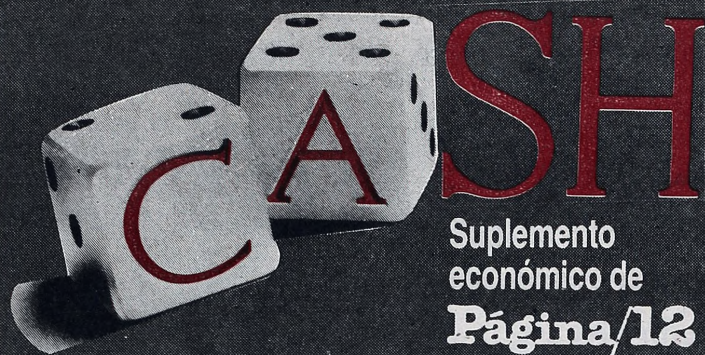




Suplemento
económico de
Página/12

Domingo 15 de agosto
de 1993 - Año 4 - N° 173

**ENCUESTAS
EXCLUSIVAS**

DESEMPLEO,

APERTURA

Y SERVICIOS PRIVATIZADOS

LOS PUNTOS DEBILES

✓ Aunque el plan económico goza de buena imagen en la sociedad, se ha duplicado la preocupación por la falta de trabajo, la opinión sobre la apertura es desfavorable, hay desencanto con las privatizaciones, y empeoraron las expectativas

✓ Datos de Graciela Römer, Telesurvey, Lynch, Menéndez y Nivel, Sofres-Ibope y Socmerc

✓ Escriben Heriberto Muraro y Enrique Zuleta



PRESTAMOS HIPOTECARIOS

PARA LA ADQUISICION DE VIVIENDA FAMILIAR

Banco de la Ciudad le posibilita la oportunidad de contar con su vivienda propia, a través de un PRESTAMO HIPOTECARIO en dólares.

Florida 302 y Sucursales. Consultar a los Tel.: 325-7713/2746/2670

 **banco de la ciudad**

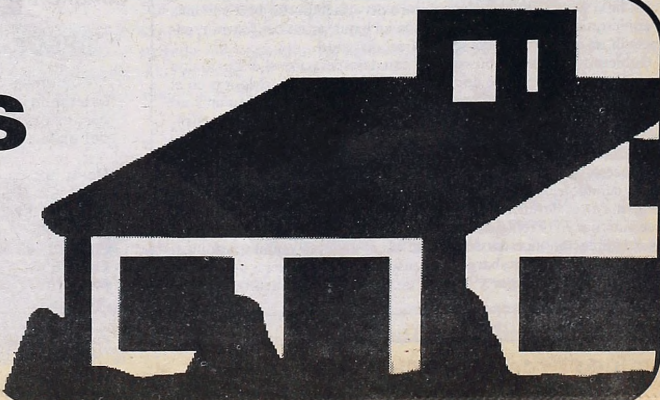


IMAGEN DEL PLAN ECONOMICO

Capital Federal y Gran Buenos Aires. Porcentaje de opiniones positivas

Valoración positiva de:	Jul. 1992	Ag. 1992	Ag. II 1992	Set. 1992	Nov. 1992	Dic. 1992	Dic. II 1992	Enero 1993	Feb. 1993	Mar. 1993	Abr. 1993	Mayo 1993	May./Jun. 1993*	Jul. 1993
Plan económico	57	47	41	42	38	45	42	46	41	41	46	42	46	44

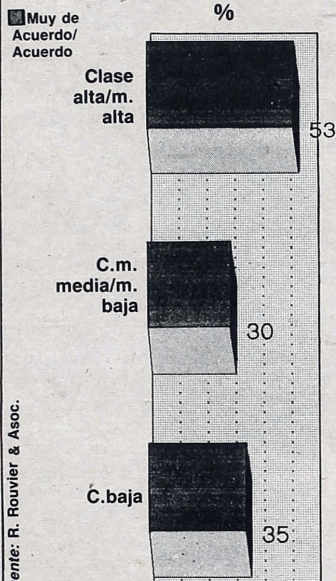
* Mediciones nacionales. SOCMERC en Capital Federal y Gran Buenos Aires, como parte de una muestra nacional.

CUADRO 5

CLASE POR CLASE

ACUERDO CON LA POLITICA ECONOMICA SEGUN NIVEL SOCIOECONOMICO

Junio/93



CUADRO 2

EVALUACION DEL PLAN ECONOMICO

EVALUACION	TOTAL
1 Muy bien	12,9
2 Bien	34,6
3 Subtotal (1 + 2)	47,5
4 Regular	27,7
5 Mal	12,8
6 Muy mal	10,2
7 Subtotal (5 + 6)	23,1
8 NS/NC	1,7

Fuente: SOFRES-IBOPE. Encuesta domiciliar de 500 casos en el área de Capital Federal, Junio 1993

CUADRO 3

SOURROUILLE VS CAVALLO

Comparación imagen de la política económica en el 4º año del período presidencial

	ALFONSIN 07/87	MENEM 07/93
Positiva (%)	13,4	40,3
Regular (%)	25,2	30,1
Negativa (%)	59,1	26,6
No sabe (%)	2,4	3,0
Pos/Neg.	0,2	1,5
TOTAL (%)	100,0	100,0

Fuente: Lynch, Menéndez y Nivel



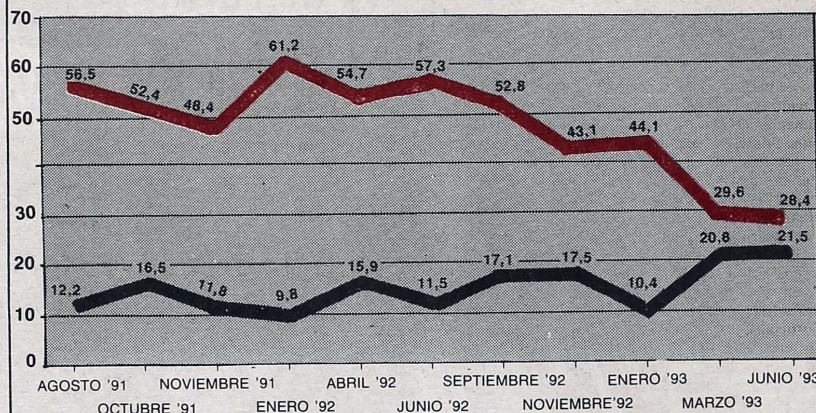
(Por Raúl Kollmann) Los números fríos de las encuestas coinciden en señalar que el plan económico sigue gozando de buena imagen en la sociedad, pero también que las expectativas de progreso han disminuido, que hay una preocupación casi explosiva por la desocupación, que hay malestar con la apertura, y que los servicios de las empresas privatizadas dejan mucho que desear. Sobre la base de esas objetividades, los encuestadores discrepan a la hora de interpretar los datos y porcentajes.

Hay una primera coincidencia, casi milimétrica, en la evaluación del

CUADRO 4

EXPECTATIVAS

Situación económica del país en un año



Fuente: Estudio Graciela Rómer y Asociados.

CUADRO 6

DESOCUPACION

Porcentaje de la población que opina que la falta de trabajo es el principal problema del país.

Mayo '92	18 por ciento.
Julio '92	24 por ciento.
Octubre '92	22 por ciento.
Enero '93	20 por ciento.
Febrero '93	32 por ciento.
Abril '93	27 por ciento.
Mayo '93	31 por ciento.
Julio '93	35 por ciento.

Fuente: Hugo Jaime y Asociados

CUADRO 7

APERTURA

¿Considera que la apertura evita que aumenten los precios?

Diciembre 1992	Si	56 por ciento
	No	40 por ciento
	No sabe	4 por ciento
Agosto 1993	Si	36 por ciento
	No	56 por ciento
	No sabe	8 por ciento

Fuente: Heriberto Muraro y Asociados

LA HORA DEL ESCARMIENTO

(Por Enrique Zuleta Puceiro) Las orientaciones básicas de la opinión pública en materia económica no han variado, al menos en sus términos netos, desde 1985. Reflejan el anhelo de cambios profundos que hagan posible los objetivos de estabilidad, apertura, reducción del protagonismo del estado empresario, competencia y racionalidad. En tal sentido, los sucesivos esfuerzos estabilizadores han contado con un sólido consenso, aunque bajo una condición ineludible: la evidencia de que los conductores de la economía controlen férreamente las premisas políticas de los planes económicos. En el ciclo de ascenso y descenso de los apoyos sociales, las imágenes de solidez política de los equipos económicos suelen primar sobre cualquier otra consideración, incluidos los propios resultados de la política de turno. Algo de esto sabe el ministro Cavallo cuando subraya —a cualquier costo— la primacía de la política sobre la técnica en los procesos de reforma estructural.

Al margen de todo esto, la gente construye en silencio sus propias agendas de prioridades. Desde el comienzo de la Convertibilidad, las mismas están encabezadas por la demanda de fuentes de trabajo, salud, educación, seguridad, atención urgente a los problemas sociales y lucha contra la corrupción. El argentino medio cree firmemente que las cosas van bien y que tienden seguramente a mejorar. Siente, sin embargo, que en el plano personal el futuro es complejo e incierto: en ese futuro de excelencia, competitividad e imperio de la eficiencia que prometen los profetas del nuevo orden, las posibilidades de quedar entre los ganadores son todavía borrosas. En tal sentido, la mitad de los argentinos que ve con angustia el futuro debería importar bastante más al gobierno que la mitad que no duda en expresar su confianza esperanzada en que las cuentas terminarán cerrando.

Gobierno y oposición buscan casi con desesperación el discurso que permita conectar con este doble orden de expectativas. ¿Montar en el carro triunfal de los indicadores macroeconómicos, apostando a un voto prospectivo que otorgue al gobierno la plataforma a que parece aspirar con ansiedad indisoluble? ¿Descender a la arena moviediza de las expectativas profundas de una sociedad que se siente actor pasivo de un proceso sin un final del todo claro? ¿Disfrutar de las ventajas aparentes del doble discurso, aspirando a que la confusión general disculpe de mayores definiciones? Una vez más, la dirigencia argentina parece marchar en la retaguardia de los procesos sociales, prefiriendo delegar la atención de estos dilemas en encuestadores y comunicadores. Los riesgos son, sin embargo, inmensos, y las urnas del 3 de octubre bien pueden ser el lugar y la hora de un buen escarmiento.

VIENTO EN POPA

(Por Heriberto Muraro) Una aclaración previa: para interpretar qué es lo que nos dice la gente sobre el plan económico a través de las encuestas es necesario tener en cuenta que pocos de ellos se ubican en una perspectiva teórica o doctrinaria. Ni siquiera se sienten obligados a ser coherentes en el sentido formal del término. ¿Qué quiero decir con ello? Que, por ejemplo, un entrevistado puede afirmar que el Estado debe disminuir sus gastos, rechazar la posibilidad de pagar un impuesto adicional destinado a los jubilados y, a la vez, criticar al Gobierno por los bajos ingresos que percibe el sector pasivo.

Cada individuo percibe la coyuntura económica atendiendo sobre todo a sus situación económica personal. A esa base agrega luego algunos elementos tomados de los medios, generalmente hechos dramáticos tales como las demandas de los "intrusos" que pusieron nuevamente de relieve el problema de la pobreza —y sus propias expectativas y lealtades políticas para elaborar finalmente su opinión. El resultado final no necesariamente coincide con las variaciones de los indicadores monetarios o macroeconómicos (para desesperación de los economistas).

Dicho lo anterior, nuestras observaciones acerca de lo que ha venido opinando la población del área metropolitana sobre el proceso económico desde que se lanzó el plan de convertibilidad podría resumirse en los siguientes ítems:

1) Desde el inicio mismo de su puesta en marcha valoró positivamente sus efectos en materia de estabilización de los precios y del tipo de cambio. Las experiencias de la gente durante los picos hiperinflacionarios fueron tan traumáticas que la estabilidad sigue siendo el motivo principal de los altos niveles de aceptación global de la política económica de Menem.

2) En cambio, otros ingredientes de aquella —tales como las privatizaciones o la apertura comercial— han perdido su atractivo a lo largo del tiempo y provocan crecientes resistencias. No obstante, esas resistencias no son tan intensas como para derivar a corto o mediano plazo en un rechazo mayoritario del Plan Cavallo.

3) Salvo ciertos momentos en los cuales los temas más de fondo de la economía se pusieron sobre el tapete —como la pobreza, los bajos salarios o la desocupación— las críticas al plan se han centrado en tres te-

mas: los jubilados, la educación primaria y la salud pública. La acumulación de esas demandas ejerce un efecto negativo de largo plazo sobre el plan (lo "esmerilan" por así decirlo) y en ciertas ocasiones —marchas de jubilados, rebrote del cólera, comienzos de clases con amenazas de huelgas— pueden alcanzar especial intensidad.

4) Luego, el cuadro es de conformidad global (fundada en los beneficios de la estabilidad) acompañada de una muy paulatina pérdida de adhesión a medida que la estabilidad pasa a ser considerada como algo ya logrado. Todo ello puntuado por algunos brotes periódicos de rechazo.

5) Pero también existen brotes de optimismo —por ejemplo, el generado por el ingreso del país al Plan Brady— y otros procesos que dan lugar a una recuperación de la confianza. Un ejemplo de este último tipo de fenómeno fue la minicorrida de noviembre del año pasado, de la cual la conducción económica salió fortalecida, debido, probablemente, a que éste amenazó la estabilidad monetaria e indujo a la gente a revalorizar los beneficios de un dólar quieto.

Según un estudio que acaba de concluir sobre los efectos electorales del plan Cavallo —que sería imposible incorporar a esta nota ni siquiera de manera por demás resumida— se observa que la proporción de individuos que en 1989 no votaron al peronismo pero tienen buena imagen de aquél y del gobierno de Menem sobrepasa la de quienes votaron a dicho partido y se declaran ahora "desilusionados".

Un último comentario: además de la valorización positiva que el público tiene de la estabilidad se observa que éste también espera una futura recuperación de la actividad económica del país. De allí que rechace a quienes pronostican desastres inminentes y prefiera escuchar a los que sólo critican aspectos parciales de su implementación. En el caso específico del debate Cavallo-Terragno, que el grueso de sus espectadores consideró que había sido "ganado" por el ministro, lo único que se aceptó del segundo fue su insistencia en la necesidad de controlar mejor las actividades de las empresas de servicios públicos recientemente privatizadas. En cambio sus pronósticos sobre los futuros efectos de una supuesta crisis de la balanza de pagos del país resultaron desechados hasta por aquellos que dijeron ser simpatizantes de la UCR.

plan. Tiene buena o muy buena opinión de la política económica el 44 por ciento de los argentinos, según Mora y Araujo (ver cuadro 1); 44,2, según Graciela Romer y 47,5 de acuerdo con SOFRES-IBOPE (ver cuadro 2). Es opinión unánime que se trata de buenos guarismos: aunque hace un año el plan tuvo un 57 por ciento de aprobación, para el Gobierno es auspicioso que casi la mitad de la población respalde su política económica, sobre todo a la luz de las opiniones que a la misma altura obtenía el plan económico durante la época de Alfonsín (ver cuadro 3).

El nubarrón se presenta cuando se habla de las perspectivas. En este tema, los datos de Graciela Romer muestran una fuerte desaceleración de las expectativas (ver cuadro 4): actualmente sólo un 28,4 por ciento piensa que las cosas van a estar mejor dentro de un año y un 21,5 sostiene que la situación va a estar peor. Estas cifras —son parecidas a las que maneja Mora y Araujo— muestran una caída del optimismo a la mitad. A mediados de 1991 y también a mitad de 1992, los que creían en una evolución favorable de la economía sumaban un 60 por ciento de la población. Sobre este tema hay dos interpretaciones. "Las cosas se han estabilizado y la gente no prevé grandes saltos hacia adelante", sostienen los analistas vinculados con la cartera de Hacienda. "Es preocupante. La clase media tiende a impacientarse por la falta de perspectivas y se vuelve más pesimista", confesó un consultor de la campaña electoral justicialista.

Un tema en el que los encuestadores discrepan levemente es en la aprobación o desaprobación del plan según el nivel socioeconómico. De acuerdo con los datos de Mora y Araujo, el sector medio bajo (empleados sin especialidad, maestros, choferes) es el que acepta en menor medida el plan. Para Romer hay mayor disconformidad en el medio-medio (profesionales, comerciantes chicos). Y para Ricardo Rouvier (ver cuadro 5) es en el nivel socioeconómico bajo (obreros sin especialidad, peones). De todas maneras, la discrepancia se reduce al 4 o 5 por ciento, que es la variación que existe entre los datos de uno u otro consultor. Los tres sí coinciden en que el mayor acuerdo con el plan está en el nivel económico alto.

En cuanto a los *grupos* del plan Cavallo, hay coincidencia en que las mayores objeciones son respecto de la desocupación, la apertura económica y la forma en que se hicieron las privatizaciones. La falta de tra-

bajo aparece en prácticamente todas las encuestas como el problema que mayor preocupación trae a los argentinos, pero lo más significativo es que esa preocupación creció al doble en un año (ver cuadro 6). El seguimiento de la encuesta hecha por Hugo Haime muestra que en mayo de 1992 sólo el 18 por ciento señalaba la desocupación como el principal problema. Ese porcentaje viene subiendo sistemáticamente y en el último sondeo se ubica en un inédito 35 por ciento.

También evolucionó desfavorablemente para la política oficial la evaluación de la apertura económica. En la encuesta realizada por Heriberto Muraro (ver cuadro 7), un 56 por ciento la señalaba en diciembre y ese porcentaje se redujo al 36 por ciento en la última medición. Hay que considerar que otros sondeos muestran niveles del 80 por ciento de desacuerdo con la importación indiscriminada de productos.

Por último, los datos de Mora y Araujo muestran la actitud frente a las privatizaciones: más de la mitad de la población sigue considerando que son convenientes —la excepción es YPF—, pero sólo una de cada cinco personas piensa que fueron bien hechas. En general, también se observa una desaceleración de las expectativas en este tema: gran parte de la población todavía no ve una mejora en el servicio y, sobre todo, se ha desdibujado aquella promesa de que después de las privatizaciones iba a mejorar la salud, la educación o alguna de las actividades que en su momento se señalaron como "las que efectivamente son propias del Estado".

La controversia entre los consultores termina indefectiblemente en el terreno electoral. Muraro señala categóricamente que el plan económico dejará un buen saldo en votos (ver aparte). Zuleta sostiene que la estabilidad ya no tiene el mismo significado que hace dos años y que la incertidumbre puede ser motor del cambio (ver nota). Para Romer "hay una tendencia conservadora en la gente, un impulso a mantener el statu quo, sobre todo porque hasta ahora el radicalismo no ha sabido presentar una alternativa creíble que muestre cómo sostener la estabilidad con otros elementos". Para completar, Mora y Araujo dice que "Cavallo será una fuente de votos mayor que Menem". Por ahora, la alta proporción de indecisos demuestra que nadie —tampoco el plan económico— despierta pasiones. "Ni Menem ni Cavallo son Perón. Ninguno llena hoy una plaza", concluyó uno de los consultores de campaña.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS SECRETARÍA DE COORDINACIÓN LEGAL, TÉCNICA Y ADMINISTRATIVA PROGRAMA DE REFORMA ADMINISTRATIVA REGIMEN DE CARGOS CON FUNCIONES EJECUTIVAS

El Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos continuando con el sistema de jerarquización de la Administración Pública, convoca a todos aquellos profesionales que deseen postularse para cubrir los cargos con funciones ejecutivas que se detallan a continuación, correspondientes a la:

SECRETARÍA DE HACIENDA

UNIDAD ASESORA DE POLÍTICA FINANCIERA Coordinador (Nivel III)	UNIDAD DE INFORMÁTICA Coordinador (Nivel II)
UNIDAD OPERATIVA COMITÉ EJECUTIVO DE CONTROL DE LA REFORMA ADMINISTRATIVA (C.E.C.R.A.) Coordinador (Nivel II)	UNIDAD SERVICIO ADMINISTRATIVO 356 Coordinador (Nivel II)

OFICINA NACIONAL DE CRÉDITO PÚBLICO Coordinador (Nivel I)

Podrán postularse aquellos argentinos con edad no inferior a 30 años que posean, además de una formación universitaria relevante, una experiencia local o internacional no inferior a 5 años en posiciones del sector público o privado que requieran capacidades similares, debiendo acreditar logros significativos en el desempeño de las mismas.

Los niveles de remuneración son: NIVEL I \$4.900, NIVEL II \$4.400 y NIVEL III \$3.900 mensuales.

La información recibida de los postulantes será tratada con la confidencialidad requerida por los cargos a cubrir.

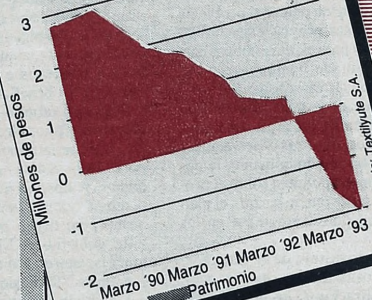
Para retirar los perfiles y entregar los antecedentes profesionales los interesados podrán dirigirse al Comité de Selección de Cargos con Funciones Ejecutivas sito en Paseo Colón 171 - 1º piso - Oficina 101, Capital Federal, en el horario de 10:00 a 16:00 hasta el día 27 de agosto de 1993.

Los interesados que residan en el interior o exterior del país podrán solicitar información o inscribirse por FAX al n° 331-7426.

CON LUPA

Textilyute

PERSIANAS CERRADAS EN LA FILIAL DE UN GRUPO



(Por Osvaldo Siciliani) Esta firma —perteneciente al holding petroquímico Garovaglio y Zorraquín— se dedicaba a producir telas para laminar y bases de alfombra (backing) de polipropileno. Con apertura externa y dólar barato, las importaciones brasileñas echaron por tierra diversas tácticas ensayadas por la empresa a fin de mejorar su situación. En consecuencia, la dirección decidió no soportar más las pérdidas ocasionadas por su actividad manufacturera.

Una violenta descapitalización fue la contrapartida financiera de la degradación del mercado de Textilyute. Sobre el gráfico que acompaña esta nota, puede analizarse el progreso de evaporación patrimonial, que se aceleró desde mediados de 1990 y remató en la existencia de un patrimonio contable con signo negativo a principios de este año.

Durante el mismo período, no hubo trimestre alguno con ganancias netas, mientras que la facturación mostró una clara tendencia declinante. Para hacer frente a la crisis, se inició la producción de contenedores flexibles de polipropileno, lo que trajo una esperanza pero también gastos especiales de marketing e inversión.

El intento fracasó, como en los otros casos, por la competencia de Brasil y, en particular, porque esos contenedores plásticos serían principalmente para transportar exportaciones argentinas. Con la vigencia del régimen de admisión temporaria de importaciones —desgravadas— para los exportadores, la producción nacional quedó desplazada en razón de su mayor precio.

Los funcionarios del holding fueron directo al grano e iniciaron negociaciones para seguir en el mercado, asociándose con una transnacional que opera en Brasil con productos afines. A pesar del empeño, y frustrada la integración privada al menos en su aspecto productivo, la planta industrial se paralizó en diciembre y casi todos los trabajadores de la empresa fueron despedidos.

La incapacidad del poderoso grupo empresario para conseguir mejores condiciones para esta filial, realza la tendencia al desempleo como rasgo esencial en la actual etapa del ajuste industrial.

La irrupción de los importados empujó hacia abajo el precio de todos los televisores, y hoy los valores de nacionales o extranjeros son bastante similares. Sólo en marcas importadas muy desconocidas la diferencia es apreciable.

Tan fácil... como pegar una estampilla.

Así de fácil... !

Utilizar el servicio de ANDREANI POSTAL es sumamente sencillo. Se completa el sobre de la carta con los datos del destinatario y del remitente, aclarando los correspondientes códigos postales. Luego, se adhiere la estampilla de ANDREANI POSTAL y se deposita la carta en el buzón habilitado en la receptoría más cercana.

Así de simple... !



Usted cuenta con receptorías ANDREANI POSTAL en todo el país. Podrá reconocerlas fácilmente por el buzón de Andreani instalado

ANDREANI POSTAL
CORREO PRIVADO

o consultar al tel: **28-0051** para saber cuál es la receptoría más próxima a su domicilio.

Así de rápido... !

Con ANDREANI POSTAL usted asegura que su correspondencia llegue a destino **en sólo 24 hs.**

Así de seguro... !

Contra el envío de cada pieza postal usted recibe un talón - comprobante que garantiza la certificación del envío y con la seguridad que sólo puede ofrecerle una empresa líder en servicios: ANDREANI.



Andreani llega. Siempre. Antes.

Santo Domingo 3220 - Tel.: 28-0051/0052/0053/4046/4186/4195 - 28-4199/4376/4684 - 21-4194 - Fax: 28-3939/2925
(1292) Barracas - Buenos Aires

SALUD

DESPILA

(Por Ernesto Aldo Isuani *) Se afirma que la privatización de la política social es la solución de los problemas crónicos de eficiencia que ella padece, pero este supuesto merece una revisión crítica.

Por ejemplo, la experiencia chilena en materia previsional indica que las Administradoras de Fondos de Pensión han percibido comisiones netas (ganancias) por sus tareas de gestión, que han oscilado entre el 18 por ciento y el 21 por ciento del total de aportes realizados en el período 1982-1990. Los costos de publicidad exigidos por la competencia son un factor explicativo de las altas comisiones, pero nadie dudaría en calificar de ineficiente a un sistema de previsión estatal que utilizara más del 4 por ciento de los recursos en tareas de administración.

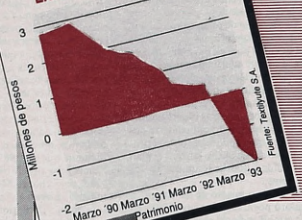
De cualquier manera, el tema de la ineficiencia es crítico en el campo de la atención médica y para entenderlo es preciso hacer un poco de historia. Hasta comienzos del presente siglo las acciones públicas en salud se concentraban en medidas preventivas como las desarrolladas por el Departamento Nacional de Higiene (creado en 1880 y antecesor del Ministerio de Salud) en el cuidado de la higiene en trenes y puertos. Las epidemias de cólera que afectaron a Córdoba, Mendoza y Tucumán en 1886, y a Rosario en 1895, impulsaron la creación de la Comisión de Obras de Salubridad, antecedente de Obras Sanitarias de la Nación, con el propósito de potabilizar el agua y de extender los sistemas de alcantarillado.

El espectacular desarrollo de las ciencias biológicas durante el siglo XX permitió realizar importantes avances en la identificación de los agentes causales de enfermedad y de las formas de combatirlos. Como resultado, la prevención de la salud fue dejando el centro de la escena, siendo reemplazada por un enfoque que privilegiaba la cura de la enfermedad. Emergia así la denominada "medicalización" de la atención médica.

CON LUPA

Textilyute

PERSIANAS CERRADAS EN LA FILIAL DE UN GRUPO



(Por Osvaldo Siciliani) Esta firma —perteneciente al holding petroquímico Garovaglio y Zorraquín— se dedicaba a producir telas para laminar y bases de alfombra (backing) de polipropileno. Con apertura externa y dólar barato, las importaciones brasileñas echaron por tierra diversas tácticas ensayadas por la empresa a fin de mejorar su situación. En consecuencia, la dirección decidió no soportar más las pérdidas ocasionadas por su actividad manufacturera.

Una violenta descapitalización fue la contrapartida financiera de la degradación del mercado de Textilyute. Sobre el gráfico que acompaña esta nota, puede analizarse el progreso de evaporación patrimonial, que se aceleró desde mediados de 1990 y remató en la existencia de un patrimonio contable con signo negativo a principios de este año.

Durante el mismo período, no hubo trimestre alguno con ganancias netas, mientras que la facturación mostró una clara tendencia decreciente. Para hacer frente a la crisis, se inició la producción de contenidos flexibles de polipropileno, lo que trajo una esperanza pero también gastos especiales de marketing e inversión.

El intento fracasó, como en los otros casos, por la competencia de Brasil y, en particular, porque esos contendores plásticos serían principalmente para transportar exportaciones argentinas. Con la vigencia del régimen de admisión temporaria de importaciones —desgravadas— para los exportadores, la producción nacional quedó desplazada en razón de su mayor precio.

Los funcionarios del holding fueron directo al grano e iniciaron negociaciones para seguir en el mercado, asociándose con una transnacional que opera en Brasil con productos afines. A pesar del empeño, y frustrada la integración privada al menos en su aspecto productivo, la planta industrial se paralizó en diciembre y casi todos los trabajadores de la empresa fueron despedidos.

La incapacidad del poderoso grupo empresario para conseguir mejores condiciones para esta filial, realiza la tendencia al desempleo como rasgo esencial en la actual etapa del ajuste industrial.

La irrupción de los importados empujó hacia abajo el precio de todos los televisores, y hoy los valores de nacionales o extranjeros son bastante similares. Sólo en marcas importadas muy desconocidas la diferencia es apreciable.

EL MARGEN EN LA PANTALLA

(en dólares para un televisor de 20 pulgadas)	Importado de marca desconocida	Importado marca Goldstar o Samsung	Nacional marca Grundig, Philco o Sanyo
Costo para el comerciante	310	360	420
Precio al público	380	500	500



(Por Gerardo Yomai) El precio de los televisores no sólo ha bajado. También se redujo sensiblemente la diferencia de precios entre nacionales e importados, aunque todavía los "made in Corea" llegan a los comercios a valores bastante más bajos que los fabricados en estas tierras. De todas maneras, esa brecha cae cuando el televisor llega a los consumidores, y en algunos casos los precios de venta al público se igualan, aun cuando el vendedor pagó menos por el importado que por el nacional.

Hace un par de años, las grandes casas de artículos para el hogar llegaron a vender un Grundig nacional de 20 pulgadas a 900 pesos. Actualmente, un televisor de esa marca (o un Philco) que los comerciantes abo-

nado 20 se vende en el mostrador a 500. Un precio muy parecido al que hay que pagar por un importado de Corea con control remoto —marca Goldstar o Samsung— que el comerciante consigue a 360 (ver cuadro).

Claro que no es lo mismo acceder a una pequeña partida de importados, que comprar directamente varios contenedores. A esto último se está dedicando por ejemplo Carrefour, que trae de China y Corea marcas casi desconocidas (Daenix, Taewo, Browni) con una garantía de seis meses. La gran compra mayorista le permite pagar 310 dólares por unidad y vender cada una a 380, es decir casi un 25 por ciento más barato que los nacionales o que otros importados.

Pese al auge del importado, el mercado de televisores está dominado en un 75 por ciento por diecisiete firmas nacionales. Esto obedece a que el público manifiesta una clara preferencia por el nacional. Según fuentes del sector, eso se debe a que "la gente se cansó de comprar cosas baratas y se aleja de todo lo que suena a marca pirulo que no cuente con respaldo técnico y garantías confiables". No obstante, cabe aclarar que el concepto de "nacional" es hoy en día algo relativo, al menos en el caso de los televisores: la mitad de los componentes de un televisor fabricado aquí es de origen extranjero.

Fin de fiesta

El de electrodomésticos fue uno de los sectores de la economía que más creció con el Plan de Convertibilidad. La estabilidad y la reducción de impuestos específicos alimentaron un boom al que incluso se subieron muchos improvisados. "Dentistas, peluqueros y hasta levantadores de peso se embarcaron en traer televi-

sores de Iquique o Panamá. Pero ahora que pasó el boom se terminaron los negocios fáciles", afirma Ericilio Bossi, dueño de una de las cadenas más importantes de artículos para el hogar.

Empresarios líderes de este negocio contaron a CASH que "la competencia es feroz" y pronosticaron "una gran decaída" y desbande de empresas chicas que no pueden aguantar". Por ejemplo, la firma Salvi, tradicional en productos de audio, se presentó en convocatoria de acreedores, al igual que Prestige, una empresa dedicada al negocio de bazar, que últimamente se lanzó al negocio de los electrodomésticos.

Según explican, hay varias firmas con problemas financieros que no pueden aguantar la caída en los márgenes de ganancia y el alto nivel de gastos fijos. "En un televisor podemos ganar desde 20 hasta 40 dólares. No se hacen milagros. Sólo van a aguantar los que trabajan con capital y locales propios. El resto entró en la zona roja", asegura Bossi.

A este complicado panorama se sumó el hecho de las grandes cadenas de supermercados que han entrado a competir en el mismo segmento comercial, trayendo importados de marcas conocidas y no tanto, y también ofreciendo las más prestigiosas marcas nacionales. Y no sólo en televisores. También están marcando el paso en el resto de los electrodomésticos, donde poco a poco van eclipsando la importancia de las tradicionales casas de artículos para el hogar. El anzuelo es el precio.

Tan fácil... como pegar una estampilla.

Así de fácil...!

Utilizar el servicio de ANDREANI POSTAL es sumamente sencillo. Se completa el sobre de la carta con los datos del destinatario y del remitente, aclarando los correspondientes códigos postales. Luego, se adhiere la estampilla de ANDREANI POSTAL y se deposita la carta en el buzón habilitado en la receptoría más cercana.

Así de simple...!

Usted cuenta con receptorías ANDREANI POSTAL en todo el país. Podrá reconocerlas fácilmente por el buzón de Andreani instalado



o consultar al tel. 28-0051 para saber cuál es la receptoría más próxima a su domicilio.

Así de rápido...!

Con ANDREANI POSTAL usted asegura que su correspondencia llegue a destino en sólo 24 hs.

Así de seguro...!

Contra el envío de cada pieza postal usted recibe un talón -comprobante que garantiza la certificación del envío y con la seguridad que sólo puede ofrecerle una empresa líder en servicios: ANDREANI.

Andreani llega. Siempre. Antes.

DESPILFARRO PRIVADO

(Por Ernesto Aldo Isuani *) Se afirma que la privatización de la política social es la solución de los problemas crónicos de eficiencia que ella padece, pero este supuesto merece una revisión crítica.

Por ejemplo, la experiencia chilena en materia previsional indica que las Administradoras de Fondos de Pensión han percibido comisiones netas (ganancias) por sus actividades de gestión, que han oscilado entre el 18 por ciento y el 21 por ciento del total de aportes realizados en el período 1982-1990. Los costos de publicidad exigidos por la competencia son un factor explicativo de las altas comisiones, pero nadie dudaría en calificar de ineficiente a un sistema de previsión estatal que utilizara más del 4 por ciento de los recursos en tareas de administración.

De cualquier manera, el tema de la ineficiencia es crítico en el campo de la atención médica y para entenderlo es preciso hacer un poco de historia. Hasta comienzos del presente siglo las acciones públicas en salud se concentraban en medidas preventivas como las desarrolladas por el Departamento Nacional de Higiene (creado en 1880 y antecesor del Ministerio de Salud) en el cuidado de la higiene en trenes y puertos. Las epidemias de cólera que afectaron a Córdoba, Mendoza y Tucumán en 1886, y a Rosario en 1895, impulsaron la creación de la Comisión de Obras de Salubridad, antecedente de Obras Sanitarias de la Nación, con el propósito de potabilizar el agua y de extender los sistemas de alcantarillado.

El espectacular desarrollo de las ciencias biológicas durante el siglo XX permitió realizar importantes avances en la identificación de los agentes causales de enfermedad y de las formas de combatirlos. Como resultado, la prevención de la salud fue dejando el centro de la escena, siendo reemplazada por un enfoque que privilegiaba la cura de la enfermedad. Emergió así la denominada "medicalización" de la atención médica.

Aunque el hospital público no brilla por la calidad de su prestación, los servicios médicos privados también esconden altos grados de ineficiencia.

Mientras esta tendencia se desarrollaba en el interior de un sistema público de salud como el que prevalece en el país a mediados de siglo, el riesgo era la subprestación; es decir, el hecho que los profesionales de la salud cobraban un sueldo independiente de las tareas que realizaban, el riesgo era que prestaran poca atención a sus pacientes.

Pero en la medida en que el sistema de atención privada se consolidaba en la segunda mitad de este siglo, la situación se modificó sustancialmente: ahora los ingresos dependen del tipo de cantidad de acciones médicas realizadas, y en esta situación la subprestación comenzó a ser un problema. Si además esto coincide con una gran oferta de prestadores de servicios médicos, la mezcla se vuelve explosiva: lo que genera recursos no es la prevención de la salud sino el tratamiento de la enfermedad y de este modo se eleva el riesgo de consultas, exámenes y terapias (entre ellas intervenciones quirúrgicas) innecesarias.

Sucede entonces que aun cuando las prácticas médicas sean llevadas a cabo con criterios de eficiencia, si ellas son innecesarias o prescindibles ocasionan una grave ineficiencia: despilfarro de recursos. Debe tenerse en cuenta que en el mercado de los servicios de salud la "soberanía del consumidor" es virtualmente nula. El paciente no suele estar en condiciones de determinar el producto que necesita; el prestador es quien determina lo que debe hacerse. La población termina aceptando como parámetros de calidad aspectos relativa-

mente exteriores como presencia de hospital o aire acondicionado en la habitación donde se interna y no puede juzgar la "sustancia" de la atención médica; esto es, la necesidad y la oportunidad de la acción terapéutica que asume y que puede llegar a tener efectos perversos para su salud y su bolsillo, si cae en manos irresponsables.

No es ningún secreto que el voluminoso financiamiento de las obras sociales, que operan casi exclusivamente a través del contrato de servicios de salud con el sector privado, ha producido niveles de sobreprestación de tal magnitud que implican una ineficiencia global alarmante. Por su parte, no es desdeñable la sobremedicalización que contienen las prácticas de algunos prestadores privados que brindan servicios a los sectores de mayores recursos. En otras palabras, si midiéramos resultados obtenidos frente a recursos utilizados, el denigrado hospital público probablemente salga mejor parado que algunos caros sanatorios privados.

Alguien sostenía con ironía que la privatización total de la atención médica y la fuerte elevación de sus precios era el único camino para mejorar la salud de la gran mayoría de la población, ya que ésta no tendría dinero para afrontar dicha atención. Es indudable que programas sistemáticos y bien diseñados de comunicación sobre educación sanitaria (contenido de una alimentación adecuada, problemas del tabaquismo y alcoholismo, ventajas del ejercicio físico, etc.), hoy inexistentes en el país, poseen un impacto positivo sobre los indicadores de salud que no puede ser alcanzado por estrategia curativa alguna.

Contradiciendo el credo básico de los privatistas, la eficiencia y calidad de la atención médica provista por el sector privado depende en buena medida de que el Estado sume su deber de regulación y fiscalización.

* Investigador del CIEPP (Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas).

NACIONAL VS. IMPORTADO

REGIOS



THE ALEXANDRA RESTAURANT
"Un Clásico"
ABIERTO DE LUNES A SABADOS
ESTACIONAMIENTO GRATUITO
PLAYA SUBTERRANEA
CORDOBA Y FLORIDA
RESERVAS AL 311-2878
SAN MARTIN 774 CAPITAL

Reciclado

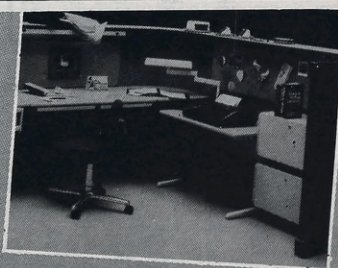
de empresas, oficinas, casas,
Contratación directa
con gremios asociados
albañilería, electricidad, telefonía, aire,
acústica, pisos, revestimientos, tabiques.
791-0685 - 796-0109 - 440-2230

El sistema líder en el mundo.

Las estaciones de trabajo del sistema Acción Office, diseñado por Herman Miller, son la herramienta seleccionada por las empresas de vanguardia, para el equipamiento integral de sus oficinas.

Sistema ACTION OFFICE

Un sistema increíblemente versátil adaptable a todo tipo de tareas.



* Colección

Florida 890, 1º piso, 1005, Buenos Aires
311-9073, 312-9600 FAX 312-2615.

Sistemas de amoblamiento para el equipamiento de oficinas, viviendas, sanatorios, industrias y laboratorios.

EL MARGEN EN LA PANTALLA

(en dólares para un televisor de 20 pulgadas)

Costo para el comerciante	Importado de marca desconocida	Importado marca Goldstar o Samsung	Nacional marca Grundig, Philco o Sanyo
Precio al público	310	360	420
	380	500	500

NACIONAL VS. IMPORTADO

PREGIOS

(Por Gerardo Yomal) El precio de los televisores no sólo ha bajado. También se redujo sensiblemente la diferencia de precios entre nacionales e importados, aunque todavía los "made in Corea" llegan a los comercios a valores bastante más bajos que los fabricados en estas tierras. De todas maneras, esa brecha cae cuando el televisor llega a los consumidores, y en algunos casos los precios de venta al público se igualan, aun cuando el vendedor pagó menos por el importado que por el nacional.

Hace un par de años, las grandes casas de artículos para el hogar llegaron a vender un Grundig nacional de 20 pulgadas a 900 pesos. Actualmente, un televisor de esa marca (o un Philco) que los comerciantes abo-

nan 420 se vende en el mostrador a 500. Un precio muy parecido al que hay que pagar por un importado de Corea con control remoto —marca Goldstar o Samsung— que el comerciante consigue a 360 (ver cuadro).

Claro que no es lo mismo acceder a una pequeña partida de importados, que comprar directamente varios containers. A esto último se está dedicando por ejemplo Carrefour, que trae de China y Corea marcas casi desconocidas (Daenix, Taewo, Broxon) con una garantía de seis meses. La gran compra mayorista les permite pagar 310 dólares por unidad y vender cada una a 380, es decir casi un 25 por ciento más barato que los nacionales o que otros importados.

Pese al auge del importado, el mercado de televisores está dominado en un 75 por ciento por diecisiete firmas nacionales. Esto obedece a que el público manifiesta una clara preferencia por el nacional. Según fuentes del sector, eso se debe a que "la gente se cansó de comprar cosas berretas y se aleja de todo lo que suena a marca pirulo que no cuenta con respaldo técnico y garantías confiables". No obstante, cabe aclarar que el concepto de "nacional" es hoy en día algo relativo, al menos en el caso de los televisores: la mitad de los componentes de un televisor fabricado aquí es de origen extranjero.

Fin de fiesta

El de electrodomésticos fue uno de los sectores de la economía que más creció con el Plan de Convertibilidad. La estabilidad y la reducción de impuestos específicos alimentaron un boom al que incluso se subieron muchos improvisados. "Dentistas, peluqueros y hasta levantadores de juego se embarcaron en traer televi-

sos de Iquique o Panamá. Pero ahora que pasó el boom se terminaron los negocios fáciles", afirma Ericilio Bossi, dueño de una de las cadenas más importantes de artículos para el hogar.

Empresarios líderes de este negocio contaron a CASH que "la competencia es feroz" y pronosticaron "una gran decantación y desbande de empresas chicas que no pueden aguantar". Por ejemplo, la firma Salvi, tradicional en productos de audio, se presentó en convocatoria de acreedores, al igual que Prestige, una empresa dedicada al negocio de bazar, que últimamente se lanzó al negocio de los electrodomésticos.

Según explican, hay varias firmas con problemas financieros que no pueden aguantar la caída en los márgenes de ganancia y el alto nivel de gastos fijos. "En un televisor podemos ganar desde 20 hasta 40 dólares. No se hacen milagros. Sólo van a aguantar los que trabajan con capital y locales propios. El resto entró en la zona roja", asegura Bossi.

A este complicado panorama se sumó el hecho de las grandes cadenas de supermercados que han entrado a competir en el mismo segmento comercial, trayendo importados de marcas conocidas y no tanto, y también ofreciendo las más prestigiosas marcas nacionales. Y no sólo en televisores. También están marcando el paso en el resto de los electrodomésticos, donde poco a poco van eclipsando la importancia de las tradicionales casas de artículos para el hogar. El anzuelo es el precio.

FARRO PRIVADO

Aunque el hospital público no brilla por la calidad de su prestación, los servicios médicos privados también esconden altos grados de ineficiencia.

Mientras esta tendencia se desarrollaba en el interior de un sistema público de salud como el que prevalecía en el país a mediados de siglo, el riesgo era la subprestación; es decir, dado que los profesionales de la salud cobraban un sueldo independiente de las tareas que realizaban, el riesgo era que prestaran poca atención a sus pacientes.

Pero en la medida en que el sistema de atención privada se consolidaba en la segunda mitad de este siglo, la situación se modificó sustancialmente; ahora los ingresos dependen del tipo de cantidad de acciones médicas realizadas, y en esta situación la sobreprestación comenzó a ser un problema. Si además esto coincide con una gran oferta de prestadores de servicios médicos, la mezcla se vuelve explosiva: lo que genera recursos no es la prevención de la salud sino el tratamiento de la enfermedad y de este modo se eleva el riesgo de consultas, exámenes y terapias (entre ellas intervenciones quirúrgicas) innecesarias.

Sucede entonces que aun cuando las prácticas médicas sean llevadas a cabo con criterios de eficiencia, si ellas son innecesarias o prescindibles ocasionan una grave ineficiencia: despilfarro de recursos. Debe tenerse en cuenta que en el mercado de los servicios de salud la "soberanía del consumidor" es virtualmente nula. El paciente no suele estar en condiciones de determinar el producto que necesita; el prestador es quien determina lo que debe hacerse. La población termina aceptando como parámetros de calidad aspectos relativa-

mente exteriores como presencia de televisor o aire acondicionado en la habitación donde se interna y no puede juzgar la "sustancia" de la atención médica; esto es, la necesidad y la oportunidad de la acción terapéutica que asume y que puede llegar a tener efectos perversos para su salud y su bolsillo, si cae en manos irresponsables.

No es ningún secreto que el voluminoso financiamiento de las obras sociales, que operan casi exclusivamente a través del contrato de servicios de salud con el sector privado, ha producido niveles de sobreprestación de tal magnitud que implican una ineficiencia global alarmante. Por su parte, no es desdeñable la sobremedicalización que contienen las prácticas de algunos prestadores privados que brindan servicios a los sectores de mayores recursos. En otras palabras, si midiéramos resultados obtenidos frente a recursos utilizados, el denigrado hospital público probablemente salga mejor parado que algunos caros sanatorios privados.

Alguien sostenía con ironía que la privatización total de la atención médica y la fuerte elevación de sus precios era el único camino para mejorar la salud de la gran mayoría de la población, ya que ésta no tendría dinero para afrontar dicha atención. Es indudable que programas sistemáticos y bien diseñados de comunicación sobre educación sanitaria (contenido de una alimentación adecuada, problemas del tabaquismo y alcoholismo, ventajas del ejercicio físico, etc.), hoy inexistentes en el país, poseen un impacto positivo sobre los indicadores de salud que no puede ser alcanzado por estrategia curativa alguna.

Contradiciendo el credo básico de los privatistas, la eficiencia y calidad de la atención médica provista por el sector privado depende en buena medida de que el Estado asuma su deber de regulación y fiscalización.

* Investigador del CIEPP (Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas).



"Un Clásico"

ABIERTO DE LUNES A SABADOS
ESTACIONAMIENTO GRATUITO
PLAYA SUBTERRANEA
CORDOBA Y FLORIDA

RESERVAS AL 311 2878

SAN MARTÍN 774 CAPITAL

Reciclado

de empresas, oficinas, casas,
Contratación directa
con gremios asociados

albañilería, electricidad, telefonía, aire,
acústica, pisos, revestimientos, tabiques.

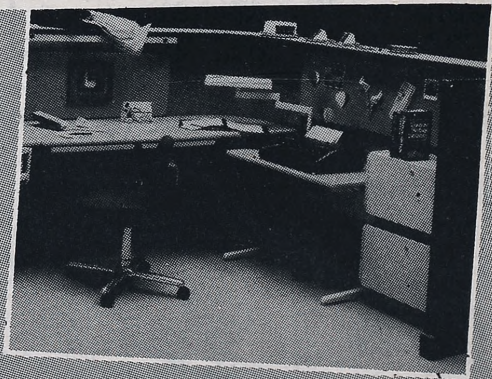
791-0685 - 796-0109 - 440-2230

El sistema líder en el mundo.

Las estaciones de trabajo del sistema Acción Office, diseñado por Herman Miller, son la herramienta seleccionada por las empresas de vanguardia para el equipamiento integral de sus oficinas.

Sistema ACTION OFFICE

Un sistema increíblemente versátil adaptable a todo tipo de tareas.



* Colección

Florida 890, 1º piso, 1005, Buenos Aires
311-9073, 312-9600 FAX 312-2615

Sistemas de amoblamiento para el equipamiento de oficinas, viviendas, sanatorios, industrias y laboratorios.

GRACIAS A LOS BONOS

FINANZAS

Los financistas están aburridos y preocupados. No tienen negocios suficientes para generar ganancias y mantener sus estructuras. Salvo operaciones puntuales como la subasta de YPF, no encuentran la manera de hacer grandes diferencias. La espectacular suba de las paridades de los bonos en lo que va del año ha salvado a más de uno.

(Por Alfredo Zaiat) Pocos negocios y una torta que se achica cada vez más preocupa a los financistas que, ansiosos por mantener las ganancias de periodos de vacas gordas, buscan afanosamente operaciones con suculentos dividendos. Un golpe de suerte en la Bolsa, transacciones con prendas de automóviles, armar créditos onerosos para provincias necesitadas de fondos que ofrecen como garantía una parte de su coparticipación federal, y otorgar préstamos personales a elevadas tasas de interés han sido, entre otros negocios, los caminos elegidos por muchas entidades para mantenerse a flote en los últimos meses. Pero, además de esas operaciones, la tabla de salvación de los banqueros fue la espectacular valorización que tuvieron los títulos públicos en lo que va del año.

Los operadores se quejan de que el mercado está aburrido y que no hay posibilidades de hacer grandes

diferencias con los actuales instrumentos financieros disponibles en el sistema. En realidad, lo que no existe en la plaza son activos que puedan brindar altos retornos, luego de la importante apreciación de las paridades de los títulos públicos en la primera mitad del año.

Negocios interesantes, al margen de los que puede ofrecer el Gobierno al sistema como, por ejemplo, la subasta de las acciones de YPF, no se presentan todos los días en el mercado. En ese sentido, fueron innumerables las operaciones especulativas diseñadas con el papel petrolero a partir de que Economía permitió la participación de los tenedores no originales en el segundo tramo de la subasta, en el cual los jubilados tienen prioridad en la distribución de las acciones.

La suba de las paridades de los bonos permitió cicatrizar las fuertes heridas que sufrieron muchos con la

debaque bursátil. A principios del año el stock a valor nominal de los títulos públicos (incluyendo los bonos Brady) ascendía a 35.639 millones de dólares, en tanto que a precio de mercado se reducía a 18.461 millones. Seis meses después el stock de bonos había subido a 38.175 millones, mientras que el valor de mercado había trepado a 24.782 millones de dólares.

Por lo tanto, el aumento de la cantidad de títulos públicos en circulación fue de apenas 7,2 por ciento en ese periodo. Pero el valor de mercado de esos bonos había saltado en promedio 34,2 por ciento. Esto significó un efecto riqueza nada despreciable en momentos de fuerte caída de la rentabilidad del negocio financiero. Por la suba de las paridades los tenedores de bonos tuvieron una ganancia de capital de 3785 millones de dólares.

Este efecto riqueza tuvo su impacto a nivel macroeconómico, ya que esa utilidad financiera extraordinaria explica en alguna medida el buen nivel de actividad y de inversión que se está verificando en la economía. Pero quienes tienen que dar las gracias por este boom de los títulos públicos son los banqueros, ya que para ellos ha sido el auxilio oportuno para poder seguir operando con holgura.

Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 6/8	Viernes 13/8	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,317	1,35	2,5	-1,5	-10,3
Alpargatas	0,685	0,665	-2,9	-7,4	-6,1
Astra	2,23	1,955	-12,3	2,5	-13,0
Atanor	0,478	0,49	2,5	-3,9	-50,0
Bagley	4,25	4,15	-2,4	0,7	-15,7
Celulosa	0,363	0,376	3,4	-2,8	-16,4
Comercial del Plata	4,25	4,27	0,5	4,2	-20,2
Siderca	0,553	0,562	1,6	-1,9	-15,5
Banco Francés	10,40	10,80	3,8	3,9	22,7
Banco Galicia	5,87	6,13	4,4	5,7	25,9
YPF	19,70	21,10	7,1	4,4	—
Indupa	0,57	0,625	9,6	6,3	30,2
Ipako	1,38	1,41	2,2	-0,7	30,9
Ledesma	0,94	0,97	3,2	0,0	68,7
Molinos	7,10	7,40	4,2	5,0	-2,6
Pérez Companc	4,39	4,55	3,7	0,9	-14,4
Nobleza Piccardo	4,52	4,55	0,6	-2,8	-5,2
CINA (ex Renault)	27,00	27,70	2,6	0,4	0,2
Telefónica	3,83	3,88	1,3	0,0	27,4
Telecom	3,23	3,29	1,9	3,1	13,5
Promedio bursátil	—	—	—	2,1	2,1

Dólar

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	0,9995
LUNES	0,9995
MARTES	1,0000
MIÉRCOLES	1,0000
JUEVES	0,9990
VIERNES	0,9990
SUBA/BAJA	-0,05%

Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	0,8	0,8
Caja de ahorro	0,4	0,4
Call money	0,6	0,5

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

Inflación

(en porcentajes)

Agosto	1,5
Setiembre	1,0
Octubre	1,3
Noviembre	0,5
Diciembre	0,3
Enero 1993	0,8
Febrero	0,7
Marzo	0,8
Abril	1,0
Mayo	1,3
Junio	0,7
Julio	0,3
Agosto*	0,5

Inflación acumulada desde agosto de 1992 a julio de 1993: 12,2%.
* Estimada.

La cantidad de \$ que existen

	en \$
Circ. monet. al 12/8	10542
Base monet. al 12/8	14093
Depósitos al 4/8	—
Cuenta corriente	2172
Caja de ahorro	2287
Plazos fijos	5324

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

Depósitos en Dólares

Banco de la Ciudad le brinda lo que usted prefiere rentabilidad segura y garantizada.

 **banco de la ciudad**

ME JUEGO

MARIA LAURA TRAMEZZANI

Jefa del Departamento de Investigaciones de Boston Inversora de Valores.

—Los jubilados no están manifestando interés en participar del canje de BOCON por acciones de YPF, ¿usted qué les recomendaría?

—Que no pierdan la oportunidad. Venderán sus bonos a un precio mayor al del mercado y recibirán las acciones a uno menor. Si bien deben mantener las acciones durante un año, las perspectivas de YPF son excelentes.

—¿Por qué?

—El indicador price/earning (p/e) de las petroleras en el mundo es en promedio de 12 años para 1994. YPF, con las proyecciones de ganancias de 880 millones de pesos para ese año, tiene un p/e de apenas 7,8. Existe consenso entre analistas de diferentes mercados en recomendar acciones petroleras. En otras plazas, se aconseja invertir en Repsol, ELF y Total. YPF tiene muy buenas perspectivas, más ahora con su excelente balance presentado a principios de semana: las ganancias operativas aumentaron un 100 por ciento respecto del período anterior.

—Pero YPF ha mostrado signos de mucha volatilidad en su primer mes de cotización. ¿Cuál será el valor de la acción dentro de un año?

—Los jubilados pueden esperar una interesante apreciación de capital. Estimo que el papel se ubicará en un rango de 24 a 26 pesos. Hay que tener en cuenta que los papeles muy buenos no crecen de un día a otro. Son para mantenerlos por un tiempo y esperar su valorización. Este tipo de compañías son para apostar a largo plazo.

—¿Cuál es la perspectiva de la Bolsa?

—Muy buena. Hicimos un estudio de la variación de las ganancias de las empresas que componen el índice MerVal que demostró que aumentaron en promedio un 45 por ciento en este año respecto del anterior y, según nuestras estimaciones, que crecerán un 23 por ciento en 1994 en relación con 1993. Esto significa que el actual p/e de 14 años disminuirá a 11 el próximo año. Si ese indicador es comparado con el de otros países de la región (México, Brasil, Chile y Venezuela), la plaza local no es la más cara. Y si tenemos en cuenta que el PBI crecerá 6 por ciento este año y un 5 en el próximo, el cociente entre el p/e y el crecimiento real del producto señala que junto a Chile el mercado argentino es el más barato de la región.

—¿Qué acciones le gustan?

—YPF, Telefónica, Telecom, Comercial del Plata, Astra, Pérez Companc, Molinos y los bancos Galicia y Francés.

—¿Cuál será el valor del MerVal a fin de año?

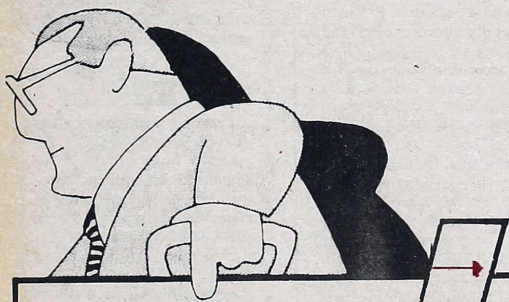
—450 puntos sería lo razonable. Pero más que analizar el MerVal me ocupo de empresas en forma selectiva.

—¿Las elecciones son un tema de preocupación para los inversores?

—No. Todos observan con atención el proceso electoral. Pero no está inquietando a los inversores.

—¿Se juega a afirmar que el tipo de cambio no se modifica durante este año?

—Sí. No tengo dudas de que la relación 1 a 1 entre el peso y el dólar no sufrirá variaciones. Me juego aún más: el tipo de cambio no se modificará este año ni el próximo. El costo de una devaluación es mayor que su beneficio.



Bónex en dólares

Serie	Precio		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 6/8	Viernes 13/8	Semanal	Mensual	Anual
1984	97,60	98,20	0,6	0,7	6,8
1987	94,25	91,20	-3,2	0,5	14,6
1989	88,80	89,00	0,2	-0,1	20,2

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

LAS 20 TOP

Clasificadas según activos extranjeros en 1990
(en miles de millones de dólares y número de empleados)

Clasif.	Empres	País	Industria	Activos extranjeros	Activos totales	Ventas en el exterior	Ventas totales
1	Royal Dutch Shell	Reino Unido/Paises Bajos	Referencia de petróleo	69,2	106,4	47,1	106,5
2	Ford	Estados Unidos	Vehículos y repuestos	55,2	173,7	47,3	97,7
3	GM	Estados Unidos	Vehículos y repuestos	52,6	180,2	37,3	122,0
4	Exxon	Estados Unidos	Refino de petróleo	51,6	87,7	90,5	115,8
5	IBM	Estados Unidos	Computadores	45,7	87,6	4,9	69,0
6	British Petroleum	Reino Unido	Ref. de petróleo	31,6	59,3	43,3	59,3
7	Asea Brown Boveri	Suiza	Equipos industria y agrícola	26,9	30,2	25,6	26,7
8	Nestlé	Suiza	Alimentos	—	28,0	35,8	36,5
9	Phillips Electronics	Países Bajos	Electrónica	23,3	30,6	28,8	30,8
10	Mobil	Estados Unidos	Alimentos	22,3	41,7	44,3	57,8
11	Unilever	Reino Unido/Paises Bajos	Alimentos	—	24,7	16,7	39,6
12	Matsushita Electric	Japón	Electrónica	—	62,0	21,0	46,8
13	Fiat	Italia	Vehículos y repuestos	19,5	66,3	20,7	47,5
14	Siemens	Alemania	Electrónica	—	43,1	14,7	39,2
15	Sony	Japón	Electrónica	—	32,6	12,7	20,9
16	Volkswagen	Alemania	Vehículos y repuestos	—	42,0	25,5	42,1
17	Elf Aquitaine	Francia	Refino de petróleo	17,0	42,6	11,4	32,4
18	Mitsubishi	Japón	Comercio	16,7	73,8	45,5	129,3
19	GE	Estados Unidos	Electrónica	16,5	153,9	8,3	57,7
20	Du Pont	Estados Unidos	Productos químicos	16,0	38,9	17,5	37,8

Fuente: UNCTAD, Programa sobre las Empresas Transnacionales

Empresas transnacionales (I)

LAS QUE MANDAN

No son exactamente los acuerdos de libre comercio como la CEE, el NAFTA O el Mercosur la característica principal de este tiempo de globalización de la economía. El fenómeno integrador se apoya más bien en convenios de libre producción realizados en el ámbito de las grandes corporaciones. Ellas se adelantaron a los gobiernos y, cada vez más, invierten y venden en una red sin fronteras. Tanto que el año pasado las 37 mil empresas transnacionales (ETN) existentes (frente a 7 mil en 1970) colocaron productos entre sí en sus mercados domésticos y fuera de sus países por 5,5 billones de dólares. Bastante por encima de los 4 billones que el mundo negoció en mercaderías y servicios durante 1992.

Esas y otras interesantes conclusiones se encuentran en un informe de 290 páginas —World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production— que la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) acaba de presentar en Washington.

Por primera vez, el estudio preparado por un equipo de 71 expertos dirigido por el estadounidense David Gold, profesor de las universidades de Columbia y California, presenta la lista de las 100 mayores multinacionales clasificadas de acuerdo con sus activos (ver en el cuadro las 20 top).

El especialista precisó que la expresión *transnacional* identifica a cualquier compañía que controla la producción de bienes y servicios fuera de su propio país. De las 36.600 contabilizadas (con 175 mil filiales en el extranjero), 24 mil son originarias de los catorce países desarrollados. Pero apenas el uno por ciento fue responsable por la mitad de las inversiones en el exterior.

Las 100 mayores corporaciones —excluyendo la actividad bancaria o financiera— poseen activos por 3,2 billones de dólares, de los cuales 1,2 billón puede ser considerado inversiones fuera de sus países de origen. Esas colocaciones de capital ya no se destinan a la agricultura o a la industria basada en los recursos naturales. La tendencia es la concentración en

Son 37 mil (dos tercios con casa matriz en países desarrollados) y mueven entre sí y hacia afuera mucho más de lo que se cuenta como comercio mundial. Protagonistas principales de la globalización económica, fueron retratadas en el último informe de la UNCTAD.

Según la UNCTAD, las actividades de las transnacionales no quedan totalmente reflejadas por la información sobre el número de empresas, la magnitud de las inversiones extranjeras y los activos de las firmas de mayor tamaño. Cada vez más las ETN abandonan las vinculaciones sencillas entre unidades y se organizan en sistemas de múltiples niveles que comprenden casas matrices, filiales extranjeras y empresas vinculadas mediante subcontratación, concesión de licencias y modalidades contractuales similares, además de las crecientes alianzas intertransnacionales.

Esas redes incluyen todas las operaciones empresariales principales (investigación y desarrollo, compras, comercialización, financiamiento, contabilidad, aprovechamiento de recursos humanos, etc.) y se presentan en países desarrollados como en desarrollo. Son esos cambios en las estrategias y la organización los que precisamente están promoviendo la integración económica a escala mundial. De nuevo el ejemplo es Ford.

Con el tiempo la automotriz reestructuró sus operaciones europeas y pasó de una serie de filiales con sede en los distintos países para atender mercados nacionales separados a ser una organización integrada que presta servicio a un solo mercado de toda Europa, donde se coordinan investigación y desarrollo, producción, compras, ventas y otras actividades.

Nota: En el próximo artículo se abordarán las tendencias de las transnacionales y las recomendaciones de la UNCTAD para países en desarrollo.

PON DANIE SOSA

(Por Marcelo Zlotogwiazda)
En términos de efectos concretos e inmediatos, los anuncios del jueves son mucho menos relevantes que lo aparente. Alguien señaló que "se trata de un cuarto kilo de masas envueltas en un paquete de un kilo". De todas formas, no hay dudas de que masas hubo. La cuestión es saber exactamente cuántas, quiénes las comerán y quiénes las pagarán.

El primero es el interrogante más difícil, porque todavía no se conoce con exactitud el alcance de muchas de las medidas ni tampoco se sabe cuándo se efectivizarán varias de las más importantes, como por ejemplo la sustitución gradual de ingresos brutos provinciales y la reducción de aportes patronales. No obstante, algunos cálculos provisorios y a mano muy alzada indican que si toda la batería entrase en vigencia de inmediato, la reducción de costos oscilaría en un 5 por ciento en promedio, claro que con grandes diferencias según la actividad y la provincia.

Más allá de cuál será el impacto definitivo, lo anterior lleva implícito la respuesta a la segunda de las preguntas, ya que cualitativamente queda en claro que el paquete apunta a reducir los costos empresarios.

La transferencia de ingresos a los capitalistas se dará por diversos caminos, incluso algunos de aplicación instantánea como la eliminación de activos y de sellos provinciales, la rebaja en el impuesto a la estadística para ciertas importaciones, y la refinanciación subsidiada para el campo por medio de las cédulas hipotecarias.

Aunque los mecanismos específicos son nuevos, la lógica que subyace es exactamente la misma de los últimos meses: en un contexto donde el atraso cambiario está haciendo estragos en algunos sectores, Cavallo

busca, con absoluto pragmatismo pero dentro de las inflexibles reglas de la Convertibilidad, mejorarles la situación, ya sea con recortes en la presión tributaria, o con medidas proteccionistas, como el aumento en la tasa de estadística de noviembre pasado o los recientes cupos para papel y textiles.

A primera vista, la reducción de impuestos llevaría a pensar que será el Estado el que "pagará las masas". Pero hay que tener en cuenta que este modelo obliga al gobierno a *mantener* un determinado superávit fiscal que permita comprar en el mercado los dólares para pagar la deuda externa sin necesidad de emitir ni de tocar reservas. En ese sentido, no es casual que la rebaja de impuestos haya sido anunciada a los pocos días de conocerse que la última moratoria significará un incremento en la recaudación de alrededor de 100 millones de dólares mensuales, si bien es cierto que la oportunidad de los anuncios estuvo determinada por el miedo a la silbatina en la apertura de la Exposición Rural.

Es decir que son los contribuyentes los que están financiando la transferencia a los empresarios. Lo importante aquí, desde el punto de vista distributivo, es qué tipo de contribuyentes son los que están soporlando la carga. Dada la regresividad de una estructura tributaria que se apoya cada vez más en el IVA, es evidente que el principal aporte lo están haciendo los segmentos más bajos. Es verdad que la encomiable lucha contra la evasión también ha golpeado mayoritariamente en sectores pudientes, pero tan cierto como eso es que mucho de eso se traslada a toda la sociedad con mayores precios, y que los impuestos que sólo pagan los ricos siguen recaudando montos exiguos: como si la responsabilidad fuese de otro, el jueves pasado Car-

los Tacchi se lamentó de que el impuesto a la riqueza sólo haya recogido este año algo más de 100 millones, apenas una quinta parte de lo que se estimó hace un par de años.

La tendencia hacia la regresividad tributaria se verá acentuada en las provincias, que sustituirán Ingresos Brutos por algún tipo de impuesto al consumo, que en algunos casos podría tomar la forma de un impuesto a las Ventas, y en otros de una especie de IVA provincial.

Volviendo a las transferencias hacia las empresas, el artículo 7 del título II del Pacto Fiscal encierra un tema muy interesante y que pasó inadvertido. Por escrito, el gobierno nacional se comprometió a que los entes reguladores y otros organismos de control impulsarán una rebaja tarifaria en las empresas privatizadas para neutralizar el beneficio de las nuevas medidas. Por ejemplo, la eliminación del Impuesto a los Activos genera réditos importantes para Edenor y Edesur, que hasta ahora no podían descargar el pago de ese tributo en su liquidación de Ganancias porque son empresas deficitarias (en los primeros años). Ni qué hablar de los beneficios extraordinarios para Telefónica o Telecom cuando se reduzcan los aportes patronales. Hay técnicos que estiman que cuando toda la batería entre en vigencia, las tarifas deberían caer un 5 por ciento en promedio. Por supuesto, que de la letra escrita a la voluntad política de renegociar tarifas hay una gran distancia, que a juzgar por sus antecedentes es dudoso que este gobierno esté dispuesto a recorrer.

Es obvio que no son estas cuestiones ni los aspectos distributivos los que más preocupan a Cavallo. Lo único importante para él es posibilitar la continuidad del dólar congelado, sin el cual toda su estantería se vendría abajo.

BANCO DE DATOS

DACIA

El auto rumano que es casi idéntico al Renault 12 ganó rápidamente un lugar en el mercado de taxis. Por su económico precio (un poco menos de 10 mil dólares) los tacheros prefieren el Dacia, aunque reconocen que es de calidad inferior al Renault. Desde comienzos del año pasado hasta la mitad de éste, el importador del Dacia colocó 3000 unidades en la plaza local.

COCA-COLA

La bebida Coca-Cola lidera cómodamente la preferencia de los consumidores de gaseosas al concentrar el 45,7 por ciento de la demanda. Detrás de Coca se ubica Seven-Up, con el 16,2 por ciento; Pepsi Cola, con el 13,5; Sprite, con el 10,7; y Fanta Naranja, con el 3,5 por ciento del favoritismo de los amantes de las gaseosas. A nivel de participación de mercado los dos colosos de este negocio se llevan el 96 por ciento de la plaza: Coca-Cola concentra el 62 por ciento, mientras que Pepsi retiene el 34 por ciento, según datos elaborados por la primera de las firmas. La Argentina se ubicó el año pasado en el séptimo lugar en el ranking de consumo per cápita de gaseosas, con 171 botellas de 8 oz. anuales por persona. El país líder en consumo fue Estados Unidos, con 296 unidades, seguido de cerca por México (275) y más atrás por Noruega (228), Australia (217), Alemania (189) y Chile (180 botellas anuales). El promedio internacional fue de 40 botellas en 1992.

BANCO PROVINCIA

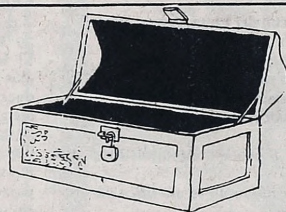
Para frenar la críticas a su gestión por la falta de apoyo a los sectores productivos, Rodolfo Frigeri, titular del Banco de la Provincia de Buenos Aires, acaba de lanzar al mercado una línea de préstamos para pequeñas y medianas empresas. Esta línea crediticia dispone de un cupo de 100 millones de dólares. Los créditos estarán destinados a la constitución o ampliación del capital de trabajo de la compañía, y el monto máximo de cada solicitud es de 100 mil dólares, monto que deberá reintegrarse en 24 meses con un período de gracia de tres meses, a una tasa del 12 al 15 por ciento anual para operaciones en pesos o dólares respectivamente.

PLUSPETROL

La primera emisión de Obligaciones Negociables (ON) del mercado financiero local fue emitida por la petrolera Pluspetrol, que hace pocas semanas efectivizó el pago de la última cuota de capital e intereses, cerrando así el ciclo iniciado en noviembre de 1989. En esa oportunidad se lanzaron al mercado 24.627.000 dólares en ON simples, no convertibles en acciones y con amortizaciones de capital y pago de intereses semestrales. Esta fue una de las primeras experiencias de ON en la plaza y, de acuerdo con la estimación realizada por la propia empresa y por los bancos colocadores de los papeles, la mayoría de los tenedores originales mantuvieron en sus carteras los bonos durante todo el ciclo.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



¿Hay efectivo?

Y Jehová dijo a Caín: ¿Dónde está Abel tu hermano? Y él respondió: No sé; ¿soy yo guarda de mi hermano? Y él le dijo: ¿Qué has hecho? La voz de la sangre de tu hermano clama a mí desde la tierra.

La economía asigna entre la población bienes escasos. Los gratuitos (por ej. el aire) o aquellos cuya oferta excede la demanda no requieren cálculo; cada cual toma de ellos cuanto necesita. Sólo bienes cuya demanda excede la oferta necesitan mecanismos de prorrato. En el capitalismo, donde los bienes se producen para vender y ganar un lucro, la prorrata la hacen los mercados. Ellos permiten que individuos y clases sociales accedan a los bienes. Pero no operan según las necesidades de los demandantes, sino según su capacidad adquisitiva. A quienes tienen solvencia y desean un artículo, Smith llamaba "demandantes efectivos". La demanda efectiva, decía, difiere de la demanda absoluta. "De un hombre muy pobre podría decirse que tiene una demanda de un coche de seis tiros; podría anhelar poseerlo; pero tal demanda no es efectiva" si no tiene cómo pagar.

Cuando el trueque ya no es método para acceder a los bienes y sólo rige la compraventa, cada miembro de la sociedad necesita dinero para acceder a sus necesidades vitales, aun el miembro más infimo. Smith se refería al *salario de subsistencia*, "cierta tasa por debajo de la cual es imposible reducir por mucho tiempo el salario corriente del trabajador, la tasa más baja que tolera un vulgar sentimiento de humanidad". "El hombre —decía— tiene siempre que vivir de su trabajo, y el salario debe bastarle por lo menos para subsistir. En muchas ocasiones tiene incluso que ser algo mayor, porque si no le sería imposible criar una familia." ¿Qué diría Smith de un salario cero, el que gana un desocupado?

La actual política de salarios y empleo dista mucho de un "vulgar sentimiento de humanidad". ¿Quién es solvente, con el mayor nivel histórico de desocupación, el exiguo número de asegurados por desempleo, el 1.200.000 de jubilados que ganan \$ 150 y el resto poco más, los activos que perciben el salario mínimo de \$ 200 y la clase media y obreros con salarios congelados? Todos ellos, sujetos a un costo de la vida entre los más caros del mundo, son excluidos, total o parcialmente, de los mercados y de la sociedad capitalista. Sólo falta que el Gobierno profundice aún más el desequilibrio, con sus proyectos de mayor flexibilización laboral y jubilación privada, para llegar a un país con 1/7 de población "satisfecha" (¿por cuánto tiempo?) y el resto librado al azar. Plan que, ¿recuerda?, comenzó prometiendo una sociedad solidaria.

Asalariados: Temblad si gobernantes y sindicalistas, elegantes y perumados, os llaman "compañeros" o "hermanos" y citan la Biblia. ¿Qué hermano abandona a su hermano? ¿Caín, que mata a Abel? ¿Los hermanos de José, a quien venden a mercaderes extranjeros?

"¡Me cago en Dios!"

Sucedió en mi infancia. Un empleado de casa, cuando algo no le salía bien, acostumbraba proferir interjecciones, pero no "¡cáspita!", "¡diantre!" o "¡zambomba!", sino "¡me cago en Dios!". Mi fe entonces era firme, y la blasfemia terrible erizaba mi piel. Me dio por pensar que quien eso decía no andaría muy bien de la sesera, o en todo caso no se expresaría en serio. Mi fe luego menguó, aunque no tanto como para aceptar juramentos por conveniencia o incumplir la palabra empeñada. Ni imaginaba que aquella blasfemia describiría con precisión la política de un gobierno. Y en efecto, lo hace el presidente argentino. Un 8 de julio de 1989, ante los representantes del pueblo y las provincias, ex presidentes de la Nación, y ante el pueblo que lo miraba por tvé, juró "por Dios Nuestro Señor... observar fielmente la Constitución de la Nación Argentina". Es decir, juró por Dios dejar el poder el 8 de julio de 1995. En efecto, la Constitución es una suma de artículos, y el juramento obliga a respetar a cada uno. El 78: "El presidente de la Nación cesa en el poder el día mismo en que expira su período de seis años". Y el 77: "No puede ser reelegido sino con intervalo de un período". Juró observar y hacer observar ambos, y los 108 restantes. Pero no los observa ni los hace observar a sus colaboradores próximos y aun ha dicho sentirse "proscripto" —en pleno ejercicio del cargo— si no le es permitido hacer lo que prohíben ambos artículos que juró por Dios cumplir.

No son los únicos. Veamos sólo uno más, también negado por el Presidente, o mejor dicho, negado por el actual plan económico, cuya autoría reclama para sí el Presidente. ¿Qué seguridad social integral otorga el Estado? ¿Qué acceso a una vivienda digna? ¿Qué participación de los trabajadores en las ganancias de las empresas, con control de la producción y colaboración en la dirección? ¿Qué estabilidad del empleado público? No son denuncias periodísticas ni reclamos de un partido opositor. Es el artículo 14 bis de la Constitución, que el Presidente juró por Dios cumplir. Dejemos fuera la prohibición de peajes, la intangibilidad de la libertad de prensa, la prohibición al Ejecutivo de negociar la deuda externa, la prohibición de emitir moneda, que ejecuta un amigo del Presidente que a sí mismo se llama "gordo boludo", etc. ¿Y la confesión del propio Presidente de haber mantenido *in pectore* en la campaña electoral su proyecto de gobierno, para no perder votos, o sea, mentir para acceder al poder? ¿Qué predictibilidad puede erigirse sobre estos fundamentos? No sorprende que un recién llegado de un país algo más serio, Mister Check, considere "divertida" esta política, o más bien confusa, donde las reglas del juego varían constantemente y ni las vigentes se respetan. "Estoy en un país bananero", acaso diga para sí, "y son ciertas las valuaciones internacionales sobre el riesgo de invertir en la Argentina".