lo indica el Gráfico B-I-5⁶.

Los productos integrados en esta partida tienen un consumo masivo y de demanda permanente para la actividad quirúrgica, odontológica, y de análisis clínicos. Su exportación mostró no sólo un crecimiento acelerado sino que los montos exportados resultaron significativos para el total nacional, al representar el 20,2% de las exportaciones nacionales por esta partida.

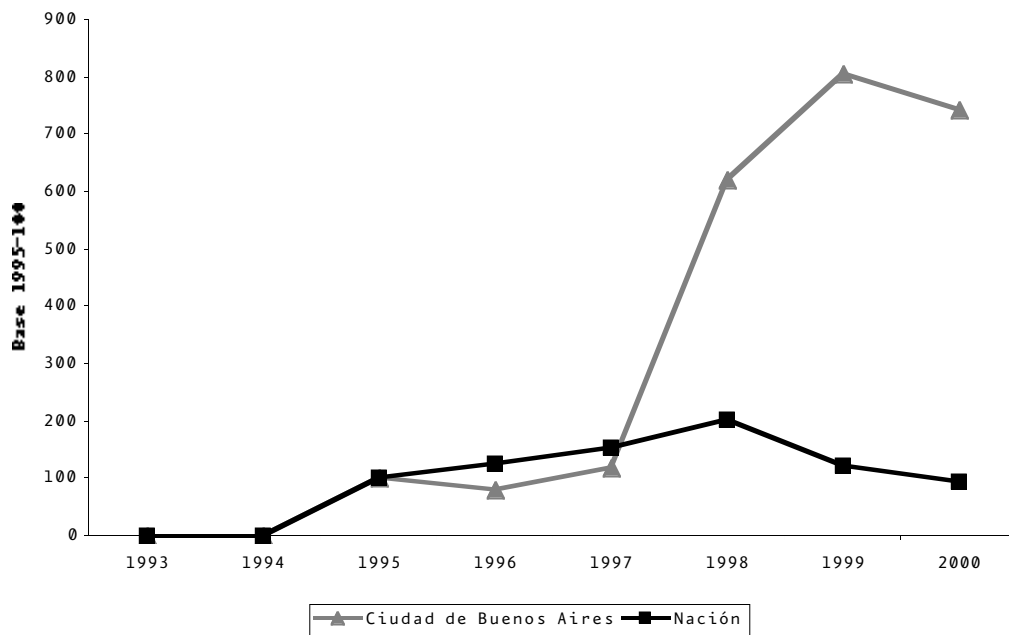
⁵ Como se analizó en el número 2 de Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires (CEDEM, GCBA, 2001), los datos provistos por INDEC muestran esta elevada expansión que se manifiesta a nivel del sector farmacéutico local, puesto que aumentaron en general todas las exportaciones que corresponden al capítulo 30 del nomenclador arancelario. Lo que se puede observar, junto con los medicamentos, es que esas dos partidas juntas explican todo el aumento de las exportaciones del sector, siendo productos líderes de la Ciudad.

⁶ En el Gráfico B-I-5 se toma 1995 como año base por el hecho de que en los dos años anteriores no se registran montos exportados para la Ciudad y tomarlos como año base sería metodológicamente incorrecto.

Es importante destacar que a partir de la apertura comercial y el crecimiento del sector a escala nacional, aumentó la presencia de las empresas extranjeras en esta industria de productos farmacéuticos. Las ventajas arancelarias que significó la constitución del MERCOSUR auspiciaron la producción para la exportación desde la Ciudad como fundamental centro exportador nacional hacia Brasil, el principal destino, y los limítrofes Uruguay y Chile.

Gráfico B-I-5

Dinámica de las exportaciones de productos farmacéuticos. Base 1995=100. Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

También se destacan destinos europeos como Alemania y España. Resulta interesante precisar que Alemania fue uno de los principales destinos de la exportación entre 1997 y 1999 pero en el año 2000 ese mercado fue el que más declinó, explicando la caída de las exportaciones de estos productos en el año 2000 respecto a lo exportado en 1999.

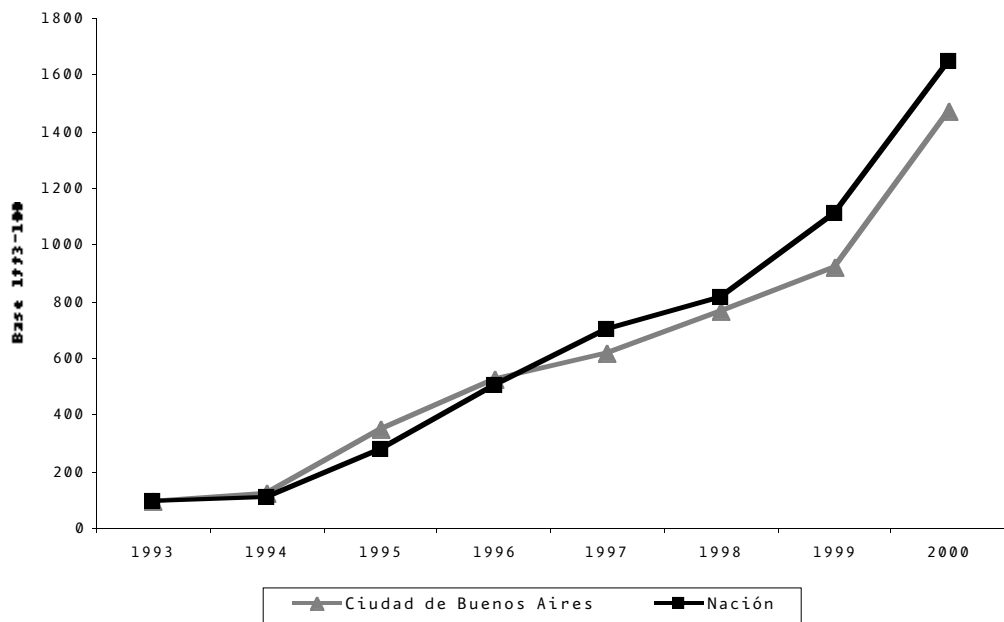
**PELÍCULAS
CINEMATOGRAFICAS
IMPRESIONADAS Y
REVELADAS**

Este sector muestra un crecimiento permanente en el período, tanto en la Ciudad de Buenos Aires como a nivel nacional. La participación promedio de las exportaciones locales en el total nacional fue del 68%, permaneciendo por encima de ese orden hasta 1997, y a partir de entonces la exportación nacional de películas mostró un incremento mayor que el aumento local. Esta evolución responde no sólo al avance tecnológico y la reducción de costos experimentada en los últimos años, sino que está en estrecha vinculación con el incentivo para la realización de filmes que ha promovido el Instituto Nacional de Cines y Artes Audiovisuales con una política crediticia activa⁷.

⁷ La información sobre este sector se recoge del estudio sobre industrias culturales, publicado en el número 2 de Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires (CEDEM, GCBA, abril de 2001).

Gráfico B-I-6

Dinámica de las exportaciones de películas cinematográficas. Base 1993=100.
Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

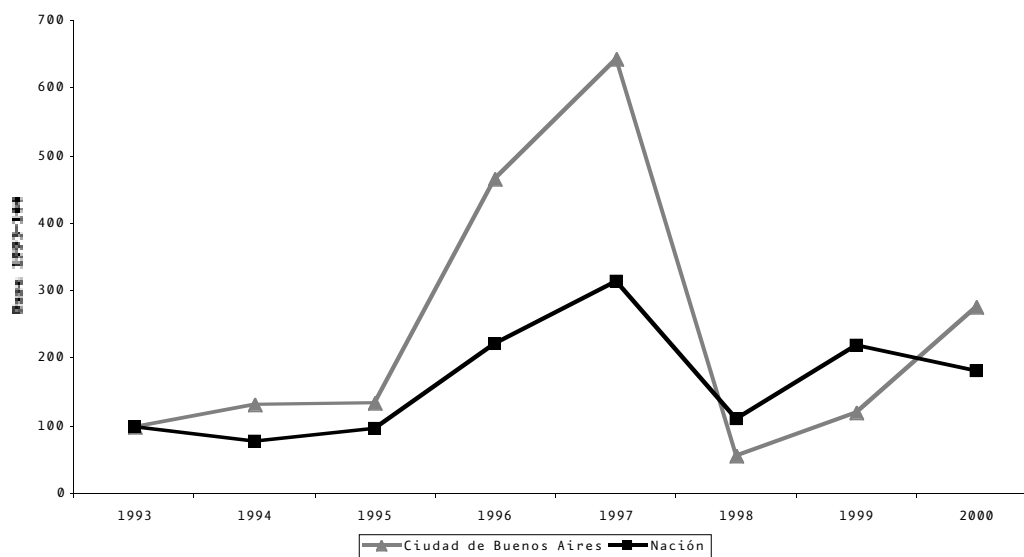
El Gráfico B-I-6 muestra cómo estas condiciones impactaron positivamente en las exportaciones de las películas, tanto las producidas localmente como las nacionales. Los montos exportados del año 1993, U\$S 0,54M por la Ciudad y U\$S 0,74M por el país, fueron ampliamente superados en el año 2000, pasando a U\$S 7,99M y U\$S 12,12M, respectivamente. Los mercados que consumen estas películas son fundamentalmente los de habla hispana, siendo los principales destinos del período México, Colombia, Panamá, Venezuela y Chile y coinciden con los destinos de exportación del resto del país.

**HORMONAS
NATURALES O
REPRODUCIDAS POR
SÍNTESIS Y SUS
DERIVADOS**

La exportación de este grupo de productos de la industria química presenta un alto crecimiento en el período 1995-1997, del 380%, en la Ciudad de Buenos Aires, que repercutió considerablemente en la dinámica exportadora nacional, como lo indica el Gráfico B-I-7. Sin embargo, en el año 1998 se observó una caída abrupta que significó un retroceso de los montos exportados por debajo del nivel de 1995, pasando de U\$S 23,38M a U\$S 2,03M, el mínimo nivel exportado del período.

Gráfico B-I-7

Dinámica de las exportaciones de hormonas naturales o sintetizadas. Base 1993=100, Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

Este extraordinario crecimiento puede atribuirse a oportunidades temporarias de ventas en nuevos mercados que obtuvieron los laboratorios de la Ciudad de Buenos Aires para estos productos, puesto que a partir de 1994-1995 se destacan como destinos los Países Bajos, Suiza, Uruguay y en 1997, Puerto Rico. Alemania y España fueron mercados que absorbieron las mayores exportaciones de estos productos de la Ciudad, mostrando un particular aumento de los montos entre los años mencionados. Con esas oportunidades, las exportaciones locales llegaron a representar el 90% de las exportaciones totales del país para esta partida, en 1997. Asimismo, pese al declive posterior reflejado en el cierre de los mercados temporales mencionados, contribuyeron a explicar en promedio el 14,2% del crecimiento de las exportaciones de la Ciudad, para todo el período 1993-2000. En los últimos años, se reestablecieron las exportaciones a Puerto Rico y surgió Estados Unidos como tercer mercado destino en importancia, detrás de Alemania y Puerto Rico. Es importante destacar que los Países Bajos, España y Uruguay, que fueron destinos temporarios para las exportaciones de la Ciudad, se mantuvieron como mercados permanentes de las exportaciones nacionales de hormonas.

LOS PRODUCTOS EXPORTADOS LOCALMENTE QUE MÁS DISMINUYERON

CUEROS Y PIELES DE BOVINO O EQUINO, DEPILADOS Y PREPARADOS

La producción de cuero en la Argentina se caracteriza por concentrarse fundamentalmente en el curtido y terminación del cuero, la fabricación de calzados de cuero y sus partes y la producción de manufacturas de cuero como las prendas de vestir y accesorios, y productos de talabartería. Como se observó en la canasta de los principales productos exportados, esta actividad se caracteriza por su presencia permanen-

te en la estructura exportadora de la Ciudad. Así es que las partidas de este sector⁸, consideradas en conjunto, explican en promedio el 16,75% del total exportado por la Ciudad de Buenos Aires. Sin embargo, esto no se traduce en un relevante desempeño respecto al total país, por estar la elaboración de cueros y pieles más desarrollada en otras localidades y provincias (particularmente en el Gran Buenos Aires y la provincia de Santa Fé).

La curtiduría, principal actividad del sector, de acuerdo al informe realizado por Lugones y Porta⁹, se caracteriza por concentrarse en un grupo de alrededor de una docena de grandes empresas que operan a escala nacional en la producción, destinada fundamentalmente a la exportación de cueros terminados y semi-terminados. El resto de los productores son numerosas empresas medianas que se abocan al mercado interno, realizan exportaciones en proporciones muy inferiores y esporádicamente. En los últimos años, habiendo caído el consumo interno de estos productos, surgió como modalidad el hecho de que las curtiembres pequeñas y medianas trabajan en el curtido por encargo de las grandes, que son quienes avanzan con el proceso productivo para el agregado de valor y la exportación en grandes proporciones. Por esta particular composición, los productores de la Ciudad de Buenos Aires, en su mayoría de pequeña y mediana escala, no son exportadores, y las pocas curtiembres grandes que sí lo son tienen una baja participación promedio en el período analizado respecto a sus pares nacionales, vendiendo el 4,28% del total de cueros exportados.

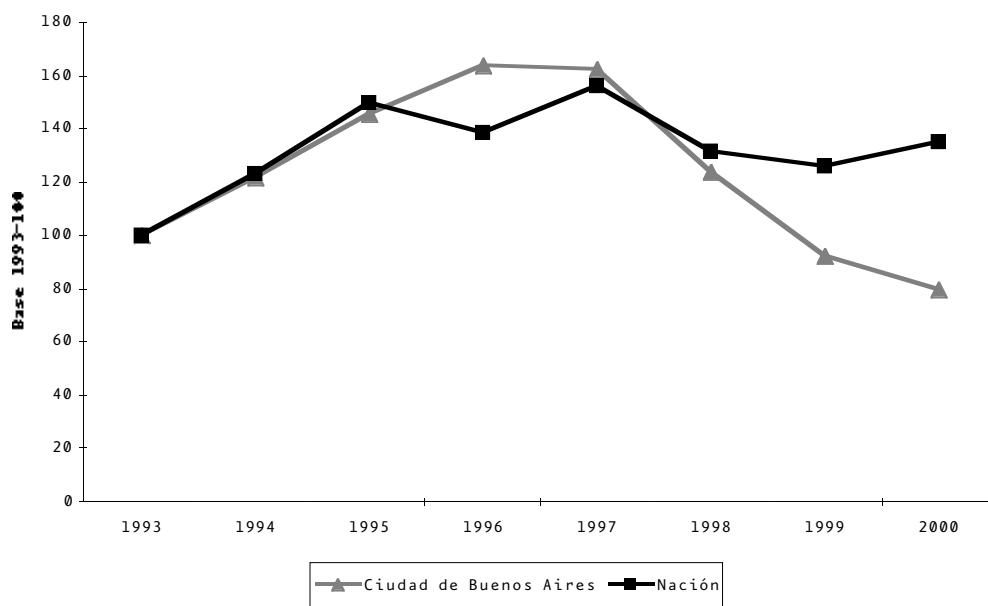
En el Gráfico B-I-8 se observa que las exportaciones locales acompañan bastante al ciclo nacional, pero a partir de 1998/1999 (comienzo del ciclo recesivo actual en Argentina y año de la devaluación brasileña), sufrieron un descenso, mientras que las nacionales parecen insinuar una tendencia creciente desde 1999. En primer lugar, esta diferencia puede atribuirse al alto protagonismo de Brasil como destino principal de las ventas porteñas al exterior.

⁸ Considerando en conjunto las partidas 4104 (cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados), 4203 (prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado) y la 6406 (porque las subpartidas exportadas son las partes de calzados de cuero en su mayoría).

⁹ Lugones, G y Porta, F; La industrialización del cuero y sus manufacturas en Argentina ¿un cluster en desarticulación o un complejo desarticulado?, CEPAL/ONU; 1999.

Gráfico B-I-8

Dinámica de las exportaciones de cueros y pieles depilados y preparados. Base 1993=100. Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

Otra de las causas que Lugones y Porta subrayan en su informe, es el hecho de que la rigidez cambiaria doméstica ha afectado particularmente el desempeño exportador de los productores menos competitivos, que tienen dificultades para sostener su producción con costos estables y precios más bajos. Asimismo, las diferencias gerenciales, financieras, las limitadas posibilidades de actualización tecnológica y de acceso a materias primas de buena calidad, se profundizan y fortalecen la tendencia hacia la concentración de la actividad, agudizando los procesos de cierre de establecimientos pequeños y medianos, los mayoritarios de la Ciudad.

Los 3 principales mercados destino durante el período han sido Brasil, Hong Kong y Estados Unidos, que juntos han absorbido, en promedio, el 72% de las ventas externas de la Ciudad. El restante 28% se ha caracterizado por su diversificación en oportunidades temporales que surgieron en mercados americanos, asiáticos y europeos. Es destacable el impacto negativo de la crisis asiática para la colocación de cueros en dichos destinos, dado que, a partir de entonces, no figuran mercados asiáticos como destinos abiertos a las ventas de cueros locales. En el ámbito nacional, los principales destinos son los mismos, sumando a China. La importancia del mercado brasileño es comparativamente menor, y resulta interesante notar que luego de la tendencia decreciente que se observa desde 1995, a partir de 1998 las exportaciones totales de cueros a ese mercado han mostrado un modesto pero sostenido crecimiento, contrario a lo mencionado para la Ciudad.

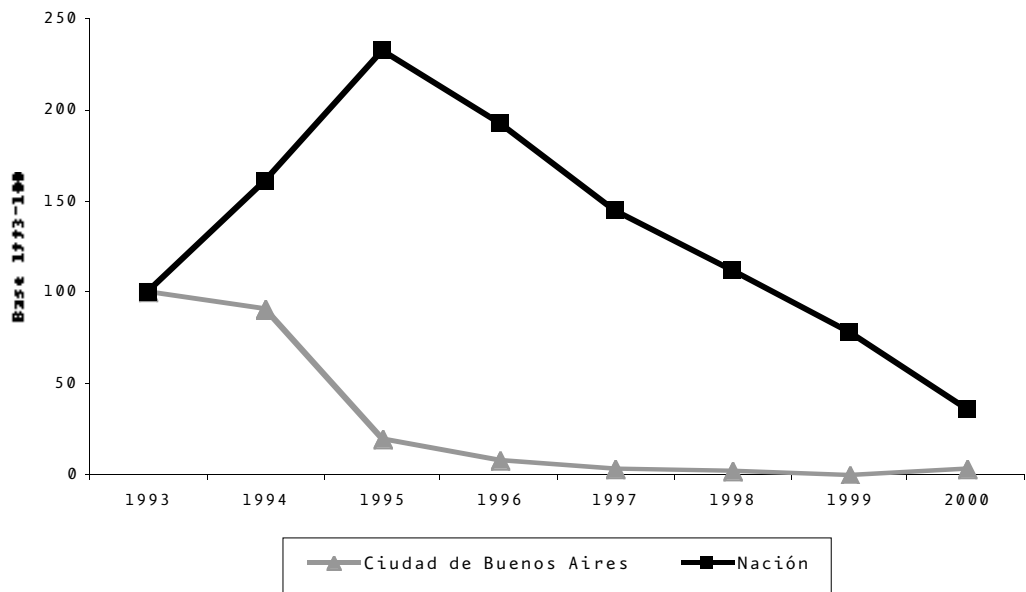
**TEJIDOS
DE ALGODÓN**

Este producto es un exponente de la industria textil de la Ciudad y su desempeño exportador ha sufrido un importante retroceso en el período. Las exportaciones de estos tejidos de algodón cayeron en un 96,2%, contribuyendo en un 24,2% al deterioro de las exportaciones locales totales.

En términos comparativos, la relevancia de la exportación de este producto desde la Ciudad a nivel nacional ha mostrado un declive sucesivo a lo largo de la serie, cuya tendencia decreciente se advierte en el Gráfico B-I-9. La tendencia decreciente de los montos exportados locales, se anticipó al descenso registrado a nivel nacional a partir de 1995. Así es como del 37,84% que representaba esta actividad local del total país en 1993, la actividad exportadora prácticamente se detuvo en 1999, no llegando a explicar ni el 0,01% de las exportaciones nacionales por esta partida. Es importante destacar que esta actividad también presenta un rápido retroceso a escala nacional, revelándose como un sector poco competitivo.

Podría pensarse que esta caída respondería a un cambio en el contenido de algodón de los tejidos elaborados, implicando que la exportación de la producción modificada de tejidos, con un porcentaje inferior al 85% de algodón o mezclas con hilados sintéticos, se encuadrara dentro de otras partidas arancelarias. Sin embargo, los números de las demás partidas de tejidos no mostraron un incremento que permita afirmar lo anterior, lo cual lleva a considerar esta caída de la partida analizada como un declive de la actividad exportadora que no llevó a una reconversión de los tejidos producidos.

Gráfico B-I-9
Dinámica de las exportaciones de tejidos de algodón. Base 1993=100.
Ciudad de Buenos Aires y Argentina. 1993-2000.



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

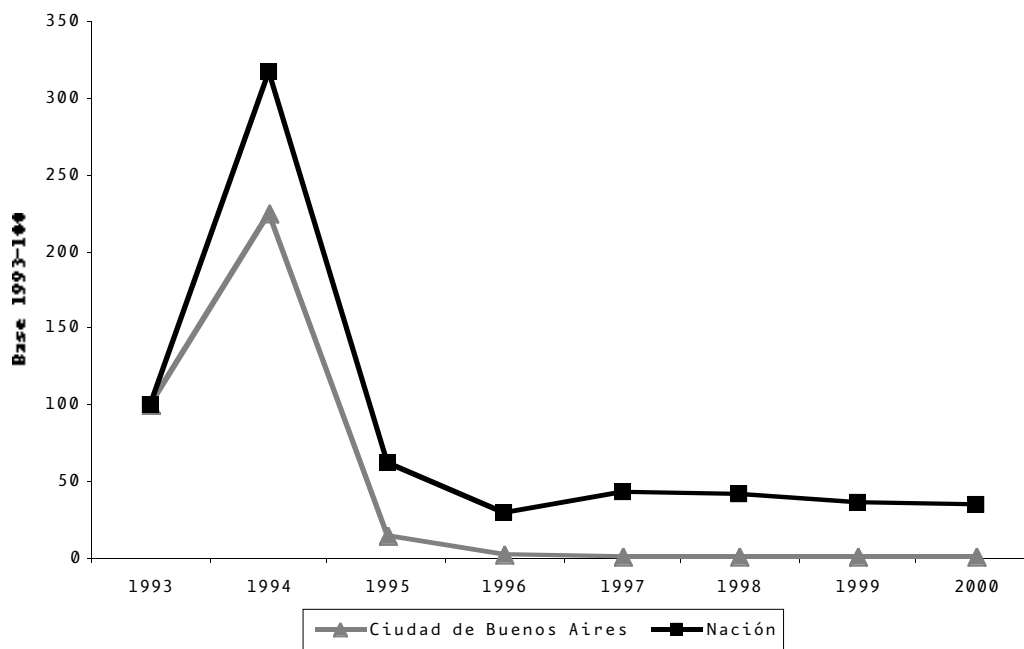
En los años de mayores ventas al exterior, 1993 y 1994, los mercados destino eran Estados Unidos, Chile, Brasil, Paraguay e Italia, que concentraban el 90% y 80% de las mismas. A partir de 1995, las ventas cayeron considerablemente, un 78,5%, y esos mercados fueron absorbiendo montos muy inferiores hasta que en 1998, sólo se registraron ventas a Paraguay e Italia, y en 1999, a Paraguay y Uruguay. Se observa en el 2000 un pequeño incremento de las ventas, destinadas a Chile, por U\$S 352.123, pero no se puede afirmar que auspicien una tendencia creciente futura.

**APARATOS PARA
CORTE, EMPALME O
CONEXIÓN DE CIR-
CUITOS ELÉCTRICOS**

Este rubro es el que ha mostrado el desempeño más desfavorable a lo largo del período analizado. La exportación de estos productos desde la Ciudad de Buenos Aires presenta una caída del 98,7%, siendo que de los U\$S 33,36M que se exportaban en 1993, las ventas en el 2000 se redujeron a U\$S 0,45M. Así es que este descenso contribuyó negativamente a la evolución de las exportaciones locales (-72,8%).

Gráfico B-I-10

Dinámica de las exportaciones de aparatos para circuitos eléctricos Base 1993=100. Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

La participación promedio de la exportación local en la nacional ha sido sostenida en un 28,81%. Pero observando los porcentajes de 1993 y el 2000, se observa el declive de la relevancia de la actividad exportadora de este sector, comparativamente con el total país, puesto que de representar el 55,05% de las ventas al inicio de la serie, el porcentaje se redujo al 2,10%. Estos números resultan más significativos si se advierte la tendencia decreciente nacional, que implica que los montos totales exportados se han reducido significativamente, en sintonía con la caída de la exportación de la Ciudad detallada anteriormente.

Por lo tanto, el Gráfico B-I-10 permite subrayar que el desempeño local se corresponde altamente con la dinámica exportadora nacional, de manera que las causas de este deterioro exceden las singularidades locales y responden más a la coyuntura en la cual está inmersa el sector a nivel nacional. Los desestímulos a la producción de los bienes de capital que provocaron las condiciones económicas de la década del noventa (apertura comercial que implicó ingreso de bienes importados competitivos, rigidez cambiaria, los ciclos recesivos del 95-96 y desde 1998 hasta la actualidad) han desalentado la posibilidad de colocación de estos bienes en mercados externos y la producción para el consumo doméstico, agudizando los problemas de desarrollo tecnológico y organizacional específicos de este sector.

Las exportaciones de aparatos para circuitos eléctricos desde la Ciudad fueron absorbidas por Estados Unidos, mercado destino principal, secundado por China, desde 1993 hasta 1995, y Suiza, en menores proporciones. Estos países concentraron más del 75% de las ventas hasta 1995, declinando abrupta y sucesivamente en importancia. Así, en el año 1999 no se registraron ventas a ninguno de esos tres mercados. Las exportaciones que se sostuvieron se destinaron a Italia y Chile, sostenidamente, y a Francia e Italia, a partir de 1998, en volúmenes significativamente inferiores pero que se volvieron los destinos principales desde entonces.

**BARCOS DE
TRANSPORTE DE
PERSONAS Y DE
PASAJEROS**

La particularidad que presenta este producto es que su exportación ha sido esporádica, y sin embargo, los montos alcanzaron relevancia para el período analizado. Si bien sólo se observaron operaciones de venta externa desde la Ciudad de Buenos Aires en el año 1993, 1998 y 1999, lo interesante es observar como se correlaciona con la exportación nacional de barcos.

Así, el Gráfico B-I-11 y el Anexo B-I-2, revelan que las ventas al exterior en el ámbito nacional presentan mayor continuidad pero con altibajos permanentes en los montos exportados, y entonces, la exportación de este producto tan particular depende en gran medida de las oportunidades de venta que se obtienen desde los mercados externos. A escala local, estas ventas se destinaron, únicamente y por montos similares, a Uruguay en 1993, a Alemania en 1998 y a Liberia en 1999.

Una explicación de la inestabilidad de estas exportaciones, tanto a nivel nacional como local, puede atribuirse a la habilitación de un régimen de importación temporaria de embarcaciones para el transporte de pasajeros o mercancías que se sancionó por el Decreto 1492 en 1992. Éste otorgó importantes beneficios para algunas firmas importadoras que ingresaban al país barcos con menos de siete años de antigüedad, como lo establecía la normativa mencionada. En 1997, se emitió el Decreto 343, prorrogando la vigencia del régimen y modificando algunas condiciones como la que indicaba que los barcos debían importarse sin personal y la antigüedad de las naves podía extenderse a 15 años. Así, se desalentó considerablemente la exportación nacional de barcos, por la menor escala de producción que implicó la caída de la demanda interna. La actividad exportadora quedó concentrada en unos pocos astilleros grandes que intentaron orientar la producción para la exportación, pero las difi-

cultades para competir hicieron que sus ventas al exterior se concretasen sólo esporádicamente.

CONCLUSIONES

✘ La descripción anterior de los productos que mostraron mayores transformaciones en el período analizado, revela una interesante demografía sectorial exportadora en la Ciudad de Buenos Aires. La configuración de la canasta principal de partidas exportadas se caracteriza por incluir sectores que han crecido significativamente (medicamentos, películas cinematográficas), incluso algunos que han nacido como sectores exportadores (productos farmacéuticos, diversas preparaciones alimenticias) mostrando altos índices de crecimiento entre los años 1994 y 1997/1998. Otros, luego de una tendencia creciente inicial, manifestaron un importante declive de su actividad exportadora (hormonas naturales o sintetizadas), e incluso revelaron un retroceso en los montos exportados respecto al año 1993 (cueros y pieles terminados, tejidos de algodón, aparatos de corte, empalme y conexión de circuitos eléctricos). Asimismo, el resto de los productos de la canasta principal presentan coincidencias con estas fases de crecimiento y decrecimiento, aunque con tendencias más moderadas.

✘ En este sentido, exceptuando a las exportaciones de películas cinematográficas y de hormonas, tanto los productos que mostraron el mejor desempeño exportador local durante el período como aquéllos que más declinaron, se encuentran transitando una fase decreciente desde 1998. Esto parecería indicar que estos sectores encuentran dificultoso contrarrestar el efecto recesivo que enfrentan en el mercado doméstico con ventas hacia el exterior. La débil trayectoria exportadora podría ser uno de los factores que desalienta el dinamismo exportador alcanzado con éxito por algunos productos, en años anteriores a la crisis recesiva que todavía persiste.

✘ Sin embargo, la inestabilidad que tienen estos sectores en su actividad exportadora, tanto en sus destinos como en su trascendencia a nivel nacional, implica que sería incorrecto buscar una explicación homogénea y general a este comportamiento. Un factor común fue el impacto que tuvo el proceso de apertura económica. Impacto favorable para los productos que tuvieron mayores oportunidades de ventas a los socios comerciales del MERCOSUR. Pero desfavorable para aquellos productos que no estaban listos para competir internacionalmente y que, en consecuencia, sufrieron un declive en su producción local, debido a la competencia de las importaciones y a la ausencia de políticas de promoción (aparatos para circuitos eléctricos, tejidos de algodón y barcos de transporte son los casos antes detallados).

✘ Otro factor común que comparten estos productos en su conjunto es el hecho de ser manufacturas, de origen agropecuario o industrial, que marcan la orientación productiva de la Ciudad de Buenos Aires. Y se distinguen ampliamente del patrón exportador que rige a escala nacional, basado en productos primarios, combustibles y energía. La tendencia decreciente de las exportaciones de la Ciudad en los últimos años se opone al crecimiento de las exportaciones nacionales, precisamente por esta proporción diferenciada de los grandes rubros que las caracterizan y por el impacto que en ella ha provocado tanto la apertura económica de principios de la década del '90, como la crisis recesiva que transcurre desde 1998.

✘ De todos modos, los productores de la Ciudad de Buenos Aires no respondieron por igual a ninguno de los procesos mencionados. Sus estrategias para aprovechar esas circunstancias o para afrontar las dificultades han sido tan heterogéneas como las dinámicas que las exportaciones han mostrado. En este estudio se identificaron algunas transformaciones que revelaron conductas exportadoras locales exitosas. La permanencia de los productos exportados que se delinearon como líderes, o la recuperación de aquéllos que han perdido relevancia, implicaría tanto un cambio en la situación nacional como un avance hacia medidas locales que discriminen la particularidad de cada sector, destacando el perfil industrial que la canasta de productos principales ha sostenido durante todo el período analizado. Como se ha observado, el crecimiento que mostraron en otros años sus ventas al exterior amerita pensar que la actividad exportadora actual de la Ciudad de Buenos Aires puede ampliarse y revertir su tendencia decreciente. Sería posible desarrollar un patrón exportador local más estable, sustentado por la importancia que tiene la Ciudad como generadora de producto industrial nacional.

anexo estadístico

Anexo B-I-1
La evolución de los 25 principales productos exportados. En millones de U\$S FOB. Ciudad de Buenos Aires. 1993-2000

Producto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	(en millones de U\$S FOB)							
Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	12,40	9,88	19,85	15,36	24,31	13,55	8,74	10,17
Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	7,72	10,32	11,50	11,80	7,67	5,98	7,12	7,38
Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	2,81	8,19	0,01	15,03	23,69	7,33	3,44	3,01
Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	9,70	3,55	-	8,70	7,67	6,29	4,80	6,94
Diversas preparaciones alimenticias	0,23	3,58	17,54	22,17	25,04	26,62	22,26	15,14
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	-	-	2,87	3,90	5,58	9,03	0,02	0,02
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	3,64	4,81	4,87	16,99	23,38	2,03	7,58	10,06
Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	10,04	7,49	8,35	9,46	24,76	45,88	44,81	41,77
Productos farmacéuticos especificados	-	-	1,23	0,98	1,47	7,63	9,88	9,14
Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	0,03	0,65	2,75	3,46	4,86	4,73	-	4,14
Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	0,54	0,68	1,92	2,86	3,35	4,16	4,99	7,99
Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	26,51	32,39	38,59	43,38	43,01	32,78	29,61	21,25
Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	5,57	4,05	1,31	2,60	11,72	12,43	9,40	7,81
Peletería curtida, adobada o ensamblada	1,34	2,02	4,35	9,49	4,82	3,13	0,79	1,49
Prendas y complementos de vestir de peletería	2,17	8,59	13,50	17,71	8,38	4,24	1,22	1,23

Anexo B-I-1 (continuación)
La evolución de los 25 principales productos exportados. En millones de U\$S FOB. Ciudad de Buenos Aires. 1993-2000

Producto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	(en millones de U\$S FOB)							
Libros, folletos e impresos similares	9,79	7,57	8,00	5,20	6,90	8,27	7,04	7,16
Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	3,69	5,41	5,19	4,76	4,32	4,52	4,44	3,49
Tejidos de algodón (85% algodón y superior)	9,95	9,06	1,95	0,83	0,39	0,19	0,00	0,38
Hilados de filamentos sintéticos sin acondicionar para la venta al por menor	0,24	0,53	4,72	5,79	3,93	5,68	2,58	2,85
Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	0,50	15,57	7,45	1,11	0,02	0,14	-	0,18
Aparatos mecánicos, para materias líquidas, de chorro de arena o de vapor y similares	1,72	2,05	4,68	5,07	2,60	2,92	3,53	3,07
Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	1,51	1,91	1,97	3,43	4,86	4,82	3,26	4,18
Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	0,90	0,29	1,29	2,36	3,66	5,04	4,62	3,48
Aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos	33,36	75,23	5,20	0,98	0,27	0,52	0,54	0,45
Barcos de transporte de personas y/o mercancías	10,92	-	-	-	-	11,87	-	-
Total de los 25 productos	155,28	213,82	169,08	213,41	246,64	229,80	180,67	172,77
Participación de los 25 productos sobre total de exportaciones	81,9%	69,7%	64,8%	83,4%	80,3%	77,6%	71,6%	73,6%

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

Anexo B-I-2
La evolución nacional de los 25 principales productos exportados por la Ciudad de Buenos Aires. En millones de U\$S FOB. Total País. 1993-2000.

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	(en millones de pesos)							
Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	331,43	494,38	695,16	627,02	621,17	480,93	532,21	497,66
Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	34,17	39,20	48,89	41,29	32,84	26,18	32,65	39,78
Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	35,99	57,85	56,33	105,15	135,72	99,45	70,73	63,32
Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	260,45	280,40	371,04	283,78	255,31	222,61	169,46	164,81
Diversas preparaciones alimenticias	16,99	23,14	45,37	50,49	57,73	68,03	58,64	50,39
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	599,50	407,01	427,67	576,63	696,95	586,72	845,05	1.170,27
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	8,47	6,53	8,13	18,83	26,70	9,33	18,60	15,42
Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	53,88	72,51	102,06	147,58	208,59	247,85	254,96	236,07
Productos farmacéuticos especificados	0,82	0,97	2,22	2,79	4,32	8,67	10,49	9,77
Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	3,86	6,63	11,27	13,59	20,75	20,55	23,34	30,02
Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	0,74	0,81	2,10	3,74	5,18	6,02	8,24	12,12
Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	589,11	726,71	884,61	818,26	920,45	773,80	745,09	796,71
Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	35,95	43,20	36,06	33,41	29,34	23,48	15,08	13,76
Peletería curtida, adobada o ensamblada	14,86	20,74	32,32	58,00	41,46	25,77	24,98	20,38
Prendas y complementos de vestir de peletería	28,69	36,96	62,38	85,01	60,85	27,84	12,69	12,12

Anexo B-I-2 (continuación)
La evolución nacional de los 25 principales productos exportados por la Ciudad de Buenos Aires. En millones de U\$S FOB. Total País. 1993-2000.

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	(en millones de pesos)							
Libros, folletos e impr. similares	38,29	36,13	53,20	48,22	47,91	66,12	47,52	49,05
Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	12,78	17,06	33,21	32,35	34,05	42,48	26,01	27,70
Tejidos de algodón (85% algodón y superior)	26,30	42,32	61,14	50,74	38,14	29,57	20,52	9,55
Hilados de filamentos sintéticos sin acondicionar para la venta al por menor	43,35	47,91	68,64	65,56	65,02	71,13	86,15	102,92
Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	61,57	53,10	31,83	22,17	21,03	19,00	18,44	18,28
Aparatos mecánicos, para materias líquidas, de chorro de arena o de vapor y similares	3,07	4,47	8,76	9,96	10,61	12,07	9,03	10,36
Art. de grifería y accesorios p/tuberías, calderas o depósitos	35,34	38,90	48,03	41,48	43,68	45,77	39,63	46,68
Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	32,97	16,30	19,18	14,67	15,12	20,11	18,70	17,77
Aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos	60,61	192,14	37,41	18,50	26,71	25,81	22,05	21,28
Barcos de transporte de personas y/o mercancías	18,40	23,57	39,74	15,07	39,90	12,37	11,44	21,19
Total de los 25 productos	2.347,56	2.688,94	3.186,74	3.184,28	3.459,54	2.971,66	3.121,69	3.457,39
Participación de los 25 prod. sobre total de exportaciones	17,90%	16,98%	15,20%	13,37%	13,09%	11,24%	13,38%	13,09%

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

Anexo B-I-3

La participación relativa de los principales productos exportados metropolitanos en el total exportado. En porcentaje, Ciudad de Buenos Aires, 1993-2000

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997 (en %)	1998	1999	2000	1993-/2000
Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	6,54%	3,22%	7,61%	6,00%	7,92%	4,58%	3,47%	4,33%	5,43%
Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	4,07%	3,36%	4,41%	4,61%	2,50%	2,02%	2,82%	3,14%	3,30%
Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	1,48%	2,67%	0,01%	5,87%	7,72%	2,48%	1,36%	1,28%	3,02%
Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	5,11%	1,16%	0,00%	3,40%	2,50%	2,12%	1,90%	2,96%	2,27%
Diversas preparaciones alimenticias	0,12%	1,17%	6,72%	8,66%	8,15%	8,99%	8,82%	6,45%	6,30%
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	0%	0%	1,10%	1,52%	1,82%	3,05%	0,01%	0,01%	1,02%
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	1,92%	1,57%	1,87%	6,64%	7,62%	0,68%	3,00%	4,29%	3,49%
Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	5,29%	2,44%	3,20%	3,70%	8,06%	15,49%	17,76%	17,78%	9,15%
Productos farmacéuticos especificados	-	-	0,47%	0,38%	0,48%	2,57%	3,92%	3,89%	1,44%
Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	0,01%	0,21%	1,05%	1,35%	1,58%	1,60%	-	1,76%	1,20%
Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	0,29%	0,22%	0,73%	1,12%	1,09%	1,40%	1,98%	3,40%	1,26%
Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	13,98%	10,55%	14,80%	16,95%	14,01%	11,07%	11,74%	9,05%	12,72%
Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	2,94%	1,32%	0,50%	1,01%	3,82%	4,20%	3,72%	3,32%	2,61%
Peletería curtida, adobada o ensamblada	0,71%	0,66%	1,67%	3,71%	1,57%	1,06%	0,31%	0,63%	1,30%
Prendas y complementos de vestir de peletería	1,14%	2,80%	5,18%	6,92%	2,73%	1,43%	0,48%	0,52%	2,71%
Libros, folletos e impresos similares	5,16%	2,47%	3,07%	2,03%	2,25%	2,79%	2,79%	3,05%	2,85%

Anexo B-I-3 (continuación)

La participación relativa de los principales productos exportados metropolitanos en el total exportado. En porcentaje, Ciudad de Buenos Aires, 1993-2000

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997 (en %)	1998	1999	2000	1993-/2000
Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	1,95%	1,76%	1,99%	1,86%	1,41%	1,53%	1,76%	1,49%	1,70%
Tejidos de algodón (85% algodón y superior)	5,25%	2,95%	0,75%	0,32%	0,13%	0,06%	0,00%	0,16%	1,08%
Hilados de filamentos sintéticos sin acondicionar para la venta al por menor	0,13%	0,17%	1,81%	2,26%	1,28%	1,92%	1,02%	1,21%	1,25%
Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	0,26%	5,07%	2,86%	0,43%	0,01%	0,05%	-	0,08%	1,19%
Aparatos mecánicos, para materias líquidas, de chorro de arena o de vapor y similares	0,91%	0,67%	1,79%	1,98%	0,85%	0,99%	1,40%	1,31%	1,22%
Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	0,80%	0,62%	0,76%	1,34%	1,58%	1,63%	1,29%	1,78%	1,23%
Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	0,48%	0,09%	0,49%	0,92%	1,19%	1,70%	1,83%	1,48%	1,03%
Aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos	17,59%	24,51%	1,99%	0,38%	0,09%	0,18%	0,21%	0,19%	5,54%
Barcos de transporte de personas y/o mercancías	5,76%	-	-	-	-	4,01%	-	-	1,58%
Participación de los 25 productos sobre total de exportaciones	81,9%	69,7%	64,8%	83,4%	80,3%	77,6%	71,6%	73,6%	75,9%

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

B | comercio exterior

I. Análisis de la dinámica exportadora de la Ciudad de Buenos Aires en el período 1993-2000

INTRODUCCION

El presente estudio consiste en un análisis de la evolución de la actividad exportadora de la Ciudad de Buenos Aires con relación a las exportaciones totales del país. El objeto de análisis es la serie 1993-2000 para la Ciudad y para el total nacional, partiendo desde los datos agregados, para encuadrar el desempeño exportador de la Ciudad en una desagregación por productos exportados.

Si bien se mostrará que los números agregados no son auspiciosos en materia de la relevancia de la actividad exportadora de la Ciudad respecto a la nacional, la participación de las exportaciones porteñas aumenta considerablemente si se analizan los montos exportados durante el período a un nivel desagregado por productos. Se mostrarán las cifras de la estructura exportadora de la Ciudad de Buenos Aires y la nacional, a partir de los montos exportados discriminados por posición arancelaria, realizando un corte a 4 dígitos. En las mismas se detectarán las diferentes evoluciones y niveles de trascendencia de los productos dentro de la Ciudad y a nivel nacional, durante el período analizado. Estos datos revelarán una transformación de la canasta relevante de los principales productos exportados locales desde 1993 con relación a la vigente en el 2000. En este sentido, el análisis de dichas evoluciones permitirá detectar sectores que han crecido y mostrado un mayor dinamismo respecto a la actividad nacional y algunos que han sufrido un importante retroceso.

El objetivo de este estudio es, precisamente, el de detectar dichos sectores y analizarlos individualmente sobre la base de las magnitudes exportadas y su relevancia en la canasta de productos exportados dentro de la Ciudad, comparativamente con el total nacional, que resultarán de gran utilidad para identificar los períodos de desarrollo y retroceso de cada sector, considerando también los factores coyunturales, como ser las crisis económicas que repercutieron tanto a nivel doméstico como en los destinos relevantes de dichos productos. De esta manera, será posible identificar a los productores locales claves que manifiesten un alto dinamismo exportador, tanto efectivo como potencial, y que representen una participación relevante con relación a los totales exportados nacionales.

LAS EXPORTACIONES TOTALES

El cuadro B-I-1 permite apreciar la evolución de los montos totales exportados por la Ciudad de Buenos Aires y por toda la Argentina, mostrando la participación relativa de la actividad exportadora de la Ciudad respecto del total país.

Considerando toda la serie, las exportaciones totales del país reflejan un incremento del 101,33%, mientras que el crecimiento de las exportaciones locales es considerablemente inferior, siendo del 23,84%. Esta diferencia se trasmite a la evolución de la participación relativa de la Ciudad cuya tendencia decreciente la ubica explicando menos del 2% de las exportaciones totales del país durante todo el período analizado. El año 1994 fue el que presentó la mayor participación, 1,94%, mientras que en el 2000 se observa la menor relevancia relativa, siendo su participación del 0,89%.

Cuadro B-I-1

Evolución de las exportaciones totales. Montos, tasas de variación interanual y participación de la Ciudad en el total país. 1993-2000

Año	Total País		Ciudad de Bs. As		Participac. CBA/País (%)
	Monto (millones de U\$S FOB)	Variación interanual (%)	Monto (millones de U\$S FOB)	Variación interanual (%)	
1993	13.117,75	-	189,66	-	1,4
1994	15.839,31	20,7	306,91	61,8	1,9
1995	20.963,00	32,3	260,83	-15,0	1,2
1996	23.810,71	13,6	255,95	-1,9	1,1
1997	26.430,85	11,0	307,03	20,0	1,2
1998	26.433,69	0,01	296,23	-3,5	1,1
1999	23.332,47	-11,7	252,28	-14,8	1,1
2000	26.409,46	13,2	234,87	-6,9	0,9
Var. 1993-2000	13.291,71	101,3	45,21	23,8	-0,6
T. a. a. *	10,51%	-	3,1 - %	-	-

(*) Tasa de variación anual acumulada.

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

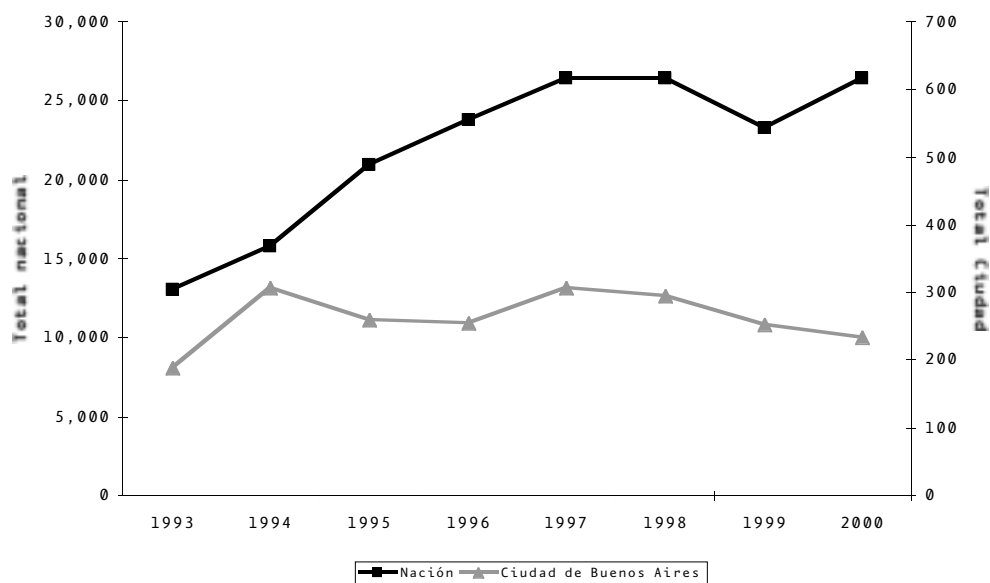
Entre tanto, a nivel nacional, se observa una tendencia creciente del volumen exportado durante casi todo el período, a excepción de la abrupta caída del año 1999 que se revierte rápidamente en el 2000. Pero la Ciudad presenta un ciclo de mayor inestabilidad, con fases de crecimiento y caídas alternadas.

El gráfico B-I-1 ilustra ambas series, donde se identifican fases con una baja correlación de las tendencias entre los ciclos de ambas. Como se verá en adelante, estas dinámicas tan disímiles responden a la diferente estructura exportadora que presenta la Ciudad respecto del total país. La desindustrialización de la última década, que derivó en una primarización de la actividad exportadora nacional, y la persistencia del ciclo recesivo desde 1998 afectaron más a las exportaciones de la Ciudad, que son en su mayoría manufacturas de origen agropecuario e industrial, mientras que, a nivel nacional, la actividad exportadora evolucionó con una creciente participación de los productos primarios y combustibles y energía. A su vez, la dinámica de los sectores pro-

ductivos porteños no ha sido homogénea y las crisis económicas impactaron diferente en su desempeño exportador, respondiendo con distintas conductas. Pese al magro desempeño exportador de la Ciudad y la volatilidad que presenta la serie de sus exportaciones, el presente estudio propone una aproximación desagregada a los sectores que realizan actividades productivas de exportación en la Ciudad a los fines de destacar su potencialidad exportadora y su relevancia actual para el total país.

Gráfico B-I-1

Exportaciones totales, en millones de dólares FOB. Ciudad de Buenos Aires y Nación 1993-2000.



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

LA CANASTA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LA CIUDAD

METODOLOGIA Y COMPOSICION

Para definir la canasta de los principales productos exportados por la Ciudad de Buenos Aires se utilizó como criterio metodológico el corte a 4 dígitos del nomenclador arancelario¹, que define por partidas arancelarias un conjunto de productos similares bien especificados. Se seleccionaron los 25 productos más exportados, considerando los montos promedio del período 1993-2000, correspondientes a las partidas de la Ciudad de Buenos Aires. Las mismas representan en promedio el 75,9% de las exportaciones totales, de manera que la canasta de productos seleccionada permite caracterizar sustancialmente la estructura exportadora local.

¹ Dicho nomenclador es el Nomenclador Común Externo o Nomenclatura Común MERCOSUR. Es un sistema de clasificación de mercancías que le otorga a cada producto una codificación llamada posición arancelaria, para obtener una interpretación legal uniforme que defina cada producto técnicamente, de acuerdo a contenido, forma de uso, etc. Teniendo una desagregación por dígitos, los primeros 6 corresponden a un sistema armonizado de clasificación internacional.

La participación de esta canasta de 25 productos en el total de exportaciones de cada año se mantuvo siempre por encima del 64,8% de las exportaciones totales de la Ciudad, alcanzando la máxima participación, del 83,4%, en el año 1996 (ver Anexo B-I-1).

En el Cuadro B-I-2 se aprecian las variaciones de los montos exportados y sus contribuciones a la variación total de las exportaciones de la Ciudad. Los mismos revelan la existencia de una dinámica muy heterogénea en los productos que integran la canasta. Se destaca la exportación de medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos que muestra un alto crecimiento en todo el período analizado, del 316,1%. Significativamente, se constituyó como el grupo líder de productos exportados en la contribución al aumento de los montos exportados totales, siendo la misma del 70,2%. Del resto de los productos de la canasta, nuevas partidas comenzaron a exportarse, como es el caso de los productos farmacéuticos². Otros pasaron a exportarse en montos significativamente superiores que en 1993, como los discos, cintas y soportes de sonido, manteniéndose en tendencias crecientes durante la serie. Junto con las diversas preparaciones alimenticias³, las mezclas de sustancias odoríferas y las películas cinematográficas, fueron los que más crecieron en los últimos años y los que representaron la mayor contribución al aumento de las exportaciones totales de la Ciudad.

² La partida 3006 que incluye ligaduras y adhesivos estériles para suturas quirúrgicas, preparaciones para exámenes radiológicos, cementos de uso odontológico, botiquines de primeros auxilios, reactivos para grupos y factores sanguíneos, preparaciones químicas anticonceptivas.

³ La partida 2106 que involucra preparaciones para elaboración de bebidas, para fabricación de budines, preparaciones en polvos, golosinas, edulcorantes, extractos de levaduras, complementos alimenticios.

Cuadro B-I-2
Evolución de los 25 principales productos exportados. Montos, variación del período y contribución a la variación total local. Ciudad de Buenos Aires. 1993-2000

Productos	Descripción	1993	2000	Variación	Contrib.
		(millones de U\$S FOB)		(%)	a la Variac. Total
0201/0202	Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	12,40	10,17	-18,0	-4,9
0206	Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	7,72	7,38	-4,4	-0,7
1101	Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	2,81	3,01	7,1	0,4
1602	Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	9,70	6,94	-28,4	-6,1
2106	Diversas preparaciones alimenticias	0,23	15,14	6356,8	33,0
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	0,0002	0,02	8105,9	0,04
2937	Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	3,64	10,06	176,6	14,2
3004	Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	10,04	41,77	316,1	70,2
3006	Productos farmacéuticos especificados	-	9,14	s/v	20,2
3302	Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	0,03	4,14	15697,8	9,1
3706	Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	0,54	7,99	1378,6	16,5
4104	Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	26,51	21,25	-19,8	-11,6
4203	Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	5,57	7,81	40,0	4,9
4302	Peletería curtida, adobada o ensamblada	1,34	1,49	11,0	0,3
4303	Prendas y complementos de vestir de peletería	2,17	1,23	-43,1	-2,1
4901	Libros, folletos e impresos similares	9,79	7,16	-26,9	-5,8
4902	Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	3,69	3,49	-5,4	-0,4
5209	Tejidos de algodón (85% algodón y superior)	9,95	0,38	-96,2	-21,2

Cuadro B-I-2 (continuación)
Evolución de los 25 principales productos exportados. Montos, variación del período y contribución a la variación total local. Ciudad de Buenos Aires. 1993-2000

Productos	Descripción	1993	2000	Variación	Contrib.
		(millones de U\$S FOB)		(%)	a la Variac. Total
5402	Hilados de filamentos sintéticos sin acondicionar para la venta al por menor	0,24	2,85	1087,9	5,8
6406	Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	0,50	0,18	-63,7	-0,7
8424	Aparatos mecánicos, para materias líquidas, de chorro de arena o de vapor y similares	1,72	3,07	78,5	3,0
8481	Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	1,51	4,18	176,9	5,9
8524	Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogos	0,90	3,48	285,3	5,7
8536	Aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos	33,36	0,45	-98,7	-72,8
8901	Barcos de transporte de personas y/o mercancías	10,92	-100,0	-24,2	
	Total de la canasta de 25 productos	155,28	172,77	11,3	38,7
	Resto de los productos exportados	34,38	62,09	-38,3	-85,3
	Total exportado por la Ciudad de Bs. As.	189,66	234,87	23,8	100,0

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

También hubo sectores que experimentaron una creciente actividad exportadora hasta los años 1997 y 1998 pero, a partir de entonces, han declinado. Son fundamentalmente manufacturas de origen agropecuario (carnes, despojos comestibles, harina de trigo, cueros y pieles, prendas de vestir de cuero) y las partes de calzados que tuvieron su período de auge entre 1994 y 1995 con una drástica caída posterior. En menor medida están declinando las exportaciones de los hilados de filamentos sintéticos y los artículos de grifería, que habían aumentado sus montos a mediados de la década y pese a la declinación de los últimos años, aún marcan crecimientos netos positivos entre los años extremos de la serie.

Por otro lado, las exportaciones de aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos y de los tejidos de algodón fueron los que sufrieron las mayores caídas, del 98,65% y el 96,2%, respectivamente. Análogamente, fueron los sectores que

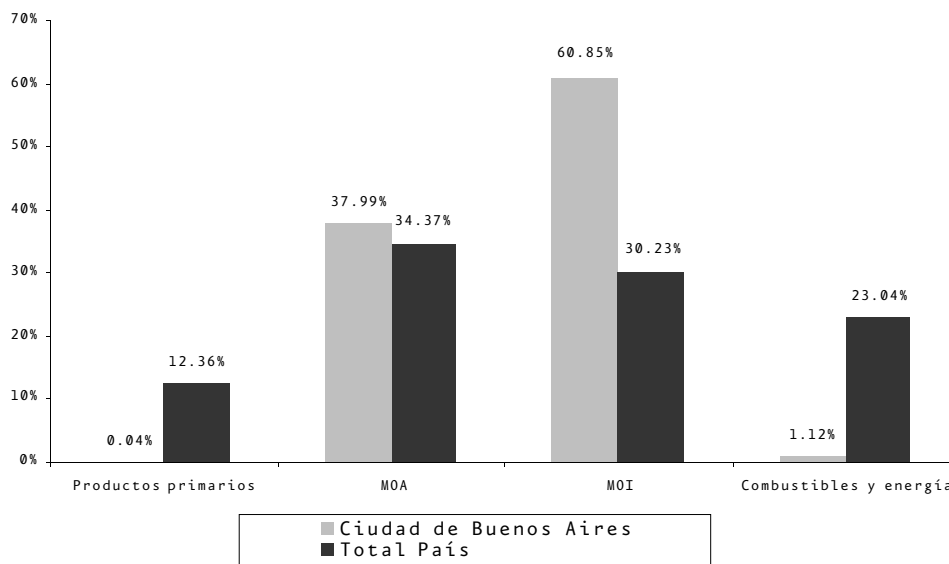
contrarrestaron el crecimiento de las exportaciones totales, neutralizando el éxito de otros productos exportados dentro de la canasta con sus declives. Otros productos demuestran una alta inestabilidad en su actividad exportadora. Tanto los embutidos y conservas de carnes, como los libros, folletos e impresos similares, son marcadamente inestables y en el período arrojaron un descenso absoluto en los montos exportados que repercutió negativamente en los totales, representando caídas del 6,1% y 5,8%, respectivamente. La discontinuidad de las exportaciones de barcos de transporte de personas y/o mercancías, que sólo en dos años contemplan montos exportados, contrarrestó el crecimiento total de las exportaciones en un 24,2%.

RELEVANCIA EN LAS EXPORTACIONES TOTALES ARGENTINAS

Con relación a las exportaciones totales argentinas, la canasta de productos antes analizada representa, en promedio, el 13,85% (ver Anexo B-I-2). Más allá del escaso porcentaje que significa la Ciudad en las exportaciones nacionales, la diferencia de la relevancia de esta canasta de productos para la Ciudad y para el país, en gran parte, responde a la ausencia en la misma de productos primarios y de combustibles y energía, que son sustancialmente importantes a escala nacional. Como es observable en la descripción de los productos, todos ellos corresponden a manufacturas de origen agropecuario e industrial. Estas diferencias pueden apreciarse desde la composición promedio a grandes rubros de las estructuras exportadoras de la Ciudad y la nacional, que se visualizan para todo el período 1993-2000 en el Gráfico B-I-2.

Gráfico B-I-2

Distribución sectorial de las exportaciones por grandes rubros. Ciudad de Buenos Aires y total país. Promedio 1993-2000.



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

Mientras que para la Ciudad de Buenos Aires los rubros MOA y MOI constituyeron en conjunto el 98,84% de las exportaciones totales de la Ciudad en el período analizado, a nivel nacional su participación fue marcadamente inferior, representando el 64,6%.

La participación relativa de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires en el país, discriminada por cada producto de la canasta anteriormente analizada, permite verificar que los datos agregados de la relevancia de la actividad exportadora de la Ciudad en su conjunto difieren ampliamente de la contribución que los productos exportados por la Ciudad realiza a cada partida nacional. Es decir, la escasa participación agregada de la Ciudad en la actividad exportadora nacional no implica que la estructura exportadora desagregada por productos tenga el mismo módico desempeño.

Como lo indican las participaciones promedio de la última columna del Cuadro B-I-3, la relevancia a nivel nacional de los productos que integran la canasta principal exportada por la Ciudad es muy variada.

Cuadro B-I-3
La participación relativa de los productos seleccionados respecto a los montos exportados nacionales. Ciudad de Buenos Aires/País. 1993-2000

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Prome.
	(%)								
Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	3,74	2,00	2,86	2,45	3,91	2,82	1,64	2,04	2,67
Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	22,59	26,33	23,52	28,58	23,36	22,84	21,81	18,55	23,56
Harina de trigo o de morcajo (tranq.)	7,80	14,16	0,02	14,29	17,46	7,37	4,86	4,75	10,17
Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	3,72	1,26	-	3,06	3,01	2,83	2,83	4,21	2,37
Diversas preparaciones alimenticias	1,38	15,48	38,65	43,90	43,37	39,13	37,97	30,05	35,76
Aceites de petróleo o de min. bitumin.	-	-	0,67	0,68	0,80	1,54	0,002	0,002	0,40
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	42,96	73,68	59,91	90,26	87,56	21,71	40,76	65,25	65,50
Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	18,63	10,33	8,18	6,41	11,87	18,51	17,58	17,69	14,55
Productos farmacéuticos especificados	-	-	55,41	35,28	34,15	87,96	94,22	93,53	75,75
Mezclas de sustancias odoríferas para uso ind. y elaboración de bebidas	0,68	9,76	24,40	25,45	23,41	22,99	-	13,80	19,37

Cuadro B-I-3 (continuación)
La participación relativa de los productos seleccionados respecto a los montos exportados
nacionales. Ciudad de Buenos Aires/País. 1993-2000

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Prome.
	(%)								
Películas cinematogr., impresionadas y reveladas	73,53	83,26	91,26	76,47	64,75	69,09	60,59	65,95	68,02
Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y prep.	4,50	4,46	4,36	5,30	4,67	4,24	3,97	2,67	4,28
Prendas de vestir, cintur. y bandoleras de cuero nat. o regenerado	15,51	9,38	3,63	7,77	39,92	52,95	62,31	56,72	23,83
Peletería curtida, adobada o ensamblada	9,02	9,74	13,47	16,36	11,62	12,17	3,15	7,31	11,50
Prendas y complem. de vestir de pelet.	7,55	23,25	21,65	20,83	13,77	15,24	9,59	10,16	17,47
Libros, folletos e impresos similares	25,58	20,95	15,04	10,79	14,40	12,51	14,82	14,59	15,51
Diarios y publicaciones periód., impresos, incluso ilustrados y con public.	28,88	31,71	15,62	14,72	12,68	10,65	17,07	12,61	15,88
Tejidos de algodón (85% algodón y sup.)	37,84	21,40	3,18	1,63	1,01	0,65	-	3,93	8,19
Hilados de filamentos sintéticos sin acondicionar para la venta al por menor	0,55	1,10	6,88	8,83	6,04	7,98	2,99	2,77	4,78
Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	0,81	29,32	23,39	4,99	0,09	0,71	-	0,99	10,18
Aparatos mecánicos, p/mat. líq., de chorro de arena o de vapor y similares	56,09	45,90	53,42	50,85	24,50	24,22	39,15	29,63	37,53
Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	4,27	4,92	4,11	8,26	11,14	10,53	8,22	8,95	7,64
Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogos	2,74	1,76	6,72	16,09	24,20	25,06	24,73	19,59	13,98
Aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos	55,05	39,16	13,89	5,32	0,99	2,03	2,44	2,10	28,81
Barcos de transp. de pers. y/o merc.	59,36	-	-	-	-	95,92	-	-	18,33

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

Realizando una categorización de acuerdo al porcentaje de participación relativa promedio, se distinguen tres grupos de productos que indican diferentes grados de relevancia de las exportaciones locales respecto a las nacionales. La categorización es la siguiente: **relevancia alta**, para aquellos productos exportados locales que representaron, en promedio, más del 25% de las exportaciones nacionales de esa misma partida; **relevancia media**, para los que explican entre el 10% y 25% del total; y los de **relevancia baja**, con menos del 10% de la participación promedio. La agrupación se describe en la Tabla B-I-1.

DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS LOCALMENTE MÁS DINÁMICOS CON DISTINTOS NIVELES DE RELEVANCIA NACIONAL

A continuación, se analizarán por separado aquellos productos que presentaron las dinámicas más singulares, seleccionados en función de su contribución a la variación de las exportaciones totales de la Ciudad de Buenos Aires durante el período, que presentan diferentes grados de relevancia respecto a la actividad exportadora nacional. Así, el análisis que sigue busca identificar a los sectores que presentan una dinámica singular⁴, a los fines de iniciar una aproximación a las causas de ese desempeño versátil que contribuirán a explicar la inestabilidad de la estructura exportadora de la Ciudad de Buenos Aires.

⁴ Aquellos que presenten los índices más significativos, de más del 10%, positivo o negativo, en su contribución a la variación de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires, que coinciden con los de mayor variación en el período y se encuadran en los diferentes niveles de relevancia relativa nacional definidos. Así, serán 9 de las 25 partidas las que se desarrollarán en el presente apartado.

Tabla B-I-1

Los principales productos exportados por la Ciudad de Buenos Aires, de acuerdo a su relevancia a nivel nacional. Promedio de participación relativa Ciudad de Buenos Aires/ Total país 1993-2000

Relevancia Alta (más de 25%)	Relevancia Media (de 10% a 24,99%)	Relevancia Baja (de 0% a 9,99%)
Productos farmacéuticos especificados	Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	Tejidos de algodón (85% algodón y superior)
Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	Hilados de filamentos sintéticos s/acondicionar para venta al por menor
Aparatos mecánicos, para materias líquidas, de chorro de arena o de vapor y similares	Barcos de transporte de personas y/o mercancías	Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados
Diversas preparaciones alimenticias	Prendas y complementos de vestir de peletería	Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre
Aparatos para corte, empalme conexión de circ. eléctricos	Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso
	Libros, folletos e impresos similares	Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada
	Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	
	Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	
	Peletería curtida, adobada o ensamblada	
	Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	

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

LOS PRODUCTOS QUE LIDERAN EL AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES LOCALES

MEDICAMENTOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS.

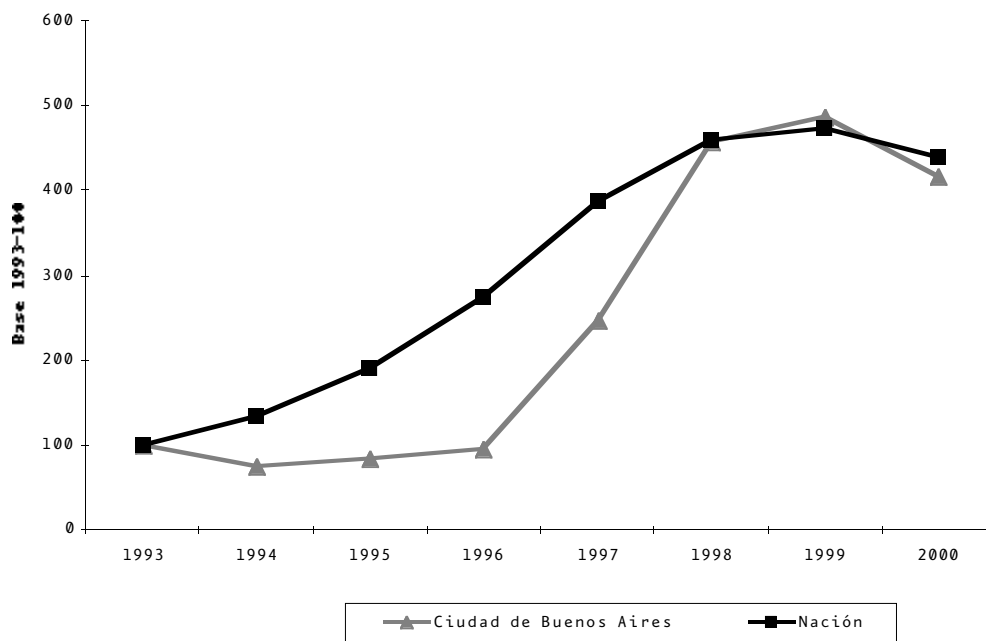
Con un importante número de productores medianos, su desempeño lo revela como el sector exportador más exitoso de la Ciudad de Buenos Aires en el período 1993-2000. Estos productos aparecen como el gran motor de las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires, cuyo crecimiento contribuye en un 70,2% al aumento de la actividad exportadora local durante todo el período. Su relevancia media a nivel nacional se revela en una participación del 14,55% promedio, superior en los últimos años y alcanzando su máxima participación del 18,51% en 1998.

La dinámica comparada de las ventas externas nacionales y locales se representa en el Gráfico B-I-3, manifestando que la mayor tasa de crecimiento que experimentaron las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires durante el período 1996-1998, presenta un declive en los últimos años que se corresponde con la caída nacional. Así, aparece claramente la similitud de los ciclos locales y nacionales. Pero los cambios en las condiciones de la demanda externa de estos productos impactan más sobre los montos exportados por la Ciudad que por los nacionales. En ese marco, los laboratorios locales parecen tener más dificultades para sostener clientes externos que los productores del resto del país.

Gráfico B-I-3

Dinámica de las exportaciones de medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos.

Base 1993=100. Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000



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

Por una parte, la constitución del MERCOSUR y sus ventajas arancelarias favorecieron las ventas externas desde el país a los socios comerciales. A su vez, se produjo la instalación de importantes laboratorios con participación extranjera. Según lo manifestado por productores de sector, uno de los factores que colaboró en esta incursión fue la oferta relativamente barata de profesionales especializados en la Ciudad, necesarios para la elaboración de estos productos. Así, Brasil y Uruguay se perfilaron como los principales destinos de las exportaciones locales de medicamentos, concentrando en promedio el 34,4% y 12%, respectivamente, de las ventas. El tercer destino en importancia, Panamá, representó el 8,9% promedio de las exportaciones. Cabe destacar que este sector se caracteriza por las ventas diversificadas en muchos mercados, abarcando destinos americanos, asiáticos (Irán, India, Jordania) y europeos (Alemania, Italia) pero de oportunidades exportables muy inconstantes al considerarse los montos y la discontinuidad temporal de las exportaciones por destinos.

**DIVERSAS
PREPARACIONES
ALIMENTICIAS**

Esta partida incluye preparaciones para elaboración de bebidas, fabricación de budines, preparaciones en polvos, golosinas, edulcorantes, extractos de levaduras y complementos alimenticios. Si bien son manufacturas de origen agropecuario, su proceso de elaboración se asocia estrechamente con la industria química alimenticia, por su demanda de conservantes, colorantes, etc.

La exportación de estos productos desde la Ciudad de Buenos Aires adquirió relevancia nacional a partir de 1995, participando en las exportaciones nacionales por esta partida en más del 35,7%. Así es que se manifestó como uno de los productos exportados más dinámicos en los primeros años del período, puesto que de exportarse U\$S 0,23M en 1993, las ventas a mercados externos alcanzaron montos de U\$S 3,8M en 1994 y U\$S 17,54M en 1995, continuando en ascenso hasta 1998. Los últimos dos años muestran una caída considerable, que bien puede atribuirse al impacto en los socios comerciales de las crisis recesiva argentina y de la devaluación brasileña de 1999. Sin embargo, la participación de la Ciudad en las ventas externas de preparaciones alimenticias nacionales sigue siendo importante, explicando en el 2000 el 30% de las mismas. Esta dinámica exportadora, que se observa en el Gráfico B-I-4, repercutió favorablemente en el crecimiento de las exportaciones locales, contribuyendo en un 33% al acrecentamiento exportador en el período 1993-2000.

Las ventas de estos productos desde la Ciudad de Buenos Aires se destinan casi en su totalidad a Uruguay, que concentró, en promedio, el 94% de la oferta exportada, siendo en 1996 el único destino. Es por esta alta concentración que al caer la demanda de este mercado a partir de 1998, los montos exportados descendieron. El segundo destino en importancia fue Paraguay, con una absorción de estos productos de menores proporciones pero también creciente hasta 1998. Al nivel de las exportaciones nacionales, los socios comerciales del MERCOSUR concentran en promedio el 68,4% de la oferta total de esta partida, siendo también Uruguay el destino principal que demandó en promedio el 41,3% de las exportaciones nacionales de todo el período. De esta manera, una vez que el sector adquirió dinámica exportadora en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, las ventas se destinaron a los mismos mercados que el patrón nacional.

Gráfico B-I-4

Dinámica de las exportaciones de diversas preparaciones alimenticias. Base 1994=100. Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

Como ya se señaló, este sector de elaboración de productos farmacéuticos fue uno de los más dinámicos del período⁵, si bien su contribución al crecimiento de las exportaciones locales fue en promedio del 20,2%, a escala nacional su participación promedio fue del 75,75%, mostrando una gran concentración en la Ciudad de la actividad exportadora de este sector. Podría decirse que los productos contemplados en la partida 3006 nacieron como grupo exportador local a partir de 1995, es decir, se incorporaron a la estructura exportadora y a la canasta principal de la Ciudad de Buenos Aires y se mantuvieron creciendo de allí en más, pese a que en el año 2000 se observó una distensión en el crecimiento respecto a los años anteriores, como lo indica el Gráfico B-I-5⁶.

Los productos integrados en esta partida tienen un consumo masivo y de demanda permanente para la actividad quirúrgica, odontológica, y de análisis clínicos. Su exportación mostró no sólo un crecimiento acelerado sino que los montos exportados resultaron significativos para el total nacional, al representar el 20,2% de las exportaciones nacionales por esta partida.

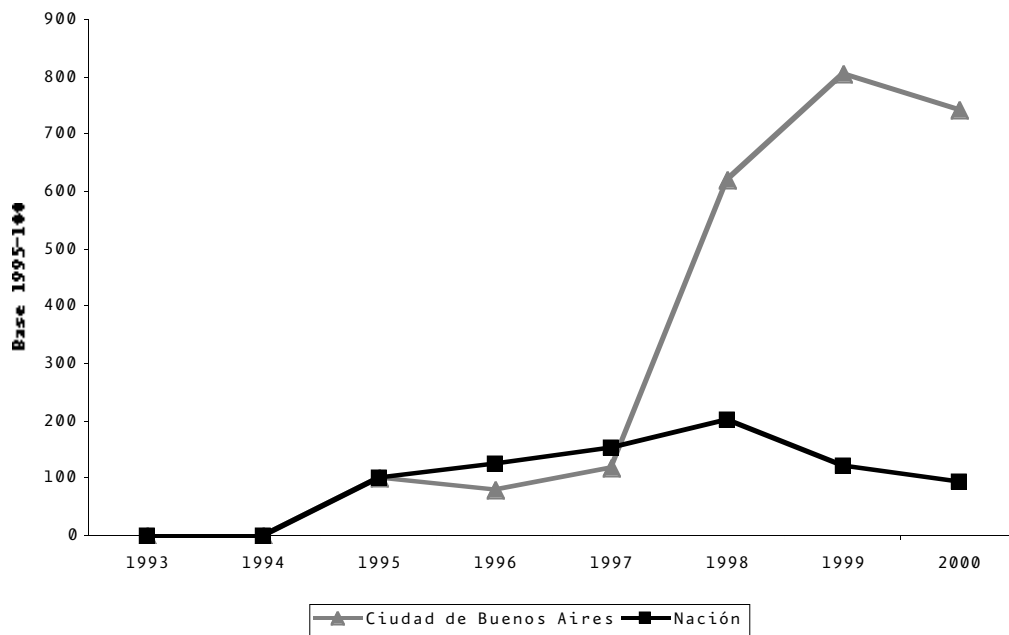
⁵ Como se analizó en el número 2 de Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires (CEDEM, GCBA, 2001), los datos provistos por INDEC muestran esta elevada expansión que se manifiesta a nivel del sector farmacéutico local, puesto que aumentaron en general todas las exportaciones que corresponden al capítulo 30 del nomenclador arancelario. Lo que se puede observar, junto con los medicamentos, es que esas dos partidas juntas explican todo el aumento de las exportaciones del sector, siendo productos líderes de la Ciudad.

⁶ En el Gráfico B-I-5 se toma 1995 como año base por el hecho de que en los dos años anteriores no se registran montos exportados para la Ciudad y tomarlos como año base sería metodológicamente incorrecto.

Es importante destacar que a partir de la apertura comercial y el crecimiento del sector a escala nacional, aumentó la presencia de las empresas extranjeras en esta industria de productos farmacéuticos. Las ventajas arancelarias que significó la constitución del MERCOSUR auspiciaron la producción para la exportación desde la Ciudad como fundamental centro exportador nacional hacia Brasil, el principal destino, y los limítrofes Uruguay y Chile.

Gráfico B-I-5

Dinámica de las exportaciones de productos farmacéuticos. Base 1995=100. Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

También se destacan destinos europeos como Alemania y España. Resulta interesante precisar que Alemania fue uno de los principales destinos de la exportación entre 1997 y 1999 pero en el año 2000 ese mercado fue el que más declinó, explicando la caída de las exportaciones de estos productos en el año 2000 respecto a lo exportado en 1999.

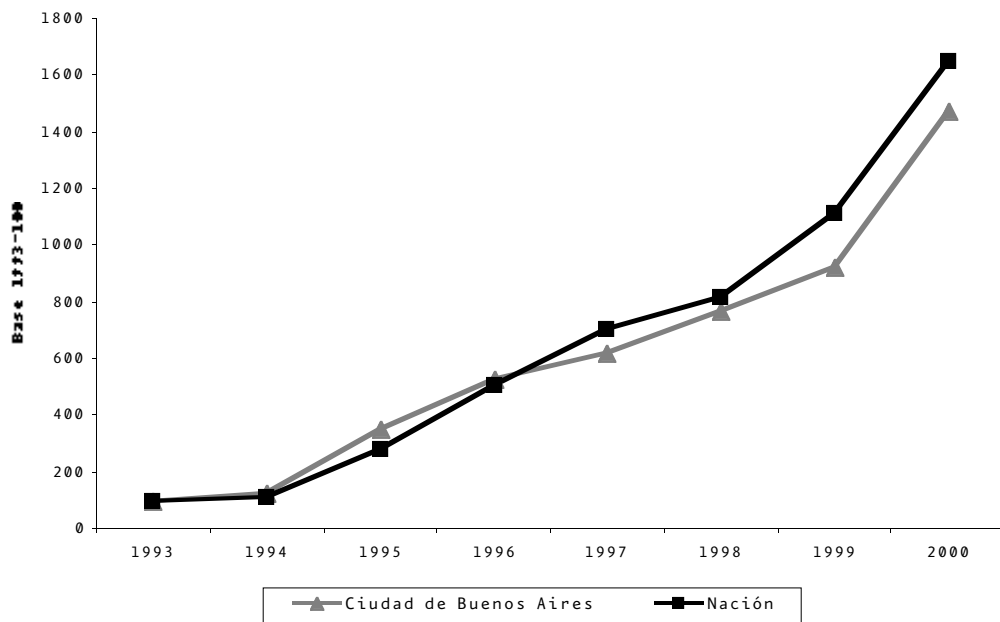
**PELÍCULAS
CINEMATOGRAFICAS
IMPRESIONADAS Y
REVELADAS**

Este sector muestra un crecimiento permanente en el período, tanto en la Ciudad de Buenos Aires como a nivel nacional. La participación promedio de las exportaciones locales en el total nacional fue del 68%, permaneciendo por encima de ese orden hasta 1997, y a partir de entonces la exportación nacional de películas mostró un incremento mayor que el aumento local. Esta evolución responde no sólo al avance tecnológico y la reducción de costos experimentada en los últimos años, sino que está en estrecha vinculación con el incentivo para la realización de filmes que ha promovido el Instituto Nacional de Cines y Artes Audiovisuales con una política crediticia activa⁷.

⁷ La información sobre este sector se recoge del estudio sobre industrias culturales, publicado en el número 2 de Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires (CEDEM, GCBA, abril de 2001).

Gráfico B-I-6

Dinámica de las exportaciones de películas cinematográficas. Base 1993=100.
Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

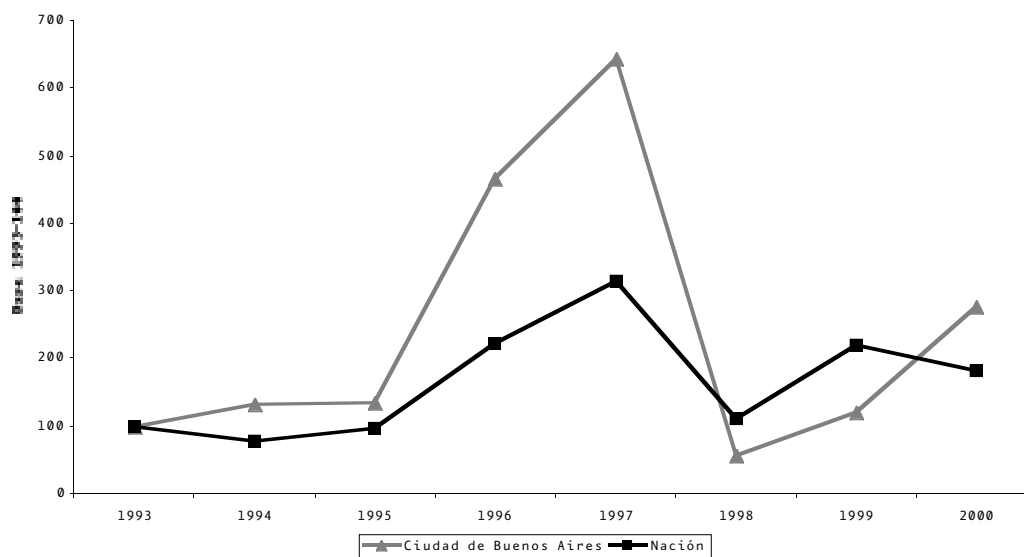
El Gráfico B-I-6 muestra cómo estas condiciones impactaron positivamente en las exportaciones de las películas, tanto las producidas localmente como las nacionales. Los montos exportados del año 1993, U\$S 0,54M por la Ciudad y U\$S 0,74M por el país, fueron ampliamente superados en el año 2000, pasando a U\$S 7,99M y U\$S 12,12M, respectivamente. Los mercados que consumen estas películas son fundamentalmente los de habla hispana, siendo los principales destinos del período México, Colombia, Panamá, Venezuela y Chile y coinciden con los destinos de exportación del resto del país.

**HORMONAS
NATURALES O
REPRODUCIDAS POR
SÍNTESIS Y SUS
DERIVADOS**

La exportación de este grupo de productos de la industria química presenta un alto crecimiento en el período 1995-1997, del 380%, en la Ciudad de Buenos Aires, que repercutió considerablemente en la dinámica exportadora nacional, como lo indica el Gráfico B-I-7. Sin embargo, en el año 1998 se observó una caída abrupta que significó un retroceso de los montos exportados por debajo del nivel de 1995, pasando de U\$S 23,38M a U\$S 2,03M, el mínimo nivel exportado del período.

Gráfico B-I-7

Dinámica de las exportaciones de hormonas naturales o sintetizadas. Base 1993=100, Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

Este extraordinario crecimiento puede atribuirse a oportunidades temporarias de ventas en nuevos mercados que obtuvieron los laboratorios de la Ciudad de Buenos Aires para estos productos, puesto que a partir de 1994-1995 se destacan como destinos los Países Bajos, Suiza, Uruguay y en 1997, Puerto Rico. Alemania y España fueron mercados que absorbieron las mayores exportaciones de estos productos de la Ciudad, mostrando un particular aumento de los montos entre los años mencionados. Con esas oportunidades, las exportaciones locales llegaron a representar el 90% de las exportaciones totales del país para esta partida, en 1997. Asimismo, pese al declive posterior reflejado en el cierre de los mercados temporales mencionados, contribuyeron a explicar en promedio el 14,2% del crecimiento de las exportaciones de la Ciudad, para todo el período 1993-2000. En los últimos años, se reestablecieron las exportaciones a Puerto Rico y surgió Estados Unidos como tercer mercado destino en importancia, detrás de Alemania y Puerto Rico. Es importante destacar que los Países Bajos, España y Uruguay, que fueron destinos temporarios para las exportaciones de la Ciudad, se mantuvieron como mercados permanentes de las exportaciones nacionales de hormonas.

LOS PRODUCTOS EXPORTADOS LOCALMENTE QUE MÁS DISMINUYERON

CUEROS Y PIELES DE BOVINO O EQUINO, DEPILADOS Y PREPARADOS

La producción de cuero en la Argentina se caracteriza por concentrarse fundamentalmente en el curtido y terminación del cuero, la fabricación de calzados de cuero y sus partes y la producción de manufacturas de cuero como las prendas de vestir y accesorios, y productos de talabartería. Como se observó en la canasta de los principales productos exportados, esta actividad se caracteriza por su presencia permanen-

te en la estructura exportadora de la Ciudad. Así es que las partidas de este sector⁸, consideradas en conjunto, explican en promedio el 16,75% del total exportado por la Ciudad de Buenos Aires. Sin embargo, esto no se traduce en un relevante desempeño respecto al total país, por estar la elaboración de cueros y pieles más desarrollada en otras localidades y provincias (particularmente en el Gran Buenos Aires y la provincia de Santa Fé).

La curtiduría, principal actividad del sector, de acuerdo al informe realizado por Lugones y Porta⁹, se caracteriza por concentrarse en un grupo de alrededor de una docena de grandes empresas que operan a escala nacional en la producción, destinada fundamentalmente a la exportación de cueros terminados y semi-terminados. El resto de los productores son numerosas empresas medianas que se abocan al mercado interno, realizan exportaciones en proporciones muy inferiores y esporádicamente. En los últimos años, habiendo caído el consumo interno de estos productos, surgió como modalidad el hecho de que las curtiembres pequeñas y medianas trabajan en el curtido por encargo de las grandes, que son quienes avanzan con el proceso productivo para el agregado de valor y la exportación en grandes proporciones. Por esta particular composición, los productores de la Ciudad de Buenos Aires, en su mayoría de pequeña y mediana escala, no son exportadores, y las pocas curtiembres grandes que sí lo son tienen una baja participación promedio en el período analizado respecto a sus pares nacionales, vendiendo el 4,28% del total de cueros exportados.

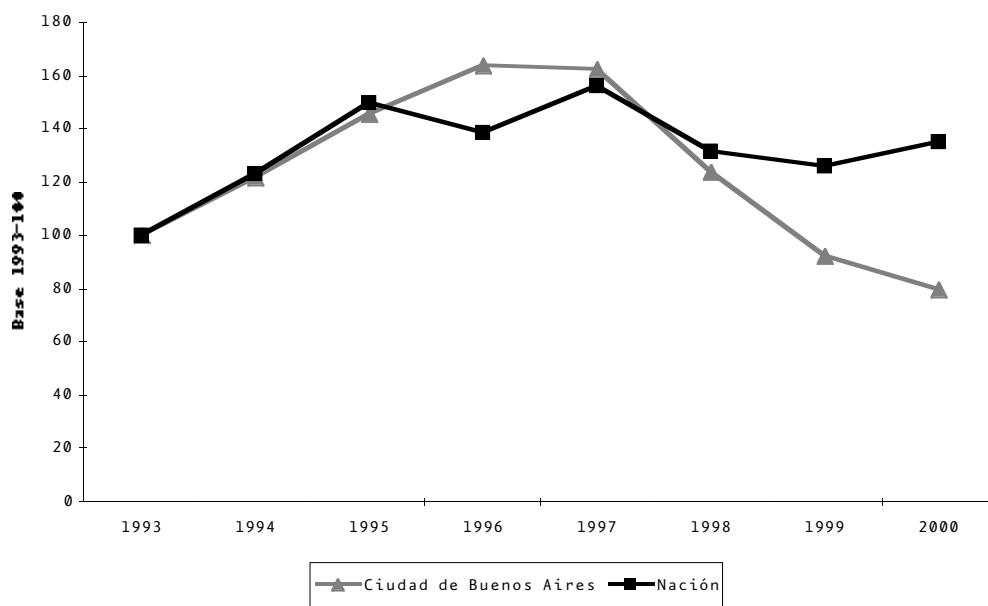
En el Gráfico B-I-8 se observa que las exportaciones locales acompañan bastante al ciclo nacional, pero a partir de 1998/1999 (comienzo del ciclo recesivo actual en Argentina y año de la devaluación brasileña), sufrieron un descenso, mientras que las nacionales parecen insinuar una tendencia creciente desde 1999. En primer lugar, esta diferencia puede atribuirse al alto protagonismo de Brasil como destino principal de las ventas porteñas al exterior.

⁸ Considerando en conjunto las partidas 4104 (cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados), 4203 (prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado) y la 6406 (porque las subpartidas exportadas son las partes de calzados de cuero en su mayoría).

⁹ Lugones, G y Porta, F; La industrialización del cuero y sus manufacturas en Argentina ¿un cluster en desarticulación o un complejo desarticulado?, CEPAL/ONU; 1999.

Gráfico B-I-8

Dinámica de las exportaciones de cueros y pieles depilados y preparados. Base 1993=100. Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

Otra de las causas que Lugones y Porta subrayan en su informe, es el hecho de que la rigidez cambiaria doméstica ha afectado particularmente el desempeño exportador de los productores menos competitivos, que tienen dificultades para sostener su producción con costos estables y precios más bajos. Asimismo, las diferencias gerenciales, financieras, las limitadas posibilidades de actualización tecnológica y de acceso a materias primas de buena calidad, se profundizan y fortalecen la tendencia hacia la concentración de la actividad, agudizando los procesos de cierre de establecimientos pequeños y medianos, los mayoritarios de la Ciudad.

Los 3 principales mercados destino durante el período han sido Brasil, Hong Kong y Estados Unidos, que juntos han absorbido, en promedio, el 72% de las ventas externas de la Ciudad. El restante 28% se ha caracterizado por su diversificación en oportunidades temporales que surgieron en mercados americanos, asiáticos y europeos. Es destacable el impacto negativo de la crisis asiática para la colocación de cueros en dichos destinos, dado que, a partir de entonces, no figuran mercados asiáticos como destinos abiertos a las ventas de cueros locales. En el ámbito nacional, los principales destinos son los mismos, sumando a China. La importancia del mercado brasileño es comparativamente menor, y resulta interesante notar que luego de la tendencia decreciente que se observa desde 1995, a partir de 1998 las exportaciones totales de cueros a ese mercado han mostrado un modesto pero sostenido crecimiento, contrario a lo mencionado para la Ciudad.

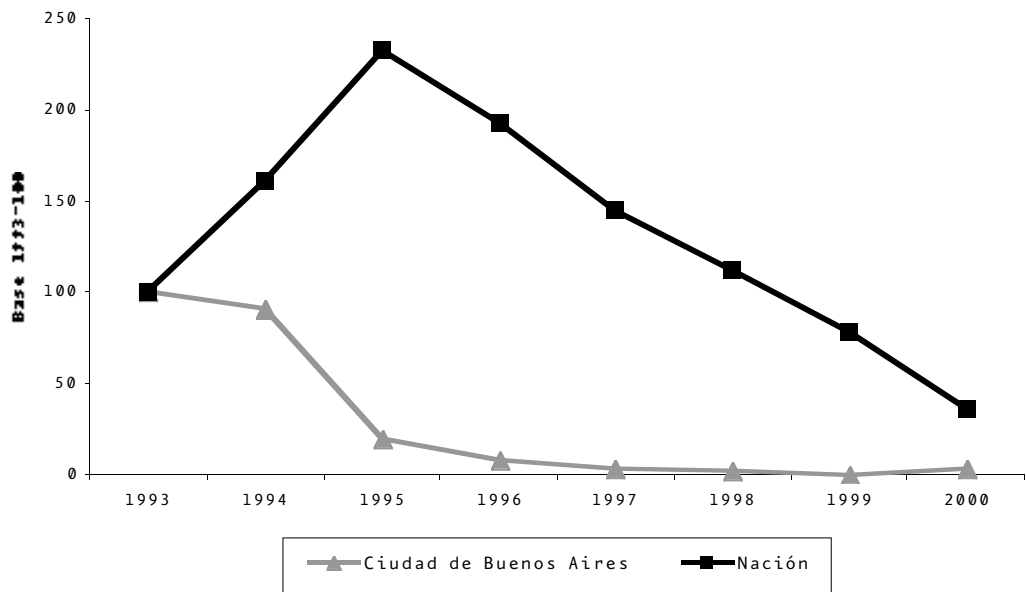
**TEJIDOS
DE ALGODÓN**

Este producto es un exponente de la industria textil de la Ciudad y su desempeño exportador ha sufrido un importante retroceso en el período. Las exportaciones de estos tejidos de algodón cayeron en un 96,2%, contribuyendo en un 24,2% al deterioro de las exportaciones locales totales.

En términos comparativos, la relevancia de la exportación de este producto desde la Ciudad a nivel nacional ha mostrado un declive sucesivo a lo largo de la serie, cuya tendencia decreciente se advierte en el Gráfico B-I-9. La tendencia decreciente de los montos exportados locales, se anticipó al descenso registrado a nivel nacional a partir de 1995. Así es como del 37,84% que representaba esta actividad local del total país en 1993, la actividad exportadora prácticamente se detuvo en 1999, no llegando a explicar ni el 0,01% de las exportaciones nacionales por esta partida. Es importante destacar que esta actividad también presenta un rápido retroceso a escala nacional, revelándose como un sector poco competitivo.

Podría pensarse que esta caída respondería a un cambio en el contenido de algodón de los tejidos elaborados, implicando que la exportación de la producción modificada de tejidos, con un porcentaje inferior al 85% de algodón o mezclas con hilados sintéticos, se encuadrara dentro de otras partidas arancelarias. Sin embargo, los números de las demás partidas de tejidos no mostraron un incremento que permita afirmar lo anterior, lo cual lleva a considerar esta caída de la partida analizada como un declive de la actividad exportadora que no llevó a una reconversión de los tejidos producidos.

Gráfico B-I-9
Dinámica de las exportaciones de tejidos de algodón. Base 1993=100.
Ciudad de Buenos Aires y Argentina. 1993-2000.



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

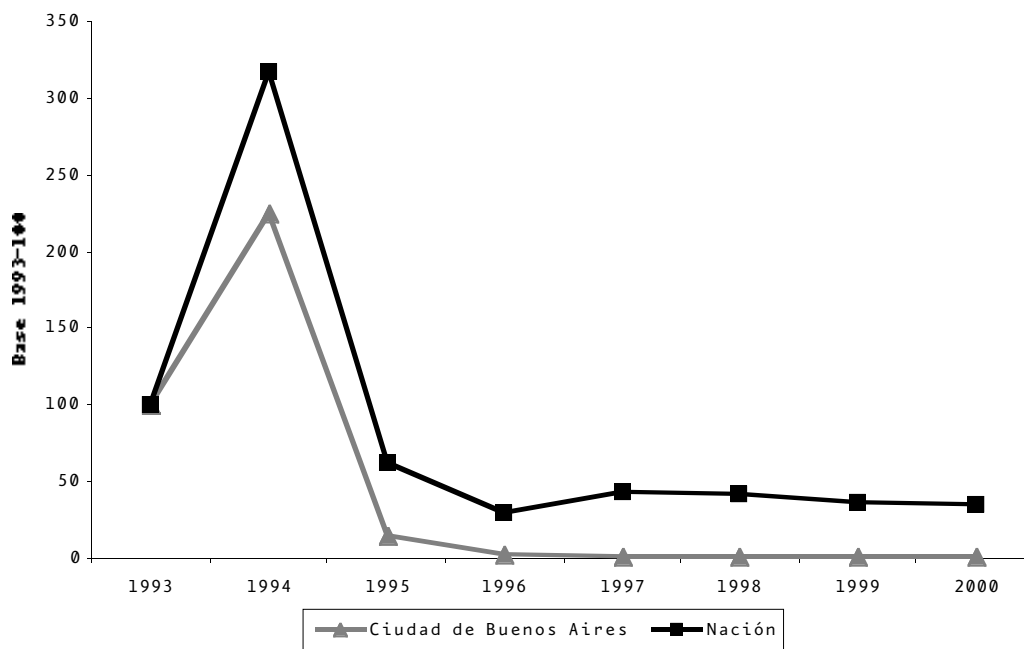
En los años de mayores ventas al exterior, 1993 y 1994, los mercados destino eran Estados Unidos, Chile, Brasil, Paraguay e Italia, que concentraban el 90% y 80% de las mismas. A partir de 1995, las ventas cayeron considerablemente, un 78,5%, y esos mercados fueron absorbiendo montos muy inferiores hasta que en 1998, sólo se registraron ventas a Paraguay e Italia, y en 1999, a Paraguay y Uruguay. Se observa en el 2000 un pequeño incremento de las ventas, destinadas a Chile, por U\$S 352.123, pero no se puede afirmar que auspicien una tendencia creciente futura.

**APARATOS PARA
CORTE, EMPALME O
CONEXIÓN DE CIR-
CUITOS ELÉCTRICOS**

Este rubro es el que ha mostrado el desempeño más desfavorable a lo largo del período analizado. La exportación de estos productos desde la Ciudad de Buenos Aires presenta una caída del 98,7%, siendo que de los U\$S 33,36M que se exportaban en 1993, las ventas en el 2000 se redujeron a U\$S 0,45M. Así es que este descenso contribuyó negativamente a la evolución de las exportaciones locales (-72,8%).

Gráfico B-I-10

Dinámica de las exportaciones de aparatos para circuitos eléctricos Base 1993=100. Ciudad de Buenos Aires y Nación. 1993-2000.



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

La participación promedio de la exportación local en la nacional ha sido sostenida en un 28,81%. Pero observando los porcentajes de 1993 y el 2000, se observa el declive de la relevancia de la actividad exportadora de este sector, comparativamente con el total país, puesto que de representar el 55,05% de las ventas al inicio de la serie, el porcentaje se redujo al 2,10%. Estos números resultan más significativos si se advierte la tendencia decreciente nacional, que implica que los montos totales exportados se han reducido significativamente, en sintonía con la caída de la exportación de la Ciudad detallada anteriormente.

Por lo tanto, el Gráfico B-I-10 permite subrayar que el desempeño local se corresponde altamente con la dinámica exportadora nacional, de manera que las causas de este deterioro exceden las singularidades locales y responden más a la coyuntura en la cual está inmersa el sector a nivel nacional. Los desestímulos a la producción de los bienes de capital que provocaron las condiciones económicas de la década del noventa (apertura comercial que implicó ingreso de bienes importados competitivos, rigidez cambiaria, los ciclos recesivos del 95-96 y desde 1998 hasta la actualidad) han desalentado la posibilidad de colocación de estos bienes en mercados externos y la producción para el consumo doméstico, agudizando los problemas de desarrollo tecnológico y organizacional específicos de este sector.

Las exportaciones de aparatos para circuitos eléctricos desde la Ciudad fueron absorbidas por Estados Unidos, mercado destino principal, secundado por China, desde 1993 hasta 1995, y Suiza, en menores proporciones. Estos países concentraron más del 75% de las ventas hasta 1995, declinando abrupta y sucesivamente en importancia. Así, en el año 1999 no se registraron ventas a ninguno de esos tres mercados. Las exportaciones que se sostuvieron se destinaron a Italia y Chile, sostenidamente, y a Francia e Italia, a partir de 1998, en volúmenes significativamente inferiores pero que se volvieron los destinos principales desde entonces.

**BARCOS DE
TRANSPORTE DE
PERSONAS Y DE
PASAJEROS**

La particularidad que presenta este producto es que su exportación ha sido esporádica, y sin embargo, los montos alcanzaron relevancia para el período analizado. Si bien sólo se observaron operaciones de venta externa desde la Ciudad de Buenos Aires en el año 1993, 1998 y 1999, lo interesante es observar como se correlaciona con la exportación nacional de barcos.

Así, el Gráfico B-I-11 y el Anexo B-I-2, revelan que las ventas al exterior en el ámbito nacional presentan mayor continuidad pero con altibajos permanentes en los montos exportados, y entonces, la exportación de este producto tan particular depende en gran medida de las oportunidades de venta que se obtienen desde los mercados externos. A escala local, estas ventas se destinaron, únicamente y por montos similares, a Uruguay en 1993, a Alemania en 1998 y a Liberia en 1999.

Una explicación de la inestabilidad de estas exportaciones, tanto a nivel nacional como local, puede atribuirse a la habilitación de un régimen de importación temporaria de embarcaciones para el transporte de pasajeros o mercancías que se sancionó por el Decreto 1492 en 1992. Éste otorgó importantes beneficios para algunas firmas importadoras que ingresaban al país barcos con menos de siete años de antigüedad, como lo establecía la normativa mencionada. En 1997, se emitió el Decreto 343, prorrogando la vigencia del régimen y modificando algunas condiciones como la que indicaba que los barcos debían importarse sin personal y la antigüedad de las naves podía extenderse a 15 años. Así, se desalentó considerablemente la exportación nacional de barcos, por la menor escala de producción que implicó la caída de la demanda interna. La actividad exportadora quedó concentrada en unos pocos astilleros grandes que intentaron orientar la producción para la exportación, pero las difi-

cultades para competir hicieron que sus ventas al exterior se concretasen sólo esporádicamente.

CONCLUSIONES

✕ La descripción anterior de los productos que mostraron mayores transformaciones en el período analizado, revela una interesante demografía sectorial exportadora en la Ciudad de Buenos Aires. La configuración de la canasta principal de partidas exportadas se caracteriza por incluir sectores que han crecido significativamente (medicamentos, películas cinematográficas), incluso algunos que han nacido como sectores exportadores (productos farmacéuticos, diversas preparaciones alimenticias) mostrando altos índices de crecimiento entre los años 1994 y 1997/1998. Otros, luego de una tendencia creciente inicial, manifestaron un importante declive de su actividad exportadora (hormonas naturales o sintetizadas), e incluso revelaron un retroceso en los montos exportados respecto al año 1993 (cueros y pieles terminados, tejidos de algodón, aparatos de corte, empalme y conexión de circuitos eléctricos). Asimismo, el resto de los productos de la canasta principal presentan coincidencias con estas fases de crecimiento y decrecimiento, aunque con tendencias más moderadas.

✕ En este sentido, exceptuando a las exportaciones de películas cinematográficas y de hormonas, tanto los productos que mostraron el mejor desempeño exportador local durante el período como aquéllos que más declinaron, se encuentran transitando una fase decreciente desde 1998. Esto parecería indicar que estos sectores encuentran dificultoso contrarrestar el efecto recesivo que enfrentan en el mercado doméstico con ventas hacia el exterior. La débil trayectoria exportadora podría ser uno de los factores que desalienta el dinamismo exportador alcanzado con éxito por algunos productos, en años anteriores a la crisis recesiva que todavía persiste.

✘ Sin embargo, la inestabilidad que tienen estos sectores en su actividad exportadora, tanto en sus destinos como en su trascendencia a nivel nacional, implica que sería incorrecto buscar una explicación homogénea y general a este comportamiento. Un factor común fue el impacto que tuvo el proceso de apertura económica. Impacto favorable para los productos que tuvieron mayores oportunidades de ventas a los socios comerciales del MERCOSUR. Pero desfavorable para aquellos productos que no estaban listos para competir internacionalmente y que, en consecuencia, sufrieron un declive en su producción local, debido a la competencia de las importaciones y a la ausencia de políticas de promoción (aparatos para circuitos eléctricos, tejidos de algodón y barcos de transporte son los casos antes detallados).

✘ Otro factor común que comparten estos productos en su conjunto es el hecho de ser manufacturas, de origen agropecuario o industrial, que marcan la orientación productiva de la Ciudad de Buenos Aires. Y se distinguen ampliamente del patrón exportador que rige a escala nacional, basado en productos primarios, combustibles y energía. La tendencia decreciente de las exportaciones de la Ciudad en los últimos años se opone al crecimiento de las exportaciones nacionales, precisamente por esta proporción diferenciada de los grandes rubros que las caracterizan y por el impacto que en ella ha provocado tanto la apertura económica de principios de la década del '90, como la crisis recesiva que transcurre desde 1998.

✘ De todos modos, los productores de la Ciudad de Buenos Aires no respondieron por igual a ninguno de los procesos mencionados. Sus estrategias para aprovechar esas circunstancias o para afrontar las dificultades han sido tan heterogéneas como las dinámicas que las exportaciones han mostrado. En este estudio se identificaron algunas transformaciones que revelaron conductas exportadoras locales exitosas. La permanencia de los productos exportados que se delinearon como líderes, o la recuperación de aquéllos que han perdido relevancia, implicaría tanto un cambio en la situación nacional como un avance hacia medidas locales que discriminen la particularidad de cada sector, destacando el perfil industrial que la canasta de productos principales ha sostenido durante todo el período analizado. Como se ha observado, el crecimiento que mostraron en otros años sus ventas al exterior amerita pensar que la actividad exportadora actual de la Ciudad de Buenos Aires puede ampliarse y revertir su tendencia decreciente. Sería posible desarrollar un patrón exportador local más estable, sustentado por la importancia que tiene la Ciudad como generadora de producto industrial nacional.

anexo estadístico

Anexo B-I-1
La evolución de los 25 principales productos exportados. En millones de U\$S FOB. Ciudad de Buenos Aires. 1993-2000

Producto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	(en millones de U\$S FOB)							
Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	12,40	9,88	19,85	15,36	24,31	13,55	8,74	10,17
Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	7,72	10,32	11,50	11,80	7,67	5,98	7,12	7,38
Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	2,81	8,19	0,01	15,03	23,69	7,33	3,44	3,01
Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	9,70	3,55	-	8,70	7,67	6,29	4,80	6,94
Diversas preparaciones alimenticias	0,23	3,58	17,54	22,17	25,04	26,62	22,26	15,14
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	-	-	2,87	3,90	5,58	9,03	0,02	0,02
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	3,64	4,81	4,87	16,99	23,38	2,03	7,58	10,06
Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	10,04	7,49	8,35	9,46	24,76	45,88	44,81	41,77
Productos farmacéuticos especificados	-	-	1,23	0,98	1,47	7,63	9,88	9,14
Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	0,03	0,65	2,75	3,46	4,86	4,73	-	4,14
Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	0,54	0,68	1,92	2,86	3,35	4,16	4,99	7,99
Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	26,51	32,39	38,59	43,38	43,01	32,78	29,61	21,25
Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	5,57	4,05	1,31	2,60	11,72	12,43	9,40	7,81
Peletería curtida, adobada o ensamblada	1,34	2,02	4,35	9,49	4,82	3,13	0,79	1,49
Prendas y complementos de vestir de peletería	2,17	8,59	13,50	17,71	8,38	4,24	1,22	1,23

Anexo B-I-1 (continuación)
La evolución de los 25 principales productos exportados. En millones de U\$S FOB. Ciudad de Buenos Aires. 1993-2000

Producto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	(en millones de U\$S FOB)							
Libros, folletos e impresos similares	9,79	7,57	8,00	5,20	6,90	8,27	7,04	7,16
Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	3,69	5,41	5,19	4,76	4,32	4,52	4,44	3,49
Tejidos de algodón (85% algodón y superior)	9,95	9,06	1,95	0,83	0,39	0,19	0,00	0,38
Hilados de filamentos sintéticos sin acondicionar para la venta al por menor	0,24	0,53	4,72	5,79	3,93	5,68	2,58	2,85
Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	0,50	15,57	7,45	1,11	0,02	0,14	-	0,18
Aparatos mecánicos, para materias líquidas, de chorro de arena o de vapor y similares	1,72	2,05	4,68	5,07	2,60	2,92	3,53	3,07
Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	1,51	1,91	1,97	3,43	4,86	4,82	3,26	4,18
Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	0,90	0,29	1,29	2,36	3,66	5,04	4,62	3,48
Aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos	33,36	75,23	5,20	0,98	0,27	0,52	0,54	0,45
Barcos de transporte de personas y/o mercancías	10,92	-	-	-	-	11,87	-	-
Total de los 25 productos	155,28	213,82	169,08	213,41	246,64	229,80	180,67	172,77
Participación de los 25 productos sobre total de exportaciones	81,9%	69,7%	64,8%	83,4%	80,3%	77,6%	71,6%	73,6%

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

Anexo B-I-2
La evolución nacional de los 25 principales productos exportados por la Ciudad de Buenos Aires. En millones de U\$S FOB. Total País. 1993-2000.

Descripción	1993	1994	1995	1996 (en millones de pesos)	1997	1998	1999	2000
Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	331,43	494,38	695,16	627,02	621,17	480,93	532,21	497,66
Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	34,17	39,20	48,89	41,29	32,84	26,18	32,65	39,78
Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	35,99	57,85	56,33	105,15	135,72	99,45	70,73	63,32
Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	260,45	280,40	371,04	283,78	255,31	222,61	169,46	164,81
Diversas preparaciones alimenticias	16,99	23,14	45,37	50,49	57,73	68,03	58,64	50,39
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	599,50	407,01	427,67	576,63	696,95	586,72	845,05	1.170,27
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	8,47	6,53	8,13	18,83	26,70	9,33	18,60	15,42
Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	53,88	72,51	102,06	147,58	208,59	247,85	254,96	236,07
Productos farmacéuticos especificados	0,82	0,97	2,22	2,79	4,32	8,67	10,49	9,77
Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	3,86	6,63	11,27	13,59	20,75	20,55	23,34	30,02
Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	0,74	0,81	2,10	3,74	5,18	6,02	8,24	12,12
Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	589,11	726,71	884,61	818,26	920,45	773,80	745,09	796,71
Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	35,95	43,20	36,06	33,41	29,34	23,48	15,08	13,76
Peletería curtida, adobada o ensamblada	14,86	20,74	32,32	58,00	41,46	25,77	24,98	20,38
Prendas y complementos de vestir de peletería	28,69	36,96	62,38	85,01	60,85	27,84	12,69	12,12

Anexo B-I-2 (continuación)
La evolución nacional de los 25 principales productos exportados por la Ciudad de Buenos Aires. En millones de U\$S FOB. Total País. 1993-2000.

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	(en millones de pesos)							
Libros, folletos e impr. similares	38,29	36,13	53,20	48,22	47,91	66,12	47,52	49,05
Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	12,78	17,06	33,21	32,35	34,05	42,48	26,01	27,70
Tejidos de algodón (85% algodón y superior)	26,30	42,32	61,14	50,74	38,14	29,57	20,52	9,55
Hilados de filamentos sintéticos sin acondicionar para la venta al por menor	43,35	47,91	68,64	65,56	65,02	71,13	86,15	102,92
Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	61,57	53,10	31,83	22,17	21,03	19,00	18,44	18,28
Aparatos mecánicos, para materias líquidas, de chorro de arena o de vapor y similares	3,07	4,47	8,76	9,96	10,61	12,07	9,03	10,36
Art. de grifería y accesorios p/tuberías, calderas o depósitos	35,34	38,90	48,03	41,48	43,68	45,77	39,63	46,68
Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	32,97	16,30	19,18	14,67	15,12	20,11	18,70	17,77
Aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos	60,61	192,14	37,41	18,50	26,71	25,81	22,05	21,28
Barcos de transporte de personas y/o mercancías	18,40	23,57	39,74	15,07	39,90	12,37	11,44	21,19
Total de los 25 productos	2.347,56	2.688,94	3.186,74	3.184,28	3.459,54	2.971,66	3.121,69	3.457,39
Participación de los 25 prod. sobre total de exportaciones	17,90%	16,98%	15,20%	13,37%	13,09%	11,24%	13,38%	13,09%

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

Anexo B-I-3

La participación relativa de los principales productos exportados metropolitanos en el total exportado. En porcentaje, Ciudad de Buenos Aires, 1993-2000

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997 (en %)	1998	1999	2000	1993-/2000
Carne de animales de la especie bovina, fresca, refrigerada o congelada	6,54%	3,22%	7,61%	6,00%	7,92%	4,58%	3,47%	4,33%	5,43%
Despojos comestibles de animales mamíferos, frescos, refrigerados o congelados	4,07%	3,36%	4,41%	4,61%	2,50%	2,02%	2,82%	3,14%	3,30%
Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	1,48%	2,67%	0,01%	5,87%	7,72%	2,48%	1,36%	1,28%	3,02%
Embutidos y conservas de carne, despojos o sangre	5,11%	1,16%	0,00%	3,40%	2,50%	2,12%	1,90%	2,96%	2,27%
Diversas preparaciones alimenticias	0,12%	1,17%	6,72%	8,66%	8,15%	8,99%	8,82%	6,45%	6,30%
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	0%	0%	1,10%	1,52%	1,82%	3,05%	0,01%	0,01%	1,02%
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis y sus derivados	1,92%	1,57%	1,87%	6,64%	7,62%	0,68%	3,00%	4,29%	3,49%
Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para venta al por menor	5,29%	2,44%	3,20%	3,70%	8,06%	15,49%	17,76%	17,78%	9,15%
Productos farmacéuticos especificados	-	-	0,47%	0,38%	0,48%	2,57%	3,92%	3,89%	1,44%
Mezclas de sustancias odoríferas para uso industrial y elaboración de bebidas	0,01%	0,21%	1,05%	1,35%	1,58%	1,60%	-	1,76%	1,20%
Películas cinematográficas, impresionadas y reveladas	0,29%	0,22%	0,73%	1,12%	1,09%	1,40%	1,98%	3,40%	1,26%
Cueros y pieles de bovino o equino, depilados y preparados	13,98%	10,55%	14,80%	16,95%	14,01%	11,07%	11,74%	9,05%	12,72%
Prendas de vestir, cinturones y bandoleras de cuero natural o regenerado	2,94%	1,32%	0,50%	1,01%	3,82%	4,20%	3,72%	3,32%	2,61%
Peletería curtida, adobada o ensamblada	0,71%	0,66%	1,67%	3,71%	1,57%	1,06%	0,31%	0,63%	1,30%
Prendas y complementos de vestir de peletería	1,14%	2,80%	5,18%	6,92%	2,73%	1,43%	0,48%	0,52%	2,71%
Libros, folletos e impresos similares	5,16%	2,47%	3,07%	2,03%	2,25%	2,79%	2,79%	3,05%	2,85%

Anexo B-I-3 (continuación)

La participación relativa de los principales productos exportados metropolitanos en el total exportado. En porcentaje, Ciudad de Buenos Aires, 1993-2000

Descripción	1993	1994	1995	1996	1997 (en %)	1998	1999	2000	1993-/2000
Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados y con publicidad	1,95%	1,76%	1,99%	1,86%	1,41%	1,53%	1,76%	1,49%	1,70%
Tejidos de algodón (85% algodón y superior)	5,25%	2,95%	0,75%	0,32%	0,13%	0,06%	0,00%	0,16%	1,08%
Hilados de filamentos sintéticos sin acondicionar para la venta al por menor	0,13%	0,17%	1,81%	2,26%	1,28%	1,92%	1,02%	1,21%	1,25%
Partes de calzados (plantillas, polainas, taloneras y similares)	0,26%	5,07%	2,86%	0,43%	0,01%	0,05%	-	0,08%	1,19%
Aparatos mecánicos, para materias líquidas, de chorro de arena o de vapor y similares	0,91%	0,67%	1,79%	1,98%	0,85%	0,99%	1,40%	1,31%	1,22%
Artículos de grifería y accesorios para tuberías, calderas o depósitos	0,80%	0,62%	0,76%	1,34%	1,58%	1,63%	1,29%	1,78%	1,23%
Discos, cintas y soportes para grabación de sonido o análogas	0,48%	0,09%	0,49%	0,92%	1,19%	1,70%	1,83%	1,48%	1,03%
Aparatos para corte, empalme o conexión de circuitos eléctricos	17,59%	24,51%	1,99%	0,38%	0,09%	0,18%	0,21%	0,19%	5,54%
Barcos de transporte de personas y/o mercancías	5,76%	-	-	-	-	4,01%	-	-	1,58%
Participación de los 25 productos sobre total de exportaciones	81,9%	69,7%	64,8%	83,4%	80,3%	77,6%	71,6%	73,6%	75,9%

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

C | mercado de trabajo

I. Situación ocupacional a mayo de 2001

PANORAMA NACIONAL

En el período comprendido entre mayo de 2000 y mayo de 2001, la problemática ocupacional en el total de aglomerados urbanos, medida por el comportamiento de la tasa de desocupación, marcó un fuerte deterioro al pasar del 15,4% al 16,4%. Significa que los desocupados aumentaron en 206.000, totalizando 2.283.000 personas que no trabajaron ni una hora en la semana previa al relevamiento y que buscaban activamente un empleo.

En línea con la tendencia observada en los últimos años, el aumento de la tasa de desocupación se produce por el efecto combinado del incremento de la cantidad de personas que se incorpora al mercado de trabajo en un número superior al crecimiento demográfico, y por la insuficiente capacidad de generación de empleo de la economía para absorber el aumento de la PEA. Como se ve en el cuadro C-I-1, la tasa de actividad aumentó el 0,9% en el período interonda, mientras la tasa de empleo se contrajo el 0,3%; es decir, hubo destrucción de puestos de trabajo. El desfase entre la oferta y la demanda de mano de obra ajustó a través de un aumento de la desocupación del 6,5%. A su vez, la tasa de subocupación horaria se expandió un 2,8% lo que indica que, los puestos que se destruyeron fueron de jornada completa.

Cuadro C-I-1
Principales indicadores laborales. Variación interonda 2000-2001

	Total Aglo Urbanos			Gran Buenos Aires			Total Aglo interior		
	may-00	may-01	Var. (%)	may-00	may-01	Var. (%)	may-00	may-01	Var. (%)
Actividad	42,4	42,8	0,9	45,3	45,2	-0,2	39,0	39,9	2,3
Empleo	35,9	35,8	-0,3	38,1	37,4	-1,8	33,4	33,8	1,2
Desocupación	15,4	16,4	6,5	16,0	17,2	7,5	14,5	15,4	6,2
Subocupación demandante	9,5	9,6	1,1	9,9	9,2	-7,1	8,8	10,0	13,6
Subocupación no demandante	5,0	5,3	6,0	5,1	5,2	2,0	4,8	5,4	12,5

AGLOMERADOS DEL INTERIOR

Los indicadores de los grandes aglomerados configuran dos escenarios con comportamientos claramente diferenciados. En los aglomerados del interior, la problemática ocupacional se expresa en una mayor predisposición de la población a participar de la actividad económica –fundamentalmente mujeres y jóvenes- como reacción al creciente desempleo y a la caída de los ingresos. Este comportamiento responde a dos factores concurrentes: por un lado, los puestos de trabajo creados (la tasa de empleo ascendió 2,3%) no absorbieron el crecimiento de la PEA que superó la tasa demográfica, generando más desocupación y, por otro, gran parte de los nuevos empleos fueron de tiempo parcial, lo que se desprende del comportamiento expansivo de la tasa de subocupación horaria. Es posible pensar que el mercado de trabajo de los aglomerados del interior está operando en condiciones de mayor flexibilidad y caída de ingresos, situación que explica el aumento de la presión de búsqueda de empleo.

El cuadro C-I-2 expone a las ciudades del interior en orden al nivel de la tasa de desocupación que registró la medición de mayo de 2001. Trece ciudades se ubican por encima del 16,4% de desocupación del total de aglomerados urbanos, considerado como una media nacional. Los conglomerados urbanos con mayor desempleo son Catamarca, Rosario, Mar del Plata, Conurbano bonaerense, Jujuy, mientras los de menor nivel son Río Gallegos y Posadas. Entre las causas que explican al primer conjunto se destacan la retracción en la actividad minera, la crisis pesquera y la caída de la actividad industrial que impacta en Rosario y el conurbano bonaerense. En Río Gallegos, si bien el nivel de la tasa de desocupación es significativamente bajo (2,1%), en la última interonda se produjo un incremento del 8,2%, producto de que la creación de empleo fue insuficiente para absorber el aumento de población activa. En cambio, Posadas alcanzó el 4,1% de desocupación como resultado de una caída del 46,8%, en la comparación interonda, merced a un fuerte salto de la tasa de empleo que superó ampliamente a la expansión de la tasa de actividad.

Cuadro C-I-2
Ranking de las tasas de desocupación
Total de aglomerados urbanos. Mayo 2001

Aglomerado	%
Gran Catamarca	22,3
Gran Rosario	20,2
Mar del Plata	19,0
Partidos del Conurbano Bonaerense	18,7
S.S.y Palpalá	18,6
Paraná	18,5
S.M.y Tafí Viejo	18,4
Gran Bs As	17,2
Salta	17,1
Gran La Plata	16,8
Bahía Blanca	16,7
Corrientes	16,6
Santa Fé y Santo Tomé	16,5
Total de Aglo. Urbanos	16,4
Total de Aglo. del Interior	15,4
Neuquén y Plotter	15,2
Gran San Juan	14,8
Concordia	14,1
Comodoro Rivadavia	14,0
La Rioja	13,9
Ciudad de Buenos Aires	13,4
Santa Rosa y Toya	13,3
G. Resistencia	13,0
Gran Córdoba	12,7
Formosa	12,6
Santiago de Estero y La Banda	12,2
Río Cuarto	11,0
Gran Mendoza	10,7
Ushuaia y Río Grande	10,6
San Luis y Chorrillo	10,1
Posadas	4,1
Río Gallegos	2,1

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

Cuadro C-I-3
Principales indicadores laborales por aglomerado, rankeado por el nivel de la tasa de desocupación de mayo de 2001

Aglomerado	Tasa de actividad			Tasa de empleo			Tasa de desocupación		
	may-00	May-01	Var. %	may-00	may-01	Var. %	may-00	may-01	Var. %
Bahía Blanca	40,3	42,6	5,7	33,7	35,5	5,3	16,5	16,7	1,2
Gran La Plata	44,7	44,1	-1,3	38,1	36,7	-3,7	14,8	16,8	13,5
Mar.del Plata	43,9	43,6	-0,7	37,5	35,3	-5,9	14,6	19,0	30,1
Gran Catamarca	37,7	39,8	5,6	30,3	30,9	2,0	19,6	22,3	13,8
Gran Córdoba	41,0	40,5	-1,2	35,5	35,4	-0,3	13,4	12,7	-5,2
Río Cuarto	37,0	38,0	2,7	32,2	33,8	5,0	13,2	11,0	-16,7
Corrientes	35,5	35,9	1,1	30,8	30,0	-2,6	13,4	16,6	23,9
Gran Resistencia	33,6	33,5	-0,3	30,1	29,2	-3,0	10,4	13,0	25,0
Comodoro Rivadavia	39,7	40,7	2,5	34,9	35,1	0,6	12,1	14,0	15,7
Paraná	37,1	36,1	-2,7	28,8	29,4	2,1	22,4	18,5	-17,4
Concordia	39,6	37,8	-4,5	32,8	32,5	-0,9	17,2	14,1	-18,0
Formosa	30,5	32,0	4,9	27,4	28,0	2,2	10,3	12,6	22,3
San Salvador y Palpalá	34,9	35,0	0,3	28,4	28,5	0,4	18,8	18,6	-1,1
Santa Rosa y Toay	43,5	42,8	-1,6	38,8	37,1	-4,4	10,8	13,3	23,1
La Rioja	38,9	38,1	-2,1	34,8	32,8	-5,7	10,7	13,9	29,9
Gran Mendoza	38,1	40,7	6,8	34,3	36,4	6,1	9,8	10,7	9,2
Posadas	34,0	35,0	2,9	31,4	33,6	7,0	7,7	4,1	-46,8
Neuquén y Plotter	41,3	43,0	4,1	34,0	36,5	7,4	17,7	15,2	-14,1
Salta	39,3	38,5	-2,0	33,9	31,9	-5,9	13,8	17,1	23,9
Gran San Juan	39,6	40,1	1,3	33,6	34,2	1,8	15,1	14,8	-2,0
San Luis y Chorrillo	35,2	40,6	15,3	32,5	36,5	12,3	7,5	10,1	34,7
Río Gallegos	39,3	39,9	1,5	38,5	39,0	1,3	1,9	2,1	10,5
Gran Rosario	39,1	42,8	9,5	31,8	34,2	7,5	18,5	20,2	9,2
Santa Fé y Santo Tomé	38,1	37,6	-1,3	31,9	31,4	-1,6	16,1	16,5	2,5
S.de Estero y La Banda	31,7	35,0	10,4	28,9	30,7	6,2	8,6	12,2	41,9
Ushuaia y Río Grande	38,5	42,3	9,9	34,7	37,8	8,9	9,8	10,6	8,2
S.M.y Tafi Viejo	39,1	40,2	2,8	31,4	32,8	4,5	19,9	18,4	-7,5
Total de Aglo. del Interior	39,0	39,9	2,3	33,4	33,8	1,2	14,5	15,4	6,2
Gran Bs As	45,3	45,2	-0,2	38,1	37,4	-1,8	16,0	17,2	7,5
Ciudad de Buenos Aires	49,5	50,4	1,8	44,0	43,6	-0,9	11,2	13,4	19,6
Partidos del Conurbano	43,8	43,4	-0,9	36,0	35,3	-1,9	17,9	18,7	4,5
Total de Aglo. Urbanos	42,4	42,8	0,9	35,9	35,8	-0,3	15,4	16,4	6,5

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

GRAN BUENOS AIRES

En el Gran Buenos Aires, la población activa se mantiene prácticamente estable al pasar de 45,3% al 45,2% (cae 0,2%), la tasa de empleo desciende de 38,1% a 37,4% (-1,8%) y, consecuentemente, la tasa de desocupación trepa del 16% al 17,2% (+7,5%). La población subocupada total registra una notable disminución de 4%, en particu-

lar, la franja subocupada que demanda otro empleo (subocupación demandante) que cae un 7,1%. Se profundiza el rumbo que comenzó a percibirse en el último año y medio, que muestra una creciente retirada de los activos del mercado de trabajo, desalentados por la falta de oportunidades laborales –se destruyen puestos de trabajo de tiempo parcial y empleos plenos- y un crecimiento del desempleo oculto.

Vale destacar que el comportamiento agregado del Gran Buenos Aires encubre manifestaciones disímiles de la problemática laboral, a nivel de las áreas que lo integran. En el conurbano bonaerense se produjo una significativa destrucción de puestos de trabajo –la tasa de empleo descendió 1,9%-, fundamentalmente de tiempo parcial, y una caída del 0,9% de la tasa de actividad que amortiguó el aumento de la tasa de desocupación, que pasó del 17,9% al 18,7%.

Cuadro C-I-4
Principales indicadores laborales. Variación interonda 2000-2001

	Partidos			Ciudad de Buenos Aires		
	may-00	may-01	Var. (%)	may-00	may-01	Var. (%)
Actividad	43,8	43,4	-0,9	49,5	50,4	1,8
Empleo	36	35,3	-1,9	44	43,6	-0,9
Desocupación	17,9	18,7	4,5	11,2	13,4	19,6
Subocupación demandante	11	10,6	-3,6	7,4	5,9	-20,3
Subocupación no demandante	5,5	5,3	-3,6	4,3	4,9	14,0

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

CIUDAD DE BUENOS AIRES

En la Ciudad, el stock de puestos de trabajo se ubicó en torno de los 2.040.000 puestos, un 1,6% por debajo del nivel de mayo de 2000. La tasa de empleo descendió de 44% a 43,6% como consecuencia de la destrucción de empleos afectó relativamente más a los activos locales. Aun cuando la generación de empleos se contrajo en términos cuantitativos, resulta de interés resaltar que los trabajadores porteños sustituyeron puestos de trabajo de tiempo parcial por empleos plenos –la tasa de subocupación horaria total bajó un 8%, en particular, la demandante que hizo lo propio en un 20,3%-. La tasa de actividad, a diferencia de lo que ocurre en el conurbano, continúa con la tónica expansiva, lo que en el marco de una retracción de la demanda de mano de obra, se traduce en un incremento de la tasa de desocupación del 19,6% –pasó de 11,2% a 13,4%-.

Cuadro C-I-5
Evolución de los puestos de trabajo.
Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires. 1993-2000

Onda	Residentes	Residentes	Total	Variación	Tasa de desocupación	
	C. B. A. (*)	Conurbano (**)	%	C. B. A.	Conurbano	
1993 - Octubre	1.179.104	800.776	1.979.880	-	7,5	10,5
1994 - Mayo	1.095.894	873.042	1.968.936	-	9,0	11,9
- Octubre	1.119.037	878.038	1.997.075	0,87	8,7	14,9
1995 - Mayo	1.132.093	837.912	1.970.005	0,05	14,3	22,6
- Octubre	1.135.995	856.553	1.992.548	-0,23	13,3	19,0
1996 - Abril	1.151.693	842.165	1.993.858	1,21	11,9	20,4
- Octubre	1.152.180	851.856	2.004.036	0,58	12,8	21,2
1997 - Mayo	1.133.695	881.814	2.015.509	1,09	13,1	18,6
- Octubre	1.179.238	953.431	2.132.669	6,42	11,1	15,6
1998 - Mayo	1.203.556	918.300	2.121.856	5,28	9,5	15,8
- Octubre	1.228.074	897.895	2.125.969	-0,31	8,6	15,1
1999 - Mayo	1.241.363	950.793	2.192.156	3,31	10,5	17,5
- Octubre	1.227.445	925.162	2.152.607	1,25	10,3	16,1
2000 - Mayo	1.172.136	900.974	2.073.110	-5,43	11,2	17,9
- Octubre	1.213.289	903.241	2.116.530	-1,68	10,4	16,5
2001 - Mayo	1.151.401	888.382	2.039.783	-1,61	13,4	18,7
Dif. may01/may00	-20.735	-12.592	-33.327	-		
Var. May01/may00	-1,8%	-1,4%	-1,6%	-	19,6	4,5

(*) Puestos de trabajo localizados en la Ciudad ocupados por residentes

(**) Puestos de trabajo localizados en la Ciudad ocupados por residentes de los Partidos del Conurbano Bonaerense

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

En mayo de 2001, la estructura ocupacional de la Ciudad absorbió a 1.151.400 trabajadores locales y 888.400 activos provenientes del conurbano bonaerense que representan el 56,5% y 43,5% respectivamente. En la comparación interanual, los ocupados locales perdieron 20.700 puestos de trabajo, mientras los trabajadores bonaerenses descendieron en 12.600, manteniendo las participaciones relativas de observadas desde mayo de 1998.

Cuadro C-I-6

Estructura de los puestos de trabajo generados por la Ciudad de Buenos Aires, según lugar de residencia. 1993-2000

ONDA	Residentes C. B. A. (*)	Residentes Conurbano (**)	Total
1993 - Octubre	59,6	40,4	100,0
1994 - Mayo	55,7	44,3	100,0
- Octubre	56,0	44,0	100,0
1995 - Mayo	57,5	42,5	100,0
- Octubre	57,0	43,0	100,0
1996 - Abril	57,8	42,2	100,0
- Octubre	57,5	42,5	100,0
1997 - Mayo	56,2	43,8	100,0
- Octubre	55,3	44,7	100,0
1998 - Mayo	56,7	43,3	100,0
- Octubre	57,8	42,2	100,0
1999 - Mayo	56,6	43,4	100,0
- Octubre	57,0	43,0	100,0
2000 - Mayo	56,5	43,5	100,0
- Octubre	57,3	42,7	100,0
2001 - Mayo	56,4	43,6	100,0

(*) Puestos de trabajo localizados en la Ciudad ocupados por residentes.

(**) Puestos de trabajo localizados en la Ciudad ocupados por residentes de los Partidos del Conurbano Bonaerense.

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

En suma, el incremento de la desocupación en la Ciudad de Buenos Aires es el resultado de la contracción de la demanda mano de obra (se perdieron 33.300 puestos de trabajo entre mayo de 2000 y mayo de 2001) y la mayor presión de la población que busca un empleo.