

Ronald Coase, a cuarenta años de un artículo

página
1

por Alberto José Figueras

A diferencia de lo habitual en nuestro tiempo, Ronald Coase no se distinguió por presentaciones sofisticadas sino por la hoy poco común inclinación por afinar ideas en un análisis “exclusivamente” conceptual.

Por lo general, en el lenguaje corriente se utilizan vocablos con acepciones distantes de las que poseen en la jerga de una especialidad. Tal es el caso de las palabras fuerza, energía y potencia, que en la física designan conceptos totalmente diferentes. No obstante, la falta de comprensión del tema hace que en el hablar coloquial sea muy común utilizar estas palabras como si fueran estrictos sinónimos, alejándose así de las precisiones técnicas. Algo similar acontece con el concepto de costo.

A menudo la gente no consigue *aprehender* la idea del costo económico como “alternativo” o “de oportunidad”. Ni qué hablar de afinar la puntería y precisar la existencia de costos de transacción. Precisamente Coase se ocupó de ello en el artículo que hoy recordamos (que viera la luz en 1961, pero con pie de imprenta de 1960).

1. La influencia de dos vertientes

A poco de iniciar el estudio de la economía, se percibe que nuestra disciplina abócase a dos grandes cuestiones: **el problema de la elección** y **el problema de la organización**. El instrumental que la teoría económica ha generado para la resolución del asunto de la elección le ha permitido avanzar hacia áreas aparentemente lejanas de lo económico; *por ejemplo*, el delito o la decisión de matrimonio.

De la división del trabajo, y la cooperación que correlativamente emerge, nace la necesidad de **definir una organización social** que asigne responsabilidades, entregue incentivos y **genere coordinación** entre los distintos sujetos.

La idea prevaleciente, apoyada en la experiencia histórica, es que **el mercado lleva a cabo su función organizativa, asignando recursos, con un costo nulo** (o próximo a cero). Cuando

esto no acontece, se plantea la posibilidad de sustituir el mercado por mecanismos jerárquicos de organización. **Coase** fue posiblemente el primero en avanzar, con apenas 27 años de edad, en la dilucidación sobre las causas que dan lugar a la presencia de empresas (una «visible mano» ordenadora) en un entorno en que opera la «mano invisible» del mercado. **La empresa emerge** en su análisis, como organización jerárquica **cuando los costos de transacción entre partes contratantes son elevados**. Se adentraba, así tempranamente, en el estudio de los costos de transacción y los efectos de los derechos de propiedad. Coase aproximaba de tal modo, dos vertientes: **el análisis microeconómico y el derecho**.

Ahora bien, en la realidad social se pueden distinguir **mercados explícitos** y **mercados implícitos**. Los primeros resultan ser aquéllos en los cuales se negocian la mayoría de los bienes y servicios que podemos imaginar. Los mercados implícitos, por su parte, incluyen las actividades que padecen “ausencia de mercado” (el delito, por ejemplo). Desde ya que la historia del pensamiento económico está colmada de elaboraciones sobre los mercados explícitos, manifiestos; sin embargo, el análisis económico también se ha aplicado desde los primeros tiempos de la etapa científica a revelar la operatoria de las actividades con “ausencia de mercado”. Baste mencionar la idea utilitarista de Bentham, aplicada a la comprensión del crimen, o la señera obra de Cesare Beccaria, «De los delitos y las penas», que abriera las puertas al derecho penal moderno al trabajar la relación entre incentivos (o castigos) y el comportamiento de los criminales⁽¹⁾.

Aquellas obras fueron los primeros vínculos del análisis económico moderno con el derecho.

¹ Un interesante antecedente, por lo vernáculo y centenario, lo constituye la obra del Padre **Pedro de Oñate** (1567-1646), autor de “De Contractibus” (Roma, 1646), **escrita posiblemente en nuestra Córdoba**, donde residiera como Superior Provincial de la Orden Jesuita. Interesante, dijimos, si bien no era un análisis económico del derecho, sino más bien algunos apuntes económicos desde el derecho.

Colaboraciones

Dos siglos después, con los artículos de **Ronald Coase, George Stigler y Guido Calabresi** se abre una nueva línea, **la economía del derecho**. En el caso particular de Coase, su posición se encuentra dentro de lo que podemos llamar el **Neoinstitucionalismo**, que a diferencia del Institucionalismo *tradicional* (*a la Veblen o a la Commons*) no reniega del análisis deductivo, y concuerda con él en que las instituciones son relevantes, puesto que ellas definen la estructura organizacional que afecta los incentivos y, por ende, el comportamiento de los sujetos.

2. Su vida

Coase nació el 29 de diciembre de 1910 en Willesden, un suburbio del Gran Londres. Sus padres se desempeñaban en el Servicio Postal, y no eran de instrucción particularmente destacada. Su principal interés era el deporte: tenis, fútbol, cricket, bolos. Ronald tuvo una vocación temprana por lo académico, por las lecturas, quizás por sus dificultades físicas, cuya génesis ignoramos, pero que consistió en una debilidad en sus piernas que le obligara a usar aparatos ortopédicos para su locomoción durante algún tiempo en su juventud.

Coase mismo sostiene que su éxito fue en buena medida **fruto de la casualidad**. Su inclinación era la historia, pero sus deficiencias en latín, lo obligaron a redefinir su camino hacia las «ciencias» duras, originalmente química... sin embargo, su «rechazo» por la matemática lo alejó de esa disciplina, conduciéndolo hacia la otra línea posible de cursar en su preparatoria (la Kilburn Grammar School, donde estudiaba merced a una beca): *la especialización en «ciencias económicas y de administración»*. Finalmente, en octubre de 1929 (junto a la Gran Crisis) ingresó en la **London School of Economics**.

Allí se decidió por trabajar en aspectos conectados a la economía industrial, y fue entonces cuando el profesor encargado, Arnold Plant, lo introdujo al conocimiento de la mecánica por la cual el sistema económico competitivo podía coordinar el sistema eficientemente. El mismo Coase relata que fue el puntapié inicial de su análisis de la «mano invisible» del mundo clásico. Su dedicación al tema y su conocimiento del profesor Plant le permitió obtener una beca para estudiar la estructura industrial de EE.UU. en el año académico 1931-1932.

Fue en esa oportunidad que al desarrollar su proyecto, visitando fábricas y empresas, emergió su preocupación por los costos de transacción y la causa generatriz de las firmas, dando lugar, con los años, al famoso artículo «The Nature of the Firm» (de 1937).

Comenzó su carrera docente en la Dundee School of Economics, en 1932, en 1934 pasó a la **Universidad de Liverpool** y en 1935 llegó a la **London School**, en donde se encargó del curso de economía de los servicios públicos. Luego de la guerra, durante la cual se desempeñó en el gobierno, retornó a la London School, volviendo al trabajo sobre servicios públicos; en especial lo vinculado a correos y telecomunicaciones. Como directa consecuencia de ello, pasó varios meses de 1948

en EE.UU. estudiando el sector de telecomunicaciones. Todo esos esfuerzos cristalizaron en su libro de 1950, *«British Broadcasting: a study in monopoly»*.

En 1951, emigra definitivamente a los Estados Unidos. Primero la **Universidad de Búfalo** y el **Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences** fueron su casa. En 1959, se trasladó a la **Universidad de Virginia** (que ya era el núcleo de la naciente «**Escuela de las Decisiones Colectivas**»). Su paso por el Centro de Estudios Avanzados le permitió continuar trabajando sobre el tema de las telecomunicaciones, en especial en lo atinente a las frecuencias de radio y al proceso de su asignación por la **Federal Communications Commission**. En el mismo 1959, publica sus conclusiones en un artículo en el que critica el método aplicado y sugiere alternativas eficientes. **Una cuestión que se analizaba en ese trabajo eran los derechos de propiedad emergentes.**

Según el mismo Coase nos relata, parte de su argumento en dicho artículo fue considerado erróneo por algunos académicos de la Universidad de Chicago, y para discutir el punto concertaron un encuentro, cierta tarde, en el domicilio del Profesor Aaron Director. En dicha reunión, dice Coase, «los persuadí de lo acertado de mis aseveraciones», ... y, a su vez, fue persuadido de reescribir sus puntos de vista en un artículo para el *Journal of Law and Economics*. Así nació el famoso trabajo que aquí recordamos, **«The problem of Social Cost»**, en el cual se exponía de manera extendida y trabajada los mismos argumentos (aunque sin referencia al artículo previo sobre la FCC).

En opinión de Coase, de no haber mediado la incompreensión primigenia del argumento «*coasiano*» por la gente de Chicago, muy probablemente el famoso trabajo sobre el «costo social» nunca se hubiera escrito.

En 1964, Coase se mudó a la **Universidad de Chicago**, llegando a editor del *Journal of Law and Economics* (cargo que ejerció hasta 1982); que se constituyó en el principal factor en la creación de un fuerte vínculo académico entre el derecho y la economía.

En 1991, la Academia de Ciencias de Suecia **le otorgó el Nobel** por sus importantes contribuciones en los estudios que integran economía y derecho; en particular, por «sus descubrimientos acerca de la significación de los costos de transacciones y los derechos de propiedad sobre la estructura y funcionamiento de la economía».

3. Mercado o regulación: Efectos de los derechos asignados

El intercambio de bienes y servicios es la tarea que caracteriza a la actividad económica. La necesidad de este intercambio surge de la división del trabajo y la especialización. La institución económica que pone en contacto a los individuos con excedente, y a los sujetos con déficit complementarios de los primeros, es el mercado. Los intercambios económicos se efectúan frecuentemente con desconocimiento total o parcial de algunas variables. De esta incertidumbre, característica del entorno económico, se derivan **costos**

de utilización del mercado, o como Coase los llamara, «costos de transacción».

Efectivamente, en su artículo de 1937, Coase introdujo el concepto de «costos de transacción»⁽²⁾, como el costo de identificar calidad, control de cumplimiento y ejecución de los contratos, costo de negociación de los mismos y, en algunos casos, la regulación estatal. Nace así, tempranamente, en la mente de Coase el eje conductor de su análisis: los costos de transacción. Su aproximación al análisis derivaría de dos aspectos: primero, el estudio de la empresa, de su razón de ser; después, el problema del costo social. Dos manifestaciones, a su entender, del mismo fenómeno.

¿Pero, qué son los costos de transacción más específicamente? Podemos decir que los costos de producción están determinados por condiciones tecnológicas, mientras que los costos de transacción van unidos al modelo elegido para organizar la producción y el intercambio. En el mercado son positivos por la incertidumbre que lo caracteriza, por la posibilidad de comportamientos oportunistas y por la dificultad de medir el real esfuerzo concretado por los individuos en los procesos productivos de equipo.

Y es aquí, cuando avanzamos sobre lo atinente a los costos de transacción, que encontramos el hilo conductor que inaugura con Coase la moderna teoría sobre la causa “eficiente” (en el sentido filosófico) que da lugar a las empresas.

Si la realidad, como dice Coase en su artículo sobre la firma, respondiera a un sistema walrasiano bajo los supuestos tradicionales, la existencia de elementos tales como las firmas constituiría un verdadero misterio.

Desde Adam Smith se «acepta» la visión del mercado como herramienta que coordina aceptablemente las actividades de sujetos autónomos que se movilizan por afanes egoístas. Sin embargo, en el plano analítico, a poco de continuar en esta línea de reflexión se llega a la paradoja, que resumen los célebres conceptos de Robertson: ¿por qué si el mercado coordina tan eficientemente las actividades aparecen islas de poder «consciente», es decir, las empresas?

La simple observación apunta que existen empresas que han alcanzado dimensiones tales que suscitan dudas sobre la superioridad del mercado frente al mecanismo administrativo jerárquico. La empresa surge por su capacidad para reducir «costos de transacción», limitando la incertidumbre y las conductas oportunistas, y supervisando el trabajo en equipo. Un ejemplo que presenta con claridad los costos de transacción es el mercado laboral. Si las personas venden su fuerza de trabajo todos los días, acudiendo a encontrar periódicamente un demandante por tareas específicas (v.gr. las tradicionales tareas de

un plomero o un albañil) debe enfrentar el costo diario del tiempo insumido, y el esfuerzo de la negociación, así como el riesgo de no ser contratado. El hecho de conchabarse en una relación de subordinación laboral elimina (o reduce) todos esos costos (los cuales, dicho sea de paso, explican el alto precio de esos contratos de cortísima duración que denominamos «changas»). En este sentido, puede decirse que la empresa sustituye con ventaja al mercado.

Pero si el mercado origina costos de utilización y es sustituido por la empresa ventajosamente, ¿por qué éstas conocen límites en su dimensión? La respuesta de Coase es terminante: la dimensión de una empresa acrecienta los costos, y el límite de la dimensión se encuentra cuando los costos marginales de organización y dirección empresarial supera a los que se originan por esa transacción vía la coordinación a través del mercado.

4. El costo social

Con el estudio de la empresa y su naturaleza (o substancia), Coase ingresó al análisis de los costos de transacción. Su profundización sobre el tema le acercaría a otra área relevante: lo que atañe al costo social. Una vez más, los costos de transacción, el mercado y los derechos de propiedad confluyen en su trabajo.

Los economistas suelen clasificar los bienes en públicos y privados. Se dice que un bien (o servicio) cae en la categoría de bien público si estando disponible para todos en un área particular, su provisión no puede ser negada a quienes no paguen, y además no existe rivalidad en el consumo. Dicho de otro modo, más sistemáticamente, estamos ante un bien público “puro” cuando se cumplen dos condiciones:

- (a) si el bien se provee a alguien, entonces dicha provisión queda disponible para todos (abonen o no por ella). Esta es la **negación del principio de “exclusión”** (siempre presente, por el contrario, en los bienes privados)
- (b) el consumo del bien por un sujeto no impide el aprovechamiento de “las mismas unidades” por otros sujetos. Esta es la **negación del principio de “rivalidad”** en el consumo [existente, sí, en los bienes privados⁽³⁾]

Entonces podemos hablar de bienes privados (aquéllos donde rige la exclusión y la rivalidad), como en el consumo de un kilogramo de pan o de un litro de nafta; y de bienes “públicos puros” (los exentos de exclusión y rivalidad), como en el clásico ejemplo del alumbrado público. Aunque la provisión de estos bienes públicos fue reducida hasta el siglo XX, autores anteriores como William Petty (siglo XVII), Smith (en el siglo XVIII) y

² Si bien quien primero enfatizó la importancia de los costos transaccionales (incluyendo los de negociación y aquellos necesarios para la corrección de desvíos) fue John Roger Commons (1862-1945), quien los trata en su monumental (y según quienes han tenido oportunidad de frecuentarla de manera directa, “incomprensible”) obra, “Institutional Economics: its place in Political Economy”, publicada en Wisconsin, en 1934.

³ Esta cualidad suele describirse, en un estilo más técnico, diciendo que existe un costo marginal nulo (o muy bajo) en suministrar el bien a un individuo adicional.

J. Stuart Mill (en el XIX) señalaron su presencia, e iniciaron su análisis ⁽⁴⁾)

Entonces, los bienes públicos son una clase de bienes de cuyo consumo nadie puede ser excluido (salvo por «congestión»). Por analogía, podemos hablar de «*males públicos*». El mercado tiene problemas para producir, operando libremente, *los bienes públicos*; y también lo tiene para dejar de producir «*males públicos*».

Tanto unos como otros, *bienes y males*, presentan **efectos externos**. Es decir, que generan externalidades. Las externalidades son acciones que afectan a partes no involucradas directamente en ellas. Pueden ser positivas (en el caso de los «bienes») y negativas (en el caso de los «males»). Si son negativas provocan un aumento del malestar social que no se refleja en los precios de mercado, desviando al sistema de su producción social óptima. Cuando existen externalidades, se dice que hay una «**falla de mercado**» que nos aleja de esa situación anhelada que llamamos *el óptimo de Pareto*.

Uno de los supuestos subyacente en el «óptimo de Pareto» ⁽⁵⁾ es que **los beneficios y costos privados se igualan a los beneficios y costos «públicos»** (sociales). Si esto no se cumple estamos, como dijimos, en presencia de una «falla del mercado» que imposibilita que el mecanismo de precios logre asignaciones eficientes de los recursos. La existencia de discrepancia entre los valores sociales y privados es, si nos volvemos estrictos, bastante extendida. Cuando nuestra vecina quinceañera adquiere un equipo de audio de gran potencia, el precio que abona no refleja el costo que la contaminación sonora genera al vecindario (tampoco considera el «beneficio» que reporta a los otros adolescentes del área, que seguramente preferirían ser aún más aturdidos con la estridencia del rock pesado).

La pregunta, que los economistas se han formulado, apunta a la envergadura y extensión de externalidades y bienes públicos, para justificar la acción estatal. La segunda cuestión a responderse es **qué forma debería**

adoptar dicha intervención estatal. Durante años parecía que el fenómeno de las externalidades (la «no rivalidad» en consumo de bienes y «males») era de tal dimensión que reducía el modelo competitivo de mercado a una herramienta inútil para los «diseñadores de política» y, por tanto, el Estado debía intervenir de modo generalizado.

Coase trabajó el problema sosteniendo, en resumen, que **el mercado también era capaz** (eficiente) **para solucionar estos casos**, bajo determinadas condiciones (en especial, conectadas a la asignación de los derechos de propiedad pertinentes).

En su trabajo más trascendental, *The Problem of Social Cost*, publicado con fecha de octubre de 1960 (pero que en realidad viera la luz, por las consabidas moras editoriales en las publicaciones, a principios de 1961) defiende esta argumentación; la cual ya había presentado en otro trabajo de menor dimensión, *The Federal Communications Commission* (1958). En este ensayo sostenía, combinando los ingredientes sustanciales de su pensamiento (legislación, derechos de propiedad, costo de transacción, papel del gobierno), que las frecuencias de radio y de televisión eran susceptibles de ser convenientemente negociadas por el mercado.

Cuarenta años antes, en 1920, Pigou estudió los efectos nocivos de las deseconomías externas tecnológicas. Un ejemplo utilizado por Pigou fue el caso de las locomotoras a vapor que arrojan chispas, potenciales generadoras de incendios en los campos (con los daños emergentes). Plantea que el servicio de transporte por ferrocarril de una tonelada-kilómetro asciende a 0,03 dólares, que abona el usuario, concretándose un volumen de tráfico, según la curva de demanda a esos 0.03 U\$S; sin embargo, el ferrocarril genera «daños» por 0.005 U\$S por Tm-km a consecuencia de los incendios que su operación provoca. Si a los usuarios se le cargara el verdadero «costo social» (0.03 + 0.005) es decir, 0.035 U\$S por tm-km, el volumen de tráfico descendería al corrernos hacia arriba por la curva de demanda. La segunda conclusión de Pigou, en orden de política, fue que el Estado debería obligar al ferrocarril a resarcir los daños por las cosechas perdidas, o sufrir una coacción legal que le obligara a tomar las precauciones para evitar las dañinas chispas.

Coase, en su artículo de 1960, reitera de manera más acabada su argumentación de 1958 referida a la asignación de frecuencias de radio y televisión; dando lugar así a la proposición de Coase **conocida impropriamente como Teorema** (término que debería reservarse para el campo de las ciencias formales), **que Stigler redondea en su artículo** del mismo año 1961: *cuando los costos de transacción son nulos, o muy reducidos, y los derechos de propiedad están claramente definidos, las transacciones voluntarias logran asignaciones eficientes por sobre las posibilidades que brindan regulaciones y leyes puntuales.*

Incluso Coase **rebate el argumento de Pigou**, aduciendo que **el efecto nocivo es «recíproco»**. El daño a los cultivos es causado por una doble acción vinculada, tanto porque el agricultor cultiva a lo largo de las vías férreas como por la generación de chispas por las locomotoras. Nos dice que con frecuencia se llega a soluciones

⁴ Por otra parte, existen los «merit goods», que cubren «merit wants» (concepto que sistematizó R. Musgrave en su tratado de finanzas, en 1959). Los «merit goods» (traducido generalmente como «**bienes preferentes**») son aquellos «bienes privados» con fuerte componente de externalidad, que «justifican acción» estatal «directa», suministrándose a los consumidores a precios inferiores a los costos (incluso gratuitamente), v. gr. almuerzos escolares, vacunación, educación básica, etc. En estos bienes es perfectamente posible su provisión por el mercado (al regir el «principio de exclusión»), pero la sociedad considera que son tan valiosos para la comunidad por sus efectos externos (en nuestros ejemplos, evitar el hambre, las epidemias y la ignorancia absoluta, respectivamente) que se «recomienda» (o se «**prefiere**») su provisión por el Estado y no por el mercado (siendo una de las actividades propias del Estado de Bienestar).

⁵ Que se conceptualiza en los modelos que señalan las condiciones necesarias y suficientes para que la competencia perfecta funcione en un sistema de equilibrio general, precisadas en los trabajos de Arrow & Debreu, en 1954; y de Arrow & Hahn, en 1971.

espontáneas, por negociación entre partes, que son superiores a las obtenibles con regulaciones (dado que aquéllas maximizan el producto total de la economía). **La solución de Coase es, por tanto, la posibilidad de intercambiar derechos en el mercado** (claro que para esto, esos derechos deben estar previamente asignados, en otras palabras que no existan recursos en condiciones de «bienes libres»).

Sea que los agricultores tengan el derecho de evitar que el tren lance chispas que los perjudiquen, o bien que a la compañía férrea le asista el derecho de emitir esas chispas, si tales concesiones jurídicas pudieran negociarse voluntariamente, y «sin costo», **se lograría la misma eficiente asignación de recursos** (producto social máximo), **cualquiera fuera la asignación inicial de derechos.**

Pero **si bien la distribución inicial de derechos** (de propiedad) **no altera** finalmente la **aplicación de recursos óptima**, ni el de producción resultante, **sí posee efectos distributivos.** Dicho de otro modo, si no se es propietario, en último término, se estará peor. Esto realmente matiza la primigenia conclusión de Coase de que «los niveles de producción son idénticos cualquiera sea la adjudicación previa, si los costos de transacción son nulos».

Este nuevo aspecto, el distributivo, obliga a una reformulación pues si los derechos de propiedad, en nuestro ejemplo, están en manos del ferrocarril, quien comercia el derecho a polucionar, *si la elasticidad ingreso de los agricultores es distinta a la de los propietarios del ferrocarril*, entonces los precios y los niveles de producción (del equilibrio general walrasiano) serán distintos, que los existentes en la situación contraria, aquella de asignación de derecho a los dueños de los campos. Así pues, el enunciado del teorema adoptaría otro condicionante: «Los niveles de producción son idénticos cualquiera que sea la asignación de derechos previa, siempre que los costos de transacción sean nulos, **y se ignoren los efectos ingreso**».

Hecha esta salvedad, volvamos a la primitiva proposición de Coase. Allí se remarcaban tres conceptos: (a) **los derechos de propiedad** (cuando no existen, nadie tiene incentivo para esforzarse o proteger lo existente); (b) implícitamente la **posibilidad de negociar dichos derechos**; (c) **los costos de transacción**, cuya presencia restringe las posibilidades de los mercados.

Estos, los costos de transacción, como dijimos antes, son el eje temático de las preocupaciones de Coase. La valla que limita la acción del mercado dando lugar a: (i) una **reducción de las cantidades negociadas** de bienes o servicios; (ii) la **aparición de esas islas de poder jerárquico, las empresas.**

Precisamente Argentina, a principio de los noventa, resultó un buen laboratorio de los efectos de los costos de transacción. **El decreto 2284/91, de desregulación, redujo sustancialmente los costos de transacción**, y con ello aumentó el volumen de «cantidades» negociadas⁶). Bien conocemos

en Argentina el peso de las regulaciones estatales y la «carga» de esas regulaciones. El mercado puede «ordenarse» para la provisión de bienes o factores a través de la regulación estatal, o bien puede disciplinarse por vía de la propia competencia. En este sentido el ordenamiento del mercado puede ser visto como un «bien público», pasible de ser suministrado por el Estado o por el accionar de un conjunto de particulares. La realidad nos cuenta que el grado de participación de cada uno «*en esa provisión*» varía de acuerdo a las perspectivas, y según las decepciones que sufra la comunidad (en cierto modo, aplicamos un argumento de Hirschman). En una Argentina muy intervencionista, en 1991, la gente esperaba un retroceso estatal, pero sus quizás desmesuradas previsiones del efecto positivo resultante se frustraron; y ahora, decepcionados con el «mercado», claman por nuevas intervenciones estatales, presuponiendo que los costos de transacción que éstas generarán no implicarán una carga «negativa».

Por otro lado, el ambiente de flexibilidad general que abrió el Plan de Convertibilidad, al bajar los costos de transacción (reducir incertidumbre, etc.) permitió que los mercados volvieran a operar en áreas o actividades que se venían concretando «dentro» mismo de las empresas. Se inicia así el reciente fenómeno de la llamada «terciarización». **Al caer los costos de transacción, el mercado ganó protagonismo y se limitó el alcance en dimensión de «las islas de poder jerárquico»**, las empresas. Ahora se podía transar vía mercado lo que bajo incertidumbre elevada era preciso llevar a cabo dentro de las mismas unidades productivas, en integración vertical. Hoy, octubre 2001, **parte de la crisis emana de la suba de costos de transacción por mayor incertidumbre, lo que retrae el nivel de actividad.** Dicho de otro modo, la baja confianza (por elevada inseguridad) constriñe inversión y consumo; a la vez que incrementa ahorro; simplícidamente, tenemos una depresión keynesiana de libro de texto.

Pero nos hemos desviado en el afán de relatar moralejas conectadas a nuestra actualidad; sin embargo, nuestra preocupación eran las externalidades, y **según Coase**, como explicamos, **pueden solucionarse por negociaciones de mercado, si hubiera derechos de pertenencia claros, y el coste del intercambio fuese reducido.**

A principio de los noventa, la *Environmental Pollution Agency*, (la Dirección de Control Ambiental de los EE.UU.), habitual partidaria de las soluciones de intervención directa, resolvió «experimentalmente» la solución de Coase. Tal experimento consistía en fijar un cupo de contaminación global, y asignarlo entre las distintas empresas instaladas en el área (asignación de derechos de polución), pudiendo éstas negociarlos. Ignoramos el estado actual del experimento⁷).

⁶ Esto, no obstante, exige una matización para algunos casos, como el que desarrollamos en el Recuadro sobre la colegiación de profesionales, en donde la desregulación puede hacer crecer los costos de transacción.

⁷ Para un tratamiento de la regulación ambiental en esta línea Cfr. A. Jacobo (1997)

5. Algunas aplicaciones relevantes

El análisis de los costos de transacción, iniciado por Coase⁸ ha contado con aplicaciones relevantes. En 1993, se otorgó el premio Nobel a **Douglass C. North** por sus estudios en el campo de la historia económica, donde utilizó ampliamente el concepto de costos de transacción.

North teoriza sobre la estabilidad y la mutación de las estructuras económicas, considerando (allí está su originalidad) que **los costos de transacción condicionan las estructuras**. Atribuye a los precios relativos una gran dosis explicativa de las variaciones acontecidas en la historia, pero afirma que la fuente principal de alteraciones de una economía es la mudanza en las variables generalmente consideradas constantes (parámetros) por la teoría convencional, como la población o la ideología.

Su análisis exige una teoría de la ideología para explicar así tanto la estabilidad como el cambio a lo largo de la historia. Aquí aparecen en escena **los costes de transacción**, entre los cuales cabe incluir los costos de hacer obedecer leyes (y normas). Sin una influencia de otra índole (no económica) sobre las conductas, estos costos serían tan elevados que tornarían inviable cualquier institución (en el sentido sociológico del concepto [9]). ¿Cómo se explican éstas entonces? Es cuando emerge **el papel de la ideología**. Esta **reduce los costos de transacción** (se obedecen las leyes) al "justificar" una dada sociedad; o los incrementa, durante los períodos revolucionarios, al "negar" el derecho de existencia a una cierta organización social (o *estructura de dominio*), tornando en insostenible el sistema. **La influencia de las convicciones**, generadas por la ideología, **sobre los costos de transacción** permiten a North explicar el llamado **problema del gorrón** (*free-rider*, o *polizón*).

6. Cierre

La administración de la escasez exige una organización que presenta alternativas institucionales: la empresa y el mercado, ambas trabajadas por Coase. Con su debate abre posibilidades para ampliar el ámbito de las actividades del mercado, y en esa dirección desarrolla los aspectos conectados al **costo social** (o las externalidades, en general). Sus esfuerzos por el análisis de las «instituciones», su origen, su límite y las condiciones para un operar eficiente, han marcado el pensamiento económico, abriendo nuevas sendas conceptuales.

Ciertos males de nuestro tiempo, como el agotamiento de los recursos no renovables, son atribuidos a la propia operatoria del sistema de mercado, basado en una propiedad privada con menoscabo de la propiedad común. **La originali-**

⁸ Como ya dijimos en nota 1, quien primero enfatizó el tema fue **John Roger Commons**.

⁹ Una institución se define, sociológicamente hablando, como un conjunto de normas y un sistema de roles. Ejemplos de instituciones son la familia, la escuela, el mercado.

dad de Coase está en señalar que es necesario plantear si estos fenómenos no se deben a una insuficiente delimitación de los derechos de propiedad. En caso de ser así, los correctivos deberían apuntar en esa dirección.

No pueden cerrarse estas líneas sin señalar que el análisis «coasiano» exigía una continuación natural en dirección a otra área institucional: el Estado, o mejor dicho **los procesos de organización a través de las decisiones del poder político**. Esta área de labor, complemento analítico de las preocupaciones y propuestas de Coase, ha sido explorada por **la Escuela de las Decisiones Colectivas** (o públicas), que como sabemos ha merecido el Premio Nobel en la figura de James Buchanan, en 1986. El círculo de análisis quedaba cerrado, sólo resta ampliar sus dimensiones.

Decía Aristóteles, concepto que reiteraría Machiavelo veinte siglos después, que el éxito proviene de la suma de dos factores, las condiciones personales (*areté*) y la buena fortuna (el azar). Es decir, que **nuestros logros son producto de nuestros méritos y la "suerte"**. El mismo Coase reconoce con honestidad que es un buen ejemplo al afirmar: "En casi todas las ocasiones, lo que he hecho ha sido determinado por factores que no manejaba".

Bibliografía

- Coase, R. (1937); *Naturaleza de la Firma*, en Cuervo *et alter*.
- Coase, R. (1960); *The problem of Social Cost*, *Journal of Law and Economics*, 2
- Cuervo, Ortigueira y Suárez (1979), *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*, Piramide, Madrid.
- Figueras, A.J. (1993); "Douglas North: una nueva historia económica", *Actualidad Económica* N° 17
- Jacobo, A. (1997); "Instrumentos para la regulación ambiental", XXX Jornadas de Finanzas Públicas.
- Graff, J. de V. (1967); *Teoría de la economía del bienestar*, Amorrortu, Bs. As.
- Musgrave & Musgrave (1991); *Hacienda Pública*, Mc.Graw Hill
- Pigou, A.C. (1946); *La economía del bienestar*, Aguilar, Madrid
- Stigler, G. (1961); "The economics of Information", *Journal of Political Economy*, Vol. 69, N°3.

Recuadro

Importancia de los colegios profesionales: la baja de costos de transacción

El tema de la regulación es asunto de vieja data en el debate económico. Edwin Chadwick, en el siglo XIX, trató el problema de la intervención regulatoria en los casos de los monopolios naturales. En nuestro tiempo, en 1968, Harold Demsetz cuestionó la necesidad de regulación a la manera tradicional. En 1971, George Stigler presentó la idea de la «captura» del proceso regulatorio por

algún grupo de interés en «*The theory of economic regulation*»; y en 1976, Sam Peltzman en «*Toward a more General Theory of Regulation*», entregó una generalización de la idea original de Stigler, sosteniendo que las coaliciones de productores, consumidores y políticos compiten por rentas económicas.

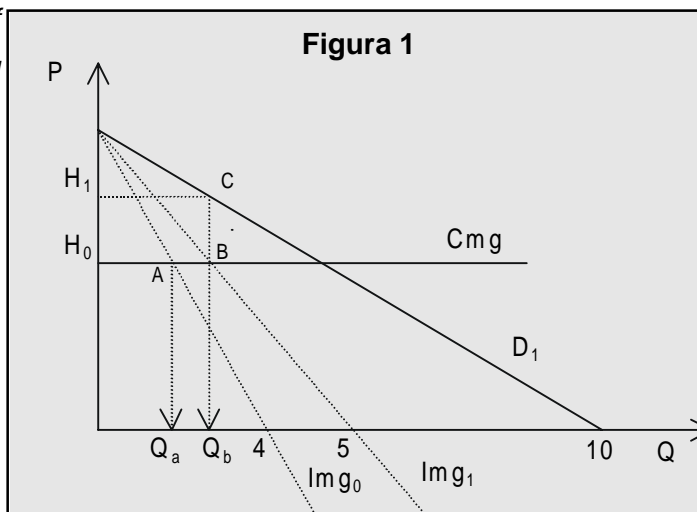
Suele criticarse la presencia de colegiación de profesionales, a partir de la idea de que su existencia genera un «monopolio» que, como es de esperar, da lugar a un precio más alto que el de un mercado competitivo. Sin embargo, y en función del punto anterior, es menester considerar que **de cumplirse la verdadera y genuina función de los colegios profesionales la situación de «asimetría informativa» se vería atenuada**. Por ende, lo correcto para el análisis es **comparar una situación de demanda del servicio bajo incertidumbre** (y sin colegiación) **con otra situación de demanda sin incertidumbre**, pero bajo colegiación y presencia de un cierto poder monopólico.

Supongamos, por simplicidad, que la presencia de la colegiación, *por baja de los costos de transacción*, eleva la demanda para cada nivel de precio (en el ejemplo, en un 25%) y, a su vez, los costos de prestación del servicio siguen constantes al nivel H_0 (Figura I). Por las mismas razones de simplicidad, hemos graficado la nueva curva de demanda pero omitido la demanda originaria, representando sendos ingresos marginales. Como se observa en la figura I, la cantidad transaccionada pasa de Q_a a Q_b , pero el precio trepa (si el nivel de honorarios se fija de acuerdo a la regla neoclásica) a un $H_1 > H_0$ ¹⁰. En este caso, la superficie H_0BCH_1 puede considerarse la renta económica del grupo colegiado. Pero ahora, **el control de las conductas oportunistas está en manos de los Colegios** (como primera instancia, además del control ordinario de la justicia). Pues bien, gran parte de esa superficie (renta) se aplica a cubrir los costos de control (y de agremiación); con lo cual, **la «renta» a distribuirse puede resultar el costo de la vigilancia de los profesionales por sus pares**¹¹.

En este caso, bajo colegiación, el control de las conductas oportunistas es pagada por los propios usuarios vía precios de mercado. En cambio, en caso de no agremiación profesional, aquel control deberá ser provisto directamente por el Estado (en uso de su poder de policía), cubriéndose su costo por la masa de los contribuyentes; **lo que implica un injusto subsidio cruzado**. Es

¹⁰ Por otra parte, dado la competencia dentro del grupo agremiado («dentro del campo», en la terminología de Chadwick), el precio monopólico definido por el Colegio puede verse reducido, pues habitualmente el profesional concreta actividades más allá de las contempladas en el acto arancelado (con lo cual el honorario baja)

¹¹ Además acontece que, con una demanda sin incertidumbre, el número de servicios contratados resulta mayor que el nivel existente en el caso de una «demanda bajo incertidumbre y libre mercado».



decir que, en definitiva, **los consejos profesionales cumplen una importante función ya que si efectivamente controlan el desempeño de los colegiados**, como es su objetivo declarado, **contribuyen a bajar los costos de transacción**, ampliando las cantidades comercializadas y evitando los subsidios cruzados. De hecho, la existencia, por ejemplo, de controles por los consejos profesionales de ciencias económicas reduce sustancialmente la presencia de «conductas oportunistas» (e incluso colabora en definir prácticas técnicas convenientes a través de informes y recomendaciones técnicas de sus órganos pertinentes, v.gr. el Centro de Estudios Científicos y Técnicos, CECYT, de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas).

Friedrich von Hayek, Premio Nobel 1974, ha sostenido que los mercados procesan información y la entregan a través de los precios. Ésta es una hipótesis que se verifica como verdadera siempre que la información sea simétrica. Su ausencia, esto es la presencia de **información asimétrica**¹², lleva a que se desarrollen instituciones para contrarrestar este problema en aquellos mercados con presencia de asimetrías. Las corporaciones surgieron históricamente (a comienzos de la Edad Media) **como una manera de conseguir la «información « sobre la honestidad y eficiencia de los prestadores** (necesaria para una tranquila operatoria de los demandantes), asegurándola a través de la supervisión y control de los oferentes individuales agremiados (es decir, de los prestadores del servicio)¹³. Este argumento recuerda la teoría coasiana de las empresas (cfr. «*Nature of the firm*», 1937, en **Cuervo, Ortigueira y Suárez**, «*Lecturas de introducción a la economía de la empresa*», Madrid, Pirámide, 1979).

¹² Problema estudiado por Akerlof, en 1970, para el caso de los automóviles usados, y que conduce a la contracción en la demanda por incertidumbre.

¹³ De tal modo surgieron las corporaciones de panaderos, de herreros, de cuchilleros, etc, cuya existencia se recuerda por los nombres de calles (o lugares) en las ciudades europeas (así, en el viejo Madrid, tenemos aún hoy la calle de librerías, el arco de cuchilleros, y tantos otros).

Crisis externas y financieras de la década del noventa

página
11

por Marta Podzun de Buraschi*

A partir de la década de los años noventa se observa una gran volatilidad de los flujos internacionales de capital y una mayor interrelación de las repercusiones de los mismos especialmente en los países emergentes. Por ello cobra especial importancia la búsqueda de políticas económicas y financieras consistentes y estabilizadoras para enfrentar dicha volatilidad.

Las sucesivas crisis externas (insolvencia) y a veces financieras (que afectan al sistema financiero) se enfocarán en relación a su impacto en la Argentina y en otros países del MERCOSUR. En consecuencia, se mencionará sólo tangencialmente el cimbronazo del Sistema Monetario Europeo (SME) con la devaluación de la libra esterlina en Gran Bretaña y otros países de Europa en 1992/93.

A la crisis mexicana de fines de 1994 siguieron en el escenario mundial la crisis en el sudeste asiático (1997), en Rusia (1998) y en Brasil (1999). En todos estos casos los fenómenos repercutieron en la situación económica y financiera de la Argentina, aunque con diferente intensidad.

Modelos para explicar crisis externas

Para analizar la crisis del Sistema Monetario Europeo de 1992/93 que culminó con la devaluación de la libra esterlina, -entre otros fenómenos- de México y Argentina de 1994/95, del Sudeste Asiático en 1997 y de Brasil en 1999 se pueden utilizar los modelos de crisis de balanza de pagos de Krugman (1997) en sus 2 versiones. El modelo de contagio de Calvo (1999) permite explicar el "default" ruso (1998 - insolvencia para pagar

la deuda externa)- y sus efectos sobre los demás países (incluso Brasil).

Modelos de primera generación

El modelo de Krugman racionaliza el comportamiento de los agentes económicos: la corrida contra una moneda termina generando una devaluación o abandono del mecanismo de tipo de cambio fijo. Con adquisición de reservas del Banco Central por parte de los agentes económicos se gatilla la crisis mucho antes de que las reservas se agoten, dando la impresión de que este ataque especulativo es injustificado, pero la causa de la crisis es una política monetaria incompatible con el mantenimiento de un tipo de cambio fijo. En caso de flotación intervenida ("sucúa") se abandona dicha intervención.

Modelos de segunda generación

Los modelos de segunda generación o de equilibrio múltiple consisten en explicar dos o más situaciones de equilibrio donde alguno no es deseable pero sí racional. Las autoridades monetarias pueden intervenir incrementando las tasas de interés para contener la moneda doméstica o pueden pedir prestado dinero al exterior para mantener las reservas. La decisión de abandonar un sistema cambiario, más que una cuestión de todo o nada es el producto de una comparación entre los beneficios y costos de hacerlo: cuando los beneficios predominan, la decisión racional de las autoridades monetarias consiste en abandonar el sistema cambiario, o en sostenerlo, en caso contrario.

Pueden existir dos equilibrios: uno "bueno", en el cual los agentes económicos confían en el mantenimiento del tipo de cambio y, por lo tanto, la autoridad lo mantiene ya que los beneficios de hacerlo superan los costos, y un equilibrio "malo",

*Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, UNC. (Esta síntesis se basó en algunas conclusiones discutidas con el equipo de trabajo integrado con los Lic. Neder y Utrera)

en el cual la desconfianza de los agentes económicos hace demasiado costoso el mantenimiento del tipo de cambio y por lo tanto, la autoridad monetaria decide racionalmente convalidar las expectativas de mercado. A medida que los agentes económicos esperan una mayor tasa de devaluación la tasa de interés doméstica se incrementa, y por lo tanto, se deteriora la posición fiscal haciendo más beneficiosa una potencial devaluación que equilibre el peso de los impuestos tradicionales y del impuesto inflacionario para satisfacer la demanda presupuestaria intertemporal del gobierno. Es el caso de la crisis europea de 1992/93, como en Gran Bretaña 1992 con altas tasas de desempleo, o como Suecia con alto endeudamiento público. Una vez superada la crisis en los países que devaluaron y también en los que no devaluaron (caso de Francia), éstos no sufrieron ninguna alteración importante en sus variables económicas reales. Nadie creyó que esas devaluaciones pudieran originar un cambio en las tendencias macroeconómicas fundamentales de los países involucrados.

Modelos de contagio

El modelo de contagio de Calvo (1999) que explica el impacto del "default" ruso -de agosto de 1998- sobre países emergentes es de importancia para comprender la crisis de balanza de pagos que condujo a la devaluación del "real" a principios de 1999.

La existencia de economías de escala en la elaboración y procesamiento de información acerca de distintas economías genera la existencia de dos tipos de inversores: los informados y los desinformados (en realidad, menos informados) que toman decisiones en base a señales que obtienen del comportamiento de aquéllos.

La insolvencia rusa desencadenó una salida de capitales de los países emergentes generada por información imperfecta. Dado que este flujo de capitales expulsado de países emergentes impacta negativamente sobre la productividad del capital en estos países, cuando los inversores informados vuelven a tener liquidez suficiente para regresar a los mismos, las nuevas condiciones hacen que ya no sea rentable hacerlo.

Hechos estilizados

Si entendemos por hechos estilizados a las características principales que están presentes en menor o mayor medida durante los períodos críticos analizados podemos distinguir las siguientes regularidades:

Primero, a pesar de la magnitud de las perturbaciones externas la mayor parte de los países recurrieron muy poco a la flexibilidad que les permitía el régimen cambiario. Entre los países del MERCOSUR, Uruguay mantuvo las depreciaciones de su moneda doméstica al compás de las diferencias de inflación. Chile, relacionada con el MERCOSUR, tampoco permitió grandes fluctuaciones del tipo de cambio a pesar de la fuerte caída del precio del cobre y de la demanda de exporta-

ciones chilenas por parte de los países asiáticos.

El segundo de los hechos estilizados se refiere a la utilización en forma muy marcada de la tasa de interés para defender el tipo de cambio. Brasil la elevó súbitamente tras los ataques especulativos de Hong Kong y Rusia. Chile elevó drásticamente la tasa de interés para hacer frente al deterioro de los términos del intercambio y la crisis de Rusia.

El tercer hecho estilizado es que las tasas de interés oscilaron menos en los países que no tenían flexibilidad cambiaria. En Argentina, las tasas de interés sólo registraron leves movimientos. En contraposición con los argumentos teóricos, la flexibilidad cambiaria solo evidencia relación con un aumento y no una disminución de la inestabilidad de las tasas de interés.

Crisis de México

Durante 1994 factores externos e internos llevaron a disminuir la demanda monetaria. Para enfrentar este hecho el banco central permitió más créditos; como consecuencia de lo anterior los agregados monetarios no cayeron en México pero se perdieron reservas internacionales. Hacia fines de 1994 se produjo una gran brecha entre las obligaciones gubernamentales de corto plazo y las reservas internacionales, produciéndose el 20 de Diciembre de 1994 una devaluación no prevista.

A pesar de los antecedentes históricos de inestabilidad bancaria en América Latina la intensidad y la magnitud de la crisis Mexicana de 1994/95 sorprendió tanto al público en general como a los mismos economistas. México había hecho importantes reformas (privatizando importantes sectores, desregulando otros, mejorando la eficacia fiscal y abriendo la economía) siendo sus administradores gubernamentales profesionales de alto renombre. Debido al ajuste fiscal y a los cambios estructurales de la economía mexicana, nadie había sospechado que pudiesen ocurrir cambios en las corrientes de capital.

Desde este episodio adquiere importancia vigilar el exceso de oferta monetaria que conduce a pérdida de reservas, crecimiento del déficit en cuenta corriente, inestabilidad del tipo de cambio y reducción en la demanda de dinero. Esto responde a lo que en la teoría económica se conoce como "enfoque de la balanza de pagos".

Otros países de Latinoamérica también estaban dentro de un proceso de reforma económica estructural. Brasil con su comercio, Chile manteniendo estabilidad, aplicando el plan Brady a la deuda externa, etc. El incremento de las tasas de interés en Estados Unidos fue moderado durante 1994 y el flujo de capital proveniente de Asia, se mantuvo estable.

El sistema bancario mexicano sufrió fuertemente las consecuencias de la crisis de 1994. Los préstamos agregados con problemas subieron un 31% en un solo mes (febrero respecto a enero de 1995). El costo estimado para los contribuyentes mexicanos fue del 9% del PBI.

Generalmente se sostiene que las crisis bancarias se deben a desequilibrios

macroeconómicos, agravados por debilidades del sistema financiero. Estas crisis bancarias afectan luego a toda la economía. También los movimientos de capital tienen un papel importante en la explicación de las crisis.

La estructura de las entradas de capital en los 90 fue diferente a la de la década anterior: predominaron los ingresos de deuda a más largo plazo e inversión extranjera directa. Ya que los ingresos de capital a largo plazo se ajustan por diferencia entre ahorros domésticos planeados e inversión planeada, con implicancias monetarias y cambiarias, si el país tiene tipo de cambio flotante el tipo nominal de cambio se ajustará en respuesta a incrementos de entradas de capital. En este caso la balanza de pagos estará siempre en equilibrio ya que la cuenta corriente es igual a la cuenta capital y las reservas internacionales no varían.

La devaluación en México tuvo principalmente influencia sobre Argentina. La sorpresa, la desconfianza, la incipiente reforma del sistema financiero hicieron que se perdieran depósitos, se dolarizara gran cantidad de los mismos y se afectaran tanto las reservas internacionales como las variables reales provocando recesión.

Crisis asiática

La crisis financiera que atacó a un conjunto de países del Este y Sudeste asiáticos a mediados de 1997 (Corea, Indonesia, Tailandia, Malasia, Filipinas) sorprendió a los analistas al igual que el caso mexicano, ya que los fundamentos macroeconómicos parecían estar en orden. La tasa de crecimiento anual del producto varió entre el 7% en Indonesia y el 8,4% en Corea debido a efectivas políticas de apertura y altas tasas de inversión. En 1996 se observaron sin embargo algunas nubes en el horizonte: el Fondo Monetario Internacional se mostró preocupado por algunos indicadores riesgosos en Tailandia, como el crecimiento de los déficit en cuenta corriente, inconvenientes en bancos y signos de burbujas especulativas en los precios de las acciones. En Corea las ganancias de las empresas empezaban a caer, con algunos casos de quiebra.

En Tailandia los déficit en cuenta corriente se tornaron insostenibles y el tipo de cambio del "thai" resultó sobrevaluado. La debilidad de las instituciones financieras se combinaron con flujos de capital negativos. Los demás países del este asiático tenían alto endeudamiento a corto plazo en moneda extranjera y existía el convencimiento de que no habría renegociación de dicha deuda, ya que las reservas resultaban insuficientes. El pánico resultó autovalidante. En julio de 1997 Tailandia se vio forzada a devaluar su moneda lo que presionó sobre las demás con el colapso del "won" de Corea y la "rupia" de Indonesia a fines de 1997. La tasa de crecimiento del producto se tornó fuertemente negativa para el conjunto de países.

Para resumir las causas de esta crisis se puede mencionar la rápida expansión del crédito externo y otros ingresos de capital de corto plazo en un contexto de apreciación de monedas, creciente déficit en la cuenta corriente de la balanza

de pagos, deficiencias en el sistema bancario debido a sobreinversiones inmobiliarias y pérdida de competitividad en las exportaciones.

Los canales de transmisión a Latinoamérica fueron tanto comerciales como financieros. Las medidas de rápida reacción de los gobiernos y solidez de las economías permitieron controlar el ataque a algunas monedas, se detuvo y revirtió parcialmente la caída de las bolsas, las tasas de interés y el capital en forma de créditos externos retornaron lentamente a niveles anteriores.

Crisis rusa

A partir de 1995 Rusia encaró un proceso de estabilización anclando el tipo de cambio dentro de una banda de flotación. Esta pauta fue insostenible frente a los cambios políticos, el déficit fiscal y el deterioro de la confianza. La consecuencia fue una severa crisis financiera que eclosionó a mediados de 1998. Desde 1996 Rusia tuvo déficit fiscales de alrededor del 8% de PBI, con incremento de deuda pública de corto plazo. Hacia mediados de 1998 los términos del intercambio se habían deteriorado aproximadamente el 18%, debido a la caída de los precios externos de sus productos. También Rusia había sentido el impacto de la crisis financiera asiática. A fines de 1997 las tasas de interés domésticas se incrementaron grandemente en respuesta al deterioro de la balanza de pagos. Mientras el rublo fue mantenido dentro de la banda hasta agosto de 1998, la ausencia de ajustes fiscales apropiados produjo una pérdida importante de reservas externas. Enfrentada a un severo problema de "cash-flow", ya que los inversores seguían sacando dinero del mercado de crédito estatal y como las reservas internacionales seguían cayendo, las autoridades anunciaron una reestructuración de la deuda pública y ampliaron la banda de flotación en agosto de 1998. Luego, a principios de Setiembre, el rublo fue liberado a la flotación. La deuda externa se sostuvo, reestructurando las fechas de vencimiento de los años 1999/2000.

Estos eventos tuvieron un alto impacto negativo sobre los mercados financieros domésticos afectando a un gran número de instituciones bancarias, colapsando el sistema de pagos, limitando la entrada de capitales e interrumpiendo la financiación del comercio exterior.

El cuadro 1 permitirá comparar el impacto de las crisis asiática y rusa sobre las principales magnitudes monetarias y cambiarias en cuatro países: Argentina, Brasil, Uruguay y Chile. Se puede observar que la variación de las reservas de divisas sólo fue negativa en ambas crisis en Brasil, el cual aumentó significativamente las tasas de interés internas. El impacto de las sucesivas crisis externas sobre Argentina fueron cada vez menores tanto en la variación de reservas como en la tasa de interés. En Uruguay la crisis asiática impactó más que la crisis rusa en el tipo de cambio, aunque el aumento de las tasas de interés y la caída de reservas fueron mayores en esta última. Chile en cambio sintió más la depreciación de su moneda frente al primero de estos acontecimientos.

Cuadro 1. Repercusión de la Crisis asiática y de Rusia sobre las reservas, los tipos de cambio y las tasas de interés en Argentina, Brasil, Uruguay y Chile (variación %)

Países	05/97- 11/97			07/98-10/98		
	Crisis financiera de Asia			Crisis de Rusia		
	Reservas	Tipo de cambio	Tasa de interés	Reservas	Tipo de cambio	Tasa de interés
Argentina	4,4	0	2,4	0,9	0	0,8
Brasil	-12,1	3,5	18,7	-40,4	2,6	17,7
Uruguay	22,1	5,8	-1,8	-6,0	1,4	8,8
Chile	10,7	3,9	6,5	3,7	-0,6	2,1

Fuente: International Financial Statistics

Crisis brasilera

A mediados de 1998, Brasil sufrió una vulnerabilidad creciente y un colapso repentino de confianza. Desde 1995 tuvo afluencia masiva de capitales para hacer frente a problemas en el balance de pagos. A pesar de que la entrada de capital fue abundante por tres años, entre agosto y noviembre de 1997 sufrió una crisis de confianza que le hizo perder reservas por 11 mil millones de dólares. Luego de un período de calma durante diciembre y enero volvieron a entrar capitales, principalmente de corto plazo (alrededor de 20 mil millones de dólares) (Ver cuadro 2). Además, hacia julio de 1997, se estaban aplicando políticas drásticas para estabilizar la economía agregando distorsiones al sistema de incentivos. Por ejemplo la tasa de interés real volvió a fines de 1997 al nivel de 1995, a un altísimo nivel del 40%.

El sistema financiero doméstico de Brasil nunca ha sido un modelo de transparencia, regulación o supervisión. Sus fundamentos macroeconómicos tampoco eran de lo mejor. En 1996 el déficit público alcanzaba el 3,8% del PBI y en 1997 el 4,1%. Las cuentas externas arrojaban un déficit en la cuenta corriente del balance de pagos cercano al 4% del PBI en 1997, más de la mitad del valor de las exportaciones, permaneciendo más de tres años sin ajuste en su tipo de cambio flexible. Brasil necesitaba más ahorros domésticos y reformas, pero esto no era suficiente para evitar crisis financieras. Según Kindleberger, 1978, y Stiglitz, 1994 hace falta un sistema financiero robusto, amplio y eficiente. El gobierno tiene un papel importante y esencial para supervisar y regular el sistema financiero, estableciendo incentivos correctos para favorecer comportamientos prudentes y productivos.

La crisis brasileña puede considerarse como contagio del default ruso de agosto de 1998, que condujo a la flotación del real a principios de 1999. Durante los meses de agosto y setiembre de 1998 Brasil perdió importantes reservas. Antes de la crisis el Banco Central fijó una banda de flotación ajustable con tipo de cambio reptante dentro de la misma. Existían dos mercados de cambio, el oficial y el flotante. El primero estaba destinado a las transacciones comerciales externas, pero permitió transacciones indeseadas de capital. Los

flujos salientes de capital durante la crisis rusa fueron abundantes, mientras que durante la crisis asiática no fueron extraordinarios. Esto hace pensar que la primera produjo pánico en los inversores en un típico ejemplo de "comportamiento manada" o "contagio".

Repercusiones sincronizadas

Las similitudes en las fluctuaciones económicas en un grupo de países pueden deberse a diferentes causas. Estos movimientos similares pueden ocurrir debido a shocks de un país específico que se transmiten rápidamente a los demás. Esto ocurre generalmente a través de las transacciones comerciales (cambiando el volumen y el precio de los bienes) o a través del mercado de capitales (provocando una reacción en los mercados de capital domésticos). Otras veces un shock puede afectar a todos los países de igual manera.

En el caso de las repercusiones de la crisis asiática en Brasil, en que este último elevó rápida y significativamente las tasas de interés y a que anunció un paquete fiscal restrictivo casi inmediatamente puede considerarse -expost- como altamente sincronizada con la crisis asiática.

Además, si un shock tecnológico afecta a un sector económico en particular, el movimiento conjunto del producto agregado puede deberse a las estructuras económicas similares de los países involucrados. Hay evidencias de que existen movimientos sincronizados significativos en el corto y en el largo plazo dentro de Europa y del Este Asiático, en cambio la variabilidad del crecimiento del producto dentro de Latinoamérica está explicada principalmente por los componentes específicos de cada país.

Recomendaciones generales

En caso de crisis financieras las instituciones internacionales recomiendan cinco líneas de acción sin considerar controles directos a los capitales como en el caso chileno: apoyo financiero por parte del Fondo Monetario Internacional; refinanciación voluntaria del crédito por parte de

Cuadro 2. Flujos netos de capital en el mercado cambiario brasileño entre julio de 1995 y noviembre de 1999

(en millones de dólares)

	Al tipo de cambio flotante	Al tipo de cambio oficial	A los tipos de cambio totales	Cambios en las reservas
Promedio julio 1995 - julio 1998	-1.322	2.670	1.348	992
Promedio agosto - diciembre 1998	-3.601	-4.326	-7.927	-6.996
Promedio julio 1995-noviembre 1999	-1.593	1.324	62	-198
Crisis Asiática setiembre 97	-1.651	613	-1.038	-1.125
Crisis Asiática octubre 97	-4.912	-1.039	-5.951	-8.241
Crisis Asiática noviembre 97	-3.700	-292	-3.992	-1.655
Crisis Rusa julio 98	-1.839	6.693	4.854	-688
Crisis Rusa agosto 98	-2.821	-8.989	-11.810	-2.877
Crisis Rusa setiembre 98	-8.578	-10.346	-18.924	-21.522
Crisis Rusa octubre 98	-2.867	971	-1.897	-3.426

Fuente: Banco Central de Brasil (signos negativos = salidas netas)

los acreedores; políticas fiscales - primero austeras y luego expansivas para acompañar la reactivación-; política monetaria graduada a las circunstancias - contractiva en un principio y más blanda a medida que mejoran las perspectivas; reformas estructurales (privatizaciones, decantamiento de empresas, bancos, etc).

Otras medidas más bien preventivas de las crisis financieras tienen que ver con la transparencia en la información y la mejora en las regulaciones financieras, mayores reservas de liquidez, apertura de bancos extranjeros y en algunos casos la discutida dolarización.

Referencias

Calvo, Guillermo (1999): "Contagion in emerging markets" The XIIth World Congress, International Economic Association, Agosto, Buenos Aires.

García, V. (1997): Black December. Banking Instability, the Mexican Crisis and its effects on Argentina, World Bank Latin American and Caribbean studies, Viewpoints (1997)

Krugman, Paul (1979): "A model of balance-of-payments crises", Journal of Money, Credit and Banking 11, August.

Krugman, Paul (1998): "Currency crises"

<http://web.mit.edu/krugman/www/minicris.html>

Loayza, N (1999): "Sectorial Macroeconomic Interdependencies: Evidence for Latin America, East Asia and Europe", IMF WP/99/11.

Obstfeld, Maurice (1994): "The logic of currency crises", Cahiers économiques et monétaires No.43, Banque de France.

Coordinación de políticas económicas: Algunos interrogantes y reflexiones sobre el MERCOSUR*

por Alejandro D. Jacobo**

La interdependencia entre las naciones genera externalidades (también conocidas en la literatura como “efectos desbordamientos”) ya que las políticas económicas instrumentadas por un país trasladan sus efectos (positivos o negativos) a otras naciones. En general, mientras mayor sea la interdependencia mayores resultarán las externalidades generadas por políticas económicas unilaterales y también las ganancias que derivan de la coordinación de políticas. Por tal motivo, cuando un proceso de integración económica está en marcha se señala, no sin razón, que las naciones deberán, más que nunca, coordinar sus políticas macroeconómicas.

En otras palabras, la falta de coordinación conducirá a resultados subóptimos en relación con los que se obtendrían de operar aquella y, más todavía, si los fundamentos de actuar coordinadamente no son entendibles se podrían emplear soluciones de marcado corte nacionalista tales como barreras al comercio o sistemas duales de tipos de cambio, por nombrar algunos instrumentos de política económica mutuamente destructivos para las naciones.

Pese a que la coordinación de políticas macroeconómicas es un tema clave, resulta posible observar que cuando se refieren a ella la confusión se adueña de sus aspectos más signi-

ficativos y cuestiones simples tales como el significado de coordinar, sus fundamentos, las alternativas a partir de las cuales se analiza la coordinación, las posibles ganancias del proceso, el papel de las perturbaciones que sacuden a las economías y las dificultades que se suceden se transforman en preguntas un tanto recurrentes que pocos individuos parecen comprender. Este trabajo plantea algunos de estos interrogantes, quizás los más frecuentes, procurando responderlos, y produce algunas reflexiones sobre ellos para la región.

1. ¿Qué es exactamente la coordinación de políticas?

La coordinación de políticas macroeconómicas es la forma más rigurosa de cooperación pues comprende modificaciones mutuamente acordadas en las políticas nacionales de quienes participan en ella y en el campo macroeconómico involucra el intercambio de acuerdos explícitos sobre la conducta monetaria y fiscal de los países.

Según este concepto, la coordinación, en sentido estricto, conlleva el ajuste mutuo de políticas nacionales, de compromisos concretos sobre el momento en que deberán utilizarse los instrumentos de política económica, y no sólo meras aspiraciones sobre los patrones de tiempo a seguir para el logro de ciertos objetivos. El concepto permite, además, distinguir coordinación de una forma mucho menos ambiciosa de interacción denominada cooperación económica, existiendo entre ambos distintos niveles a saber:

* Este trabajo es parte de uno más extenso del autor. Dado que aquí se presenta el tema con fines ilustrativos, la notoria simplificación en su desarrollo junto a la ausencia de argumentos más profundos quedan advertidas.

** El autor agradece a Rinaldo A. Colomé sus comentarios y apreciaciones.

- (i) un nivel muy simple de cooperación mediante el cual los *policymakers* sólo intercambian información sobre sus compromisos u objetivos de política, aunque todavía toman sus decisiones de manera autónoma y no se requiere que realicen determinadas acciones conjuntas;
- (ii) aquella cooperación que se adopta para el manejo de determinadas crisis que se pueden suceder y que tendrá un carácter *ad hoc*, es decir, para esa sola circunstancia y, por tanto, será limitada a ciertos episodios en los cuales las economías atraviesan dificultades particulares que fenecen posteriormente;
- (iii) la vinculación que existe cuando los *policymakers* acuerdan sobre objetivos tales como los tipos de cambio u otros de naturaleza monetaria en los cuales, en definitiva, una variable es utilizada para la coordinación;
- (iv) aquella coordinación parcial que implica involucrarse en un acuerdo sobre las tareas de política económica;
- (v) un nivel elevado de coordinación en el cual los *policymakers* tienen como objetivo metas e instrumentos de política.

Resulta evidente que la circunstancia mediante la cual los países cooperan entre sí constituye un primer paso importante pues la coordinación es, en todo caso, un proceso que consta de varias fases y no algo inmediato, por lo que no es de extrañar, entonces, que se atraviesen los niveles descriptos hasta alcanzar la coordinación plena. Aparecen en esas fases distintas formas de coordinar: (a) hacerlo de una manera normativa o discrecional, (b) reconociendo la existencia de un líder y (c) ocupándose sólo de un indicador o de varios.

Con relación a la primera de esas formas, el enfoque normativo intenta establecer reglamentaciones que impongan una cierta disciplina entre los países involucrados; mientras que el discrecional opera con una mayor flexibilidad.

En la segunda forma, en la cual se reconoce la existencia de un líder, se realizan contratos implícitos entre éste (que puede ejercer una influencia estabilizadora imponiendo en cierta manera la coordinación) y el resto de los países (que deben sacrificar parte de la autonomía de su política económica).

En la tercera, centrarse en un solo indicador evita una sobre-coordinación de políticas al dejar a cada país alcanzar una única variable objetivo; aunque en la práctica lo más común es coordinar varios indicadores a la vez en lugar de uno solo. Una forma de coordinar un solo indicador es, por ejemplo, fijar un tipo de cambio, ya que con tipos de cambio fijos las políticas se coordinan por definición al tener que sincronizarse las monetarias. Una forma de coordinar varios, en tanto, es un sistema de tipos flexibles en el cual los gobiernos disfrutaban de más autonomía a la hora de elegir su tasa de crecimiento monetario, con una cierta independencia de las políticas monetarias instrumentadas por el resto de los países.

Sea cual fuere la forma, el proceso de coordinación también se complica con la aparición

de los costos de la negociación. Estos suelen aumentar en función del tamaño del acuerdo que los países desean alcanzar, distinguiéndose aquellos vinculados a: (a) obstáculos políticos y (b) obstáculos económicos.

Entre los obstáculos políticos pueden citarse la pérdida de soberanía entre los países implicados en el proceso, las diferencias en la situación política de cada uno de ellos, las prioridades electorales que se tengan y los compromisos del gobierno con el sector privado (que suelen frenar en muchas oportunidades el margen de maniobra de las negociaciones).

Los obstáculos económicos, en tanto, aparecen en las tres fases (o momentos) de la negociación y serán diferentes según aquéllas.

En el momento en que se definen los objetivos y se deciden las medidas a tomar, los obstáculos económicos surgen a causa de la incertidumbre provocada por las dudas sobre la verosimilitud del modelo que se acepta como el que mejor describe la economía. Así, muchos economistas se encargan de cuestionar las ganancias de coordinación cuando no existe consenso sobre el modelo o, lo que es lo mismo, el que se presume correcto puede resultar no serlo. Si bien se señala que la coordinación mejora el bienestar si se supone que las autoridades conocen el verdadero modelo, se argumenta también que si este supuesto es dejado de lado la ventaja para un país de descubrirlo y ajustar su política al mismo le hace perder las ganancias potenciales de la coordinación.

En el segundo momento, vinculado a la distribución de ganancias, las dificultades surgen del hecho de que todas las partes pueden estar deseando cierto grado de coordinación, pero incurriendo en el menor costo posible; en cuyo caso la dificultad que se presentará al asignar las ganancias es evidente pues todos querrán disfrutar de ellas en igual medida.

En la fase final, relacionada con el cumplimiento del acuerdo, la permanencia del mismo depende de la credibilidad del gobierno y de la inconsistencia temporal de las políticas (referida a que las autoridades puedan encontrar ventajoso cambiar sus planes en el futuro). Cuando las autoridades gozan de credibilidad pueden mantener su línea de actuación sin reacciones adversas, basándose en la buena reputación de cual disfrutaban.

En definitiva, los aspectos descriptos sirven para precisar el concepto de coordinación de políticas, y distinguir los niveles y dificultades por los que atraviesa el proceso de coordinación; los cuales ayudan a conocer si en él se está realmente coordinando o cooperando, la forma en que se lo hace, y los obstáculos políticos y económicos que se enfrentan.

2. ¿Cuáles son los fundamentos para la coordinación?

Los argumentos a favor de la coordinación se basan en que de mantener los países políticas independientes generarán ineficiencias en la asignación de sus recursos. Así, la presencia de

externalidades y la provisión de bienes públicos son fallas del mercado que justifican la conveniencia de coordinar, y la mayoría de los libros de texto de uso común señalan que la coordinación de políticas es deseable cuando ambas son importantes. La presencia de vínculos entre los países implica, precisamente, que las acciones de política en un país tendrán efectos derrame que se potencian sobre los otros. Estos efectos aparecen en uno de ellos cuando hay cambios en la política monetaria, fiscal, comercial, industrial o ambiental, en los regímenes impositivos, en el marco regulatorio y también en otras esferas en los restantes.

Por otro lado, la toma descentralizada de decisiones da lugar a ineficiencias si tampoco se cumplen ciertas condiciones (cada instrumento debe utilizarse para la consecución del objetivo en el que se tiene ventaja comparativa). Cuando hay un número suficiente de instrumentos y no existen restricciones para su utilización se pueden alcanzar los objetivos deseados. Sin embargo, debido a la interdependencia, puede que no siempre sea posible alcanzarlos, planteándose la necesidad de coordinar actuaciones. Con el propósito de ilustrar la manera en la cual los países pueden alcanzar sus objetivos de forma óptima si escogen las políticas de forma cooperativa se suele utilizar el dilema del prisionero de la teoría de los juegos que resulta innecesario reproducir aquí.

Debe reconocerse la existencia de determinados argumentos detractores de la coordinación de políticas. Si bien es cierto que estos argumentos pueden tener razón, no lo es menos que la negación de alguno de ellos contribuye a fortalecer las posiciones más optimistas y, en todo caso, a los fundamentos para la coordinación. Como quiera que resulte, se mencionan seguidamente.

Algunos economistas afirman que la coordinación internacional de políticas tiene efectos indeseables señalando que es perniciosa debido a que reduce la competencia entre los gobiernos. Se sostiene que la coordinación eleva o potencia el costo de los errores de política que pueden cometerse y remarcan que será mejor si los países industrializados se concentran en el logro de políticas económicas domésticas; quedando la cooperación internacional circunscripta al comercio internacional o la seguridad de la misma estirpe, en las cuales es (o resulta) verdaderamente esencial.

Otros, en tanto, igualmente pesimistas, están en contra de la coordinación de políticas pues sostienen que los obstáculos para llevar adelante la misma son grandes y pequeñas sus potenciales ganancias; a lo que debe sumarse el argumento anterior de la existencia del riesgo de que los gobiernos se equivoquen y la coordinación le haga mucho peor a las economías. Más todavía, la coordinación puede elevar los costos de las equivocaciones de políticas pues los gobiernos concretarán las mismas acciones erradas esta vez de manera colectiva, en lugar de cometer errores que resulten, de alguna manera, cancelables mutuamente.

3. La coordinación...¿desde una única perspectiva?

La evaluación y el análisis de los efectos de la coordinación internacional de políticas se ha abordado principalmente desde dos enfoques a saber: (1) enfoque optimizador de políticas (*policy-optimizing approach*) y (2) enfoque destinado a preservar el régimen o enfoque de los bienes públicos (*regimen-preserving approach or public goods approach*).

Con relación al primero, muchos economistas piensan o imaginan la formación de políticas económicas como un proceso de optimización y tratan, consecuentemente, a la coordinación como una extensión de tal proceso. Se compara el valor de una función de bienestar que cada país maximiza (o una de pérdida que minimiza) de forma independiente con el de otra en la cual una autoridad supranacional optimiza una función bienestar social conjunta. Optimizar esta última restringida a la estructura económica de ambos países se aproxima a la solución que es posible alcanzar al coordinar las políticas económicas.

El enfoque optimizador conduce a varias soluciones según el caso. En un extremo, una en la cual no existe coordinación alguna de políticas económicas y en la que cada país elige su desviación del nivel de pleno empleo que desea de forma tal que optimice su bienestar. En el medio, una solución llamada líder-seguidor en la cual uno de los países actúa como líder y escoge primero: toma sus decisiones de política económica teniendo en cuenta sus intereses y cómo reaccionará el seguidor. En el otro extremo, en tanto, se encuentra la solución cooperativa en la cual los países actúan de forma coordinada maximizando la suma del bienestar de manera conjunta.

Si este enfoque estratégico de optimización de políticas describe la situación real de la economía es un punto cuestionable cuya respuesta escapa a esta presentación. Sí corresponde decir, en cambio, que el reconocimiento de la interdependencia parece incuestionable; aunque no siempre se tengan en cuenta las interacciones entre los privados y las autoridades. Tampoco puede asegurarse que los agentes actúen como si tuvieran previsión perfecta. Además, todo parece quedar condicionado al modelo que describe el funcionamiento de la economía y circunscripto a que las autoridades no siempre son conscientes del efecto de sus propias medidas, ni tampoco de la respuesta final de los demás gobiernos.

Con relación al segundo enfoque, algunos economistas y la mayoría de los *politymakers* miran a la coordinación de políticas desde un punto de vista completamente distinto al anterior. Se necesita, según ellos, producir algún tipo de bien público internacional y defender el sistema económico de perturbaciones de naturaleza política y económica; incluyendo aquí el mal comportamiento en el que puedan incurrir los gobiernos.

Se podrían identificar varios bienes públicos internacionales: el sistema libre de comercio, derechos de propiedad bien definidos, estándares de pesos y medidas (que pueden incluir el dinero internacional) o tipos de cambio fijos y cosas por el estilo. También un sistema financiero estable,

políticas macroeconómicas consistentes y un manejo adecuado para enfrentar con éxito las crisis económicas que puedan aparecer.

En la esfera internacional, donde no hay un gobierno público, la cuestión de quién provee este tipo de bienes se mantiene, pero es indiscutible la cooperación en tal sentido de los lineamientos de políticas monetarias y fiscales efectuadas por instituciones supranacionales (el Fondo Monetario Internacional constituye un buen ejemplo). Aquí bien vale una digresión.

Con el auxilio de la ciencia política se distinguen dos líneas de pensamiento en cuanto a la provisión de los bienes públicos de naturaleza internacional: los realistas y los institucionalistas (o moralistas). Los realistas sostienen que los bienes públicos internacionales son producidos, la mayoría de las veces, por una potencia que está dispuesta a soportar una buena parte de los costos de estos bienes (al menos en el corto plazo), sea porque conoce que va a ganar en el largo plazo, sea porque recibe su paga en una moneda distinta: gloria, inmortalidad, prestigio; o una combinación de todas estas cosas. Los institucionalistas, en cambio, reconocen que los líderes hegemónicos emergen de tanto en tanto en la economía mundial y ponen en práctica hábitos de cooperación internacional denominados regímenes, consistentes en principios, reglas y procesos de decisión alrededor de los cuales las expectativas de actores internacionales convergen en ciertas áreas.

Mucha de la tarea realizada por los Estados Unidos en las dos primeras décadas posteriores a la Segunda Guerra ejemplifican el enfoque destinado a preservar el régimen; aunque es relativamente fácil encontrar otros ejemplos. Estos incluyen la movilización del soporte financiero para el dólar y la libra esterlina en los años sesenta y el manejo conjunto del *pool* del oro de Londres, el rescate del dólar en 1978 o la rápida provisión de fondos para México en 1982, por nombrar algunos.

En suma, según este último enfoque, los bienes públicos deben ser producidos y los acuerdos institucionales defendidos por la acción común o colectiva de las naciones. Desde esta óptica, los desacuerdos sobre los costos y beneficios de la coordinación de políticas toman un aspecto distinto, pero tal vez más familiar para el lector casual.

4. ¿Resulta medible la ganancia de la coordinación?

Para poder estimar las ganancias que derivan de un proceso de coordinación algunos estudios empíricos comparan los resultados de una función de bienestar en la que cada país bajo análisis maximiza su beneficio (los pesos o ponderaciones se asignan entre varios objetivos económicos en cada país) con el valor que surge cuando maximizan de manera conjunta una función de bienestar; tal como se mencionara oportunamente. La diferencia entre ambos resultados es una medida de la ganancia que se obtiene de coordinar.

En términos generales, y representando a las economías con algunas pocas y simples ecuaciones, las ganancias que han podido estimarse no parecen ser muy superiores a los errores estándares de ciertas variables consideradas como objetivos de política. De todas maneras, hay que reconocer que la cuestión sobre si la ganancia de la coordinación resulta medible todavía no tiene respuesta. El lector debe tener en cuenta, además, que en algunos casos el resultado o la ganancia de coordinar no resultaría medible. ¿Cómo se mediría la misma, por ejemplo, bajo el enfoque que intenta preservar el régimen?

Tampoco resulta posible medir las mejoras en el bienestar de los países que derivan de la coordinación macroeconómica de aquellas atribuibles a formas menos ambiciosas (consultas o cooperación). Debe reconocerse, además, que las comparaciones que se efectúan son poco claras y los resultados son sensibles a elección que se hace de los pesos o ponderadores asignados entre los objetivos económicos; y que el producto contrafáctico (optimización de los *policymakers* en un equilibrio no competitivo) no es necesariamente convincente.

Las medidas de ganancia, adicionalmente, pueden resultar sensibles a un amplio rango de variables y su magnitud, por ejemplo, puede incrementar si se consideran no sólo los factores micro y macroeconómicos, pero también cuestiones de naturaleza no económica.

En suma, las ganancias que se esperan de la coordinación de políticas no pueden ser captadas por el enfoque optimizador debido al constreñimiento impuesto por muchos de los argumentos que se emplean en él a través de los supuestos que se efectúan y los modelos que se utilizan. Por los motivos expuestos, es posible que las ganancias de coordinar no sean percibidas, ni mucho menos apreciadas, en la magnitud que corresponda.

Con relación al papel que juegan las perturbaciones sobre las economías, posiblemente se encuentre en él un argumento mucho más convincente para llevar adelante la coordinación y disfrutar de las ganancias que de su práctica se derivan. Tal vez por ello el papel de las perturbaciones sobre las economías ha despertado el interés de muchos estudios.

Algunas investigaciones han encontrado una ganancia relativamente pequeña en ausencia de grandes perturbaciones. En otros términos, si las economías no están sacudidas por *shocks* importantes el resultado de coordinar en pequeño. Debe reconocerse, a pesar de ello, que los mismos trabajos se encargan de remarcar que los beneficios irán en aumento en la medida en que la persistencia de estas perturbaciones permanezca y la existencia de una buena reputación de los gobiernos incremente la importancia de la coordinación.

En síntesis, desde el punto de vista estrictamente macroeconómico, los beneficios que se derivan de la coordinación (o de otro modo los costos provenientes de conductas no cooperativas) probablemente dependan del estado en que se encuentran las distintas economías y de las perturbaciones que experimentan. Para discutir este tema, se parte habitualmente de un ejercicio

estilizado que sugiere las condiciones que deberían satisfacerse para una coordinación óptima. Se supone la existencia de dos economías interdependientes en las cuales todos los agentes conocen perfectamente las perturbaciones relevantes junto con sus repercusiones y en las que las autoridades tienen objetivos que están dados y fijos. Los gobiernos (ambos) tienen capacidad de asumir compromisos tanto respecto del otro como del sector privado. En tales circunstancias, surge inmediatamente que ambas partes tienen incentivos para establecer de una vez y para siempre un conjunto de reglas contingentes que defina numéricamente, y de manera explícita, el valor de los instrumentos de cada una para cualquier realización de las posibles perturbaciones que se puedan suceder. Pero resulta difícil encontrar ejemplos de tales arreglos y las razones son bastante claras al repasar la lista de hipótesis mencionadas (especialmente la referida al conocimiento de los agentes sobre las perturbaciones y su modo de actuar en la economía).

Curioso que pueda resultar entonces, todo parece indicar, en consecuencia, que no existe una manera medible de las ganancias presuntas que derivan de la coordinación de políticas económicas.

5. ¿Qué dificultades aparecen en el proceso de coordinación?

La literatura suele esgrimir cuatro razones que dificultan la coordinación.¹ La primera de ellas es que los gobiernos no son mutuamente creíbles y se presume que, en cualquier momento, intentarán violar las reglas de juego que puedan establecerse. La segunda razón es que suscriben diferentes puntos de vista sobre el comportamiento económico y la manera en que trabaja la economía. La tercera, que los gobiernos tienen distintos objetivos de política económica. Finalmente, el cuarto motivo señala que las diferentes restricciones políticas y constitucionales también interfieren en la coordinación de políticas. Seguidamente se introducen cada una de estas dificultades que entorpecen (o pueden llegar a hacerlo) la coordinación de políticas.

a) Violando las reglas de juego

Los salarios en una economía están fijados por el sector privado a la luz de las expectativas que existen sobre la inflación futura, las que

¹ Formalmente, la sustentabilidad de la coordinación puede no ser identificada como un obstáculo; motivo por el cual aquí no se reflexiona sobre ella. Debe decirse, sin embargo, que la sustentabilidad se relaciona con la variabilidad en el tiempo de los beneficios y costos esperados por cada país que participa en los acuerdos y por ello aquélla se ve correlacionada de manera positiva con los beneficios netos. En otros términos, si los costos de participar exceden los beneficios esperados la sustentabilidad será puesta en tela de juicio y este asunto, tarde o temprano, pasará a ser un obstáculo formal a la coordinación.

dependen, entre otras cosas, de aquellas que se tengan sobre el aumento en la oferta de dinero. Si un gobierno promete incrementar la oferta de dinero un 5% y el sector privado cree que mantendrá su palabra, los salarios y los precios posiblemente incrementen en igual porcentaje. Pero en este punto los gobiernos tienen dos opciones. La primera, romper la promesa e incrementar, por ejemplo, la oferta de dinero un 10% estimulando en el corto plazo el producto (empleo). Si el gobierno en cuestión rompe su promesa de manera frecuente perderá credibilidad, el sector privado cesará de prestarle atención y el rápido incremento de la oferta monetaria sólo servirá para convalidar, en todo caso, la mayor tasa de inflación. La segunda opción es mantener su promesa validando, en consecuencia, la tasa actual de inflación y no existiendo, en esta alternativa, cambios en el producto (empleo).

Ahora bien, si un gobierno engaña a los particulares aparecerán electas nuevas autoridades en los próximos comicios. Cuando ocurre esto entre gobiernos, uno que rompe su promesa a otros no podrá celebrar futuros acuerdos con ellos y aquellos que puedan estar en vigencia sucumben.

Esta violación a las reglas de juego se señala muy a menudo como uno de los principales obstáculos para la coordinación de políticas económicas entre los países.

b) Los desacuerdos sobre el comportamiento macroeconómico

Los gobiernos están, de manera frecuente, en desacuerdo respecto a su comportamiento de las principales variables económicas a nivel agregado. Muchos, por caso, han mantenido cierta discordia sobre la manera en la cual la demanda agregada responde a la política monetaria y fiscal, entre otros ejemplos que podrían mencionarse.

Es probable que esta falta de acuerdo sea debida a desintelencias entre los economistas. Más todavía, se argumenta que los economistas están en desacuerdo sobre cómo los "desacuerdos" entre los gobiernos afectan a la coordinación de políticas. Sin embargo, corresponde hacer caso omiso a esta digresión debido al empecinamiento de algunos profesionales en su percepción de los acontecimientos macroeconómicos.

Cuando los gobiernos desacuerdan en torno a cómo funciona la economía son proclives a tener diferentes puntos de vista sobre los costos de la coordinación de políticas; aun cuando pudieran llegar a estar de acuerdo en sus beneficios (piense el lector en los enfoques que intentan preservar el régimen).

c) Los desacuerdos sobre los objetivos de política

La misma posibilidad aparece cuando los gobiernos tienen diferentes objetivos de política constituyendo éstos un tercer obstáculo que se señala a la hora de llevar adelante la coordinación de políticas. Hay que decir, sin embargo, que estas diferencias no pueden explicar el motivo por el cual los gobiernos fracasan en poner en marcha la optimización. Muy por el contrario: la hacen más atractiva.

Considérese un ejemplo con dos economías idénticas con salarios rígidos. Cada gobierno desea tener la mayor cantidad posible de divisas existentes. Si persigue cada uno su objetivo de manera independiente elevando la tasa de interés de manera competitiva para atraerlas, es probable que ambos terminen con un *stock* idéntico, pero con tasas de desempleo elevadas, existiendo dos maneras de lidiar con este acontecimiento.

Por un lado, ambos gobiernos pueden acordar reducir sus tasas de interés, aún sin hablar de sus objetivos de política económica. Esta es la clase de intercambio que muchos economistas tienen su cabeza cuando hablan de coordinación de políticas macroeconómicas.

Por otro, los gobiernos pueden revelar (y modificar) sus objetivos de políticas. Pero, ¿qué ocurriría si los revelan y deciden no modificarlos? Aquí es cuando los conflictos o diferencias en los objetivos de políticas obstruyen la coordinación.

El caso tan simple que ha sido usado como ejemplo no difiere de la realidad, en la cual cada gobierno persigue metas de cuenta corriente incompatibles (y lo hacen frecuentemente). Tampoco es muy diferente del caso en el cual ponderan de modo distinto cada objetivo de política, incluso los colectivos que puedan conseguir a costo de los domésticos. Llegado este punto, cuando entran en juego los colectivos, los desacuerdos entre los objetivos de política se tornan inevitables. Las diferencias deben salir a la superficie de discusión, pero cuando la persuasión es lo que cuenta resultará bastante difícil ponerse de acuerdo en los medios si no se está de acuerdo en los fines.

d) Las restricciones políticas y constitucionales

En los procesos de coordinación siempre existen obstáculos de naturaleza constitucional y política en cualquier nivel de cooperación; más aún en el orden internacional en el cual los factores ideológicos pueden ejercer una notable influencia. Las situaciones que pueden generarse son muchas, razón suficiente para no incursionar demasiado en este punto.

Corresponde decir, en cambio, que ningún gobierno puede hacer cambio alguno sin persuadir al público de que la nueva política que se intenta llevar a cabo será mejor que la anterior (por no decir la mejor de todas las anteriores).

6. Reflexiones finales: la coordinación en el MERCOSUR

La demanda de coordinación percibida en los orígenes del MERCOSUR era limitada por la debilidad de los derrámenes macroeconómicos entre los dos miembros principales (Argentina y Brasil) y estrechos resultaban, por aquel entonces, los márgenes en cuanto a los instrumentos que cada uno podía ofrecer poner en juego a los efectos de acordar acciones con los demás; tal cual lo señalan Heymann y Navajas (1998). Con esa perspectiva, la coordinación de políticas aparecía como un proceso gradual en el que los participantes irían identificando oportunidades de cooperación conforme a las circunstancias, a

medida que se profundizaran las interdependencias, se desarrollara una rutina de interacción y las políticas de cada país logran moderar el grado de turbulencia de las respectivas economías.

A lo largo de la década pasada, y a pesar de los vaivenes macroeconómicos, creció la importancia de los socios regionales como destino de exportaciones de cada país, creció la interdependencia, y hay necesidad de coordinación cuya ausencia ha resultado francamente notoria.

Aunque deba reconocerse que en el campo macroeconómico se han desarrollado prácticas de discusión y consulta, junto a determinadas situaciones de coordinación implícita (es decir, de acciones adoptadas unilateralmente por una de las partes que tuvieron efectos convenientes para la otra), no ha habido una definición formal de esquemas de coordinación o compromisos de política macroeconómica, ni se han establecido procedimientos de decisión compartida. Esto lleva a decir que, hasta el momento, los gobiernos de los distintos países no han llevado una forma completa de coordinación y sólo han estado colaborando entre sí.

En el caso del MERCOSUR, corresponde señalar, además, que los países miembros parecen haberse puesto de acuerdo en preservar el régimen que, en este caso, significaría cuidar un bien público materializado en la estabilidad macroeconómica con la eliminación del financiamiento inflacionario de sus economías. Desgraciadamente, no existe una manera para medir las ganancias presuntas de tal actitud corporativa; aunque se presumen elevadas.

En el futuro será necesario, coordinar tanto en contenido como en participación, reducir el énfasis puesto en los tipos de cambio (sin descuidarlos) y concentrarse más en los aspectos reales de las economías; a la vez que ampliar el conjunto de países interesados y establecer alianzas estratégicas.

Si hubiera que mencionar alguno de los obstáculos que entorpecen la coordinación, el temor a que uno de los gobiernos viole las reglas de juego cobra extrema significación. La confianza que uno de los principales socios dispensa hacia el otro, tal vez debidamente fundada por el quiebre unilateral de muchas de las decisiones que podrían compartirse, no es plena.

Por otra parte, existen acontecimientos notables, tal el caso de la estabilidad de precios, que permite alejar los temores de la sustentabilidad de cualquier acuerdo que pueda lograrse; aunque esto no es algo absoluto.

Finalmente, se debe reconocer que el MERCOSUR, a once años de su nacimiento formal, es un proyecto todavía incipiente con amplios márgenes para acciones dirigidas a consolidar aspectos reales de la integración. Dada la trayectoria que han seguido en el pasado las economías de la región, la coordinación no podía constituir una meta a corto plazo, pero puede llegar a serlo en un futuro cercano. Convendrá, entonces, procurar el tener a mano respuestas para algunos de los interrogantes más frecuentes sobre la coordinación de políticas macroeconómicas y este trabajo, lejos de ser uno acabado sobre el asunto, ha intentado contribuir a esa tarea.

Referencias

- Argandoña, A. et al. (1996). Macroeconomía Avanzada I. Modelos Dinámicos y Teoría de la Política Económica, Ed. McGraw-Hill, Madrid.
- Heymann D. y F. Navajas (1998). "Coordinación de políticas macroeconómicas en el MERCOSUR: Algunas reflexiones", Ensayos sobre la Inserción Regional de Argentina, Naciones Unidas-CEPAL.
- Jacobo, A. (2001). "Una introducción a la coordinación de políticas macroeconómicas", *Documento de Trabajo Nro. 8*, Departamento de Economía y Finanzas, Universidad Nacional de Córdoba.
- Kenen, P. (1994). Exchange Rates and the Monetary System, Edward Elgar Publishing Ltd., Inglaterra.
- Klindeberger, C. (1986). "International Public Goods Without International Government", *American Economic Review*, 76 (1): 1-13.
- Mooslechner, P. y M. Shuerz (1999). "International Macroeconomic Policy Coordination: Any Lessons for EMU? A Selective Survey of the Literature", *Empirica*, 26 (3): 171-199.

Estadísticas Económicas de Córdoba

José A. Delfino y Ramiro de Elejalde

página
23

Sector Agropecuario

Área sembrada, Área cosechada, Producción y Rendimientos
Existencias Ganaderas
Producción de Leche
Precios de Cereales, Oleaginosas y Ganado

Industria

Encuesta Industrial de la Ciudad de Córdoba
Elaboración de Aceites y Subproductos
Faena en Mataderos Municipales y Privados
Fabricación de Vehículos Automotores
Producción de Cemento Portland
Permisos de Edificación

Servicios

Ventas de Supermercados
Ventas de Energía Eléctrica
Ventas de Gas
Bancos: Situación Patrimonial y Resultados
Turismo

Sector Público

Ingresos Públicos
Gasto Público Presupuestado
Gasto Público Ejecutado

Ocupación

Tasas de Desocupación, Subocupación y Actividad en la Ciudad de Córdoba

Exportaciones

Exportaciones por Grandes Rubros y Países de Destino

Precios y Tarifas

Indices de Precios de Córdoba y Capital Federal y Gran Buenos Aires
Tarifas de Energía Eléctrica Gas y Agua



CEREALES

Provincia de Córdoba

Área sembrada, Área cosechada, Producción y Rendimientos

Campaña	Área sembrada	Área cosechada	Producción obtenida	Rendimiento obtenido	Área sembrada	Área cosechada	Producción obtenida	Rendimiento obtenido
	(miles Has)	(miles Has)	(miles Tns)	(Kg/Has cos)	(miles Has)	(miles Has)	(miles Tns)	(Kg/Has cos)
	Avena				Cebada Cervecera			
1995/96	471,2	35,8	30,7	856	25,3	22,8	31,7	1.393
1996/97	495,2	22,0	24,3	1.105	22,8	19,3	34,2	1.772
1997/98	333,8	8,0	12,5	1.563	17,3	16,3	29,8	1.828
1998/99	374,2	2,5	4,5	1.800	13,0	10,3	18,2	1.771
1999/2000	364,0	43,3	61,8	1.427	8,0	7,2	17,2	2.419
2000/01	353,0	12,8	21,1	1.644	6,0	6,0	12,7	2.122
	Cebada Forrajera				Centeno			
1995/96	20,5	0,5	0,5	900	96,1	6,1	5,3	875
1996/97	18,2	2,2	2,1	955	93,2	5,4	5,2	959
1997/98	7,8	0,8	1,1	1.375	65,1	5,4	5,6	1.044
1998/99	13,5	0,2	0,4	1.750	77,0	2,5	4,4	1.760
1999/2000	13,0	1,0	1,3	1.411	79,2	7,9	10,8	1.376
2000/01	9,0	0,0	0,0	-	92,7	4,5	4,8	1.074
	Maíz				Sorgo			
1995/96	881,2	591,4	2.027,9	3.429	219,8	215,1	887,2	4.125
1996/97	1.029,5	754,8	2.607,1	3.454	289,1	254,6	927,4	3.643
1997/98	919,1	875,8	4.422,1	5.049	343,1	325,2	1.603,9	4.932
1998/99	734,1	580,2	2.799,8	4.826	301,7	260,8	1.117,7	4.286
1999/2000	855,4	801,9	4.765,8	5.943	298,8	289,3	1.539,6	5.322
	Trigo				Total de Cereales			
1995/96	498,2	468,1	699,9	1.495	2.212,2	1.339,7	3.683,1	2.749
1996/97	709,2	645,7	1.068,2	1.654	2.657,2	1.704,0	4.668,5	2.740
1997/98	450,8	394,4	613,0	1.554	2.137,0	1.625,9	6.688,0	4.114
1998/99	625,5	618,2	1.332,8	2.156	2.138,9	1.474,6	5.277,8	3.579
1999/2000	749,0	746,2	1.972,0	2.270	2.367,4	1.896,7	8.368,8	4.412
2000/01	867,4	847,7	1.933,0	2.280	-	-	-	-

OLEAGINOSAS

Provincia de Córdoba

Área sembrada, Área cosechada, Producción y Rendimientos

Campaña	Área sembrada	Área cosechada	Producción obtenida	Rendimiento obtenido	Área sembrada	Área cosechada	Producción obtenida	Rendimiento obtenido
	(miles Has)	(miles Has)	(miles Tns)	(Kg/Has cos)	(miles Has)	(miles Has)	(miles Tns)	(Kg/Has cos)
	Girasol				Maní			
1995/96	519,9	424,4	641,0	1.510	238,5	238,5	462,0	1.937
1996/97	422,1	399,0	617,0	1.546	328,1	297,7	280,4	942
1997/98	469,1	431,9	717,7	1.662	405,2	382,6	626,3	1.637
1998/99	557,8	499,2	948,1	1.899	336,0	329,0	339,3	1.031
1999/2000	546,6	539,9	1.016,8	1.883	218,6	218,5	418,5	1.915
2000/01	323,0	321,5	691,2	2.150				
	Soja				Total de Oleaginosas			
1995/96	1.711,5	1.686,8	3.479,4	2.063	2.469,9	2.349,7	4.582,4	1.950
1996/97	1.901,3	1.818,7	2.906,2	1.598	2.651,5	2.515,4	3.803,6	1.512
1997/98	2.096,8	2.070,3	5.820,7	2.812	2.971,1	2.884,8	7.164,7	2.484
1998/99	2.564,6	2.460,0	5.263,3	2.140	3.458,4	3.288,1	6.550,7	1.992
1999/2000	2.729,0	2.707,4	6.932,9	2.561	3.494,2	3.465,8	8.368,2	2.415

Nota: Los datos de la campaña 1999/2000 fueron corregidos por la fuente citada y por lo tanto pueden diferir con los publicados en el número anterior.

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación; Banco de Datos del SIIAP. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Renovables de la Provincia de Córdoba.

EXISTENCIAS GANADERAS

Provincia de Córdoba (miles de cabezas)

Bovinos: Composición del rodeo

Año	Novillos y novillitos	Vacas	Vaquillonas	Terneros	Toros y Toritos	Sin discriminar*	Total Córdoba	Total Argentina	Cba/Arg (%)
1995	1.660	2.617	1.193	1.598	141	1	7.209	52.649	14
1996	1.748	2.459	1.141	1.611	143	1	7.103	50.861	14
1997	1.650	2.461	1.078	1.563	109	1	6.863	50.059	14
1998	1.769	2.277	1.143	1.265	120	s/d	6.574	48.085	14
1999	1.546	2.259	1.066	1.484	116	0	6.471	49.057	13
2000	1.507	2.256	970	1.300	113	0	6.146	48.674	13

Variación respecto al año anterior (%)

1996	5,3	-6,0	-4,3	0,8	1,4	-	-1,5	-3,4	-
1997	-5,6	0,1	-5,5	-3,0	-23,4	-	-3,4	-1,6	-
1998	7,2	-7,5	6,0	-19,1	9,2	-	-4,2	-3,9	-
1999	-12,6	-0,8	-6,7	17,3	-2,7	-	-1,6	2,0	-
2000	-2,5	-0,1	-9,0	-12,5	-2,9	-	-5,0	-0,8	-

Notas: Las existencias bovinos se calculan al 30 de Junio de cada año. * Incluye bueyes y torunos.

Fuente: INDEC. Encuesta Nacional Agropecuaria.

Ovinos: Composición de la majada

Año	Corderos	Borregos y Borregos	Ovejas	Capones	Carneros y carneritos	Sin discriminar	Total Córdoba	Total Argentina	Cba/Arg (%)
1995	59,5	24,3	158,8	6,0	15,7	0,0	264,3	15.244,6	1,7
1996	45,3	20,4	135,3	3,5	11,0	0,0	215,5	14.308,0	1,5
1997	50,6	9,6	138,6	0,5	10,8	0,0	210,1	13.197,8	1,6
1998	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1999	57,9	15,2	127,5	1,3	10,7	0,0	212,6	13.703,4	1,6
2000	63,1	17,8	160,4	3,1	11,8	0,0	256,2	13.561,6	1,9

Variación respecto al año anterior (%)

1996	-23,9	-16,0	-14,8	-41,7	-29,9	-	-18,5	-6,1	-
1997	11,7	-52,9	2,4	-85,7	-1,8	-	-2,5	-7,8	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999*	14,4	58,3	-8,0	160,0	-0,9	-	1,2	3,8	-
2000	9,0	17,1	25,8	138,5	10,3	-	20,5	-1,0	-

Notas: Las existencias ovinos se calculan al 30 de Junio de cada año. s/d, sin datos* La variación se calcula con respecto al año 1997 porque en 1998 no se relevaron datos sobre ovinos.

Fuente: INDEC. Encuesta Nacional Agropecuaria.

PRODUCCIÓN DE LECHE

Mes	Provincia de Córdoba (millones de litros)			Argentina (millones de litros)		Córdoba/ Argentina (%)	
	1999	2000	2001	1999	2000	1999	2000
Enero	266,1	247,3	245,9	1.006,6	892,3	26	28
Febrero	228,5	223,6	200,9	840,9	785,9	27	28
Marzo	227,7	218,6	207,4	795,8	799,4	29	27
Abril	206,3	203,1	192,1	750,0	708,6	28	29
Mayo	211,9	203,9	204,0	761,5	726,8	28	28
Junio	225,1	211,2	208,5	786,8	743,5	29	28
Julio	242,0	228,2	227,9	809,0	754,6	30	30
Agosto	262,5	243,6	244,6	874,7	812,2	30	30
Septiembre	259,8	254,3	252,8	906,6	860,3	29	30
Octubre	264,4	265,8	-	959,3	938,0	28	28
Noviembre	250,0	244,0	-	950,0	899,4	26	27
Diciembre	256,0	247,2	-	887,6	895,7	29	28
Total	2.900,3	2.790,8	1.984,1	10.328,8	9.816,7	28	28
Variación (%)	8,7	-3,8	-2,4 *	8,2	-5,0	-	-

Nota: Los valores de los años 2000 y 2001 revisten el carácter de provisorios. * Enero a Septiembre de 2001 respecto al mismo período del año anterior.

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Renovables de la Provincia de Córdoba, Departamento Lechería. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, Departamento Lechería, Informe Estadístico de Leche y Productos Lácteos.

página
25

Sector
Agropecuario



PRECIOS DE CEREALES Y OLEAGINOSAS

Precios corrientes (en \$ por tonelada). Mercado de Rosario

Producto	Girasol	Maíz	Soja	Sorgo	Trigo	Maní Industria
Año	Promedio simple					
1995	217	115	219	78	171	326
1996	220	152	272	129	198	299
1997	229	108	291	84	144	349
1998	246	98	212	78	111	273
1999	164	89	167	68	104	217
2000	139	82	180	65	106	203
2001*	144	80	166	63	115	s/c
Mes	Año 2001					
Enero	139	84	191	70	117	s/c
Febrero	142	82	174	68	118	s/c
Marzo	149	79	156	60	111	s/c
Marzo	149	79	155	60	111	s/c
Abril	146	74	142	52	114	s/c
Mayo	152	77	144	64	120	s/c
Junio	164	79	157	67	118	s/c
Julio	178	86	178	64	117	s/c
Agosto	179	88	182	64	116	s/c
Septiembre	173	86	177	63	118	s/c
Octubre	181	87	173	62	107	s/c
Noviembre	213	91	176	62	106	s/c

Notas: s/c, sin cotización. * El promedio incluye hasta el mes de Noviembre de 2001.

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Renovables de la Provincia de Córdoba en base a datos de la Bolsa de Cereales de Rosario (Girasol, Maíz, Soja, Sorgo y Trigo) y la Cámara de Cereales y Afines de Córdoba (Maní industria).

Sector Agropecuario

PRECIOS DEL GANADO EN CÓRDOBA

Precios Corrientes (en \$ por kg. vivo)

Producto	Novillo	Vaquillona	Ternero	Vaca	Toro	Capón
Año	Promedio simple					
1995	0,83	0,80	0,81	0,56	0,56	0,90
1996	0,86	0,83	0,97	0,56	0,57	1,22
1997	0,93	0,93	1,07	0,65	0,65	1,30
1998	1,08	1,10	1,23	0,76	0,76	1,15
1999	0,82	0,85	0,94	0,52	0,54	0,85
2000	0,87	0,87	0,96	0,54	0,54	0,90
2001*	0,89	0,87	0,97	0,55	0,56	0,89
Mes	Año 2001					
Enero	0,89	0,88	0,96	0,57	0,56	0,88
Enero	0,89	0,88	0,96	0,57	0,56	0,88
Febrero	0,90	0,88	0,99	0,55	0,58	0,87
Marzo	0,89	0,88	0,97	0,54	0,53	0,90
Abril	0,87	0,86	0,97	0,54	0,57	0,91
Mayo	0,89	0,91	1,05	0,68	0,52	s/c
Junio	0,87	0,93	1,06	0,68	0,56	s/c
Julio	0,83	0,88	1,03	0,66	0,49	s/c
Agosto	0,76	0,84	0,99	0,63	0,49	s/c
Septiembre	0,70	0,76	0,92	0,58	0,48	s/c
Octubre	0,72	0,75	0,93	0,56	0,47	s/c

Nota: Hasta Mayo de 2001 los precios corresponden al Mercado Concentrador de Hacienda Córdoba, desde esa fecha en adelante se publica la cotización en el Mercado de Liniers. * El promedio incluye hasta el mes de Octubre de 2001.

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Renovables de la Provincia de Córdoba.

ENCUESTA INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE CÓRDOBA

Cuarto Trimestre de 2000

Rama de Actividad	Producción (P)	Capacidad Productiva	Horas Trabajadas	Número de Ocupados	Consumo Ener- gía Eléctrica	Utilización capacidad	Cambio % (P) 4°trim.1999
	Variación promedio respecto del trimestre anterior (%)					(en %)	
1. Alimentos y Bebidas	3,3	3,5	3,2	0,2	s/d	67	0,6
2. Textiles	1,9	0,0	0,0	0,0	s/d	100	-3,8
3. Cuero y Calzados	-1,6	0,0	-2,1	-2,8	s/d	58	-8,1
4. Madera y Muebles	-6,8	-1,5	0,8	-0,4	s/d	69	-15,7
5. Papel e Imprenta	-46,6	-52,0	-42,9	-51,0	s/d	41	-60,5
6. Químicos	3,4	0,0	-3,9	0,4	s/d	48	-13,6
7. Caucho y Plástico	0,5	-0,5	0,6	-1,6	s/d	60	-2,0
8. Minerales no Metálicos	17,6	6,0	6,5	2,3	s/d	64	35,3
9. Metales y Productos Metálicos	-5,3	0,0	-5,0	-2,9	s/d	55	-20,4
10. Maquinarias uso general y especial	-17,4	0,0	4,6	12,9	s/d	38	-35,8
11. Maquinaria Eléctrica	-13,0	-3,1	-5,0	-3,8	s/d	72	-1,8
12. Automotores, Autopartes y Material de transporte	-11,89	1,3	-14,1	-2,7	s/d	35	-28,0
Total	-5,1	0,1	-5,2	-1,9	s/d	53	-14,2
Total Empresas 5 a 49 Personas	-5,5	-0,9	-3,4	-2,5		56	-14,2
Total Empresas 50 o más Personas	-4,4	1,7	-8,3	-0,8		46	-14,0

Fuente: Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Estadística y Demografía y Empresa Provincial de Energía de Córdoba (EPEC).

ENCUESTA INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE CÓRDOBA

Primer Trimestre de 2001

Rama de Actividad	Producción (P)	Capacidad Productiva	Horas Trabajadas	Número de Ocupados	Consumo Ener- gía Eléctrica	Utilización capacidad	Cambio % (P) 1°trim.2000
	Variación promedio respecto del trimestre anterior (%)					(en %)	
1. Alimentos y Bebidas	-5,8	-3,6	0,4	1,0	s/d	63	1,5
2. Textiles	-3,9	0,7	-5,1	-2,4	s/d	72	-3,9
3. Cuero y Calzados	-10,3	-3,3	-13,3	3,5	s/d	45	-10,6
4. Madera y Muebles	-10,0	0,0	-19,1	-6,8	s/d	62	-17,9
5. Papel e Imprenta	-22,8	-6,6	-14,5	-1,3	s/d	70	-11,2
6. Químicos	-15,0	0,0	-3,1	-2,3	s/d	59	-20,8
7. Caucho y Plástico	-12,7	0,1	3,5	-2,0	s/d	53	14,8
8. Minerales no Metálicos	-19,7	-10,5	-7,7	-3,1	s/d	53	-6,2
9. Metales y Productos Metálicos	-16,5	-1,0	-7,3	-6,8	s/d	52	-21,7
10. Maquinarias uso general y especial	-15,9	0,2	-18,6	1,7	s/d	57	-22,9
11. Maquinaria Eléctrica	-20,1	-10,6	-8,4	-5,0	s/d	70	-15,1
12. Automotores, Autopartes y Material de transporte	-14,6	-0,4	-14,1	-3,3	s/d	41	-13,1
Total	-13,0	-2,2	-8,9	-2,3	s/d	53	-10,6
Total Empresas 5 a 49 Personas	-13,8	-2,4	-8,5	-3,1		54	-15,4
Total Empresas 50 o más Personas	-11,7	-2,0	-9,7	-1,0		52	-3,6

Fuente: Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Estadística y Demografía y Empresa Provincial de Energía de Córdoba (EPEC).

Industria



ELABORACIÓN DE ACEITES Y SUBPRODUCTOS

Provincia de Córdoba (toneladas)

	Aceite			Pellets		
	Soja	Girasol	Maní	Soja	Girasol	Maní
1995	159.378	209.081	48.844	780.819	222.995	71.503
1996	161.000	212.572	60.719	780.430	225.010	90.253
1997	203.058	214.810	36.773	949.704	223.578	57.170
1998	258.255	268.957	35.812	1.176.795	279.725	53.368
1999	294.965	348.805	22.332	1.330.259	350.530	34.150
2000	5,7	-18,3	-34,1	5,4	-26,6	-34,3
2001**	20,8	-33,5	68,8	10,6	-31,5	69,0
Variación respecto al año anterior (%)						
1996	1,0	1,7	24,3	0,0	0,9	26,2
1997	26,1	1,1	-39,4	21,7	-0,6	-36,7
1998	27,2	25,2	-2,6	23,9	25,1	-6,7
1999	14,2	29,7	-37,6	13,0	25,3	-36,0
2000	5,7	-18,3	-34,1	5,4	-26,6	-34,3
2001**	20,8	-33,5	68,8	10,6	-31,5	69,0

Mes	Año 2000					
Enero	13.835	4.766	1.261	64.077	4.913	1.911
Febrero	26.744	15.739	-	124.136	15.522	-
Marzo	9.195	37.483	-	37.810	32.687	-
Abril	20.062	35.541	-	89.783	32.217	-
Mayo	32.451	24.927	132	141.544	22.441	216
Junio	28.794	17.167	2.438	128.666	15.751	4.016
Julio	29.497	27.733	2.323	134.287	24.157	3.497
Agosto	33.874	28.014	1.921	150.967	25.365	2.878
Septiembre	29.435	32.270	-	132.910	28.988	-
Octubre	30.884	22.967	3.401	140.289	20.712	5.135
Noviembre	30.864	20.159	1.853	139.557	18.156	2.743
Diciembre	26.283	18.114	1.388	118.029	16.493	2.055

Mes	Año 2001					
Enero	10.958	8.852	869	49.976	8.581	1.321
Febrero	2.551	19.152	1.206	11.884	18.521	2.669
Marzo	11.501	35.604	1.768	51.102	31.058	2.635
Abril	33.448	23.053	-	151.533	20.406	-
Mayo	42.351	12.592	749	179.300	12.025	1.170
Junio	41.074	11.605	1.820	175.343	11.483	2.708
Julio	41.737	13.487	1.083	170.889	12.494	1.642
Agosto	44.507	12.081	2.909	179.855	12.470	4.263
Septiembre	42.230	12.366	3.226	141.163	11.309	4.744

Nota: * Acumulado hasta Septiembre de 2001. ** Enero a Septiembre de 2001 respecto al mismo período del año anterior.

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación; Dirección de Mercados Agroalimentarios - Granos.

Industria



FAENA EN MATADEROS MUNICIPALES Y PRIVADOS

Provincia de Córdoba

Años	1998			1999			2000*		
Categoría	Cabezas (miles)	Kgs (miles)	Kg/Cab	Cabezas (miles)	Kgs (miles)	Kg/Cab	Cabezas (miles)	Kgs (miles)	Kg/Cab
Bovinos									
Novillo	267	69.918	262	331	91.328	276	155	42.200	272
Novillito	188	38.321	204	204	42.205	207	122	25.079	206
Vacas	154	34.745	226	117	28.074	239	58	13.793	239
Vaquillonas	229	39.985	175	224	39.014	175	116	20.311	175
Terneros	110	13.673	124	121	14.873	123	74	9.192	124
Toros	13	4.659	358	9	3.360	365	5	1.756	333
Total	962	201.302	209	1.007	218.853	217	529	112.331	212
Porcinos									
Cerdos y Capones	400	34.816	87	406	35.543	88	198	16.963	86
Cachorros y Lechones	25	269	11	56	627	11	43	503	12
Total	425	35.085	83	462	36.170	78	421	34.455	82
Otros									
Caprinos	26	139	5	29	150	5	6	31	5
Ovinos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
Equinos	66	10.127	153	63	9.721	155	60	9.196	152

Nota: Los datos del año 1999 y 2000 revisten el carácter de provisorios.

Fuente: Secretaría General de la Gobernación de la Provincia de Córdoba, Dirección General de la Función Pública, Gerencia de Estadísticas y Censos.

Industria

FAENA EN MATADEROS MUNICIPALES Y PRIVADOS

Provincia de Córdoba Año 2000

Período	Abril			Mayo			Junio		
Categoría	Cabezas (miles)	Kgs (miles)	Kg/Cab	Cabezas (miles)	Kgs (miles)	Kg/Cab	Cabezas (miles)	Kgs (miles)	Kg/Cab
Bovinos									
Novillo	28	7.560	274	27	7.437	274	27	7.275	274
Novillito	18	3.653	203	18	3.709	202	21	4.320	202
Vacas	10	2.497	242	11	2.522	234	11	2.552	237
Vaquillonas	17	2.970	177	18	3.188	175	20	3.482	174
Terneros	11	1.443	132	11	1.396	128	12	1.619	134
Toros	1	300	365	1	394	381	1	344	368
Total	84	18.423	218	86	18.647	216	92	19.592	214
Porcinos									
Cerdos y Capones	29	2.539	87	29	3.857	134	30	2.610	86
Cachorros y Lechones	2	26	13	4	43	12	4	52	12
Total	31	2.565	82	32	3.900	120	35	2.662	77
Otros									
Caprinos	0	0	-	1	3	4	2	8	5
Ovinos	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-
Equinos	5	814	153	5	760	152	5	707	148

Fuente: Secretaría General de la Gobernación de la Provincia de Córdoba, Dirección General de la Función Pública, Gerencia de Estadísticas y Censos. Datos provisorios.

FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES

Provincia de Córdoba (unidades)

Año	Daimler Chrysler	Fiat Auto	Chevrolet	Iveco	Renault	Total Córdoba	Total Argentina	Cba/Arg (%)
1995	0	0	11.074	1.251	67.443	79.768	285.435	28
1996	0	0	14.719	1.340	66.624	82.683	313.152	26
1997	2.460	48.939	20.258	1.700	79.552	152.909	446.306	34
1998	6.184	61.777	16.084	2.040	87.351	173.436	457.957	38
1999	1.394	37.923	3.625	2.182	60.181	105.305	304.809	35
2000	3.896	33.814	0	1.335	58.728	97.773	339.229	29
2001*	0	31.554	0	1.456	25.495	58.505	226.847	26
Variación respecto al año anterior (%)								
1995	-	-	341,2	-35,8	-36,7	-28,1	-30,2	-
1996	-	-	32,9	7,1	-1,2	3,7	9,7	-
1997	-	-	37,6	26,9	19,4	84,9	42,5	-
1998	151,4	26,2	-20,6	20,0	9,8	13,4	2,6	-
1999	-77,5	-38,6	-77,5	7,0	-31,1	-39,3	-33,4	-
2000	179,5	-10,8	-	-38,8	-2,4	-7,2	11,3	-
2001**	-	3,3	-	9,1	-54,7	-36,4	-27,7	-

Mes

Año 2000

Mes	Daimler Chrysler	Fiat Auto	Chevrolet	Iveco	Renault	Total Córdoba	Total Argentina	Cba/Arg (%)
Enero	191	5.152	0	0	4.398	9.741	21.771	45
Febrero	396	2.984	0	0	1.596	4.976	20.538	24
Marzo	459	2.769	0	163	7.376	10.767	33.753	32
Abril	360	2.074	0	148	5.516	8.098	28.754	28
Mayo	380	3.952	0	149	5.580	10.061	30.323	33
Junio	436	2.481	0	174	4.840	7.931	29.066	27
Julio	353	2.299	0	63	4.841	7.556	29.024	26
Agosto	503	2.176	0	141	5.876	8.696	30.602	28
Septiembre	482	1.925	0	173	5.701	8.281	30.942	27
Octubre	336	1.539	0	169	5.499	7.543	28.878	26
Noviembre	0	3.187	0	155	5.050	8.392	30.175	28
Diciembre	0	3.276	0	0	2.455	5.731	25.403	23

Mes

Año 2001

Mes	Daimler Chrysler	Fiat Auto	Chevrolet	Iveco	Renault	Total Córdoba	Total Argentina	Cba/Arg (%)
Enero	0	2.760	0	205	0	2.965	12.860	23
Febrero	0	2.430	0	211	915	3.556	14.138	25
Marzo	0	6.417	0	232	3.270	9.919	24.394	41
Abril	0	5.113	0	234	3.407	8.754	26.770	33
Mayo	0	5.469	0	225	4.295	9.989	28.614	35
Junio	0	3.587	0	199	3.379	7.165	25.714	28
Julio	0	2.995	0	33	3.613	6.641	23.321	28
Agosto	0	1.632	0	69	216	1.917	19.023	10
Septiembre	0	1.024	0	0	1.981	3.005	16.638	18
Octubre	0	55	0	7	1.350	1.412	18.211	8
Noviembre	0	72	0	41	3.069	3.182	17.164	19

Notas: Fiat Auto incluye la fabricación de los modelos Palio (Nafta y Diesel) y Siena (Nafta y Diesel) hasta Julio de 1999, después de esa fecha se incluyen todos los modelos de automóviles (Siena, Palio, Uno y Duna). Chevrolet y Daimler Chrysler comprenden la fabricación de todos los modelos de utilitarios. Chevrolet y Daimler Chrysler cierran sus plantas en la provincia de Córdoba en Enero y Noviembre de 2000 respectivamente. Los datos del año 2000 y 2001 revisten el carácter de provisorios.

Fuente: Elaboración propia en base a la Información de Prensa de la Asociación de Fábricas de Automotores de Argentina.

PATENTAMIENTO DE AUTOMOTORES NUEVOS

Provincia de Córdoba (unidades)

Año	Comerciales				Total Córdoba	Total Argentina	Cba/Arg (%)
	Automóviles	Livianos	Pesados	Sin codificar			
1996	22.167	4.778	792	2.980	30.717	360.484	9
1997	25.088	7.090	1.493	2.285	35.956	413.631	9
1998	27.233	10.354	2.270	2.462	42.319	473.754	9
1999	23.586	8.782	1.588	1.674	35.630	395.808	9
2000	23.186	8.193	1.287	1.543	34.209	302.279	11
2001*	12.608	4.839	625	347	18.419	192.846	10

Variación respecto al año anterior (%)

1997	13,2	48,4	88,5	-23,3	17,1	14,7	-
1998	8,5	46,0	52,0	7,7	17,7	14,5	-
1999	-13,4	-15,2	-30,0	-32,0	-15,8	-16,5	-
2000	-1,7	-6,7	-19,0	-7,8	-4,0	-23,6	-
2001**	-43,5	-38,9	-48,2	-76,9	-44,1	-40,7	-

Mes

Año 2001

Enero	2.261	1.022	249	148	3.680	35.476	10
Febrero	938	312	21	129	1.400	15.454	9
Marzo	1.192	327	35	10	1.564	16.824	9
Abril	1.075	349	29	6	1.459	16.546	9
Mayo	1.096	385	31	11	1.523	17.139	9
Junio	911	415	42	11	1.379	15.281	9
Julio	1.175	478	47	10	1.710	18.208	9
Agosto	1.235	462	59	3	1.759	17.163	10
Septiembre	1.074	479	43	7	1.603	14.612	11
Octubre	964	377	32	9	1.382	14.318	10
Noviembre	687	233	37	3	960	11.825	8

Notas: * Acumulado hasta Noviembre de 2001.** Enero a Noviembre de 2001 respecto al mismo período del año anterior.

Fuente: Asociación de Concesionarios de Automóviles de la República Argentina en base a datos de la Dirección Nacional de los Registros de Propiedad Automotor y Créditos Prendarios.

VENTAS Y PRODUCCIÓN DE CEMENTO

(miles de toneladas)

Año	Minetti		Corcemar		Total	
	Producción	Ventas	Producción	Ventas	Producción	Ventas
1994	1.125	1.103	592	585	1.718	1.688
1995	1.003	988	810	728	1.813	1.716
1996	1.068	1.081	957	926	2.026	2.007
1997	1.260	1.252	1.141	1.135	2.402	2.388
1998	1.436	1.423	1.189	1.184	2.625	2.608
1999	2.668	2.344	-	-	2.668	2.344

Variación respecto al año anterior (%)

1995	-10,9	-10,4	36,8	24,3	5,5	1,7
1996	6,6	9,3	18,1	27,2	11,7	16,9
1997	18,0	15,9	19,3	22,6	18,6	19,0
1998	13,9	13,6	4,1	4,3	9,3	9,2
1999	85,8	64,7	-	-	1,6	-10,1

Notas: Los datos de Corcemar incluyen cemento portland, cales y otros productos de hormigón elaborado; los de J.Minetti solamente comprenden cemento portland. En Enero del año 1999 las empresas se fusionan y empiezan a denominarse Minetti S.A..

Fuente: Boletín Semanal de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires "La Bolsa" y Memoria y Balance General de Juan Minetti S.A.y Corcemar S.A.

PERMISOS DE EDIFICACIÓN

Provincia de Córdoba

Año	Total		Construcciones nuevas y a empadronar		Ampliaciones nuevas y a empadronar	
	Número de Permisos	Sup. Cubierta (miles de m ²)	Número de Permisos	Sup. Cubierta (miles de m ²)	Número de Permisos	Sup. Cubierta (miles de m ²)
1995	6.212	1.136,1	4.533	942,0	1.679	194,1
1996	5.907	1.002,8	4.313	810,8	1.594	192,1
1997	7.833	1.165,2	5.036	899,9	2.797	265,2
1998	9.836	1.435,4	6.025	1.071,4	3.811	364,0
1999	7.685	1.156,1	5.055	865,7	2.630	290,4
2000	8.689	1.612,3	5.866	1.321,4	2.823	290,9
Variación respecto al año anterior (%)						
1995	-14,8	-12,7	-16,8	-9,7	-9,0	-24,7
1996	-4,9	-11,7	-4,9	-13,9	-5,1	-1,0
1997	32,6	16,2	16,8	11,0	75,5	38,1
1998	25,6	23,2	19,6	19,1	36,3	37,2
1999	-21,9	-19,5	-16,1	-19,2	-31,0	-20,2
2000	13,1	39,5	16,0	52,6	7,3	0,2

Mes	Año 2000					
Enero	455	62,9	315	44,5	140	18,5
Febrero	354	55,4	231	38,0	123	17,4
Marzo	662	101,5	479	81,5	183	20,0
Abril	557	90,2	363	74,7	194	15,6
Mayo	735	123,3	504	102,6	231	20,7
Junio	867	141,0	623	117,8	244	23,2
Julio	835	129,1	623	110,8	212	18,4
Agosto	856	148,9	520	116,6	336	32,3
Septiembre	823	129,1	557	103,2	266	25,9
Octubre	864	131,4	564	99,5	300	31,9
Noviembre	933	140,9	606	109,5	327	31,3
Diciembre	748	358,5	481	322,8	267	35,7
Total	8.689	1.612	5.866	1.321	2.823	291

Nota: Los datos de los años 1999 y 2000 revisten el carácter de provisorios.

Fuente: Secretaría General de la Gobernación de la Provincia de Córdoba, Dirección General de la Función Pública, Gerencia de Estadísticas y Censos.

VENTAS EN SUPERMERCADOS POR PRODUCTOS

Provincia de Córdoba (miles de \$)

Productos	2001						Particip.	Variación %	
	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre			
Bebidas	9.106	8.082	8.847	8.890	8.393	8.140	13	-3,5	-8,9
Almacén	23.726	21.442	22.557	23.049	21.101	20.812	25	-6,4	7,3
Panadería	1.764	1.586	1.694	1.690	1.558	1.517	2	-24,0	34,1
Lacteos	7.840	7.329	7.951	7.895	7.553	7.397	8	1,4	6,6
Carnes	9.027	8.301	8.623	8.328	7.680	7.812	9	-1,7	4,3
Verdulería y frutería	3.055	2.652	2.681	2.708	2.767	2.738	4	0,5	-9,5
Alim. prep. y rotisería	1.310	1.196	1.212	1.238	1.125	1.128	1	13,8	-23,1
Art. de limpieza y perfumería	12.579	11.435	11.977	11.969	11.622	11.738	16	-8,1	2,4
Indumentaria	3.261	2.951	2.968	2.905	2.401	2.275	4	-5,0	-23,6
Electrónicos	5.713	5.067	5.674	5.862	4.986	5.043	6	63,1	-28,5
Otros	8.052	7.208	7.760	8.328	8.402	7.254	12	-14,8	-9,2
Total	85.433	77.249	81.944	82.862	77.588	75.854	100	-1,7	-3,1

Indicadores

Número de bocas	91	91	91	91	91	91	-1,2	0,2
Ventas por boca en miles de \$	939	849	900	911	853	834	-0,5	-3,3
Área de ventas en m ²	152	152	152	152	152	152	-0,1	0,9
Ventas por m ² en \$	561	507	538	544	510	498	-1,7	-3,9
N° de operaciones en miles	4.974	4.636	4.640	4.762	4.664	4.612	-3,3	0,7
Ventas por operación en \$	17,2	16,7	17,7	17,4	16,6	16,4	1,6	-4,8

Nota: El revelamiento es representativo de la actividad de una nómina de supermercados que cuentan con alguna boca de expendio con superficie mayor a los 300 m². La categoría "Indumentaria" incluye calzado y textiles para el hogar y la categoría "Electrónicos" incluye artículos para el hogar. * Enero a Septiembre de 2001 respecto al mismo periodo del año anterior.

Fuente: INDEC - Encuesta Mensual de Supermercados.

VENTA DE ENERGÍA ELÉCTRICA POR TIPO DE CLIENTES

EPEC (miles de KWH)

Categoría	Año 2000				Año 2001		Participación (%)	Variación (%) 2000/1999
	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero		
Residencial	73.802	77.880	69.590	80.834	80.112	84.927	24	6,0
General Comercial	26.880	34.777	28.946	38.967	32.679	43.556	12	3,9
General Industrial	2.534	2.020	2.407	2.074	2.405	2.082	1	-10,7
Grandes Consumos	101.926	107.186	108.605	111.425	105.378	104.531	30	10,2
Cooperativas	86.937	90.180	86.997	98.487	104.263	97.361	28	2,6
Gobierno	8.020	8.879	12.722	9.187	9.130	9.090	3	14,3
Alumbrado Público	12.312	9.457	8.984	8.696	8.490	8.120	2	10,1
Servicio de Agua	814	755	758	818	923	920	0	-16,6
Total	313.224	331.134	319.009	350.488	343.380	350.587	100	6,2

Nota: Datos provisorios. La categoría "Residencial" comprende a "Servicios Comunitarios"; y "Gobierno" incluye a las clases "Gobierno Nacional, Provincial y Municipal" y "Otros Usuarios Especiales".

Fuente: EPEC, División Presupuesto y Estadísticas.

GAS ENTREGADO POR TIPO DE SERVICIO

ECOGAS (miles de m³ de 9300 kcal)

Mes	Año 2001					Participación Variación (%)		
	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	% 2001/00 *	
Residencial	20.237	46.137	55.400	66.192	43.559	37.764	26	-10,9
Servicio General								
P	9.277	15.782	14.741	14.563	11.031	10.475	8	-19,6
G	1.550	1.509	1.452	1.643	1.448	1.370	1	-22,6
Sudistribuidores	2.305	5.552	6.342	6.767	4.722	3.896	3	-7,0
Gas Natural Comprimido	16.999	18.580	17.799	19.044	18.757	18.369	14	-9,8
Servicio Grandes Usuarios								
ID	3.813	2.257	2.661	1.828	4.341	4.583	2	-52,8
IT	0	34	16	72	100	90	0	447,1
FD	13.604	10.960	10.077	11.114	9.008	8.258	9	-39,9
FT	369	417	417	424	426	418	0	0,5
Servicio por cuenta de terceros								
ID/IT	9.745	11.562	11.358	8.601	13.781	14.611	8	13,7
FD/FT	36.212	43.337	33.612	32.572	31.926	36.471	29	-34,1
Total	114.111	156.127	153.875	162.820	139.099	136.305	100	-22,8

Notas: Servicio General: para usos no domésticos; P y G, sin y con cantidad contractual mínima. Grandes Usuarios: para usos no domésticos con cantidad contractual mínima; ID interrumpible, FD sobre base firme, FT e IT disponible para clientes con conexión directa al sistema de transporte, sobre base firme e interrumpible. * Enero a Septiembre de 2001 respecto al mismo período del año anterior.

Fuente: ENARGAS.

Sector
Servicios





BANCOS CON CASA MATRIZ EN CÓRDOBA

Año 2001 (millones de \$)

	Provincia de Cba. Suquía S.A.		Roela S.A.	Julio S.A.	Total
	Junio	Octubre	Octubre	Octubre	Córdoba
Situación Patrimonial					
Activo	1.637,8	1.918,1	54,862	31,9	3.642,6
Disponibilidades	206,1	215,5	6,6	3,1	431,3
Títulos Públicos	29,5	167,9	13,4	0,6	211,4
Préstamos	827,3	1.082,7	29,4	21,6	1.961,0
Sector Público no Financiero	395,9	249,0	0,0	0,0	644,9
Sector Financiero	4,8	98,0	3,0	1,5	107,3
Sector Priv. no Finan. y Residentes en el Ext.	502,9	975,4	22,5	17,7	1.518,6
Adelantos	101,2	121,2	0,4	7,1	229,8
Doc a sola firma, descont. y comprados	173,4	265,4	0,2	9,9	448,9
Hipotecarios y Prendarios	81,2	381,1	21,3	0,1	483,6
Personales	65,6	84,4	0,1	0,8	150,9
Otros	43,2	100,4	0,1	-0,7	143,0
Intereses y dif. cotiz. deveng. a cobrar	38,4	22,9	0,5	0,5	62,3
Previsiones	-84,9	-63,9	-1,8	-4,4	-155,0
Otros Creditos por Intermed. Financ.	369,5	110,6	1,1	0,8	482,0
Bienes de Uso	112,9	47,4	6,5	2,4	169,2
Otros Activos	95,1	116,4	3,5	10,3	225,3
Partidas Pendientes de Imputación	5,9	1,8	0,0	0,0	7,7
Pasivo	1.636,3	1.711,7	40,9	15,4	3.404,2
Depósitos	1.383,0	1.410,6	20,8	12,7	2.827,1
Sector Público no financiero	242,7	0,8	0,0	0,0	243,5
Sector Financiero	1,4	3,2	0,0	0,0	4,5
Sector Priv. no Finan. y Residentes del Exterior	1.139,0	1.406,6	20,8	12,7	2.579,1
Cuentas corrientes	141,0	152,7	2,3	1,4	297,5
Caja de ahorros	348,0	143,2	2,6	0,3	494,1
Plazo fijo e inversiones a plazo	602,8	1.073,1	15,4	10,7	1.702,0
Intereses a pagar y Otros	47,1	37,6	0,5	0,3	85,5
Otras Obligaciones por Intermed. Financ.	210,7	170,4	13,8	0,6	395,4
Otros Pasivos	42,6	49,2	6,2	2,1	100,1
Obligaciones Subordinadas	0,0	81,6	0,0	0,0	81,6
Patrimonio Neto	1,5	206,4	14,0	16,5	238,4
Estado de Resultados					
Resultados Acumulados	-21,3	25,8	1,2	0,5	6,2
Ingresos financieros	64,6	225,2	4,9	1,4	296,0
Egresos financieros	-48,1	-110,0	-4,3	-0,4	-162,8
Cargo por incobrabilidad	-3,8	-27,8	-0,9	-0,3	-32,9
Ingresos netos por servicios	33,3	58,0	4,7	0,4	96,4
Gastos de administración	-77,2	-106,3	-3,1	-0,9	-187,6
Otros	9,9	-5,4	0,4	0,4	5,3
Impuesto a las ganancias	0,0	-7,7	-0,4	0,0	-8,1
Indicadores (%)*					
Incobrabilidad potencial	18,2	0,9	8,9	22,4	4,7
Depósitos sobre personal (en miles de \$)	417	626	175	260	733
Rendimiento sobre el Patrimonio Neto(%)	-69,7	16,8	11,4	4,4	4,4

Nota: La fecha de cierre de balance es el 31 de diciembre para los bancos citados, excepto el Banco Julio S.A. que cierra el 30 de Junio. Incobrabilidad potencial: relación entre la financiación a sectores privados en situación no normal y el total de financiaciones. Rendimiento sobre el Patrimonio Neto: Es el cociente entre los resultados mensuales de los últimos 12 meses y el promedio del Patrimonio Neto también de los últimos 12 meses rezagados un período (para mayor detalle consultar la fuente citada). * En la última columna se consignan los indicadores para Sistema Financiero Argentino. Fuente: BCRA: "Información de Entidades Financieras".

AFLUENCIA TURÍSTICA A LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

A) Por área turística

(miles de turistas)

Período	Traslasierra	Calamuchita	Punilla	Sierras Chicas	Capital	Resto de la Provincia	Total
1998	296	414	1.215	276	231	414	2.846
1999	301	412	1.186	267	223	423	2.811
2000	304	395	1.158	255	219	408	2.739
2001	305	381	1.029	224	176	388	2.502
Variación respecto al año anterior (%)							
1999	1,7	-0,7	-2,4	-3,3	-3,5	2,4	-1,2
2000	0,9	-4,0	-2,3	-4,3	-1,6	-3,7	-2,6
2001*	27,2	22,5	18,2	19,7	10,9	28,6	21,0
Participación (%)							
1998	10	15	43	10	8	15	100
1999	11	15	42	9	8	15	100
2000	11	14	42	9	8	15	100
2001	12	15	41	9	7	16	100
Año 2000							
Diciembre	39	53	171	32	51	56	401
Enero	111	138	369	88	44	136	887
Febrero	80	107	284	58	37	96	662
Marzo	9	13	47	9	27	14	119
Semana Santa (16/4 al 23/4)	46	56	211	52	22	74	461
Vacaciones de Invierno(8/7 al 30/7)	18	28	77	16	40	32	210
Año 2001							
Diciembre	34	47	169	28	42	51	371
Enero	159	201	507	122	62	197	1.249
Febrero	100	117	310	66	52	118	764
Marzo	13	16	43	8	19	21	119

Sector
Servicios



*Nota: Los períodos anuales son la suma de los meses y épocas detallados abajo. El mes de Marzo incluye sólo la primera quincena. * Diciembre a Marzo de 2001 con respecto a igual período del año anterior.*

Fuente: Agencia Córdoba Turismo, Departamento de Estudios Sectoriales.

B) Por modalidad de alojamiento

(miles de turistas)

Período	Hotel	Colonia	Campamento	Vivienda	Total
1998	717	267	423	1.438	2.846
1999	709	267	431	1.405	2.811
2000	718	226	433	1.361	2.739
2001	655	200	523	1.124	2.502
Variación respecto al año anterior (%)					
1999	-1,1	-0,2	1,9	-2,3	-1,2
2000	1,3	-15,2	0,5	-3,1	-2,6
2001	23,1	13,7	27,6	18,3	21,0
Participación (%)					
1998	25	9	15	51	100
1999	25	9	15	50	100
2000	26	8	16	50	100
2001	26	8	21	45	100

Año 2000

Diciembre	122	48	46	185	401
Enero	207	62	215	404	887
Febrero	157	52	137	316	662
Marzo	47	15	12	45	119
Semana Santa	96	29	24	313	461
Vacaciones de Invierno (8/7 al 30/7)	90	21	s/d	99	210

Año 2001

Diciembre	117	42	42	170	371
Enero	297	88	310	555	1.249
Febrero	190	59	154	362	764
Marzo	52	12	17	38	119

Nota: Los períodos anuales son la suma de los meses y épocas detallados abajo. El mes de Marzo incluye sólo la primera quincena. * Diciembre a Marzo de 2001 con respecto a igual período del año anterior.

Fuente: Agencia Córdoba Turismo, Departamento de Estudios Sectoriales.

GASTO PÚBLICO PRESUPUESTADO POR FINALIDADES

Provincia de Córdoba (millones de \$ corrientes)

Clasificación por Finalidades	Total	1999		2000		2001			
		Total	Variación %	Total	Variación %	Total	Variación %		
1. Servicios Sociales	1.297	46	6,7	1.307	47	0,7	1.355	49	3,7
Cultura y Educación	696	25	4,4	797	29	14,4	847	31	6,4
Salud	252	9	5,8	254	9	0,8	228	8	-10,2
Bienestar Social	343	12	12,7	255	9	-25,5	279	10	9,3
Ciencia y Técnica	6	0	3,3	1	0	-90,2	0	0	-100,0
2. Apoyo Integral a Municipios	417	15	-14,5	425	15	1,8	390	14	-8,3
3. Seguridad	278	10	-0,4	258	9	-7,3	263	10	2,2
4. Justicia	210	7	3,4	219	8	4,2	228	8	4,5
5. Desarrollo de la Economía	203	7	-21,0	175	6	-13,9	140	5	-20,1
6. Control y Administración Fiscal	47	2	5,0	47	2	-0,8	49	2	6,1
7. Legislación	51	2	-5,0	51	2	0,8	46	2	-10,1
8. Dirección Superior Administrativa	68	2	29,6	69	2	1,2	77	3	12,3
9. Administración General	127	5	4,1	163	6	28,5	162	6	-0,8
10. Deuda Pública	87	3	52,3	87	3	-0,3	89	3	2,5
11. A Clasificar	35	1	-49,0	26	1	-25,1	21	1	-20,5
Subtotal	2.821	100	-0,7	2.826	102	0,2	2.820	103	-0,2
Economías de Gestión	105	4	-0,8	65	2	-38,2	75	3	15,4
Total	2.716	100	-0,7	2.761	100	1,7	2.745	100	-0,6

Fuente: Ley de Presupuesto de la Provincia de Córdoba.

INGRESOS EFECTIVOS

Provincia de Córdoba (millones de \$ corrientes)

Clasificación	1999				2000					
			Variación %		Al 31/03/00		Al 30/06/00		Al 30/09/00	
	Total	%	1999/98	Total	%	Total	%	Total	%	
1. RECURSOS CORRIENTES	2.325	99	-6	530	98	1.215	99	1.797	99	
Jurisdicción Provincial	992	42	-10	249	41	516	42	762	42	
TRIBUTARIOS	835	36	-8	224	37	461	38	674	37	
Ing.Brutos	455	19	-9	101	17	193	16	300	17	
Inmobiliario	275	12	-4	22	4	140	11	186	10	
Sellos	75	3	-12	17	3	35	3	54	3	
Otros	31	1	-23	2	0	14	1	20	1	
Moratoria *	-	-	-	19	3	79	6	114	6	
Ing. Pendientes de Rendición	-	-	-	63	10	-	-	-	-	
NO TRIBUTARIOS	156	7	-16	25	4	55	5	88	5	
Jurisdicción Nacional	1.333	57	-4	344	57	699	57	1.035	57	
Coparticipación Fed.	912	39	-4	234	39	469	38	705	39	
Ingr. Ley nº 23966	58	2	-11	17	3	32	3	47	3	
Serv. Educativos Transferidos	112	5	0	28	5	56	5	84	5	
Recursos FONAVI	43	2	-7	12	2	24	2	36	2	
Otros Ingresos Nacionales	84	4	15	29	5	55	4	76	4	
Impuestos a las Ganancias **	126	5	-12	24	4	63	5	87	5	
2. RECURSOS DE CAPITAL	25	1	-9	9	2	13	1	20	1	
Total	2.350	100	-6	539	100	1.228	100	1.817	100	

* Ley 24621 Art.102 inc b y d ; Ley 24699 Art.5 inc c

Fuente: Elaboración Propia en base a las Cuentas de Inversión de la Provincia de Córdoba.

GASTO PÚBLICO EJECUTADO*

Provincia de Córdoba (millones de pesos corrientes)

Clasificación por Finalidades	1999				2000					
			Variación %		Al 31/03/00		Al 30/06/00		Al 30/09/00	
	Total	%	1999/98	Total	%	Total	%	Total	%	
1. Servicios Sociales	1.176	47	4	321	49	706	54	976	52	
Cultura y Educación	726	29	5	173	26	455	35	651	35	
Salud	191	8	7	60	9	122	9	158	8	
Bienestar Social	254	10	0	88	13	128	10	166	9	
Ciencia y Técnica	5	0	-24	0	0	0	0	0	0	
2. Apoyo Integral a Municipios	346	14	-6	106	16	186	14	268	14	
3. Seguridad	257	10	-4	71	11	136	10	196	10	
4. Justicia	192	8	0	47	7	101	8	149	8	
5. Desarrollo de la Economía	83	3	-46	64	10	76	6	98	5	
6. Control y Administración Fiscal	41	2	-4	8	1	20	2	30	2	
7. Legislación	51	2	6	11	2	23	2	33	2	
8. Dirección Superior Administrativa	52	2	6	13	2	40	3	77	4	
9. Administración General	158	6	-38	8	1	19	1	37	2	
10. Deuda Pública	125	5	-3	5	1	7	1	13	1	
11. A Clasificar	0	0	-	0	0	0	0	0	0	
Total	2.481	100	-6	654	100	1.314	100	1.878	100	

* Corresponde a la categoría "comprometido".

Fuente: Elaboración Propia en base a las Cuentas de Inversión de la Provincia de Córdoba

TASAS DE DESOCUPACIÓN, SUBOCUPACIÓN Y ACTIVIDAD

Gran Córdoba (%)

Mes	Octubre 98	Mayo 99	Agosto 99	Octubre 99	Mayo 00	Octubre 00	Mayo 01	Octubre 01
Tasa de desocupación (%)	12,8	14,2	15,2	13,6	13,4	12,5	12,7	15,9
Tasa de subocupación (%)	13,3	11,2	13,4	12,1	14,3	13,3	15,3	15,4
Tasa de actividad (%)	40,0	40,1	40,8	40,9	41,0	40,9	40,5	37,0

Notas: Tasa de desocupación y subocupación: porcentaje de la población desocupada y subocupada con relación a la población económicamente activa (PEA). Tasa de actividad: porcentaje de la PEA con relación a la población total.

Fuente: Secretaría General de la Gobernación de la Provincia de Córdoba, Dirección General de la Función Pública, Gerencia de Estadísticas y Censos.

página
37

Sector
Público



Ocupación



EXPORTACIONES DE CÓRDOBA

Grandes Rubros (millones de u\$s)

Descripción	1999	2000	1999 (%)	2000 (%)	Variación % 1999/98	Variación % 2000/1999
Productos Primarios	595,5	924,1	25	33	-32,0	55,2
Semillas y frutos oleaginosos	326,0	440,1	14	16	-25,8	35,0
Cereales	247,2	469,4	10	17	-40,0	89,9
Miel	12,1	9,4	1	0	21,3	-22,3
Hortalizas y legumbres sin elaborar	6,0	3,6	0	0	-45,0	-40,0
Otros productos primarios	4,2	1,6	0	0	24,6	-61,9
Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA)	1.004,3	1.054,8	42	38	-4,9	5,0
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	389,5	517,8	16	18	6,6	32,9
Grasas y aceites	346,7	277,7	15	10	-16,3	-19,9
Productos lácteos	97,8	88,4	4	3	27,6	-9,6
Carnes	61,2	55,3	3	2	23,0	-9,6
Azúcar y artículos de confitería	21,3	24,8	1	1	-23,8	16,4
Productos de molinería	19,3	12,9	1	0	-22,5	-33,2
Preparados de legumbres y hortalizas	16,0	24,3	1	1	-4,7	51,9
Otras Manufacturas de Origen Agropecuario	52,5	53,6	2	2	-35,0	2,1
Manufacturas de Origen Industrial (MOI)	767,5	830,5	32	30	-36,1	8,2
Material de transporte	439,4	490,0	19	17	-50,5	11,5
Máquinas y aparatos, material eléctrico	204,6	162,1	9	6	-1,6	-20,8
Productos químicos y conexos	54,5	59,2	2	2	4,5	8,6
Metales comunes y sus manufacturas	26,9	14,7	1	1	134,3	-45,4
Materias plásticas artificiales	24,2	27,3	1	1	-7,7	12,8
Caucho y sus manufacturas	4,0	5,3	0	0	97,2	32,5
Otras manufacturas de origen industrial	13,9	71,9	1	3	-4,9	417,3
Total	2.367,3	2.367,3	100	100	-24,5	18,7

Nota: Datos provisorios. Valores declarados por los exportadores y ajustados por INDEC

Fuente: Dirección de Comercio Exterior de la Provincia de Córdoba, Departamento Técnico; en base a datos de INDEC.

EXPORTACIONES DE CORDOBA

Ordenamiento por País de destino (millones de u\$s)

Países	1999*	2000*	1999 (%)	2000 (%)	Variación % 1999/98	Variación % 2000/1999
1. Brasil	292,0	336,8	24	27	-44,7	15,4
2. Países Bajos	85,9	47,0	7	4	-11,3	-45,3
3. España	79,6	67,4	7	5	92,0	-15,4
4. Chile	54,4	54,1	5	4	-31,6	-0,4
5. México	47,1	49,9	4	4	30,1	5,8
6. Alemania	42,5	38,8	4	3	114,0	-8,7
7. Italia	40,9	45,0	3	4	-8,9	9,9
8. China	37,9	124,6	3	10	3,1	228,7
9. Estados Unidos	42,1	52,5	4	4	-15,2	24,5
10. Egipto	25,8	44,3	2	4	20,7	72,0
11. Bangladesh	32,8	14,0	3	1	297,2	-57,2
12. Francia	20,0	29,6	2	2	27,2	48,4
14. India	27,9	11,7	2	1	-8,4	-58,2
15. Reino Unido	21,0	7,7	2	1	19,0	-63,4
Resto de Países	346,4	341,7	29	27	-38,2	-1,3
Total	1.196,2	1.265,0	100	100	-24,5	5,8

Fuente: Idem cuadro anterior.

ÍNDICES DE PRECIOS

Ciudad de Córdoba y Gran Buenos Aires

Año	Precios Consumidor, nivel general Ciudad de Córdoba			Costo Construcción, nivel general Ciudad de Córdoba			Precios Mayoristas nivel general
	Gran Buenos Aires		Aires	Gran Buenos Aires		Aires	Base 1993=100
	Base 1986=100	Variación* %		Base 1986=100	Variación* %		
1992	2.581.176	19,9	17,5	2.082.195	26,4	25,8	3,2
1993	2.769.249	7,3	7,4	2.152.474	3,4	15,5	3,0
1994	2.876.519	3,9	3,9	2.212.230	2,8	-1,3	3,0
1995	2.960.683	2,9	1,6	2.245.613	1,5	0,8	5,8
1996	2.980.014	0,7	0,1	2.234.336	-0,5	-5,0	2,1
1997	2.960.308	-0,7	0,3	2.252.345	0,8	1,1	-0,9
1998	3.009.791	1,7	0,7	2.276.635	1,1	0,0	-6,3
1999	2.903.714	-3,5	-1,8	2.253.321	-1,0	-0,3	1,7
2000	2.871.347	-3,0	-0,9	2.231.046	-1,5	-1,8	4,0

Mes	Año 2000						
Enero	2.923.362	0,7	0,8	2.250.437	-0,1	0,0	0,7
Febrero	2.898.037	-0,9	0,0	2.252.070	0,1	-0,1	0,9
Marzo	2.890.677	-0,3	-0,5	2.248.507	-0,2	0,0	0,5
Abril	2.884.067	-0,2	-0,1	2.241.915	-0,3	-0,3	-1,2
Mayo	2.873.382	-0,4	-0,4	2.233.253	-0,4	0,0	1,1
Junio	2.860.819	-0,4	-0,2	2.228.491	-0,2	-0,2	0,5
Julio	2.862.409	0,1	0,4	2.226.409	-0,1	-0,3	-0,1
Agosto	2.856.011	-0,2	-0,2	2.223.360	-0,1	-0,3	0,2
Septiembre	2.857.307	0,0	-0,2	2.222.655	0,0	-0,3	1,2
Octubre	2.856.898	0,0	0,2	2.219.280	-0,2	-0,2	0,2
Noviembre	2.848.566	-0,3	-0,5	2.215.106	-0,2	-0,2	-0,1
Diciembre	2.844.627	-0,1	-0,1	2.211.071	-0,2	-0,6	-1,9

Mes	Año 2001						
Enero	2.839.584	-0,2	0,1	2.210.185	0,0	0,1	0,0
Febrero	2.840.213	0,0	-0,2	2.206.201	-0,2	0,0	0,1
Marzo	2.836.880	-0,1	0,2	2.205.764	0,0	1,7	-0,7
Abril	2.839.532	0,1	0,7	2.207.844	0,1	0,0	-0,2
Mayo	2.823.476	-0,6	0,1	2.203.953	-0,2	-0,2	0,1
Junio	2.808.095	-0,5	-0,7	2.198.692	-0,2	-0,3	-0,4
Julio	2.799.374	-0,3	0,7	2.192.240	-0,3	-0,3	-0,4
Agosto	2.786.330	-0,5	-1,4	2.190.012	-0,1	-0,6	-0,5
Septiembre	2.775.637	-0,4	-0,1	2.190.376	0,0	-0,2	-0,4
Octubre	2.765.051	-0,4	-0,4	2.187.827	-0,1	0,0	-1,4

Nota: Nota: Los datos del año 2001 revisten el carácter de provisorios. El índice de precios al consumidor del aglomerado urbano Gran Buenos Aires cambia a base 1999 desde noviembre de 2000 * Con respecto al período anterior.

Fuente: Secretaría General de la Gobernación de la Provincia de Córdoba, Dirección General de la Función Pública, Gerencia de Estadísticas y Censos. INDEC.



PRECIO PROMEDIO DE LA ENERGÍA FACTURADA POR EPEC

Provincia de Córdoba (centavos/kwh, sin impuestos)

Categoría	Año 2000					Año 2001		Variación % Feb01/ Feb00
	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	
Residencial	12,1	12,1	12,0	12,0	12,1	12,3	12,2	2,3
General Comerciales	15,0	14,9	15,0	14,9	14,9	14,9	14,9	2,7
General Industriales	15,1	15,1	15,1	15,1	15,2	15,1	15,1	2,7
Grandes Consumos	5,8	5,8	5,8	6,0	5,9	6,0	6,2	6,1
Cooperativas	4,5	4,6	4,6	4,6	4,6	4,5	4,8	12,3
Gobierno	16,4	16,7	16,6	17,0	16,7	15,0	16,6	3,0
Alumbrado Público	16,1	16,0	16,1	16,1	16,2	16,2	16,2	4,5
Servicio de Agua	17,5	17,4	17,5	17,6	17,4	17,6	17,1	0,9

Nota: La categoría "Residencial" comprende a "Servicios Comunitarios"; y "Gobierno" incluye a las clases "Gobierno Nacional, Provincial y Municipal" y "Otros Usuarios Especiales".

Fuente: EPEC, División Presupuesto y Estadísticas. Datos provisorios.

TARIFAS FINALES A USUARIOS DEL GAS

Provincia de Córdoba (centavos/m³, sin impuestos)

Categoría		Enero 00/ Abril 00	Mayo 00/ Junio 00	Julio 00/ Octubre 00**	Octubre 00/ Enero 01	Desde Enero 01	Variación % Ene 01/Ene 00
		Residencial	Cargo fijo (\$)	8,336	8,336	8,713	8,336
	Cargo por m ³	13,1	14,0	14,4	13,6	13,7	4,5
Servicio	Cargo fijo (\$)	11,685	11,685	12,207	11,685	11,687	0,1
General "P"	Cargo por m ³ 0-1000 m ³	12,7	13,6	14,0	13,3	13,3	4,6
	Cargo por m ³ 1001-9000 m ³	11,9	12,8	13,1	12,4	12,4	4,9
	Cargo por m ³ más de 9000 m ³	10,9	11,8	12,1	11,5	11,5	5,3
Servicio	Cargo fijo (\$)	10,734	10,734	11,212	10,734	10,734	0,0
General "G"	Cargo por m ³ /día*	82,1	82,1	85,9	82,2	82,3	0,6
	Cargo por m ³ 0-5000 m ³	7,4	8,3	8,4	7,9	7,9	7,4
	Cargo por m ³ más de 5000 m ³	6,9	7,8	7,9	7,4	7,4	7,9
Grandes	Cargo fijo (\$)	11,259	11,259	11,764	11,259	11,259	0,0
Usuarios	Cargo por m ³ /día FD *	50,1	50,1	52,4	50,2	50,3	0,9
	Cargo por m ³ ID	7,2	8,1	8,2	7,7	7,7	7,6
	Cargo por m ³ FD	7,2	8,1	8,3	7,8	7,8	7,6
	Cargo por m ³ /día FT *	45,0	45,0	47,1	45,1	45,2	1,0
	Cargo por m ³ IT	6,7	7,6	7,7	7,2	7,2	8,2
	Cargo por m ³ FT	6,7	7,6	7,7	7,3	7,3	8,2
Subdistribuidores	Cargo fijo (\$)	10,734	10,734	11,217	10,734	10,734	0,0
	Cargo por m ³	7,7	8,6	8,8	8,2	8,3	7,3
Expendedores GNC	Cargo fijo (\$)	12,390	12,390	12,945	12,391	12,393	0,1
	Cargo por m ³	8,5	9,4	9,6	9,0	9,0	6,6

Nota: ID-FD: usuarios conectados a las redes de distribución; IT-FT: usuarios conectados a los gasoductos troncales. Las tarifas FD y FT requieren cargo por reserva de capacidad de transporte. * Cargo mensual por cada m³ diario de capacidad de transporte reservada. ** Las tarifas de Julio de 2000 no entraron en vigencia, por lo tanto continuaron rigiendo las establecidas el mes de Mayo.

Fuente: ENARGAS.

TARIFAS DEL SERVICIO DE AGUA POTABLE

Ciudad de Córdoba Noviembre 2001 (\$/m³, sin impuestos)

Servicio no medido	Vivienda tipo *(\$/mes)	12,21
Servicio medido		
Categoría A General **	Importe básico (\$/mes) *	12,21
	Exceso de consumo sobre el básico	0,28
Categoría B Comercial e Industrial	Clase I - Para usos de bebida e higiene	0,39
	Clase II - Como elemento de la actividad comercial o industrial	0,50
	Clase III - Como elemento fundamental del producto elaborado	1,02
Categoría C Especial, (no incluidos en categorías anteriores)		0,31
Agua para construcciones		1,28
Instalaciones provisionales o desmontables		0,47
Agua para riego y limpieza de calles (Municipalidad de Córdoba)		0,28
Carros aguadores		0,54
Agua en bloque		0,21

* Calculada usando los siguientes parámetros: Superficie cubierta y del terreno 100 y 400 m² respectivamente, Tarifa por m² \$0,02 y \$0,002; coeficiente zonal 1,15; coeficiente K 1,377; coeficiente E 1,81; importe mínimo \$ 7,44. ** La cuota mensual surge de la suma de los dos ítems detallados. Fuente: Aguas Cordobesas S.A.

Precios y
Tarifas



34

INTERNATIONAL MEETING OF PUBLIC FINANCE

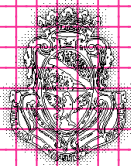
FISCAL TRANSPARENCY, PUBLIC CHOICE AND THE STRUCTURE OF TAXES AND PUBLIC EXPENDITURE NATIONAL UNIVERSITY OF CORDOBA

Córdoba, Argentina. 19 -21 September 2001

Participants will have the chance to listen to Invited Lectures on Public Economics and to attend to Working Sessions for the discussion of submitted papers.

The Programme includes more than 50 papers related to the following topics:

- *Fiscal federalism and decentralization*
- *Tax coordination and harmonization in economic integrations*
- *The design of tax systems in different government layers*
- *Transparency-enhancing budgetary practices*
- *Public choice, public goods and preference revelation*
- *Criteria for public investment provision*
- *Macroeconomic impact of fiscal actions on growth, stability, employment and income distribution*
- *Fiscal policy in a globalized world*



Information on Papers, registration and hotels is available from the following site of the National University of Córdoba:

<http://www.eco.unc.edu.ar/eventos/eventos.htm>

For further information:

Tel.: 0351 - 4334089/90/91 (int. 212 y 347)

Fax: 0351 - 4334092

E-mail: ernerezk@eco.unc.edu.ar

cemendez@eco.unc.edu.ar

jfarg@ecp.unc.edu.ar