

Revista de la Facultad de
**Ciencias
Económicas**
UNCUYO

NRO 132 2018-2020

Desafíos que la economía digital presenta
desde la tributación

ISABEL ROCCARO

Arrendamientos operativos. Nuevo tratamiento
en la contabilidad del arrendatario

JORGE JOSÉ GIL

Mercado de trabajo en San Rafael. Situación de
los jóvenes egresados en Ciencias Económicas

LUCÍA MEYNIEL

Convergencias en el desarrollo económico
local argentino

PABLO FRIGOLÉ

Las economías regionales argentinas

AMANDA G. AGÜERO HEREDIA

Sector olivícola de Mendoza. Participación en
el mercado argentino e inserción en el mundo

MYRIAM G. CASTRO



UNCUYO



FACULTAD DE
CIENCIAS
ECONÓMICAS

**REVISTA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

Nº 132, 2018-2019
ISSN (impreso)-0041-8668
ISSN (en línea) 2469-1607
Inicio de actividades: 1948
MENDOZA (República Argentina)

SUMARIO

Desafíos que la economía digital presenta desde la tributación <i>por Isabel Roccaro</i>	PDF
Arrendamientos operativos. Nuevo tratamiento en la contabilidad del arrendatario <i>por Jorge José Gil</i>	PDF
Mercado de trabajo en San Rafael. Situación de los jóvenes egresados en Ciencias Económicas <i>por Lucía Meyniel</i>	PDF
Convergencias en el desarrollo económico local argentino <i>por Pablo Frigolé</i>	PDF
Las economías regionales argentinas <i>por Amanda G. Agüero Heredia</i>	PDF
Sector olivícola de Mendoza. Participación en el mercado argentino e inserción en el mundo <i>por Myriam G. Castro</i>	PDF

Los artículos, notas y comentarios que se publican en la Revista son seleccionados por su significación académica, tanto desde el punto de vista de la investigación como del pedagógico y de extensión universitaria.

Los conceptos y opiniones expresados en los mismos son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

DESAFÍOS QUE LA ECONOMÍA DIGITAL PRESENTA DESDE LA TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL

CHALLENGES OF DIGITAL ECONOMY FROM INTERNATIONAL TAXATION

Isabel Roccaro

*Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Alcalá
Prof. Tit. de Régimen Impositivo y Prof. Adj. de Teoría y Técnica Impositiva III
FCE-UNCUYO*

Resumen

En la economía digital hay una amplia variedad de negocios cuyo tratamiento tributario está sujeto a distintas regulaciones. Las modalidades de tributación offshore y la poca información disponible requieren estudios detallados y específicos en esta materia. En muchos modelos de negocios, una entidad no residente puede desarrollar su actividad económica de manera remota a través de medios digitales, sin necesidad de mantener una presencia física, temporal o permanente, en la correspondiente jurisdicción. Esto provoca un cuestionamiento de las normas vigentes en cuanto a que los Estados puedan gravar operaciones que, de algún modo, se producen en su jurisdicción. Se examinan los conceptos tributarios que fueron consensuados internacionalmente pero que deben ser reevaluados. Algunos de ellos han sido incorporados en la última reforma tributaria argentina (Ley 27.430/17) pero se requiere un continuo ajuste por las implicancias tributarias de la desmaterialización y deslocalización de los hechos imposables. Se examinan los aspectos por los cuales las soluciones no parecen totalmente satisfactorias en la legislación de materia contractual.

Palabras clave:
negocios digitales, tributación,
hecho imponible, contratos

Abstract

There is a wide variety of businesses in the digital economy whose tax treatment is subject to different regulations. The modalities of offshore taxation and the scarce information available require detailed and specific studies in this area. In many business models, a non-resident entity can carry out its economic activity remotely through digital media, without the need to maintain a physical, temporary or permanent presence, in the corresponding jurisdiction. This causes a questioning of the norms in force as to which the States can tax operations that, somehow, take place in their jurisdiction. Tax concepts that were internationally agreed but that should be reevaluated are examined. Some of them have been incorporated into the last Argentine tax reform (Law 27,430/2017) but a continuous adjustment is required due to the tax implications of dematerialization and relocation of taxable events. The aspects for which the solutions do not seem entirely satisfactory in the legislation on contractual matters are examined.

Keywords:
digital business, taxation,
taxable event, contracts

Han participado en este proyecto Amanda Guadalupe Agüero Heredia, Juan Victor Diblasi, Martín Eduardo Nazarro, Mariano Fabián Papirman, Juan Pablo Romano Pastor y Alejandra Tossi, que realizan el Doctorado en Ciencias Económicas, y Jéssica Escobar y Mónica P. Vasquez, que realizan la Especialización en Tributación, en la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo.

ANTECEDENTES

Como parte del Proyecto BEPS de la OCDE¹ y del G20² y en el contexto de la Acción 1, el Grupo de Expertos sobre la Fiscalidad de la Economía Digital (GEFED) analizó los desafíos fiscales planteados por la economía digital. El Informe de 2015³ sobre la Acción 1 del Proyecto BEPS señalaba, por una parte, que la economía digital⁴ se caracteriza por basarse, como ninguna otra, en: a) activos intangibles, b) por el uso masivo de datos, especialmente de los de carácter personal; y c) por la adopción generalizada de modelos económicos pluridimensionales.

El Informe señalaba también que, al margen de las prácticas elusivas BEPS, la digitalización planteaba desafíos fiscales más amplios, relativos al uso de los datos disponibles, a la determinación de la existencia de un *nexo* o *criterio de sujeción* y a la caracterización. Dichos desafíos se circunscriben, principalmente, a la pregunta que gira en torno a la modalidad de reparto entre los distintos países de la “potestad tributaria” para someter a gravamen las rentas generadas por actividades transfronterizas en la era digital. Si bien se formularon diversas propuestas para dar respuesta a las preocupaciones suscitadas en este ámbito, finalmente no se sugirió adoptar ninguna de ellas. Tras la publicación del paquete de medidas del Proyecto BEPS de la OCDE y del G20, los países acordaron renovar el mandato del GEFED⁵ y seguir supervisando los avances en el ámbito de la digitalización mediante la elaboración de otro informe que debía estar concluido para 2020, y de un *Informe provisional* que debía presentarse a finales de 2018.

Los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía, tal como señala la OCDE en su Informe Provisional⁶ (*Desafíos fiscales derivados de la Digitalización: Informe provisional 2018*), se identificaron como uno de los principales ejes o líneas de actuación en torno a los que gira el *Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios* (BEPS⁷), del que es fruto precisamente el Informe de 2015 sobre la Acción 1 del Proyecto BEPS. En marzo de 2017, los Ministros de Finanzas del G20 encomendaron a la OCDE, bajo los auspicios del *Marco Inclusivo sobre BEPS*, la elaboración de un informe provisional sobre los efectos fiscales de la digitalización de la economía que debía estar finalizado para abril de 2018.

Los países miembros han acordado revisar, con el fin de armonizar y de que resulten fácilmente inteligibles, el criterio para la determinación de la existencia de un *nexo* (o *criterio de sujeción*) y las reglas de “atribución de beneficios”; que comprende conceptos fundamentales relativos al

¹ Fundada en 1961, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) agrupa a 35 países miembros y su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo. La OCDE ofrece un foro donde los gobiernos puedan trabajar conjuntamente para compartir experiencias y buscar soluciones a los problemas comunes. Trabajan para entender que es lo que conduce al cambio económico, social y ambiental. Miden la productividad y los flujos globales del comercio e inversión. Analizan y efectúan comparaciones de datos para realizar pronósticos de tendencias. Además de fijar estándares internacionales dentro de un amplio rango de temas de políticas públicas. <https://www.oecd.org/>

² El G-20 es un *foro informal* que, originalmente, se creó en respuesta a las crisis financieras de las economías emergentes que tuvieron lugar a finales de la década de 1990. Actualmente, el G-20 es el principal foro de coordinación económica internacional. Reúne a las veinte principales economías del mundo, tanto desarrolladas como emergentes, con el objetivo de promover la cooperación económica global. Se destacan entre sus iniciativas las tendientes a asegurar una mayor transparencia y un funcionamiento más eficaz y responsable de los mercados financieros. Está compuesto por la Unión Europea y 19 países: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica y Turquía.

³ OCDE (2015): *Abordar los desafíos fiscales de la economía digital, Acción 1 – Informe final 2015*, Ediciones OCDE, París, disponible en <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241046-en> (versión en inglés).

⁴ OCDE (2015): *Perspectivas de la OCDE sobre la economía digital 2015*; disponible en: http://www.oecd.org/sti/ieconomy/DigitalEconomyOutlook2015_SP_WEB.pdf

⁵ Grupo de Expertos sobre la Fiscalidad de la Economía Digital.

⁶ OCDE (2018): *The Fiscal Challenges Derived from Digitization: Provisional Report*; Disponible en: <http://www.oecd.org/ctp/tax-challenges-arising-from-digitalisation-interim-report-9789264293083-en.htm> y en: <https://www.oecd.org/tax/beps/resumen-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-informe-provisional-2018.pdf>

⁷ BEPS: “*Base Erosion and Profit Shifting Project*”.

reparto de la potestad tributaria entre jurisdicciones y a la determinación de la parte de los beneficios de las empresas multinacionales que estará sujeta a impuestos en una jurisdicción determinada. . A tal fin, dichos países tratarán de adoptar una solución consensuada habida cuenta de que, actualmente, existen opiniones divergentes sobre la forma de enfrentarse al problema. A este respecto, se acordó desarrollar esta línea de actuación con el objetivo de elaborar y presentar un Informe final en 2020, remitiendo previamente al G20 un Informe de seguimiento del progreso en 2019. El Grupo de Expertos sobre la Fiscalidad de la Economía Digital del Marco Inclusivo se reunió en el mes de julio de 2018.

El *Informe provisional* identifica nuevas líneas de trabajo que es preciso desarrollar. Dada la disponibilidad y la posibilidad de acceso a datos masivos (o macrodatos), es necesario intensificar la cooperación internacional entre administraciones tributarias, principalmente en lo concerniente a la información sobre los usuarios de plataformas en línea en su condición de parte integrante de iniciativas como la *economía colaborativa (sharing economy)* y *economía por encargo (gig economy)*, con el fin de garantizar el pago de los impuestos devengados por los ingresos percibidos. El Foro sobre Administración Tributaria⁸ (FAT) desarrollará, en colaboración con el Marco Inclusivo, diversas herramientas prácticas para intensificar la cooperación entre administraciones tributarias y examinará también las repercusiones fiscales de las nuevas tecnologías

Con el fin de asegurarse de que el sistema tributario pueda enfrentarse debidamente y dar respuesta a los ya mencionados desafíos, dicho *Informe Provisorio* establece que es fundamental entender íntegramente los cambios ocasionados por la digitalización en el modo en que las empresas operan y generan valor. Concretamente, al analizar los nuevos modelos económicos en constante evolución en el entorno digital, el informe identifica las principales características de los mercados digitales y el papel que desempeñan en la creación de valor. Asimismo, el *Informe provisional* señala tres rasgos distintivos que se observan con frecuencia en ciertos modelos económicos altamente digitalizados: a) lo que se ha dado en llamar “magnitud sin multitud”, b) la fuerte dependencia de los activos intangibles, y c) el papel de los datos y de la participación de los usuarios, incluidos los efectos de red. No obstante, dicho informe apunta también a la existencia de distintos puntos de vista entre países acerca de si estas características o rasgos distintivos contribuyen realmente a la creación de valor por parte de las empresas, y en qué medida.

La implementación de las medidas BEPS ya está en marcha en la mayoría de los países. El Informe señala que como consecuencia de dichas acciones BEPS, sólo en la Unión Europea se han recaudado más de 3.000 millones de euros como consecuencia de la implementación de las nuevas *Directrices Internacionales sobre IVA/IBS*⁹. En relación con el impuesto sobre sociedades, se destaca que se han acometido recientemente importantes reformas que permiten implementar el paquete de medidas BEPS, entre las que se incluyen, por ejemplo, la adopción de diversas directivas europeas. Por otra parte, es probable que una de las medidas de la reforma fiscal estadounidense¹⁰, -que establece la obligación de tributar por las rentas mundiales procedentes

⁸ El Foro sobre Administración Tributaria (FAT) se creó en 2002 y es un foro único sobre administración tributaria para Comisionados de 50 países de la OCDE y de otros países, incluidos los miembros del G20. Nuestra visión es crear un foro a través del cual los Comisionados puedan identificar, discutir e influir en las tendencias mundiales relevantes y desarrollar nuevas ideas para mejorar la administración tributaria en todo el mundo. Su objetivo clave es mejorar los servicios al contribuyente y el cumplimiento tributario ayudando a las administraciones tributarias a aumentar la eficiencia, efectividad y equidad de la administración tributaria y reducir los costos de cumplimiento. Para garantizar que los resultados de su trabajo estén disponibles para tantas administraciones tributarias como sea posible, publican los resultados de dichos estudios clave en forma de informes e información o notas de orientación en la serie de guías de administración tributaria. <http://www.oecd.org/tax/forum-on-tax-administration/about/>

⁹ IVA/IBS: Impuesto al Valor Agregado (IVA), e Impuesto sobre Beneficios de Sociedades (IBS).

¹⁰ La denominada GILTI (Global Intangible Low Tax Income); y la FDII (Foreign-Derived Tangible Income Taxes). *Nuevas disposiciones fiscales internacionales para 2018 de EE.UU.*: Con la reforma fiscal recientemente promulgada en los Estados Unidos, se han introducido dos nuevos términos en el ámbito de los impuestos internacionales: los Ingresos

de activos intangibles sometidos a un tipo de gravamen reducido- se traduzca en una subida de la tasa efectiva global aplicable a las rentas obtenidas en el extranjero por las empresas multinacionales (EMN) estadounidenses, alcanzándose así una tasa de al menos dos dígitos.

Adicionalmente, un número considerable de empresas multinacionales ha adoptado medidas proactivas para realinear sus respectivas estructuras fiscales con las actividades económicas efectivamente desarrolladas, ya sea reconsiderando la postura adoptada en materia de precios de transferencia o reubicando y repatriando activos valiosos, tales como los *intangibles*. Gracias al intercambio de informes país-por-país¹¹ (*Country-by-Country reports*) se prevé poder disponer en los años venideros de evidencias adicionales de los efectos de las medidas antielusivas en el contexto BEPS.

Como parte del trabajo en curso del Marco Inclusivo sobre BEPS, la OCDE¹² está buscando comentarios públicos sobre temas clave identificados en un *documento de consulta pública*¹³ sobre posibles soluciones a los desafíos tributarios que surgen de la digitalización de la economía. La publicación del documento de consulta fue anunciada con el lanzamiento de una Nota de Política del Marco Inclusivo el 29 de enero de 2019 y sigue el acuerdo de los miembros del Marco Inclusivo para examinar las propuestas que involucran dos pilares; un pilar que se centra en la asignación de derechos tributarios y un segundo pilar que aborda las cuestiones pendientes del BEPS. El trabajo se llevará a cabo a medida que el Marco Inclusivo continúe trabajando hacia una solución a largo plazo basada en el consenso en 2020. Tras un mandato de los Ministros de Finanzas del G20 en marzo de 2017, el Marco Inclusivo sobre BEPS, que trabaja a través de su Grupo de Trabajo sobre la Economía Digital (TFDE), presentó un Informe Interino en marzo de 2018: “*Desafíos de Impuestos derivados de la Digitalización - Informe Interino de 2018*”¹⁴. Una de las conclusiones importantes de este informe es que los miembros acordaron revisar el impacto de la digitalización en las reglas de asignación de beneficios y nexos y se comprometieron a continuar trabajando juntos hacia un informe final en 2020 dirigido a brindar una solución a largo plazo basada en el consenso, con un Actualización en 2019. Como parte de esta consulta pública, este documento de consulta describe las propuestas discutidas por el Marco Inclusivo a un alto nivel y busca comentarios del público sobre una serie de cuestiones políticas y aspectos técnicos. Los comentarios proporcionados ayudarán a los miembros del Marco Inclusivo en el desarrollo de una solución para su informe final al G20 en 2020. Si bien se destaca que el trabajo sobre estas propuestas se está llevando a cabo “sin perjuicio”, su examen no representa un compromiso de ningún miembro del Marco Inclusivo más allá de explorar estas propuestas.

Globales Intangibles de Bajos Impuestos (GILTI) y los Ingresos Intangibles de Origen Extranjero (FDII). <https://www.ilexology.com/library/detail.aspx?g=75b3421b-c12f-40d7-aca8-271e24bddf84>

¹¹ OCDE (2018): “Directrices para la elaboración y presentación de informes país por país. Acción 13 BEPS”; septiembre; Disponible en: <https://www.oecd.org/ctp/beps/directrices-para-la-elaboracion-y-presentacion-de-informacion-pais-por-pais-accion-13-beps.pdf>

¹²Extraído de: <https://www.oecd.org/tax/oecd-invites-public-input-on-the-possible-solutions-to-the-tax-challenges-of-digitalisation.htm>

¹³ OCDE (2019): “*Addressing the tax challenges of the digitalisation of the economy*”; Base Erosion and Profit Shifting Project (BEPS); 13 February – 6 March 2019. Disponible en: <https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-addressing-the-tax-challenges-of-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>

¹⁴ <https://www.oecd.org/tax/beps/brief-on-the-tax-challenges-arising-from-digitalisation-interim-report-2018.pdf>

Situación en Argentina

Dado que para el comercio electrónico no existía dentro de nuestra legislación tributaria un tratamiento específico, el mismo había quedado comprendido por el que, de manera general, establecen las leyes y reglamentaciones generales.

Tal como señala McEwan¹⁵ (2011: 277), si bien podemos decir que hace más de una década el gobierno argentino había evolucionado positivamente en la búsqueda consensuada en lo que hace a la evaluación de medidas, de manera de adecuar la legislación a los cambios que se venían produciendo en el comercio internacional, las mismas no habían terminado de verse finalmente implementadas.

A todo lo anterior, se suma una falta de entendimiento de muchas de las operaciones virtuales que, por su *complejidad técnica*, no han sido debidamente comprendidas, derivando en algunos casos en conclusiones inadecuadas en las normas jurídicas tributarias y sus interpretaciones¹⁶, e inconvenientes para el desarrollo de estos nuevos negocios.

En lo que respecta a la fiscalidad del comercio electrónico, más allá de la existencia de un informe de 1999 preparado por el Grupo de Trabajo del Ministerio, las conclusiones alcanzadas en el mismo y las recomendaciones dadas no se habían reflejado en cambios normativos que otorguen certeza sobre las diferentes formas de imposición en el plano del impuesto directo y del impuesto al consumo respecto de esta nueva forma de comercialización. No obstante, a partir de la nueva reforma tributaria ya están siendo incorporados a los impuestos a las ganancias y al valor agregado el tratamiento de este tipo de negocios digitales.

En lo que respecta al tratamiento dado a los *contratos por medios electrónicos* en el Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación sancionado mediante la Ley n° 26.994 y que entró en vigencia el 1° de agosto de 2015; adhiriendo a las reflexiones finales de Luciana Scotti (2014), podemos afirmar que las soluciones no lucen totalmente satisfactorias en el problema que nos ocupa. El nuevo cuerpo legal contiene algunas pocas disposiciones sobre contratos internos de consumo a distancia.

Por tanto, y teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, en el presente trabajo abordaremos diversos aspectos de la tributación en el comercio electrónico, no obstante, en primer lugar,

¹⁵ McEwan, Juan P. (2011): "La tributación de los servicios en el marco del comercio electrónico"; en: Benjamín Cubides y Mauricio Marín (Coordinadores): "La Tributación de los Servicios en Latinoamérica. Especial referencia al comercio electrónico"; IFA Colombia y Legis Editores S.A., pp. 275-297.

¹⁶ Es importante recordar que las *fuentes del derecho tributario* son los medios generadores de normas jurídicas tributarias. Las más clásicas fuentes del derecho tributario son: la Constitución, la ley, los reglamentos, los acuerdos interjurisdiccionales entre entidades de un mismo país, y los tratados internacionales. Por otra parte, la *interpretación* de las normas tributarias hace referencia a la determinación del sentido y alcance de las normas. Los principales métodos de interpretación son: *a) Literal*: Relevancia del principio de legalidad. Se limita a declarar el alcance manifiesto e indubitable que surge de las palabras de la ley, analizando los términos. Según la doctrina no puede ser utilizado en forma exclusiva, ya que su utilización puede llevar en algunos casos a conclusiones erróneas; *b) Lógico*: "qué quiso decir la ley"; se refiere a la intención objetiva que surge del contexto de la misma. Se analiza el ordenamiento jurídico en su conjunto; *c) Histórico*: evolución histórica de normas similares precedentes (antecedentes, leyes anteriores, debates parlamentarios, etc.); *d) Evolutivo*: ante una nueva realidad se debe procurar establecer cuál hubiera sido la voluntad del legislador y que solución le habría dado. Este método colisiona con la valla del principio de *legalidad*; *e) Sistemático*: comparara todo el sistema tributario de manera integral para ver si esa forma de interpretar una ley se aplica a otra norma; *e) Significación económica*: interpretación jurídica con sentido económico. Solo interpretando en la aplicación del impuesto los hechos imponible según su naturaleza económica, se logra captar cuál es la realidad que el legislador ha querido adoptar y valorar a los efectos tributarios. No puede utilizarse violentando los principios de legalidad y seguridad jurídica contenidos en la Constitución Nacional; y *f) Teológico*: consiste en determinar el verdadero sentido y alcance de la norma según su *finalidad* y no en función de la intención del legislador.

abordaremos el análisis de los aspectos legales y contractuales que inciden en su conceptualización y caracterización en el caso de Argentina, considerando además el tratamiento de la economía digital en la última reforma tributaria, a través de la sanción de la Ley n° 27.430 en diciembre de 2017¹⁷.

CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

La definición de comercio electrónico es amplia e incluye cualquier forma transacción de negocios en las cuales las partes interactúan electrónicamente.

La OCDE señalaba en 1997 que “el comercio electrónico incluye todas las transacciones comerciales, tanto entre organizaciones como entre individuos, que se basan en la transmisión y proceso de datos digitales incluyendo el texto, el sonido y las imágenes”. Así pues, establecer contacto con clientes, intercambiar información, vender, realizar soporte pre y posventa, efectuar pagos electrónicos y distribución de productos son algunas de las formas de negociar electrónicamente.

Entre las clases de transacciones virtuales que resultan ser las más habituales y frecuentes, podemos señalar las siguientes:

- a) Adquisición de bienes, tanto físicos como *intangibles* (programas de computación, licencias -de uso, reproducción y/o venta-, libros electrónicos, música, videos, etc.
- b) Prestaciones electrónicas de servicios: tales como la publicación de avisos en páginas de Internet, la adquisición de derechos (*fee*) para el acceso a determinadas bases de datos, la posibilidad de acceder a videoconferencias, la suscripción a cursos de idiomas u otras especializaciones, los contratos de apoyatura técnica online para la instalación, uso, actualización y mantenimiento de software que hubiera sido provisto por el prestador, etc.
- c) Operaciones bursátiles y bancarias: adquisición y venta de bonos y títulos valores, realización de inversiones en plazo fijo, fondos comunes de inversión, etc.
- d) Cancelación de tributos: realizada mediante la adhesión efectuada de manera electrónica al “Sistema de Débito Automático”, o bien a través de la previa generación de “Volantes Electrónicos de Pago” (VEP).
- e) Remates o subastas virtuales, etc.

Por tanto, si consideramos el comercio electrónico en un sentido amplio, como toda forma de transacción o intercambio de información comercial utilizando redes de comunicación interconectadas, siendo la fundamental *Internet*, podemos realizar distintas clasificaciones, ya sea, en función de cómo se realice la entrega del producto, o en función de los sujetos intervinientes en la operación.

En función de cómo se realice la entrega del producto, existen dos clases de comercio electrónico.

- a) Comercio indirecto (u “*off line*”): Consiste en adquirir bienes tangibles que necesitan luego ser enviados físicamente usando canales convencionales de distribución (envío postal y servicios de courier). Lo único que se realiza por vía electrónica es la solicitud del producto, pero hay una entrega física del mismo.

¹⁷ Ley 27.430 (B.O. 29712/2017); disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/305000-309999/305262/norma.htm>

- b) Comercio directo (u “on line”): Es aquel mediante el cual el pedido, el pago y el envío de los *bienes intangibles* y/o servicios se producen “on-line” (programas informáticos, servicios de información). Permite transacciones electrónicas de extremo a extremo sin obstáculos a través de las fronteras geográficas, aprovechando todo el potencial de los mercados electrónicos mundiales.

En el *directo*, por tanto, hay una *entrega en línea*, en formato digitalizado de bienes *intangibles*; lo que significa que el “proceso de contratación” se desarrolla y completa íntegramente por medios electrónicos. Siendo este tipo de operaciones las que presentan las mayores dificultades desde una óptica fiscal, al tener por objeto un bien *no tangible*.

En función de los sujetos intervinientes en la operación, es decir, del perfil y características de cada una de las partes contratantes, el comercio electrónico puede clasificarse en:

- *Business to Business (B2B)*: u operaciones de “negocio a negocio” entre una empresa adquirente y sus proveedores.
- *Business to Consumer (B2C)*: es decir, el comercio al por menor realizado entre una empresa y el usuario final del producto.
- *Business to Government (B2G)*: utilizado por las Administraciones públicas, para adquisiciones a través de Internet, de bienes de menor entidad que no se hallan sujetos al burocrático cumplimiento de apertura de pliegos de licitación, o bien para el ya mencionado pago electrónico de tributos y recursos de la seguridad social a cargo de la empresa privada.
- *Citizen to Government (C2G)*: variante que facilita a los particulares el pago electrónico de tributos y recursos de la seguridad social.

Las relaciones comerciales electrónicas pueden implicar, además de a las personas ya señaladas, a otras variedades de agentes, tales como la entidad financiera, que posibilita la transacción; la entidad o proveedor de servicios de certificación, que garantice la integridad y confidencialidad de la información o el operador logístico, que entregue físicamente el producto objeto de transacción.

Más allá de una conceptualización general de contratación electrónica que abarque las distintas modalidades en que un contrato puede verse influido por la utilización de medios electrónicos, debemos tener presente que existen diversos grados de utilización de estos medios¹⁸ y distintos tipos de contratos celebrados por medios electrónicos.

¹⁸ Lorenzetti ilustra similar afirmación con los siguientes ejemplos: a) es posible que exista un sujeto que curse un pedido de compra por mail, y reciba el producto por correo, en cuyo caso solamente la oferta o la declaración utilizan el medio digital para ser transportadas, b) puede ocurrir que el contrato se celebre entre dos computadoras programadas, en cuyo caso el medio electrónico se utiliza para la propia elaboración de la declaración, c) puede suceder que el bien adquirido sea digital, en tal caso el medio abarca también al objeto, d) en algunos casos, el contrato se celebra online y la documentación es escrita y enviada por correo, en otros, dichos documentos se escriben y firman digitalmente, e) hay casos en que los que se contrata en redes abiertas, donde el vínculo es ocasional, y otros que se celebran en redes cerradas, donde hay habitualidad, f) en cuanto al objeto del contrato, hay supuestos en los que la definición legal de un bien es afectada por el medio digital, g) si la comunicación es interactiva, el consentimiento es instantáneo, pero en otros casos media un tiempo entre la oferta y la aceptación, lo cual influirá para calificar si el contrato es entre presentes o entre ausentes (Lorenzetti, Ricardo: “Comercio electrónico” - Ed. Abeledo-Perrot, 2001, pág. 166).

Contratos celebrados por medios electrónicos

Es importante distinguir, entre los llamados contratos informáticos, los contratos relativos a Internet y los contratos celebrados por medios electrónicos. Para ello, nos remitiremos a las conceptualizaciones realizadas por diversos autores, que se abordan en el excelente estudio de Luciana B. Scotti¹⁹ (2014), las que se detallan a continuación:

De Miguel Asensio²⁰ (2001: 311), entiende que en sentido estricto los contratos electrónicos son aquellos que se perfeccionan mediante un intercambio electrónico de datos de ordenador a ordenador. Mientras que una noción más amplia incluye todos aquellos contratos celebrados por medios electrónicos (ordenadores, fax, télex, teléfono).

Por tanto, tal como señala Scotti (2014), debemos diferenciar los llamados contratos electrónicos²¹, de los “*contratos informáticos*”, que son aquellos que tienen por objeto bienes o servicios informáticos. Los *bienes informáticos* son los elementos materiales que componen el hardware, su unidad de procesamiento, los periféricos, y todos los otros equipos que componen el soporte físico del elemento informático, así como los bienes inmateriales, que proporcionan las órdenes, datos, procedimientos e instrucciones en el tratamiento automático de información, cuyo conjunto constituye el soporte lógico (software) del elemento informático. Por *servicios informáticos* se entiende a los que sirven de apoyo a la informática: el diseño, el análisis y la manutención de sistemas.

En consecuencia, mientras que la *contratación informática* se define por su *objeto* (bienes y/o servicios informáticos), la *contratación electrónica*, también llamada telemática, o por medios electrónicos, con total independencia de su objeto –que puede ser un bien o servicio informático, pero no necesariamente– se caracteriza por su forma de perfeccionamiento: *a través o con ayuda de medios electrónicos*.

Asimismo, cabe distinguir lo que se entiende por “*contratos relativos a Internet*”, dado su particular objeto así como el carácter técnico que presentan. Son contratos específicos que poseen la característica común de que se refieren a aspectos vinculados a Internet, y se celebran generalmente por Internet. Son una especie de contratos electrónicos, y pueden, según el caso, ser también contratos informáticos²². Entre ellos, merecen mención especial los *contratos de acceso a la web*, es decir, aquellos a través de los cuales una parte, el proveedor de acceso facilita a la otra parte, el cliente, la conexión a Internet.

Por otro lado, los *contratos de diseño y desarrollo de páginas web*, en virtud de los cuales el proveedor de servicios acuerda albergar en su servidor un sitio (acuerdo de alojamiento), y estar en condiciones de proporcionar la información que constituirá el contenido de ese sitio, para lo cual suelen intervenir responsables de su diseño (contrato de diseño o de desarrollo). Los contratos de alojamiento de sitio web (*web site hosting*) son una modalidad de contrato de arrendamiento de servicios concluidos por quien pretende explorar el sitio web con un proveedor de

¹⁹ Scotti, Luciana (2014): “De los contratos celebrados por medios electrónicos, a la luz del Código Civil de Vélez Sarsfield y del Código Civil y Comercial de la Nación. Doctrina Tributaria, ERREPAR, Buenos Aires, diciembre.

²⁰ De Miguel Asensio, Pedro A. (2001): Derecho privado de Internet, Ed. Civitas, 2ª Ed., pág. 311.

²¹ Por su parte, Lorenzetti (2001: 173-174) brinda la siguiente noción: “el contrato electrónico se caracteriza por el medio empleado para celebrarlo, cumplirlo o ejecutarlo, sea en una o en las tres etapas en forma total o parcial... El contrato puede ser celebrado digitalmente en forma total o parcial: en el primer caso, las partes elaboran y envían sus declaraciones de voluntad (intercambio electrónico de datos o por una comunicación digital interactiva); en el segundo, solo uno de estos aspectos es digital: una parte puede elaborar su declaración y luego utilizar el medio digital para enviarla; se puede enviar un mail y recibir un documento escrito para firmar. Puede ser cumplido total o parcialmente en medios digitales: en el primer caso, se transfiere un bien digitalizado y se paga con ‘moneda digital’; en el segundo, se envía un bien digital y se paga con un cheque bancario, o se envía un bien físico por un medio de transporte y se paga con transferencias electrónicas de dinero”.

²² Hocsmán, Heriberto S. (2005): Negocios en Internet (E-commerce - Correo electrónico - Forma digital), Ed. Astrea, Buenos Aires, págs. 115 y 116.

servicios de Internet, que proporciona al cliente la presencia en la malla mundial y se encarga de operar el sitio web.

Finalmente, los *contratos de patrocinio comercial y publicidad en páginas web*, mediante los cuales el patrocinador de un sitio web o cualquier otro anunciante contrata con el titular de un sitio que en alguna/s de sus páginas se muestre el logotipo u otro dato del anunciante, generalmente con un hipervínculo (*link*) al sitio web del anunciante, obligándose a cambio de disponer de espacio para la publicidad, el pago de un precio en dinero o a prestar servicios o bienes a la contraparte que contribuyan a la realización de las actividades en la red del patrocinado. Contratos de este tipo son también, tal como señala Hocsman (2005: 115-127²³): a) el de operador de sistema en Internet, b) el de suministro de información, c) el de acceso a bases de datos en línea, d) el contrato de edición en Internet, e) el de desarrollo de productos multimedia, f) el contrato de distribución por Internet, entre otros.

Tipos de contratos celebrados por medios electrónicos

Scotti (2014) realiza una clasificación de los distintos tipos de contratos electrónicos: a) Contratos entre profesionales; b) Contratos de consumo; c) Contratos de adhesión (*“click and wrap agreements”*); d) Contratos celebrados en línea y ejecutados fuera de línea (*e-commerce indirecto*); e) Contratos celebrados y ejecutados en línea (*e-commerce directo*); y f) Contratos electrónicos nacionales e internacionales.

A continuación analizaremos las características principales de cada uno de ellos.

a) Contratos celebrados entre profesionales

En los contratos electrónicos inter-empresariales o entre empresarios-profesionales –en el marco del *Business to Business (B2B)*- generalmente las relaciones jurídicas se encuentran pre-determinadas y a la vez protegidas mediante la celebración de un contrato normativo entre las empresas co-contratantes, al que se denomina Acuerdo de Intercambio Telemático (AIT).

Es decir, un contrato marco que fija cómo se desarrollará la actividad comercial entre las partes, y en particular, todo aquello relativo a la transmisión de los mensajes, la confidencialidad y el modo en que serán resueltos los litigios que surjan respecto del contenido de estos mensajes: negociación, mediación, arbitraje online y fijación de la ley y jurisdicción a la que se someterán.

b) Contratos de consumo

Entran dentro de esta categoría, tanto el contrato que celebra el proveedor de acceso con un consumidor, como todos aquellos que este puede celebrar una vez que ya se encuentre navegando libremente por el ciberespacio.

El nuevo Código Civil y Comercial de la Nación²⁴, tal como señala Scotti (2014), se ocupa de estos contratos a los que denomina *“Contratos celebrados a distancia”* y los define en el Artículo 1.105 como:

“aquellos concluidos entre un proveedor y un consumidor con el uso exclusivo de medios de comunicación a distancia, entendiéndose por tales los que pueden ser utilizados sin la presencia física simultánea de las partes contratantes. En especial, se consideran

²³ Hocsman, Heriberto S. (2005): *Negocios en Internet (E-commerce - Correo electrónico - Forma digital)*, Ed. Astrea, Buenos Aires, págs. 115-127.

²⁴ Aprobado por Ley n° 26.994 (B.O. 08/10/2014), sancionado el 1°/10/2014 y promulgado entrara en vigencia el 1° de agosto de 2015.

los medios postales, electrónicos, telecomunicaciones, así como servicios de radio, televisión o prensa”.

Teniendo en cuenta los derechos de los consumidores, el Artículo 1.107 del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación establece que si las partes se valen de técnicas de comunicación electrónica o similares para la celebración de un *contrato de consumo a distancia*, el proveedor debe informar al consumidor, además del contenido mínimo del contrato y la facultad de revocar, todos los datos necesarios para utilizar correctamente el medio elegido, para comprender los riesgos derivados de su empleo, y para tener absolutamente claro quién asume esos riesgos.

c) Contratos de adhesión²⁵ (“click and wrap agreements”)

Así como existen contratos tradicionales celebrados por adhesión a condiciones generales pre-dispuestas por el oferente, en el mundo virtual, encontramos figuras contractuales análogas, que se conocen genéricamente como *“wrap agreements”*.

Lorenzetti (2001: 202-203) explica que “no se trata de una categoría especial, ni de una tipicidad diferente de celebrar un contrato, sino una costumbre comercial. El tema comenzó a tener relevancia con los contratos de venta de programas de computación, que se envían empaquetados; ese envoltorio está diseñado de manera tal que, cuando se abre, importa una forma de asentir tácitamente las condiciones generales de la contratación que contiene impresas en el paquete o en el producto. En la contratación que se realiza en Internet no existe el paquete real, pero sí el ‘paquete virtual’, o bien se utiliza la práctica de hacer un clic sobre un área que dice ‘acepto’, o se acepta una vez que se ‘baja’ o ‘carga’ un producto o un programa o una forma similar, lo cual implica adherir a condiciones generales”.

Tales condiciones generales son muy similares a las que están presentes en los contratos por adhesión *offline*: son cláusulas sobre la descripción del bien o servicio, modo en que se lo debe usar, reparto de riesgos, de prórroga de licencia, etc.

d) Contratos celebrados en línea y ejecutados fuera de línea (“e-commerce indirecto”)

En la *contratación electrónica indirecta*, según Hargain²⁶ (2003: 164), el desarrollo y perfeccionamiento del contrato se lleva a cabo *“on line”*, pero la ejecución tiene lugar a través de los medios tradicionales (*“off line”*). Ello generalmente es asociado con la imposibilidad material de ejecutar el contrato a través de medios electrónicos. En efecto, el contrato que responde al esquema *“cosa por precio”* no puede cumplirse completamente a través de medios electrónicos, porque para la entrega de los productos, bienes materiales, es necesario recurrir a los medios físicos tradicionales para transportarlos.

e) Contratos celebrados y ejecutados en línea (“e-commerce directo”)

La *contratación electrónica directa* se desarrolla, perfecciona y ejecuta por medios electrónicos, tal como señala Hargain (2003: 168-169).

Se ha destacado que entre los contratos que se celebran y ejecutan íntegramente por medios electrónicos, en primer lugar, se encuentran las telecomunicaciones y los contratos relativos a bienes o servicios relacionados directamente con Internet o el comercio electrónico, como:

²⁵ Brizzio (2000) los define como acuerdos en los que “la aceptación es expresada mediante la pulsación o clickeo del ratón de la computadora”. Cuando el usuario clikea sobre el botón “Acepto”, se entiende que suscribe el contrato aceptando todas las condiciones generales de contratación pre-dispuestas por el otro cocontratante. (Brizzio, Claudia (2000): “Contratación mediante *click-wrapping*”, RCyS, pág. 1325.

²⁶ Hargain, Daniel (2003): “Ejecución del contrato por medios electrónicos”, en Rippe, S.; Creimer, I.; Delpiazzi, C. y otros: “Comercio electrónico. Análisis jurídico multidisciplinario” - Ed. BdeF Julio C. Faira (Ed.), Buenos Aires.

- i) la asignación y transferencia de nombres de dominio,
- ii) los servicios de acceso a Internet,
- iii) los servicios de apertura y mantenimiento de casillas de correo electrónico y de páginas web,
- iv) contratos de publicidad, etc.

En segundo lugar, se encuentra el sector financiero y, en tercer lugar, *los contratos de arrendamiento de obras digitalizadas*: confección de programas de software, transferencia de tecnología, transferencia de bases de datos, asesoramiento profesional y técnico, enseñanza a distancia, etc.

f) *Contratos electrónicos nacionales e internacionales*

Determinar el carácter internacional de un contrato electrónico, tal como señala Scotti (2014), es de suma relevancia, aun cuando no sea, en general, una tarea sencilla debido a las características peculiares de Internet que no respetan las fronteras estatales. Cuando, en cambio, se está en presencia de un **contrato interno local**, que no posea elementos extranjeros objetivamente relevantes para el ordenamiento jurídico argentino, resultan aplicables –a falta de normas especiales en la materia– los artículos 1.137 y siguientes del Código Civil dedicados al *régimen legal de los contratos en general*, o bien en el caso de que se trate de *contratos con consumidores*, se aplicará la ley 24.240 de defensa del consumidor. Desde el 1° de agosto de 2015, en el *primer caso*, se aplicarán las disposiciones de los artículos 957 y siguientes del nuevo Código Civil y Comercial, o bien si es un *contrato de consumo*, los artículos 1.092 y siguientes y la ley 24.240, modificada por la ley 26.361, según las nuevas reformas introducidas por la ley 26.994 (Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación).

Al respecto, según la autora antes mencionada, para determinar la internacionalidad del contrato electrónico no sería un elemento relevante la ubicación de los sistemas de información del iniciador y del destinatario de un mensaje de datos²⁷. En esta inteligencia, la ley modelo sobre comercio electrónico de 1996 adopta el criterio del lugar del establecimiento. En el mismo sentido, el Artículo 1° de la Convención sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales dispone que la misma, será aplicable al empleo de las comunicaciones electrónicas en relación con la formación o el cumplimiento de un contrato entre partes cuyos establecimientos estén en distintos Estados.

A su vez, el Artículo 4, inciso h), define “*establecimiento*” como todo lugar donde una parte mantiene un centro de operaciones no temporal para realizar una actividad económica distinta del suministro transitorio de bienes o servicios desde determinado lugar. Y a través del artículo 6 se presume que el establecimiento de una parte está en el lugar por ella indicado, salvo que otra parte demuestre que la que hizo esa indicación no tiene ningún establecimiento en ese lugar.

Asimismo, es importante destacar que dicha convención distingue claramente la noción de “*domicilio real*”, denominándolo “*establecimiento*” del “*domicilio virtual*”. En efecto, dispone que un lugar no constituye establecimiento por el mero hecho de que sea el lugar: a) donde estén ubicados el equipo y la tecnología que sirvan de soporte para el sistema de información utilizado por una de las partes para la formación de un contrato; o b) donde otras partes puedan tener acceso a dicho sistema de información (Art. 6.4). Tampoco el uso de un nombre de dominio o de una dirección de correo electrónico vinculada a un país crea la presunción de que su establecimiento se encuentra en tal Estado (Art. 6.5). A su vez, para su aplicación, no se tendrá en

²⁷ Oyarzábal, Mario (2003): “La ley aplicable a los contratos en el ciberespacio transnacional”, Diario de Doctrina y Jurisprudencia El Derecho (DDyJ), N° 10.687, Año XLI, 5/2/2003, pág. 3.

cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o mercantil de las partes o del contrato (Art. 1.3).

Por tanto, no todo contrato electrónico celebrado en un espacio virtual sin fronteras aparentes, es indefectiblemente de índole internacional.

LA TRIBUTACIÓN EN LAS TRANSACCIONES VIRTUALES

Tal como hemos expuesto en lo que respecta a la fiscalidad del comercio electrónico en Argentina, más allá de la existencia de un informe de 1999 preparado por el Grupo de Trabajo del Ministerio, las conclusiones alcanzadas en el mismo y las recomendaciones dadas no se han reflejado en cambios normativos que otorguen certeza sobre las diferentes formas de imposición en el plano del impuesto directo y del impuesto al consumo respecto de esta nueva forma de comercialización.

No obstante, la Ley de Procedimiento Tributario Nacional n° 11.683 (t.o. 1998, sus modificatorias y complementarias), establece en su Artículo 1° que:

“En la interpretación de las disposiciones de esta ley o de las leyes impositivas sujetas a su régimen, se atenderá al fin de las mismas y a su significación económica. Sólo cuando no sea posible fijar por la letra o por su espíritu, el sentido o alcance de las normas, conceptos o términos de las disposiciones antedichas, podrá recurrirse a las normas, conceptos y términos del derecho privado.”

Por ello hemos abordado el tratamiento del comercio electrónico en la legislación argentina y en el nuevo Código Civil y Comercial, dado que la ley 11.683 –aplicable a todos los impuestos que se recaudan a nivel nacional– nos remite a las normas, conceptos y términos del “derecho privado”, cuando no sea posible fijar por la letra o por su espíritu, el sentido o alcance de las normas, conceptos o términos del derecho tributario.

Asimismo, en el caso particular del *comercio electrónico directo*, tal como señalan Catinot *et al.*²⁸ (2001), se plantea el problema, entre otros, de la caracterización de las rentas en las operaciones que tienen por objeto transmitir bienes o prestar servicios por un medio digital.

El carácter del pago recibido en operaciones que incluyen la transferencia de software u otros productos digitalizados, depende de la naturaleza el derecho que el transferido adquiere bajo las condiciones particulares relacionadas al uso y explotación del negocio, por ello, ya el Seminario B, realizado durante el 52° Congreso de la Asociación Fiscal Internacional (IFA) preanunció que uno de los problemas a resolver en el “cibercomercio” sería *definir la caracterización del ingreso*, particularmente en los casos de información digitalizada, y la definición del concepto de “royalties²⁹”. En concreto, si el comercio electrónico puede obligar a redefinir la tipología de las rentas gravadas y su calificación en el Modelo de Convenio de la OCDE³⁰.

La desmaterialización de la entrega de determinados bienes que, con anterioridad, disponían de una realidad física indudable (por ejemplo, discos o libros) y que, actualmente, se transmiten di-

²⁸ Catinot, Silvia *et al.* (2001): Comercio electrónico. La tributación y caracterización de las rentas en el Modelo de Convenio de la OCDE. Este artículo fue publicado en el Boletín Impositivo de la DGI correspondiente al mes de Agosto de 2000. Disponible en: http://www.estudiocatinot.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=71&Itemid=793

²⁹ Es decir, regalías.

³⁰ IEF-Instituto de Estudios Fiscales-OCDE (2010): “Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio”. Versión abreviada; IEF; versión en español, 22 de julio.

rectamente de pantalla a pantalla de ordenador, puede conducir a serios problemas de calificación de rentas y, por lo tanto, a dificultar su gravamen, así como conllevar a discriminaciones impositivas en su tratamiento.

Tal circunstancia se ve agravada cuando rige un Convenio para Evitar la Doble Imposición Internacional (CDI), porque calificar una renta de una determinada forma puede conducir a excluir o limitar la potestad tributaria de uno de los estados contratantes. Esta problemática se ve agudizada en el supuesto de los cánones y royalties, ya que por Internet es relativamente fácil transmitir, en forma digital, productos con un alto valor en términos de propiedad industrial e intelectual.

Según Catinot³¹ *et al* (2001), el fenómeno de la desmaterialización de bienes ha permitido que la cesión de determinados productos pueda ahora efectuarse por la mera transmisión digital de sus contenidos. Este concepto adquiere particular relevancia si se considera que la eventual recalificación de algunas categorías de operaciones puede comportar diferentes regímenes de imposición. Me refiero, en particular, a los efectos fiscales de una recalificación que considere como canon la renta derivada de una operación que hasta la fecha era considerada como una entrega de bienes, pues el primero suele conllevar una imposición en el Estado de la fuente, mientras que el segundo cae en el ámbito del artículo 7º -beneficio empresarial- del Modelo Convenio de la OCDE, otorgando éste la potestad tributaria únicamente al estado de residencia del prestador, salvo que exista un establecimiento permanente.

Por tanto, debería resaltarse que la calificación de la renta obtenida bajo el concepto de “*canon*” y “*beneficio empresarial*” depende, en gran medida, del destino que se le dé al bien digitalizado que ha sido objeto de transferencia.

En este sentido, es importante destacar que para los autores (Catinot *et al*: 2001), la calificación de las operaciones de servicios y productos digitalizados en general, incluido el software, debe realizarse, en la medida de lo posible, en respecto del “principio de neutralidad fiscal”, lo que implica que en el caso del comercio electrónico deba garantizarse la uniformidad en el tratamiento fiscal de las operaciones que únicamente difieran por la modalidad de ejecución, vía red o tradicional. Ellos consideran que el principio de neutralidad antes mencionado puede alcanzarse si la calificación de las operaciones se lleva a cabo atendiendo a la naturaleza intrínseca de las operaciones.

Ante los problemas de interpretación suscitados por el artículo 12 del Modelo de Convenio, los que se ampliaron con la irrupción del software, llevó a la OCDE a preparar un proyecto de modificación de los párrafos de los Comentarios al Artículo 12 del Modelo de Convenio referidos al software. El Grupo de Asesoramiento Técnico (TAG) encargado de la *calificación de los pagos realizados por operaciones de comercio electrónico* en el Modelo de Convenio procedió a examinar la caracterización de varios tipos de pagos por comercio electrónico con la finalidad de proyectar las aclaraciones necesarias a incorporar en los Comentarios del Modelo de Convenio. Fruto de ese trabajo es un documento preparado durante las reuniones celebradas en los meses de Septiembre de 1999 y Febrero de 2000, en el cual se identifican varias categorías de transacciones típicas de comercio electrónico y se vierten las conclusiones preliminares de ese grupo, respecto de la caracterización de ellas bajo las disposiciones del Modelo de Convenio³².

³¹ A modo de ejemplo, los autores mencionados señalan que debe distinguirse la transacción que tenga por finalidad la transferencia de una canción en formato digital para el uso y disfrute personal de comprador, de aquella, en la que el comprador adquiera los derechos para su reproducción. En el primer caso, la renta derivada de la transacción se encontraría sometida a imposición, conforme las disposiciones contenidas en el artículo 7º del Modelo de Convenio de la OCDE; mientras que en el segundo caso, los pagos caerían bajo las disposiciones previstas en el artículo 12 del referido Modelo de Convenio.

³² OECD (2005), *E-commerce: Transfer Pricing and Business Profits Taxation*, OECD Tax Policy Studies, No. 10, OECD Publishing, Paris. En: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264007222-en>

Las propuestas formuladas no suponían ningún cambio sustancial con respecto al contenido vigente, siendo las matizaciones introducidas más relevantes las siguientes:

- i. Se establece como principio general que el pago por la adquisición parcial de derechos cuyo uso sin autorización suponga una violación de esa normativa, se considerará constitutivo de cánones.
- ii. Resulta irrelevante el soporte empleado en la transmisión de los derechos, ya sea a través del disco o CD-ROM, o por recepción directa en el ordenador del adquirente vía módem.
- iii. Tampoco son relevantes las restricciones que se introduzcan al derecho de uso del software por parte del transmitente.
- iv. Los contratos denominados de “*site licence*”, “*enterprise licence*” o “*network licence*”, que permiten la realización de múltiples copias del programa deben considerarse como beneficiario empresarial y someterse a lo dispuesto en el Artículo 7º del Modelo de Convenio.
- v. Los pagos relativos a acuerdos por los que el acreedor del *software* suministra información sobre las ideas, principios subyacentes en el programa, como sus lógicas, algoritmos, lenguajes o técnicas de programación empleados, deben calificarse como cánones y por tanto se someten a lo dispuesto por el Artículo 12 del Modelo de Convenio.

Por último, tal como señalan Delgado García y Oliver Cuello³³ (2011: 11) todos los comentarios y conclusiones quedan plasmados en el documento de la OCDE³⁴ “*Caracterización de las transacciones en el comercio electrónico*”, del 1º de febrero de 2001, en el que se realiza un análisis de varias categorías –un total de 28 categorías– referidas a transacciones típicas del comercio electrónico. La mayoría de dichas transacciones se califican como *beneficios empresariales* y caen, por tanto, bajo la órbita del Artículo 7 del Modelo de CDI, que implica la tributación en el Estado de residencia del prestador de servicios o vendedor, salvo que el mismo disponga de un establecimiento permanente en el Estado de la fuente.

Las categorías de transacciones electrónicas que se califican como *beneficios empresariales* – Art. 7 del Modelo de CDI – son las siguientes:

- a) Adquisición electrónica de productos tangibles; es decir, bienes que no circulan por la Red o suministros *off line*.
- b) Adquisición electrónica de productos digitales; es decir, bienes que circulan por la Red o suministros *on line*.
- c) Actualizaciones y mejoras (*updates and addons*) de productos digitales.
- d) Licencias temporales de software.
- e) Software de un solo uso.
- f) Alojamiento (*application hosting*) en una licencia separada o en un contrato conjunto. En este tipo de contratos, el cliente adquiere el derecho a acceder a uno o más programas de *software house*.

³³ Delgado García, Ana María y Rafael Oliver Cuello (2011): “Fiscalidad del comercio electrónico”; Universitat Oberta de Catalunya; disponible en: [http://www.exabyteinformatica.com/uoc/Administracio_i_direccio_dempreses/Fiscalidad_en_internet/Fiscalidad_en_internet_\(Modulo_1\).pdf](http://www.exabyteinformatica.com/uoc/Administracio_i_direccio_dempreses/Fiscalidad_en_internet/Fiscalidad_en_internet_(Modulo_1).pdf)

³⁴ En: <http://www.oecd.org/tax/treaties/oecd-model-tax-convention-available-products.htm> y http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/e-commerce-transfer-pricing-and-business-profits-taxation_9789264007222-en

- g) Proveedor de servicios ASP (*application service provider*) o pagos de licencia ASP. En ellos se pone a disposición del cliente el acceso a un software memorizado, que no puede copiar ni usar para finalidades distintas a las estipuladas en el contrato.
- h) Alojamiento de una web (*hosting*). El proveedor ofrece espacio en su ordenador para que el cliente pueda fijar su web.
- i) Mantenimiento de software.
- j) Almacenamiento de información (*data warehousing*). El proveedor facilita al cliente espacio en un servidor para memorizar información.
- k) Soporte técnico *on line*.
- l) Acceso a información en bases de datos (*data retrieval*).
- m) Envío de información exclusiva.
- n) Publicidad.
- o) Acceso electrónico a una asesoría profesional.
- p) Envío periódico de información.
- q) Portales de un centro comercial virtual (*on line shopping portals*).
- r) Subastas en la Red (*on line auctions*).
- s) Comisiones por tráfico comercial inferido.
- t) Difusión de contenido audiovisual en webs.
- u) Tarifas para la exhibición de contenidos (*carriage fees*).
- v) Suscripción a una web para descargas en red.

Por otra parte, únicamente se califican como *cánones* y, por lo tanto, implican la aplicación del Artículo 12 del Modelo de CDI, los siguientes casos:

- a. Adquisición electrónica de la explotación económica de los derechos de autor, en la que el cliente se descarga directamente el producto.
- b. Información técnica. En estos casos, el cliente adquiere información técnica no divulgada sobre un producto o un proceso de fabricación. En realidad, se trata del pago de un *know-how*.
- c. Suscripción a *webs* interactivas. En este caso, conviene distinguir dos tipos de transacciones: la cuota de suscripción constituye el pago de un servicio, es decir, beneficio empresarial (Art. 7 Modelo CDI); pero el pago del proveedor al propietario, de los derechos de autor de los contenidos ofrecidos, constituye evidentemente un canon (Art. 12 Modelo CDI).
- d. Adquisición de contenidos. Constituye el pago de derechos parciales de propiedad intelectual (Art. 12 Modelo CDI). No obstante, si la adquisición de los derechos de autor es plena, se califica como un beneficio empresarial, encuadrándose en el Art. 7 del Modelo CDI.

Dentro del ámbito internacional, tal como señala *Juan Calvo Vérguez*³⁵ (2009) la generación de rentas procedentes del comercio electrónico obtenidas en jurisdicciones fiscales distintas a la de la residencia del operador, plantea el problema de su calificación a efectos de la aplicación de los convenios bilaterales suscritos en materia de doble imposición. El Artículo 12. 2 del Modelo de Convenio de la OCDE define estas rentas como “las cantidades de cualquier clase pagadas por el uso o concesión de uso de un derecho de autor sobre una obra literaria, artística o científica, incluidas las películas cinematográficas, de una patente, marca de fábrica o de comercio, dibujo o modelo, plano o fórmula o procedimiento secreto, así como por el uso de un equipo industrial, comercial o científico, y por las informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas”.

Al amparo de esta regla general de atribución de la soberanía fiscal los *cánones* procedentes de un Estado contratante y pagados a un residente del otro Estado contratante sólo pueden someterse a imposición en este otro Estado si dicho residente es el beneficiario efectivo. Ahora bien suele ser bastante frecuente que, siendo uno de los países contratantes deficitario en tecnología, el Estado de la fuente introduzca una específica reserva de soberanía fiscal en la materia, estableciéndose así una especie de potestad fiscal compartida en virtud de la cual los cánones pasen a tributar limitadamente en el Estado de origen de la renta.

La otra alternativa a esta calificación de las rentas analizadas se centra en su consideración *como beneficios empresariales*, acudiéndose entonces a la regla de atribución recogida en el Artículo 7 del Modelo Convenio, condicionada a la concurrencia o no de establecimiento permanente. De este modo los beneficios de una empresa residente en un Estado únicamente podrían someterse a imposición en el Estado donde se realizaron cuando en su obtención hubiese intervenido un “establecimiento permanente”.

Al mismo tiempo, el desarrollo de nuevos medios de pago de naturaleza electrónica ha supuesto la obstaculización del rastreo de las transacciones comerciales realizadas, dificultando la localización de la corriente económica generada por aquellas, muy especialmente en aquellos casos en los que los fondos utilizados procedan de entidades bancarias situadas en paraísos fiscales.

El tratamiento tributario de las transacciones virtuales en la imposición directa e indirecta en Argentina

Tratamiento en el impuesto a las ganancias

La legislación argentina, tal como señala en un minucioso trabajo Gabriel Jobe³⁶ (2012), ha adoptado el principio de “renta mundial” para la afectación de las obtenidas por los sujetos residentes del país, en tanto que opera el principio de “fuente” para aquellas que fueran obtenidas por parte de los no residentes. Este último principio es complementado por normas de armonización internacional, tales como la figura del “establecimiento permanente³⁷” y ciertas limitaciones a la imposición de rentas correspondientes a su propia fuente.

Dado que para el comercio electrónico no existía dentro de nuestra legislación tributaria un tratamiento específico antes de la reforma tributaria, el mismo había quedado comprendido por el que, de manera general, establecen las leyes y reglamentaciones generales.

³⁵ Vérguez, Juan Carlos (2009): “Una aproximación a las principales cuestiones derivadas de la fiscalidad del comercio electrónico”; IEF; Documentos de Trabajo; n° 3. En: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2009_03.pdf

³⁶ Jobe, Gabriel R. (2012): “El e-commerce y su tratamiento fiscal”; ERREPAR, Consultor Tributario, Buenos Aires, octubre.

³⁷ Las personas jurídicas del exterior, titulares del mismo en nuestro país, tributarán exclusivamente por éste.

En este sentido, el anterior artículo 13 de la Ley de Impuesto a las Ganancias³⁸ (LIG) efectúa la presunción absoluta de que constituye ganancia neta de fuente argentina el 50% del precio pagado a los productores, distribuidores o intermediarios por la explotación en el país de películas cinematográficas extranjeras, cintas magnéticas de video y audio gravadas en el extranjero, transmisiones de radio y televisión emitidas desde el exterior; servicios de télex, telefacsimil o similares, transmitidos desde el exterior, y cualquier otro medio extranjero de proyección, reproducción, transmisión o difusión de imágenes o sonidos.

Con la modificación del artículo 13 de la Ley del Impuesto a las Ganancias (LIG), presente en la *reforma tributaria*³⁹, contempla una ampliación de ese tributo para que alcance a *contenidos audiovisuales del exterior... "cualquiera sea el medio utilizado"*.

Artículo 13 (LIG): "Se presume, sin admitir prueba en contrario, que constituye ganancia neta de fuente argentina el cincuenta por ciento (50%) del precio pagado a los productores, distribuidores o intermediarios por la explotación en el país de películas extranjeras, transmisiones de radio y televisión emitidas desde el exterior y toda otra operación que implique la proyección, reproducción, transmisión o difusión de imágenes y/o sonidos desde el exterior cualquiera fuera el medio utilizado.

Lo dispuesto precedentemente también resultará de aplicación cuando el precio se abone en, forma de regalía o concepto análogo."

El gravamen, incluido en la Ley 27.430 de Reforma Impositiva, tal como señala Iglesias Araujo, F. (2018)⁴⁰, contempla que alcance al servicio que prestan empresas del exterior para consumir cine, series, documentales, videos y música a través de internet como Netflix, HBO, Fox, Apple TV, Spotify, iTunes, entre otras. La forma de cobrar el impuesto sería mediante una **retención** que realizarán las entidades a través de las cuales el abonado paga el servicio (tarjetas de débito, crédito, etc.), con lo cual se presume que *el impacto recaerá en el consumidor*.

Según diversas opiniones, la reglamentación para que el impuesto a las ganancias contemple a muchos de los contenidos de servicios por internet se realizará de un modo muy cuidadoso, y debería contemplar su aplicación en cada caso según los convenios para evitar la doble imposición con otros países.

En este sentido, tal como señalan diversos autores, en la norma anterior a la reforma había dudas a la hora de encuadrar las transmisiones de imágenes o sonidos de internet. La anterior norma hacía presumir como ganancia neta de fuente argentina el 50% del precio que se pagaba a productores, distribuidores o intermediarios por la explotación en el país de películas y videos extranjeros, transmisiones de radio y televisión emitidas desde el exterior, entre otros, y "todo otro medio extranjero de proyección, reproducción, transmisión o difusión de imágenes o sonidos".

Por su parte, conforme las presunciones fijas que se desprenden del texto del Artículo 93 de la LIG, las *rentas de fuente argentina* que son obtenidas por sujetos no residentes en nuestro país tributan mediante el sistema de retenciones —a distintas tasas— previsto en el mismo.

Con el nuevo artículo, el pago a una empresa productora, distribuidora o intermediaria por contenidos audiovisuales que se explotan en el país genera una *ganancia que se presume de fuente*

³⁸ En nuestra legislación, la Ley de Impuesto a las Ganancias (Ley n° 20.628/73, T.O. en 1997 y sus modificatorias y complementarias) grava tanto la renta de personas físicas como de sociedades.

³⁹ Ley 27.430 (B.O. 29712/2017); disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/305000-309999/305262/norma.htm>

⁴⁰ Iglesias Araujo, F. (2018): "Consumos de residentes locales de servicios prestados por sujetos del exterior"; Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE); Boletín XXXIX; agosto.

argentina, sujeta a una retención -tasa efectiva- del 17,5%, a menos que aplique un convenio para evitar la doble imposición que contemple una tasa inferior

Por su parte, tal como lo establece la Ley de Impuesto a las Ganancias en su Artículo 69, inc b), se gravan al (25% las rentas derivadas de “*establecimientos permanentes*”⁴¹ definidos en el artículo sin número agregado a continuación del artículo 16.

En este sentido, adhiriendo al estudio realizado por Amaro Gómez, R. (2019)⁴² el artículo sin número agregado a continuación del artículo 16⁴³ fija señala los alcances de “establecimiento permanente”. A los efectos de la ley el término “establecimiento permanente” significa un lugar fijo de negocios mediante el cual un sujeto del exterior realiza toda o parte de su actividad. Asimismo, el término “establecimiento permanente” comprende en especial: a) una sede de dirección o de administración; b) una sucursal; c) una oficina; d) una fábrica; e) un taller; f) una mina, un pozo de petróleo o de gas, una cantera o cualquier otro lugar relacionado con la explotación, explotación o extracción de recursos naturales incluida la actividad pesquera.

El término “establecimiento permanente” tal como señala el Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina (2018)⁴⁴, también comprende: a) una obra, una construcción, un proyecto de montaje o de instalación o actividades de supervisión relacionados con ellos, cuando dichas obras, proyectos o actividades se desarrollen en el territorio de la Nación durante un período superior a seis (6) meses⁴⁵; b) la prestación de servicios por parte de un sujeto del exterior, incluidos los servicios de consultores, en forma directa o por intermedio de sus empleados o de personal contratado por la empresa para ese fin, pero solo en el caso de que tales actividades prosigan en el territorio de la Nación durante un período o períodos que en total excedan de seis (6) meses, dentro de un período cualquiera de doce (12) meses. El término “establecimiento permanente” no incluye las siguientes actividades en la medida en que posean carácter auxiliar o preparatorio: a) la utilización de instalaciones con el único fin de almacenar o exponer bienes o mercancías pertenecientes a la empresa; b) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de almacenarlas o exponerlas; c) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de que sean transformadas por otra empresa; d) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de comprar bienes o mercancías o de recoger información para la empresa; e) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de realizar para la empresa cualquier otra actividad con tal carácter; f) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de realizar cualquier combinación de las actividades mencionadas en los apartados a) a e), a condición de que el conjunto de la actividad del lugar fijo de negocios que resulte de esa combinación conserve su carácter auxiliar o preparatorio.

⁴¹ Dichos establecimientos deberán ingresar la tasa adicional del trece por ciento (13%) al momento de remesar las utilidades a su casa matriz. (Primer párrafo del artículo sustituido por art. 43 de la Ley N° 27.430 (B.O. 29/12/2017). Vigencia: el día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial y surtirán efecto de conformidad con lo previsto en cada uno de los Títulos que la componen. Ver art. 86 de la Ley de referencia)

⁴² Amaro Gómez, Richard L. (2019): “Reforma Tributaria. Establecimiento permanente. Aspectos reglamentarios”; *Práctica y Actualidad Tributaria (PAT)*, ERREPAR; Boletín XXV; marzo.

⁴³ Artículo s/n incorporado a continuación del art. 16, por art. 13 de la Ley N° 27.430 (B.O. 29/12/2017). Vigencia: el día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial y surtirán efecto de conformidad con lo previsto en cada uno de los Títulos que la componen. Ver art. 86 de la Ley de referencia.

⁴⁴ Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina (2018): “Reforma Tributaria. Impuesto a las Ganancias: Ley 27430. Modificación”; Digital Be

⁴⁵ Cuando el residente en el extranjero subcontrate con otras empresas vinculadas las actividades mencionadas en el párrafo anterior, los días utilizados por los subcontratistas en el desarrollo de estas actividades se adicionarán, en su caso, para el cómputo del plazo mencionado.

No obstante las disposiciones de los párrafos precedentes, tal como señala Rey, D. (2018)⁴⁶ se considera que existe *establecimiento permanente* cuando un sujeto actúe en el territorio nacional por cuenta de una persona humana o jurídica, entidad o patrimonio del exterior y dicho sujeto: a) posea y habitualmente ejerza poderes que lo faculden para concluir contratos en nombre de la referida persona humana o jurídica, entidad o patrimonio del exterior, o desempeñe un rol de significación que lleve a la conclusión de dichos contratos; b) mantenga en el país un depósito de bienes o mercancías desde el cual regularmente entrega bienes o mercancías por cuenta del sujeto del exterior; c) asuma riesgos que correspondan al sujeto residente en el extranjero; d) actúe sujeto a instrucciones detalladas o al control general del sujeto del exterior; e) ejerza actividades que económicamente corresponden al residente en el extranjero y no a sus propias actividades; o f) perciba sus remuneraciones independientemente del resultado de sus actividades.

La asistencia técnica o el asesoramiento pueden requerir ser desarrollados a través de un establecimiento permanente en el país receptor, para lo cual será necesario contar con un lugar fijo de negocios en el país. No obstante, la figura del establecimiento de un lugar físico desde el cual celebrar los negocios en el país no se daría en los casos en que desde el exterior se efectuase la transferencia de software con cesión del *know how*.

En el caso de la transferencia de tecnología realizada a través de transacciones celebradas en el marco del comercio electrónico, cobra entonces vital importancia el poder determinar la gravabilidad o no de las mismas por parte del país receptor.

No obstante lo señalado hasta el momento, a continuación analizaremos cuál sería el tratamiento tributario en nuestra legislación en el Impuesto a las Ganancias que correspondería a algunas de las diferentes prestaciones de servicio y compraventa de bienes e intangibles que suelen ser realizadas en el marco del comercio electrónico actualmente. Sin embargo, dicho análisis deberá nuevamente ser analizado para definir su contextualización e interpretación, a partir de la nueva reforma tributaria y su reglamentación.

Para realizar el análisis de las diferentes situaciones que se pueden presentar en la tributación en el comercio electrónico nos hemos basado en el excelente trabajo realizado por Konortoff (2002)⁴⁷.

a) Software

En materia de software, teniendo en cuenta el Informe de Progreso del Grupo de Trabajo sobre Comercio Electrónico y Comercio Exterior (1999)⁴⁸, y adhiriendo a las aportaciones de Jobe (2012) existen contratos de concesión de licencias en los cuales el titular o licenciante autoriza a una empresa licenciataria el uso o la explotación, total o parcial, de una invención que tiene patentada a su nombre, obteniendo por ello el pago de una regalía. Estos contratos tienen la particularidad de que la patente continúa en poder del licenciante y este puede transferir o no el derecho de uso en forma exclusiva.

Lo primero que se deberá determinar es si el contrato ante el que nos encontramos versa sobre una "licencia de uso", o bien si es del tipo de los denominados "de explotación", ya que mientras

⁴⁶ Rey, D. (2018): "El nuevo concepto de establecimiento permanente bajo la Reforma Tributaria"; Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE); Boletín XXXIX; marzo.

⁴⁷ Konortoff, Carlos Adrián (2002): "Tributación en el comercio electrónico"; Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias 'Económicas Biblioteca "Alfredo L. Palacios". Disponible en: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0250_KonortoffCA.pdf

⁴⁸ Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos(1999):"Segundo Informe de Progreso del Grupo de Trabajo sobre Comercio Electrónico y Comercio Exterior"; Anexo III; Informe del Subgrupo de Asuntos Tributarios"; Puede consultarse en: <http://www.mec.gov.ar/download/comercio/electronico/informe2/anexo3.pdf>

que frente a la primera de ellas nos hallamos en presencia de una prestación de servicios, delante de la segunda debemos hablar de una explotación de derechos de autor, a saber:

- a. *Licencia de uso*: si la operación es pactada con un prestador del exterior (no residente), por tratarse de una renta de fuente extranjera, la misma no estará alcanzada por el Impuesto a las Ganancias. Pero si el prestador fuese un residente de nuestro país, por aplicación del criterio de renta mundial, la misma sí estaría gravada por el Impuesto a las Ganancias.
- b. *Licencia de explotación de derechos de autor*: conforme lo establecido por el artículo 20, inciso j), de la LIG, las ganancias de hasta \$ 10.000 por período fiscal, provenientes de la explotación de derechos de autor y/o que se encuentren amparadas por la ley de propiedad intelectual (Ley n° 11.723) se hallan *exentas* del Impuesto a las Ganancias.

Ahora bien, el mencionado beneficio se encuentra restringido al autor y sus derechohabientes. Esto, en tanto y en cuanto las obras se hallen inscriptas en la Dirección Nacional de Derechos de Autor, y en la medida en que esos ingresos no deriven de obras realizadas por encargo; no opera tampoco si provienen de un contrato de locación de obra o servicio. Quedan expresamente excluidos del beneficio quienes resulten ser beneficiarios del exterior, los cuales –conforme lo previsto por el inc. b) del art. 93, LIG– quedarán sometidos a la retención de pago único y definitivo del 35% de las sumas que les fueran abonadas. Sin embargo, quedarán sometidos a la retención del 60% los importes pagados por prestaciones derivadas de servicios de asistencia técnica, ingeniería o consultoría que no fueran obtenibles en el país a juicio de la autoridad competente en materia de transferencia de tecnología, siempre que estuviesen debidamente registrados y hubieran sido efectivamente prestados, conforme lo previsto en el inc. a) del art. 93 LIG:

Artículo 93: Cuando se paguen a beneficiarios del exterior sumas por los conceptos que a continuación se indican, se presumirá ganancia neta, sin admitirse prueba en contrario: a) Tratándose de contratos que cumplimentan debidamente los requisitos de la Ley de Transferencia de Tecnología al momento de efectuarse los pagos: 1. El SESENTA POR CIENTO (60 %) de los importes pagados por prestaciones derivadas de servicios de asistencia técnica, ingeniería o consultoría que no fueran obtenibles en el país a juicio de la autoridad competente en materia de transferencia de tecnología, siempre que estuviesen debidamente registrados y hubieran sido efectivamente prestados. 2. El OCHENTA POR CIENTO (80 %) de los importes pagados por prestaciones derivadas en cesión de derechos o licencias para la explotación de patentes de invención y demás objetos no contemplados en el punto 1 de este inciso... En el supuesto de que en virtud de un mismo contrato se efectúen pagos a los que correspondan distintos porcentajes, de conformidad con los puntos 1 y 2 precedentes, se aplicará el porcentaje que sea mayor. b) El TREINTA Y CINCO POR CIENTO (35 %) de los importes pagados cuando se trate de la explotación en el país de derechos de autor, siempre que las respectivas obras sean debidamente inscriptas en la DIRECCION NACIONAL DEL DERECHO DE AUTOR y que los beneficios se originen en los supuestos previstos por el inciso j) del artículo 20 y se cumplimenten los requisitos previstos en el mismo; igual presunción regirá en el caso de las sumas pagadas a artistas residentes en el extranjero contratados por el Estado Nacional, provincial o municipal, o por las instituciones comprendidas en los incisos e), f) y g) del citado artículo 20 para actuar en el país por un período de hasta DOS (2) meses en el año fiscal.

Por su parte, si nos encontrásemos frente a una obra artística, literaria o de carácter científico, llevada a cabo por los empleados de una persona jurídica del exterior, dentro del contrato laboral que los vincula con esta, deberá aplicarse el sistema retentivo previsto por el inciso h) del artículo 93 de la LIG (presunción de ganancia neta equivalente al 90% de las sumas abonadas), ya que la sociedad no puede asumir -aun cuando haya adquirido la titularidad de la obra- el carácter de autor intelectual o derechohabiente. En consecuencia, no se habrán cumplido los

requisitos que exige el artículo 93, inciso b), de la Ley de Impuesto a las Ganancias pudiendo aplicar la presunción del 35% sobre la ganancia neta.

b) Transferencia de tecnología

Se entiende por “transferencia de tecnología” la transmisión de derechos de propiedad sobre bienes intangibles de propiedad industrial. Entre las distintas modalidades de contrato aplicables a este concepto, podemos enunciar las siguientes:

- i. Cesión del derecho (venta o aporte de capital) de patentes de invención o procesos de producción.
- ii. Cesión del uso (licencia) de patentes de invención o procesos de producción.
- iii. Contratos de provisión de “*know-how*”.
- iv. Transmisión de bienes con tecnología incorporada (contratos mixtos).

En materia de transferencia de tecnología, los contratos que tengan por objeto (principal o accesorio) la transferencia, cesión o licencia de tecnología o marcas por personas domiciliadas en el exterior, a favor de personas físicas o jurídicas, públicas o privadas domiciliadas en el país, siempre que tales actos tengan efectos en la Argentina, se encontrarán regulados por la Ley 21.617 de transferencia de tecnología.

Por tanto, los pagos que sean realizados en contraprestación de dichas transferencias estarán sujetos a la retención prevista en el inciso a) del artículo 93 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, correspondiendo aplicar la presunción de una ganancia neta del 60% o del 80% de las sumas pagadas, según sea que los servicios de asistencia técnica, ingeniería o consultoría hayan o no sido registrados en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial.

c) Asesoramiento técnico (know how)

Según lo dispuesto por el segundo párrafo del Artículo 12 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, los honorarios u otras remuneraciones en carácter de asesoramiento técnico, financiero o de otra índole que sean prestados desde el exterior serán considerados de fuente argentina. Esto en la medida en que dichos pagos no correspondan a la transferencia de tecnología, dado que - en dicho caso- los mismos tendrán el tratamiento visto en el punto *b)* anterior.

d) Productos online

Se entiende por tales aquellos bienes que es posible bajar electrónicamente a través de Internet. Siendo que, a falta de una legislación específica que establezca un tratamiento en particular, a efectos de su imposición, doctrinariamente se considera que corresponde aplicar la ley del tributo vigente en el lugar del consumo de los mismos.

e) Servicios de publicidad

La Administración Federal de Ingresos Públicos (A.F.I.P.) se ha pronunciado a través del Dictamen (DAT⁴⁹) 52/2008, que tanto la publicidad propia como la de los anunciantes de quien es propietario de una página de Internet, realizada mediante la celebración de un contrato electrónico, resulta materia gravada en el Impuesto a las Ganancias de este último. Si bien dicho propietario, hasta el momento de haberse verificado dicha situación, hubiera resultado ser un consumidor final, a partir de celebrada la misma, pasará a encontrarse sujeto a tributación. Y esto es así porque el hecho de que el envío de un producto o la prestación de un servicio sean

⁴⁹ DAT: Dictamen de Asesoría Técnica.

efectuados por vía electrónica no alcanza para modificar la naturaleza de la operación. Es decir que el tratamiento otorgado a una transacción en el comercio tradicional no debería modificarse cuando la entrega o la prestación se realicen por vía electrónica.

f) Establecimiento permanente: páginas web, servidores⁵⁰

La Ley del Impuesto a las Ganancias, tal como señala McEwan (2011: 281-283) fijaría como elementos necesarios para la existencia de un establecimiento permanente: a) Que se trate de una organización; b) Que conforme una empresa, y c) Que sea estable o permanente.

Estos caracteres necesarios para la configuración de un establecimiento permanente implican la existencia de una dirección, una estructura estable, un patrimonio, y un lugar físico con el fin de llevar a cabo una actividad comercial o de otro tipo. El establecimiento debe tener todos los elementos necesarios para desarrollar de forma autónoma una actividad, a efectos de ser considerado como un “lugar de negocios” “independiente” del principal.

En este punto cabe preguntarse: ¿es posible considerar *establecimiento estable* a una *página web (web site)* que corresponda a un servidor situado en Argentina?

A efectos de responder a esta pregunta resulta conveniente efectuar ciertas diferenciaciones respecto del tratamiento que se debe dar en relación con las posibles operaciones a realizar mediante el mismo. Es decir, se ha de prestar especial consideración a la *conformación técnica* de la *página web*, entendiendo que, en el supuesto de que se reúnan conjuntamente las siguientes funciones: 1) concertar ventas, 2) recibir pagos, y 3) programar el envío de mercadería a través de la *página*, entonces estaríamos frente a un establecimiento estable, ya que la propia *página web*, sin perjuicio de la falta de intervención humana directa, realizaría todas las funciones propias de una organización empresarial.

Por otra parte, en el supuesto de que el *servidor* donde se encontraran las *páginas* no fuera de propiedad del sujeto titular del dominio del sitio, se generaría una falta de presencia física del sujeto en el territorio; por cierto que con la ausencia de este elemento no podría configurarse un “lugar de negocios”, y el consecuente encuadre bajo el concepto de establecimiento permanente.

En la misma línea argumental, las *transacciones efectuadas por páginas correspondientes a servidores ubicados en Argentina* que no cumplan las funciones descritas –ventas, recepción de pagos y orden de envío al comprador– no presentarían las características necesarias para encuadrarlas bajo la conceptualización de establecimiento estable prescrita en la Ley del Impuesto a las Ganancias.

No obstante ello, en razón de la infinidad de productos y servicios que pueden ser ofrecidos a través de la red, correspondería verificar en cada caso concreto los condicionamientos técnicos del sitio web para precisar su encuadramiento bajo los términos de establecimiento estable dispuestos por la normativa argentina.

Asimismo, es importante destacar que las operaciones comerciales efectuadas a través de Internet son, generalmente, *transacciones de carácter internacional* y, como tales, en esta clase de operaciones no sólo operan normas de carácter nacional sino también aquellas pertenecientes al ámbito internacional (convenios internacionales⁵¹) y legislaciones de los intervinientes países donde se encuentran radicados los sujetos que participan en la transacción. Este precepto

⁵⁰ Konortoff, Carlos Adrián (2002): “Tributación en el comercio electrónico”; Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias 'Económicas Biblioteca "Alfredo L. Palacios". Disponible en: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0250_KonortoffCA.pdf

⁵¹ Argentina tiene firmados 18 convenios CDI con diferentes Estados: si bien la mayoría de estos tratados persiguen los lineamientos del Modelo de la OCDE, otros, como los firmados con Brasil y Bolivia, presentan peculiaridades. Pueden consultarse en: <http://www.afip.gov.ar/institucional/acuerdos.asp>

nos lleva a sostener que, en el supuesto de que las *páginas web de propiedad de un residente extranjero*, correspondientes a un servidor ubicado en Argentina, sean consideradas establecimiento estable, deberán tributar por los beneficios obtenidos por operaciones realizadas en el país y en el exterior.

Tratamiento en el Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Los objetivos perseguidos en esta materia por la reforma tributaria, tal como señalan Kaplan, H. y Kaplan, C. (2017)⁵² se orientan en los siguientes ámbitos: a) Otorgar mayor neutralidad al tributo gravando los servicios digitales prestados por residentes en el exterior cuando son utilizados en el país por consumidores finales, y otros sujetos actualmente no alcanzados por el IVA en la importación de servicios; y b) Precisar el concepto de utilización o explotación efectiva en la importación y exportación de servicios, dado que cuando se trata de la *provisión de servicios y bienes inmateriales* efectuados a través de *sitios web* no es fácil establecer el lugar en donde se realiza la prestación. Como tampoco lo es la determinación del alcance que debe otorgarse al concepto "*utilización o explotación efectiva en el país*", del cual habla la ley del IVA en su Artículo 1°, inciso d), al hacer referencia a las importaciones de servicios.

Del análisis del Artículo 1°⁵³ de la Ley del IVA, y correlacionándolo con los 3° y 4° de la ley, se dispone que quedan gravadas las siguientes operaciones:

- a) Las ventas de cosas muebles situadas o colocadas en el territorio del país efectuadas por los sujetos indicados en los incisos a), b), d), e) y f) del artículo 4°, con las previsiones señaladas en el tercer párrafo de ese artículo.
- b) Las obras, locaciones y prestaciones de servicios incluidas en el artículo 3°, realizadas en el territorio de la Nación. En el caso de las telecomunicaciones internacionales se las entenderá realizadas en el país en la medida en que su retribución sea atribuible a la empresa ubicada en él.

En los casos previstos en el inciso e) del artículo 3°, no se consideran realizadas en el territorio de la Nación aquellas prestaciones efectuadas en el país cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el exterior, las que tendrán el tratamiento previsto en el artículo 43.

- c) Las importaciones definitivas de cosas muebles.
- d) Las prestaciones comprendidas en el inciso e) del artículo 3°, realizadas en el exterior cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el país, cuando los prestatarios sean sujetos del impuesto por otros hechos imposables y revistan la calidad de responsables inscriptos.
- e) Los servicios digitales comprendidos en el inciso m) del apartado 21 del inciso e) del artículo 3°, prestados por un sujeto residente o domiciliado en el exterior cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el país, en tanto el prestatario no resulte comprendido en las disposiciones previstas en el inciso anterior.

Los servicios digitales comprendidos en el punto m) del apartado 21 del inciso e) del artículo 3°, prestados por un sujeto residente o domiciliado en el exterior se entenderán, en todos los casos, realizados en el exterior. Respecto del segundo párrafo del inciso b) y de los incisos d) y e), se considera que existe utilización o explotación efectiva en la jurisdicción en que se verifique la utilización inmediata o el primer acto de disposición del servicio por parte del prestatario aun cuando, de corresponder, este último lo destine para su consumo.

⁵² Kaplan, Hugo E.; Kaplan, Carlos G. (2017): "La Reforma del Impuesto al valor Agregado"; Doctrina Tributaria ERRE-PAR (DTE); Tomo XXXVIII; diciembre.

⁵³ Artículo sustituido por art. 87 de la Ley N° 27.430 (B.O. 29/12/2017).

No obstante, de tratarse de servicios digitales comprendidos en el inciso d), se presume —salvo prueba en contrario— que la utilización o explotación efectiva se lleva a cabo en la jurisdicción en que se verifiquen los siguientes presupuestos:

1. De tratarse de servicios recibidos a través de la utilización de teléfonos móviles: en el país identificado por el código del teléfono móvil de la tarjeta sim.
2. De tratarse de servicios recibidos mediante otros dispositivos: en el país de la dirección IP de los dispositivos electrónicos del receptor del servicio. Se considera como dirección IP al identificador numérico único formado por valores binarios asignado a un dispositivo electrónico.

Respecto del inciso e), se presumirá, sin admitir prueba en contrario, que existe utilización o explotación efectiva en la República Argentina cuando allí se encuentre:

1. La dirección IP, del dispositivo utilizado por el cliente o código país de tarjeta sim, conforme se especifica en el párrafo anterior; o
2. La dirección de facturación del cliente; o,
3. La cuenta bancaria utilizada para el pago, la dirección de facturación del cliente de la que disponga el banco o la entidad financiera emisora de la tarjeta de crédito o débito con que se realice el pago.

Sin embargo, cuando se trata de la *provisión de servicios y bienes inmateriales* efectuados a través de *sitios web* no es fácil establecer el lugar en donde se realiza la prestación. Como tampoco lo es la determinación del alcance que debe otorgársele al concepto “*utilización o explotación efectiva en el país*”, del cual habla la ley del IVA en su Artículo 1°, inciso d), al hacer referencia a las importaciones de servicios.

Ante el avance de la economía digital, la ley de reforma tributaria las incorpora taxativamente en el artículo 3°, punto 21, inciso m) de la ley del impuesto al valor agregado (IVA):

Artículo 3: Apartado 21, inciso m⁵⁴): Los servicios digitales. Se consideran servicios digitales, cualquiera sea el dispositivo utilizado para su descarga, visualización o utilización, aquellos llevados a cabo a través de la red Internet o de cualquier adaptación o aplicación de los protocolos, plataformas o de la tecnología utilizada por Internet u otra red a través de la que se presten servicios equivalentes que, por su naturaleza, estén básicamente automatizados y requieran una intervención humana mínima, comprendiendo, entre otros, los siguientes:

- 1) El suministro y alojamiento de sitios informáticos y páginas web, así como cualquier otro servicio consistente en ofrecer o facilitar la presencia de empresas o particulares en una red electrónica.
- 2) El suministro de productos digitalizados en general, incluidos, entre otros, los programas informáticos, sus modificaciones y sus actualizaciones, así como el acceso y/o la descarga de libros digitales, diseños, componentes, patrones .y similares, informes, análisis financiero o datos y guías de mercado.
- 3) El mantenimiento a distancia, en forma automatizada, de programas y de equipos.
- 4) La administración de sistemas remotos y el soporte técnico en línea.
- 5) Los servicios web, comprendiendo, entre otros, el almacenamiento de datos con acceso de forma remota o en línea, servicios de memoria y publicidad en línea.

⁵⁴ Inciso m) incorporado por art. 88 de la Ley N° 27.430 (B.O. 29/12/2017). Vigencia: el día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial y surtirán efecto de conformidad con lo previsto en cada uno de los Títulos que la componen. (Ver art. 97 de la Ley de referencia).

6) Los servicios de software, incluyendo, entre otros, los servicios de software prestados en Internet (“software como servicio” o “SaaS”) a través de descargas basadas en la nube.

7) El acceso y/o la descarga a imágenes, texto, información, video, música, juegos — incluyendo los juegos de azar—. Este apartado comprende, entre otros servicios, la descarga de películas y otros contenidos audiovisuales a dispositivos conectados a Internet, la descarga en línea de juegos —incluyendo aquellos con múltiples jugadores conectados de forma remota—, la difusión de música, películas, apuestas o cualquier contenido digital —aunque se realice a través de tecnología de streaming, sin necesidad de descarga a un dispositivo de almacenamiento—, la obtención de jingles, tonos de móviles y música, la visualización de noticias en línea, información sobre el tráfico y pronósticos meteorológicos — incluso a través de prestaciones satelitales—, weblogs y estadísticas de sitios web.

8) La puesta a disposición de bases de datos y cualquier servicio generado automáticamente desde un ordenador, a través de Internet o de una red electrónica, en respuesta a una introducción de datos específicos efectuada por el cliente.

9) Los servicios de clubes en línea o webs de citas.

10) El servicio brindado por blogs, revistas o periódicos en línea.

11) La provisión de servicios de Internet.

12) La enseñanza a distancia o de test o ejercicios, realizados o corregidos de forma automatizada.

13) La concesión, a Título oneroso, del derecho a comercializar un bien o servicio en un sitio de Internet que funcione como un mercado en línea, incluyendo los servicios de subastas en línea.

14) La manipulación y cálculo de datos a través de Internet u otras redes electrónicas.

Cuando se trata de locaciones o prestaciones gravadas, quedan comprendidos los servicios conexos o relacionados con ellos y las transferencias o cesiones del uso o goce de derechos de la propiedad intelectual, industrial o comercial, con exclusión de los derechos de autor de escritores y músicos.

Con respecto a los servicios de publicidad, en virtud de lo establecido por el punto 21, inciso j) del artículo 3° de la Ley del IVA, la publicidad se encuentra alcanzada por el tributo. La alícuota a la que estará gravada la publicidad efectuada a través de una página de Internet es del 10,5%⁵⁵, y alcanza solamente a los *editores*⁵⁶ que encuadren como pequeñas y medianas empresas.

En consecuencia, tratándose de una *página de Internet que contiene publicidad*, en la medida en que la misma no cumple con las características de “edición”, corresponde interpretar que dicha reducción de la alícuota no le resulta aplicable.

Impuesto sobre los Ingresos Brutos. Convenio Multilateral

La Comisión Arbitral del Convenio Multilateral, a través del Artículo 10 de la resolución general (CACM) 1/2006 y con fuente en la resolución general (CACM) 83/2002, determina que las transacciones que fueran efectuadas por medios electrónicos, por Internet o sistema similar a ella, se hallan encuadradas en el último párrafo del Artículo 1° del Convenio Multilateral del 18/8/1977.

⁵⁵ Art. 28, inc. g), ley del IVA. Es una tasa reducida (10,5%), ya que la alícuota general del IVA en Argentina es del 21%.

⁵⁶ Se entiende por editores quienes realicen ediciones de diarios, revistas y periódicos en general, inclusive la locación de espacios publicitarios en los mismos y todas las partes que intervengan en la comercialización.

Asimismo, indica que, a los efectos de la atribución de ingresos, se entenderá que el vendedor de los bienes o el locador de las obras o servicios han efectuado gastos en la jurisdicción del domicilio del adquirente o locatario de los mismos a partir del momento en que estos últimos formulen su pedido a través de medios.

CONCLUSIONES

Tal como hemos observado a lo largo de este trabajo, el comercio electrónico ha producido una amplia variedad de negocios, como la venta (o *leasing*) de bienes, la provisión de servicios – bancario, cuidado de la salud, asesoramiento técnico, etc. –, la venta o licenciamiento de software, el *downloading* (descarga de la red) de entretenimiento (películas, libros, CD, etc.), la provisión de información *on-line*, publicidad, videoconferencias, juegos y *trading* (comercialización) de distintos instrumentos financieros.

La complejidad de la estimación de los impuestos efectivamente pagados por las empresas globales de internet en América Latina derivado de las distintas regulaciones que afectan a los servicios digitales, las modalidades de tributación *offshore* y la baja información disponible, hace necesaria la realización de estudios más detallados y específicos en materia de tributación en la economía digital. En muchos modelos de negocios virtuales, una entidad no residente puede desarrollar su actividad económica de manera remota a través de medios digitales, sin necesidad de mantener una presencia física, temporal o permanente, en dicha jurisdicción. Esta situación viene generando un cuestionamiento a las normas vigentes en la medida en la cual, bajo los criterios actuales, los Estados estarían renunciando a gravar operaciones que, de cierta forma se suceden en su jurisdicción, aunque por medios digitales, teniendo en cuenta que a través de Internet se ha dado creación a un “territorio virtual”, que aún no ha sido contemplado en nuestras legislaciones; y debería contemplar su aplicación en cada caso según los convenios para evitar la doble imposición con otros países.

Ello origina que determinados conceptos tributarios, si bien fueron oportunamente consensuados internacionalmente en épocas pasadas, ante el nuevo fenómeno del comercio electrónico deben ser reevaluados. Tal es el caso de los conceptos de establecimiento permanente, jurisdicción tributaria, imposición en la fuente productora de ingresos y conceptualización de los beneficios: venta de bienes, provisión de servicios, licencia de uso o transferencia de intangible; conceptos que si bien han sido incorporados en la última reforma tributaria (Ley 27.430/17), habrá que seguir estudiando y analizando todas las implicancias tributarias dado que se produce una desmaterialización de los hechos imposables: las empresas tecnológicas se encuentran físicamente fuera de los países sobre los que prestan servicio, y al no existir en ellos una actividad concreta, se produce la desmaterialización y deslocalización de los hechos imposables.

En lo que respecta al tratamiento dado a los *contratos por medios electrónicos* en el Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación sancionado mediante la Ley n° 26.994 y que entró en vigencia el 1° de agosto de 2015; adhiriendo a las reflexiones finales de Luciana Scotti (2014), podemos afirmar que las soluciones no lucen totalmente satisfactorias en el problema que nos ocupa. El nuevo cuerpo legal contiene algunas pocas disposiciones sobre contratos internos de consumo a distancia. En este sentido, es importante destacar que la regulación de los medios electrónicos en materia contractual solo se incluye en el marco de los *contratos de consumo*, mientras que hubiera sido un avance mucho más significativo que se hubieran introducido normas generales, sin perjuicio de las particularidades que revisten las relaciones en las que una de las partes es un consumidor o usuario. Lamentablemente, fue desaprovechada la oportunidad para incorporar algunas reglas básicas destinadas a la regulación de los *contratos internacionales* celebrados por tales medios en un espacio virtual que no admite las clásicas fronteras estatales, y que obstaculiza la localización territorial de las relaciones jurídicas a la hora de determinar la ley aplicable y la jurisdicción competente. Además, se omitió tener en cuenta las nuevas tecnologías al regular los contratos celebrados por consumidores exigiendo que para que resulte aplicable la

ley de su residencia habitual, aquel deberá haber cumplido en tal lugar los actos necesarios para la conclusión del contrato, lo cual resulta de casi imposible comprobación en el contexto electrónico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amaro Gómez, Richard L. (2019): "Reforma Tributaria. Establecimiento permanente. Aspectos reglamentarios"; *Práctica y Actualidad Tributaria (PAT)*, ERREPAR; Boletín XXV
- Brizzio, Claudia (2000): "Contratación mediante *click-wrapping*", RCyS
- Catinot, Silvia *et al.* (2001): Comercio electrónico. La tributación y caracterización de las rentas en el Modelo de Convenio de la OCDE. Disponible en: http://www.estudiocatinot.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=71&Itemid=793
- De Miguel Asensio, Pedro A. (2001): Derecho privado de Internet, Ed. Civitas, 2ª Ed.
- Delgado García, Ana María y Rafael Oliver Cuello (2011): "Fiscalidad del comercio electrónico"; Universitat Oberta de Catalunya. Disponible en: [http://www.exabyteinformatica.com/uoc/Administracio_i_direccio_dempreses/Fiscalidad_en_internet/Fiscalidad_en_internet_\(Modulo_1\).pdf](http://www.exabyteinformatica.com/uoc/Administracio_i_direccio_dempreses/Fiscalidad_en_internet/Fiscalidad_en_internet_(Modulo_1).pdf)
- Hargain, Daniel (2003): "Ejecución del contrato por medios electrónicos", en Rippe, S.; Creimer, I.; Delpiazzo, C. y otros: "Comercio electrónico. Análisis jurídico multidisciplinario" - Ed. BdeF Julio C. Faira (Ed.), Buenos Aires
- Hocsman, Heriberto S. (2005): Negocios en Internet (E-commerce - Correo electrónico - Forma digital), Ed. Astrea, Buenos Aires
- IEF-Instituto de Estudios Fiscales-OCDE (2010): "Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio"
- Iglesias Araujo, F. (2018): "Consumos de residentes locales de servicios prestados por sujetos del exterior"; Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE); Boletín XXXIX
- Jobe, Gabriel R. (2012): "El e-commerce y su tratamiento fiscal"; ERREPAR, Consultor Tributario, Buenos Aires
- Kaplan, Hugo E.; Kaplan, Carlos G. (2017): "La Reforma del Impuesto al valor Agregado"; Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE); Tomo XXXVIII
- Konortoff, Carlos Adrián (2002): "Tributación en el comercio electrónico"; Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas Biblioteca "Alfredo L. Palacios". Disponible en: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0250_KonortoffCA.pdf
- Ley 27.430 (B.O. 29712/2017); disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/305000-309999/305262/norma.htm>
- Lorenzetti, Ricardo: "Comercio electrónico" - Ed. Abeledo-Perrot, 2001
- McEwan, Juan P. (2011): "La tributación de los servicios en el marco del comercio electrónico"; en: Benjamín Cubides y Mauricio Marín (Coordinadores): "La Tributación de los Servicios en Latinoamérica. Especial referencia al comercio electrónico"; IFA Colombia y Legis Editores S.A.
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1999): "Segundo Informe de Progreso del Grupo de Trabajo sobre Comercio Electrónico y Comercio Exterior"; Anexo III; Informe del Subgrupo de Asuntos Tributarios"; Puede consultarse en: <http://www.mecon.gov.ar/download/comercio/electronico/informe2/anexo3.pdf>
- OECD (2005), *E-commerce: Transfer Pricing and Business Profits Taxation*, OECD Tax Policy Studies, No. 10, OECD Publishing, Paris. En: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264007222-en>
- OCDE (2015): *Abordar los desafíos fiscales de la economía digital, Acción 1 – Informe final 2015*, Ediciones OCDE, París, disponible en <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241046-en>
- OCDE (2015): *Perspectivas de la OCDE sobre la economía digital 2015*; disponible en: http://www.oecd.org/sti/ieconomy/DigitalEconomyOutlook2015_SP_WEB.pdf

- OCDE (2018): *The Fiscal Challenges Derived from Digitization: Provisional Report*; Disponible en: <http://www.oecd.org/ctp/tax-challenges-arising-from-digitalisation-interim-report-9789264293083-en.htm> y en: <https://www.oecd.org/tax/beps/resumen-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-informe-provisional-2018.pdf>
- OCDE (2018): *“Directrices para la elaboración y presentación de informes país por país. Acción 13 BEPS”*; septiembre; Disponible en: <https://www.oecd.org/ctp/beps/directrices-para-la-elaboracion-y-presentacion-de-infor-mes-pais-por-pais-accion-13-beps.pdf>
- OCDE (2019): *“Addressing the tax challenges of the digitalisation of the economy”*; Base Erosion and Profit Shifting Project (BEPS); 13 February – 6 March 2019. Disponible en: <https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-addressing-the-tax-challenges-of-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>
- Oyarzábal, Mario (2003): *“La ley aplicable a los contratos en el ciberespacio transnacional”*, Diario de Doctrina y Jurisprudencia El Derecho (DDyJ), N° 10.687, Año XLI, 5/2/2003
- Rey, D. (2018): *“El nuevo concepto de establecimiento permanente bajo la Reforma Tributaria”*; Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE); Boletín XXXIX
- Scotti, Luciana (2014): *“De los contratos celebrados por medios electrónicos, a la luz del Código Civil de Vélez Sarsfield y del Código Civil y Comercial de la Nación”*. Doctrina Tributaria, ERREPAR, Buenos Aires
- Vérgez, Juan Carlos (2009): *“Una aproximación a las principales cuestiones derivadas de la fiscalidad del comercio electrónico”*; IEF; Documentos de Trabajo; n° 3. En: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2009_03.pdf

ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS NUEVO TRATAMIENTO EN LA CONTABILIDAD DEL ARRENDATARIO SEGÚN NIIF

OPERATING LEASING NEW TREATMENT IN THE LESSEE'S ACCOUNTING ACCORDING TO NIIF

Jorge José Gil

*Especialista en Administración Financiera, Universidad Nacional de Cuyo
Prof. Tit en Contabilidad Superior FCE-UNCUYO*

Resumen

La mejor forma de representar los arrendamientos en los estados financieros se ha discutido extensamente en los organismos relacionados con normas contables. Se analiza el tratamiento contable de los arrendamientos en las alternativas consideradas por el IASB, en especial la NIIF 16 y su proceso de generación. Se concluye que esta norma permite un mayor acercamiento a la realidad económica del arrendamiento en la contabilidad del arrendatario. En cuanto a la contabilidad del arrendador, las decisiones tomadas y sus fundamentos producen dudas con respecto a si es la mejor solución. Cuando se cuenta con experiencia en la aplicación de la nueva norma se podrá realizar una evaluación de ambos aspectos. Además, se detecta que hay una significativa proporción de sociedades que no cumplen con la revelación requerida por la actual NIIF de Arrendamientos (NIC 17). Sin embargo, con los datos disponibles no se observa un impacto relevante en los principales indicadores, ya que no existe un uso extendido e intenso del arrendamiento operativo como forma de reemplazar activos a adquirir.

Palabras clave:
arrendamiento operativo; normas internacionales de información financiera

Abstract

The best way to represent leases in financial statements has been extensively discussed in agencies related to accounting standards. The accounting treatment of leases in the alternatives considered by the IASB is analyzed, especially IFRS 16 and its generation process. It is concluded that this rule allows a closer approach to the economic reality of the lease in the lessee's accounting. As for the lessor's accounting, the decisions made and their fundamentals raise doubts as to whether it is the best solution. When there is experience in the application of the new standard, an evaluation of both aspects can be carried out. Additionally, it is detected that there is a significant proportion of companies that do not comply with the disclosure required by the current IFRS of Leases (IAS 17). However, with the available data there is no relevant impact on the main indicators, since there is no widespread and intense use of operating leases as a way of replacing assets to be acquired.

Keywords:
operating leasing; international financial reporting standards

INTRODUCCIÓN

El estado de la temática del tratamiento contable de los arrendamientos operativos en la Argentina puede sintetizarse: 1) Los distintos organismos mundiales relacionados con normas contables (IASB y otros nacionales) están estudiando y en algunos casos realizando un replanteo de la información a brindar, especialmente relacionado con el *performance* de la empresa. 2) En Argentina es importante anticipar los efectos que producirán en los Estados financieros las nuevas normas contables (especialmente las emitidas por el IASB) para que los usuarios anticipen sus decisiones, particularmente la utilizada en los mercados de valores. 3) Se ha discutido largamente la mejor forma de representar los arrendamientos en los estados financieros. En particular en la contabilidad del arrendatario, donde el problema específico se relaciona con la diferente forma de tratamiento de los recursos (activos) utilizados en la empresa para la generación de sus resultados y la relación de estos resultados con el costo de endeudamiento.

Las distintas formas de tratamiento contable han sido:

- a) Todos los arrendamientos se imputan a resultados tanto en la contabilidad del arrendatario, como en la del arrendador.
- b) Separar los arrendamientos en dos grupos: arrendamientos financieros y operativos. A los primeros considerarlos como un préstamo (en la contabilidad del arrendador) y un activo (bienes de uso, propiedad plantas y equipo) en la contabilidad del arrendatario. Y a los segundos (operativos) considerarlos como resultados, tanto en la contabilidad del arrendatario, como en la del arrendador. Esta es la que existen actualmente en las normas contables argentinas (Resolución Técnica 18)
- c) Considerar que en todos los arrendamientos se produce la transferencia del derecho de uso y generar un activo en la contabilidad del arrendatario por ese derecho de uso (y mantener la contabilidad del arrendador con la apertura de arrendamientos financieros y operativos y tratarlos como en la opción b). Esta es la que se generó recientemente a través de la aprobación de la NIIF 16 ("Contabilidad de los arrendamientos) por parte del IASB (organismo internacional que emite las NIIF).
- d) Aplicar el tratamiento de la opción c) tanto a los arrendamientos operativos como a los financieros, y en ambas contabilidades.

En Argentina, las NIIF están vigentes para las empresas bajo control de la Comisión Nacional de Valores y, por ende, comenzarán a aplicar la NIIF 16 a partir de los ejercicios iniciados desde el 01.01.2019, produciendo un impacto en los estados financieros de estas empresas. Lo mismo ocurrirá con los Bancos que comienzan con la aplicación de las NIIF a partir del 2018 y generarán el mismo impacto en 2019.

Enfoque del tema

La contabilización de arrendamientos ha sido siempre un tema controvertido a nivel internacional y fue sufriendo una evolución significativa motorizada por el enfoque de la contabilidad anglosajona.

El IASB cuando inició la investigación sobre un posible modelo contable de arrendamientos explicó que el arrendamiento es una actividad importante para muchas empresas. Es un medio de acceso a los activos, para obtener financiamiento, y reducir la exposición de la institución a los riesgos de la propiedad de los activos.

Los modelos contables existentes para los arrendamientos requieren que los arrendatarios y arrendadores clasifiquen sus arrendamientos como arrendamientos financieros o arrendamientos operativos y para contabilizarlos de manera diferente, según la clasificación.

Estos modelos han sido criticados por no cumplir con las necesidades de los usuarios de los estados financieros porque no siempre proporcionan una representación fiel de las operaciones de arrendamiento.

En particular, éstos no exigen que los arrendatarios reconozcan los activos y pasivos que surgen de arrendamientos operativos.

Como resultado, el IASB ha recibido reclamos de muchos usuarios de estados financieros, para cambiar las exigencias contables de modo que a los arrendatarios se les exigiera reconocer dichos activos y pasivos.

El principio básico de la nueva NIIF 16 es que el arrendatario debe reconocer los activos y los pasivos derivados de un contrato de arrendamiento. Esto representa una mejora con respecto a las exigencias de contratos de arrendamientos existentes, los que no exigen que los activos y pasivos del contrato de arrendamiento sean reconocidos por los arrendatarios.

De acuerdo con este principio, el arrendatario deberá reconocer los activos y pasivos de los contratos de arrendamiento. El arrendatario deberá reconocer el pasivo para efectuar los pagos de arrendamiento (el pasivo por arrendamiento) y el activo del derecho de utilización que representa su derecho de uso del activo arrendado (el activo subyacente) durante el periodo de arrendamiento.

Cuando se calculen los activos y pasivos derivados de un contrato de arrendamiento, el arrendatario y el arrendador podrán excluir la mayoría de los pagos de arrendamiento variables. Además, el arrendatario y el arrendador podrán incluir pagos a realizar en periodos opcionales sólo si el arrendatario posee un incentivo económico significativo para ejercer la opción de extender el contrato de arrendamiento, o no ejercer la opción de rescindir el contrato de arrendamiento.

La entidad revelará la información necesaria para cumplir el objetivo de permitir que los usuarios de estados financieros entiendan el importe, la duración e incertidumbre de los flujos de efectivo derivados de arrendamientos.

Sin embargo, la opinión recibida durante el período de consulta no fue homogénea y quedó claro que el impacto que producirá la aplicación de esta norma será fundamental analizarlo para luego hacer “sintonía fina” con la misma para generar modificaciones a la misma.

Este impacto, en Argentina, se podrá anticipar, como objetivo de este proyecto, analizando los actuales estados financieros de las empresas que cotizan en bolsa y simulando la contabilización de los arrendamientos con el nuevo enfoque, para determinar los impactos simulados en los estados financieros.

Luego se podrá apreciar, con la opinión de los usuarios, como impactaría esta nueva representación en los estados financieros, en las decisiones tomadas.

Para ello, será indispensable pasar revista a los principales indicadores correspondientes al análisis de los estados financieros.

En base a la diversidad de opiniones recibidas, durante el periodo de consulta, no puede apreciarse con nitidez, si la nueva NIIF mejorará el nivel de calidad de la información financiera y, por lo tanto, mejorarán las decisiones tomadas por los usuarios.

Los problemas que subsisten son:

- a) ¿Los arrendamientos deben contabilizarse en base a la transferencia de riesgos y beneficios surgidos de la tenencia del activo o en base a la transferencia del derecho de uso?
- b) La contabilidad del arrendador debe contabilizarse sobre la base de la clasificación de los arrendamientos (actual NIC 17 y NIIF 16) o debe generarse un único modelo de arrendamiento como ocurre con los arrendatarios.
- c) El reconocimiento del pasivo por arrendamiento y del derecho de uso, debe realizarse de acuerdo con el modelo de la NIIF 16 o deben generarse modificaciones a ese modelo.

- d) La información a brindar, sobre el Derecho de uso y el pasivo por arrendamiento ¿qué contenido debe tener y como se reflejan en los estados financieros?
- e) El nuevo enfoque, ¿qué impacto produce en la representación que realizan los estados financieros?
- f) El nuevo enfoque, ¿qué impacto produce en la percepción de los usuarios y por ende, en sus decisiones?

Esta investigación se refiere al análisis doctrinal de los antecedentes en el tratamiento contable de los arrendamientos para profundizar las distintas alternativas contempladas por el IASB en su análisis original y el efecto de esos modelos en los Estados financieros. A partir de esto se realiza una evaluación de los fundamentos del IASB en todo el proceso de generación de la NIIF 16 para conocer las razones que lo llevaron a definir el modelo contable de los arrendamientos.

Para analizar las consecuencias se considera una simulación del efecto que produce el nuevo modelo contable de los arrendamientos en los estados financieros de empresas que coticen en bolsa. También se realizó una investigación empírica preliminar con la información que proveen los estados financieros de las empresas que cotizan sus títulos en las bolsas de valores de la Argentina.

ANTECEDENTES DOCTRINALES DE LOS ARRENDAMIENTOS

Se consideran los antecedentes del tratamiento contable de los arrendamientos para profundizar las alternativas contempladas por el IASB en su análisis original y el efecto de esos modelos en los Estados financieros.

Antecedentes en el tratamiento contable de los arrendamientos

La contabilidad del arrendamiento ha pasado por diversas etapas:

- 1) Contabilizar todos los arrendamientos, en la contabilidad del arrendador y del arrendatario como gastos y como ingresos (diversas normas anteriores)
- 2) Clasificar los arrendamientos en operativos y en financieros. Los primeros se tratan igual que en el caso a), y para los segundos se los considera una compraventa financiada en las dos contabilidades. (NIC 17)
- 3) Considerar el derecho de uso que tiene el arrendatario en todo tipo de arrendamiento, para contabilizarlo como activo y pasivo. (NIIF 16)

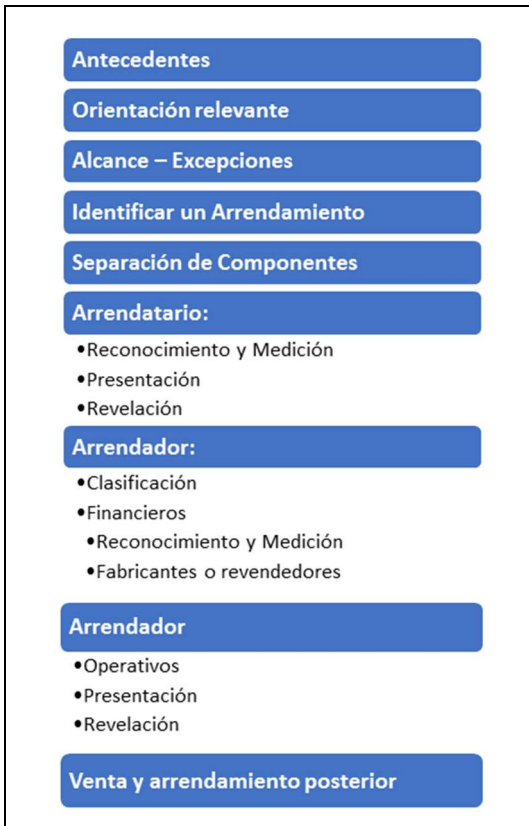
Esquema general de la NIIF 16

La NIIF 16 Arrendamientos ha sido emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) en enero de 2016, con aplicación para los ejercicios iniciados a partir del 01.01.2019 y reemplaza, principalmente, la NIC 17 y otras interpretaciones relacionadas (IFRIC 4, Sic 15 y Sic 27).

Su contenido se refiere al reconocimiento, la medición y la consideración de la presentación de los contratos de arrendamiento refiriéndose a las partes intervinientes en los mismos: arrendador (locador) y arrendatario (inquilino/locatario).

Su estructura se muestra en el cuadro 1.

Cuadro 1: Contenido de NIIF 16



La NIIF 16 conceptualiza de forma diferente a ciertas definiciones realizadas en su predecesora NIC 17.

Definición de arrendamiento

Si existe un acuerdo entre dos personas en el cual uno de ellos transfiere al otro el derecho a usar un activo por un período de tiempo determinado a cambio de una remuneración y tiene el derecho de controlar su uso, entonces existe arrendamiento.

Esta definición hace que no sea necesario diferenciar (desde el punto de vista del arrendatario) entre arrendamientos (operativos y financieros) como lo hacía la NIC 17, por ello elimina esta clasificación y define un único tratamiento para todos ellos.

Si en un contrato coexisten arrendamiento y servicios, el concepto de arrendamiento no será aplicable a los servicios y por lo tanto las obligaciones a cumplir según la Norma sólo son obligatorias para el concepto de arrendamiento. Por supuesto, existe la excepción a esta regla cuando no sea posible la separación de ambos componentes.

Existen además cambios para las consideraciones que el arrendatario deberá realizar en el reconocimiento y tratamiento contable de los arrendamientos.

Tratamiento contable y comparación de normas

De acuerdo con la NIC 17, en un arrendamiento operativo el arrendatario reconoce por la recepción del servicio de arrendamiento (devengamiento del gasto) como un gasto operativo. Generalmente se calcula mediante el valor a pagar por todo el contrato dividido la vida del contrato.

En la NIIF 16 la misma situación dará como resultado el reconocimiento de un activo por derecho de uso y un pasivo por el contrato de arrendamiento. Después el activo generará la correspondiente depreciación. Por su lado, el pasivo reconocido inicialmente se medirá al costo amortizado y por ende el devengamiento de los costos financieros.

Hay excepciones opcionales a esta registración contable, relacionado con el tratamiento de los contratos de arrendamiento de corto plazo (no mayor a 12 meses) o los contratos con el activo arrendado que tenga un bajo valor.

Contabilidad del arrendador – Información adicional

Para los arrendadores no se manifiestan mayores diferencias en el reconocimiento de los arrendamientos. Se mantiene la clasificación en operativos o financieros y su tratamiento es similar a lo establecido por la NIC 17.

Impacto del cambio del reconocimiento de los arrendamientos

El cambio en la consideración de un activo arrendado operativamente como un activo (Derecho de uso), generalmente expuesto dentro de Propiedades, Planta y Equipos y consecuentemente el reconocimiento de la depreciación de este, implica un cambio en la situación patrimonial del ente y en los resultados del ejercicio.

En la situación patrimonial, porque con la norma anterior no se reconoce como activo del ente los arrendados operativamente y, en los resultados el cambio se produce en el renglón del estado que los reconoce, tanto a los resultados financieros u operativos que se generan a partir de este arrendamiento. Y también en la magnitud de esos resultados, por la diferente forma de cálculo de estos.

A modo de síntesis, en el cuadro 2 se resume el esquema general de la NIIF 16 en materia de tratamiento específico de los contratos de arrendamiento.

Como principal aspecto a considerar es si existe o no un contrato de arrendamiento, en base a las características particulares del contrato.

El árbol de decisión para plantear esta respuesta se presenta en el cuadro 3.

El esquema básico de los arrendamientos operativos en la contabilidad del arrendatario se basa en que “al inicio del arrendamiento el arrendatario debe reconocer un activo por un derecho de uso y un pasivo por las obligaciones del arrendamiento”.

La medición inicial del derecho de uso comprende: la medición inicial del pasivo por arrendamiento, cualquier pago efectuado hasta la fecha del inicio del contrato, menos cualquier incentivo recibido, cualquier costo inicial directo incurrido y la estimación del costo de desmantelamiento del activo.

Al cierre del periodo, en general, se medirá al costo, que implica: el costo inicial, menos la depreciación, menos el deterioro, más o menos el ajuste por cambio en el pasivo por arrendamiento.

Cuadro 2: Esquema del tratamiento de los contratos de arrendamiento



La medición inicial del pasivo (elemento clave para la medición del activo) debe realizarse por el valor presente de los flujos futuros por el arrendamiento, descontados utilizando la tasa de interés implícita en el arrendamiento si dicha tasa puede determinarse en forma sencilla. Si no la tasa incremental para obtener préstamos.

Este tratamiento implica reconocer en resultados los intereses sobre el pasivo por arrendamiento (medición al costo amortizado), los pagos variables no incluidos en la medición inicial del pasivo, y la depreciación del derecho de uso.

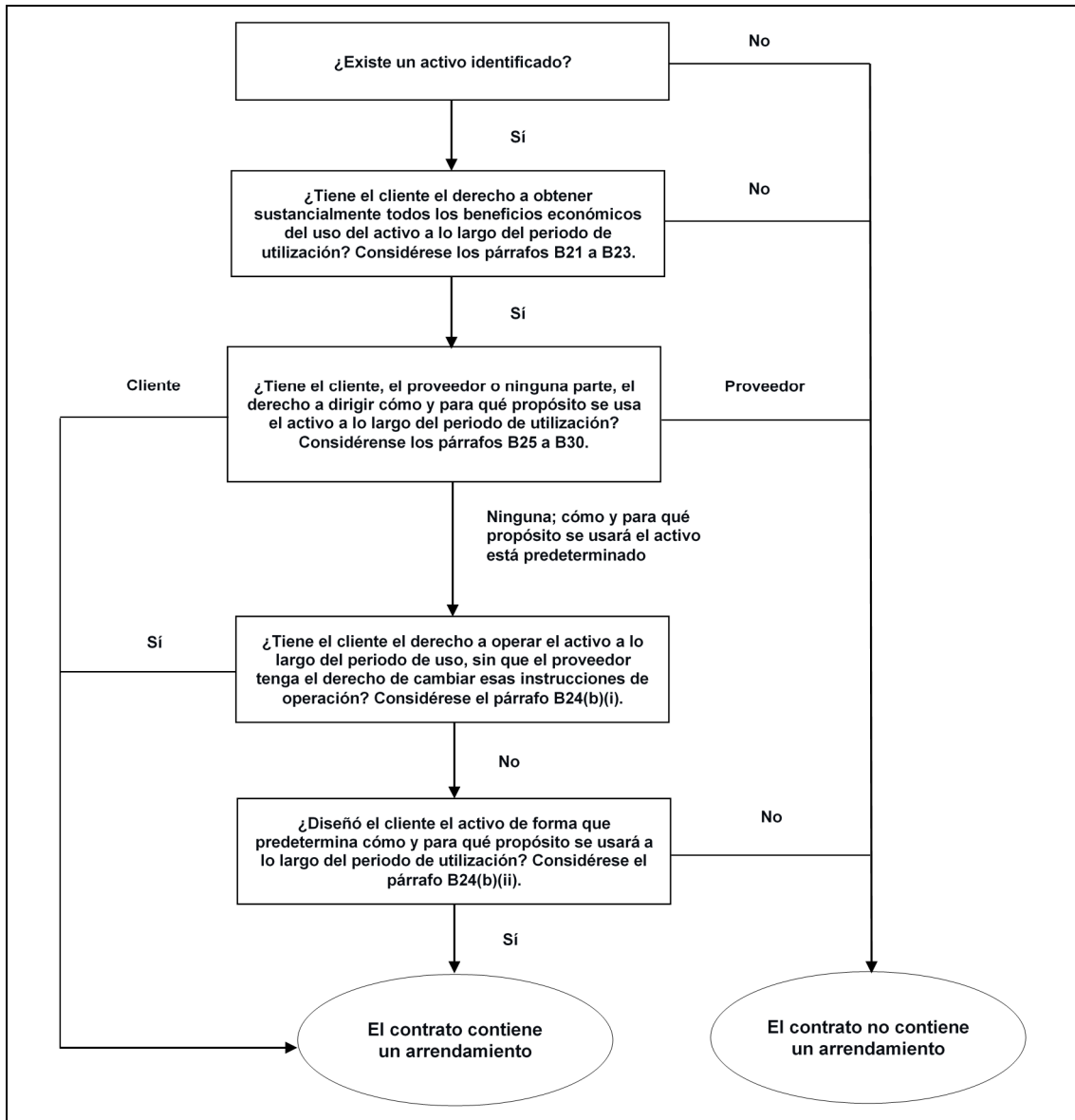
En cuanto a la presentación y revelación de información sobre los contratos de arrendamiento, puede sintetizarse así:

- En los estados principales o en notas se presentan los activos por derechos de uso separados de otros activos. Si no se presentan separados en el estado principal (ESF) deben incluirse en el mismo rubro que corresponde a los activos subyacentes y revelar en notas en qué línea están incluidos esos activos. También se presentan los pasivos por arrendamientos separados de otros pasivos. Si no se presenta por separado, debe indicarse en notas en qué líneas del ESF se incluyen esos pasivos.
- Los intereses por medición al costo amortizado de los pasivos se incluirán en el Estado de resultados por separado del cargo por depreciación del derecho de uso, formando parte de los costos financieros.
- En el estado de flujo de efectivo el pago del principal del pasivo se clasifica como actividades de financiación, los intereses como actividad de financiación u operativa, a elección del ente, y los pagos de arrendamiento de corto plazo o de activos de escaso valor que se optó por no aplicar la regla general se expondrá en actividades operativas.

En notas debe revelarse:

- Información que, en conjunto con la información incluida en los estados principales otorguen a los usuarios las bases para evaluar los efectos de los arrendamientos en la posición financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo

Cuadro 3: Determinación de si existe arrendamiento



- Información sobre Arrendamientos en una nota única. Pero no debe duplicarse información que se incluya en otro lugar de los estados financieros siempre que use referencias cruzadas.
- Los datos requeridos en forma tabla, excepto que otra forma resulte más apropiada
- Los compromisos al cierre del período por arriendos de corto plazo si no es coincidente con las erogaciones por el mismo concepto revelados en resultados del período
- Análisis de vencimientos del pasivo por arrendamiento por separado del análisis de vencimientos de otros pasivos. o Información adicional cualitativa y cuantitativa para cumplir con el objetivo
- Cargo por depreciación clasificado por clase de activo subyacente o Gasto por intereses
- Gasto por arrendamientos a corto plazo (excepto menores a un mes)
- Gastos por arrendamientos de activos de escaso valor o Gastos relativos a pagos variables no incluidos en la medición del pasivo

- Ingresos por sub-arrendamiento o Flujos de efectivo totales por arrendamientos o Agregados a activos por derecho de uso
- Ganancias o Pérdidas por transacciones de venta y retroarrendamiento
- El saldo de los activos por derechos de uso al cierre del período clasificados por clase de activos subyacentes

APLICACIÓN DE LA NIIF 16

Se considera el impacto de la aplicación de la NIIF 16 en un contrato de arrendamiento operativo en la contabilidad del arrendatario, realizando la comparación teórica de ambos tratamientos.

Una empresa industrial ha firmado un contrato de arrendamiento de una máquina empaquetadora utilizada en el proceso productivo.

En base al contrato la empresa tiene el derecho a utilizar la maquinaria durante el término de 5 (cinco) años con un canon mensual adelantado de \$130.000 pagadero el 1 de cada mes.

El atraso en los pagos del canon generará intereses del 4% mensual. El contrato no incluye la opción de compra.

La tasa de mercado a la que el ente accede en sus operaciones financieras habituales es del 5% mensual.

Según NIC 17, el contrato es tipificado como uno de arrendamiento operativo, el canon mensual se considera como costo de producción de los bienes de cambio, los que se venden inmediatamente a su producción. Al cierre del ejercicio *no* se reconoce un pasivo por los cánones futuros.

Según NIIF 16, el contrato es tipificado como uno de arrendamiento operativo (solo válido para el arrendador); para el arrendatario no se considera la clasificación del arrendamiento. Se reconoce a la máquina como un activo (derecho de uso) en Propiedades, Plantas y Equipos y un pasivo por arrendamiento por las sumas a pagar, medidas al valor actual. Todos los meses se registra la depreciación del bien en forma lineal considerando una vida útil de 5 años. Al cierre de cada mes se reconocen los resultados financieros devengados del pasivo, mediante el método del costo amortizado.

El tratamiento comparativo se presenta en el cuadro 4.

Cuadro 4: Análisis de los dos enfoques

Concepto	RT18/NIC 17	IFRS/NIIF 16
Costo de ventas (por mes)	Por el devengamiento del servicio de arrendamiento equivalente al pago mensual	Por la depreciación mensual del derecho de uso: valor del activo dividido la vida útil
Resultados financieros anuales	ninguno	Devengamiento de los gastos por intereses al aplicar el costo amortizado del pasivo por arrendamiento
Derechos de uso. Incluido en:		
Propiedad, planta y equipo	ninguno	Valor del pasivo por arrendamiento
Pasivo por contrato arrendamiento	ninguno	Valor actual de los pagos con la tasa implícita de arrendamiento

EFFECTO DE LOS NUEVOS MODELOS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

Desde un punto de vista teórico, previo a la terminación de la investigación, hemos identificado una serie de ratios de análisis de estados contables que se verían afectados por el cambio en la registración contable de los arrendamientos operativos en la contabilidad del arrendatario.

Los mismos pueden resumirse así: Tradicionalmente los entes analizan la calidad de su gestión y/o la planificación de su actividad a partir de los ratios financieros y económicos agrupados en baterías. Los que cada empresa o grupo económico utiliza se encuentran en función de las necesidades de información útil que cada una necesite.

El análisis de los efectos que provoca el cambio en el criterio del reconocimiento contable de los arrendamientos a partir de la NIIF 16 de Arrendamientos se puede manifestar en las siguientes familias y ratios.

Situación de liquidez, tesorería y disponibilidad

Los mismos se determinan a partir de stocks, clientes y tesorería. Todos ellos relacionados entre sí.

1) Ratio de liquidez = Activo Circulante / Exigible a corto plazo

valor aconsejable: $1,5 \leq x \leq 2$

2) Ratio de tesorería = Clientes + Disponible / Exigible a corto plazo

valor aconsejable: $0,8 \leq x \leq 1$

3) Ratio de disponibilidad = Disponible / Exigible a corto plazo

valor aconsejable: $x \geq 0,3$

Grado de endeudamiento:

4) Endeudamiento total = Total Deuda / Capital Total

valor aconsejable: 0,5 a 0,6

Se considera Capital Total la suma del total del pasivo y el patrimonio neto.

5) Calidad de la deuda = Exigible a Corto Plazo / Total Deuda

valor aconsejable: relativo

Rentabilidad financiera y económica

Consideremos el esquema del Estado de Resultados de un ente de este modo:

Ventas menos Gastos = BAII (Beneficio Antes Intereses e Impuestos)

BAII menos Cargas Financieras = BAI (Beneficio Antes Impuesto)

BAI menos Impuesto a las ganancias = Beneficio neto después de impuestos

Los ratios de rentabilidad son:

6) Rentabilidad Económica = BAII / Activo Total

7) Rentabilidad Financiera = BAI / Recursos Propios

8) Apalancamiento (leverage) = $(BAI/BAII) \times (\text{Activo Total} / \text{Recursos Propios})$

Donde BAI/BAII representa la proporción de cargas financieras sobre el BAII o sea, la reducción del BAI por efecto de las cargas financieras. Y Activo Total / Recursos Propios representa la relación de endeudamiento.

9) Autonomía Financiera = Recursos Propios / Deuda Total

EVALUACIÓN DE LOS FUNDAMENTOS DEL IASB PARA LA NIIF 16

Se evalúan los fundamentos que se tuvieron en cuenta en el proceso de generación de la NIIF 16. De este modo se puede considerar las razones que llevaron a IASB a definir el modelo contable de los arrendamientos.

La contabilidad de los arrendamientos necesitaba un cambio. El modelo anterior requería que arrendatarios y arrendadores clasificaran sus arrendamientos como financieros u operativos y se contabilizaran diferente.

Solo los arrendatarios financieros debían reconocer los activos y pasivos que surgen de esos contratos.

Las críticas a este modelo llevaron a que el IASB elaborara un proyecto de cambio. Las críticas principales fueron:

- a) La información sobre los arrendamientos operativos no tiene transparencia y no satisface las necesidades de los usuarios, obligándolos a rehacer la contabilidad (capitalizando los arrendamientos operativos) ya que consideran que debían estar en el Estado de situación financiera. Pero, por la información disponible, se usaron técnicas simplistas para su cálculo y provocaron asimetría en la información.
- b) La existencia de dos modelos contables para los arrendamientos implicó que transacciones que eran económicamente similares podrían contabilizarse de forma muy diferente.
- c) Los requerimientos para los arrendadores no proporcionaban información adecuada sobre su exposición al riesgo.

La NIIF 16 buscó solucionar estas asimetrías de información, para el caso de los arrendatarios y sus arrendamientos operativos. Creando un solo modelo contable para los arrendamientos en el arrendatario y requiere mejorar la información a revelar por parte de los arrendadores sobre su exposición al riesgo. Luego de recibir las opiniones sobre sus proyectos de Arrendamientos, el IASB ratificó que debe requerir que un arrendatario reconozca los activos por derecho de uso y los pasivos por arrendamiento para todos los arrendamientos (con limitadas excepciones).

Adicionalmente el IASB decidió adoptar un modelo de contabilización del arrendatario único en el que se contabilizaría todos los arrendamientos reconociendo que proporcionan financiación. El IASB considera que este modelo proporciona la información más útil al conjunto de usuarios de los estados financieros más amplio y que aborda muchas de las preocupaciones planteadas por los interesados sobre el costo y complejidad.

IASB también decidió mantener sustancialmente los requerimientos de contabilidad del arrendador de la NIC 17

En relación con el Modelo de contabilización del arrendador, el IASB consideró si requerir que un arrendador reconozca activos para todos los arrendamientos, mejoraría la información financiera (Beneficios mayores a los costos). La información recibida a lo largo del proyecto permite concluir que los costos asociados con los cambios para la contabilidad de arrendador serían difíciles de justificar. Porque la mayoría de los interesados eran de la opinión de que la contabilidad del arrendador de la NIC 17 era adecuada.

El IASB decidió trasladar el modelo de contabilidad del arrendador de la NIC 17. Además cuando el IASB tomó este proyecto pretendía abordar solo la contabilidad del arrendatario y no la del arrendador.

La información recibida en respuesta a las propuestas de los Proyectos de Norma de 2010 y 2013 destacó que la mayoría de los interesados no apoyaban cambiar el modelo de contabilización del arrendador de la NIC 17, porque: 1) El modelo de contabilización del arrendador se entiende bien; 2) La mayoría de los usuarios de los estados financieros no ajustan actualmente los estados financieros del arrendador por los efectos de los arrendamientos. 3) Al contrario de la contabilidad del arrendatario, la del arrendador en la NIC 17 no presenta fallas fundamentales y no debe cambiarse solo porque se cambie la contabilidad del arrendatario.

A la luz de esta información recibida, el IASB concluyó que requerir que un arrendador reconozca una cuenta por cobrar por arrendamiento para todos los arrendamientos no mejoraría la información financiera hasta el punto de que las mejoras superasen los costos asociados con este cambio.

Por consiguiente, la NIIF 16 traslada sustancialmente los requerimientos de contabilidad del arrendador de la NIC 17 con la excepción de la definición de un arrendamiento, costos directos iniciales, e información a revelar del arrendador.

Luego de analizar las decisiones tomadas por el IASB y sus fundamentos, nos permiten concluir que la propuesta de contabilización de los arrendamientos en la contabilidad del arrendatario es razonable y conceptualmente sólida. Sin embargo, es necesario anticipar los efectos de este cambio, lo que es objeto de esta investigación.

En cuanto a la contabilidad del arrendador, las decisiones tomadas y sus fundamentos nos hacen dudar respecto de si es la mejor solución brindada. Entendemos que cuando se cuente con experiencia en la aplicación de la nueva norma, se podrá realizar a través de la revisión posterior a la implementación, una evaluación de ambos aspectos.

TRATAMIENTO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE SOCIEDADES COTIZADAS

Se considera una muestra significativa de las empresas con cotización pública de sus títulos en Argentina. Se emplean los estados financieros correspondientes a 2017, con distintos cierres, para cada una de las empresas.

En el cuadro 5 se separan aquellas que muestran información que refleja que esas empresas son arrendatarias en términos operativos (que es donde se produce el impacto más significativo en el tratamiento contable). De éstas, se identifica la información sobre los flujos de fondos que generan los arrendamientos operativos (en los casos que las empresas cumplieron con las exigencias de revelación de la NIC 17 “Arrendamientos” vigente hasta el año 2018 inclusive).

En el cuadro 5 se detalla la información contenida en los estados financieros en relación con los arrendamientos operativos.

De 49 sociedades analizadas, 11 no han realizado arrendamientos operativos como arrendatarios. De las 38 restantes, seis no presentaron ninguna nota general sobre arrendamientos y tampoco sobre los vencimientos de los arrendamientos operativos (como arrendatarios). Considerando el total, solo tres presentaron notas sobre los vencimientos de los arrendamientos operativos. En consecuencia, la información sobre vencimientos de arrendamientos operativos se obtuvo a partir de la nota general y la nota de vencimiento.

Cuadro 5: Información de arrendamientos en las sociedades analizadas

N°	Denominación	Arrendamientos operativos	¿Nota de vencimientos futuros?	¿Nota general sobre arrendamientos?
1	Quickfood S.A.	si	no	si
2	Molinos Río de la Plata S.A.	si	no	si
3	Edenor S.A.	si	no	si
4	Mastellone Hnos S.A.	si	no	si
5	Cánepa Hnos. S.A.I.C.A.Yf.	si	no	si
6	Cápex S.A.	si	no	si
7	Electroingeniería S.A.	si	no	si
8	Rofex S.A.	si	no	si
9	B.B.V.A. Francés	no	no	no
10	MIRGOR S.A.I.C.I.Yf	si	si	si
11	Agrofina S.A.	si	si	si
12	Edesur S.A.	si	si	si
13	Toyota Cia Financiera De Argentina S.A.	si	no	si
14	Capdo S.A.	si	no	si
15	Domec Cia de Artículos Domésticos S.A.	si	no	si
16	Cia De Transp De Energía Elect en Alta Tensión Transener S.A.	si	no	si
17	Ferrum S.A. de Cerámica Y Metalurgia	si	no	si
18	Banco Galicia	no	no	no
19	Telefónica De Argentina S.A.	no	no	si
20	Capex S.A.	no	no	si
21	Pampa Energía	no	no	si
22	Havanna Holding S.A.	si	no	si
23	Banco Itaú Argentina S.A.	si	no	no
24	Newman S.A.	si	no	si
25	Grupo Concesionario del Oeste S.A.	no	no	no
26	Morixe Hermanos S.A.	si	no	no
27	San Antonio Internacional S.A.	si	no	si
28	Bodegas Esmeralda S.A.	no	no	no
29	Colorin Industria de Materiales Sintéticos S.A.	si	no	si
30	Albanesi S.A.	si	no	si
31	Rigolleau S.A.	si	no	si
32	Newsan S.A.	si	no	si
33	Inversora Juramento S.A.	si	no	si
34	Banco Patagonia S.A.	no	no	no
35	Grimoldi S.A.	no	no	no

Cuadro 5: Información de arrendamientos en las sociedades analizadas (continuación)

Nº	Denominación	Arrendamientos operativos	¿Nota de vencimientos futuros?	¿Nota general sobre arrendamientos?
36	Aci-Agro S.A.	si	no	si
37	Actual S.A.	si	no	no
38	Dulcor S.A.	si	no	si
39	Bacs S.A.	no	no	no
40	Construcciones Electrónicas del Oeste S.A.	si	no	si
41	CRESUD S.A.C.I.F.Y.A.	no	no	no
42	Tecpetrol S.A.	si	no	si
43	Tenaris S.A.	si	no	si
44	Tiser S.R.L	si	no	no
45	Tinuviel S.A.	si	no	no
46	Tito Dovio S.A.	si	no	no
47	Asociados Don Mario S.A.	si	no	si
48	Los Grobo Agropecuaria S.A.	si	no	si
49	Loma Negra Cia Industrial S.A.	si	no	si

Es importante destacar que la NIC 17 establece en su párrafo 35 la información a suministrar por los arrendatarios de arrendamientos operativos:

35 Además de los requerimientos informativos fijados en la NIIF 7, los arrendatarios revelarán, en sus estados financieros, la siguiente información referida a los arrendamientos operativos:

- a) *el total de pagos futuros mínimos del arrendamiento, bajo contratos de arrendamiento operativo no cancelables para cada uno de los siguientes periodos: hasta un año; entre uno y cinco años; más de cinco años.*
- b) *El importe total de los pagos futuros mínimos por subarriendo que se espera recibir, al final del periodo sobre el que se informa, por los subarriendos operativos no cancelables.*
- c) *Cuotas de arrendamientos y subarriendos operativos reconocidas como gastos del periodo, revelando por separado los importes de los pagos mínimos por arrendamiento, las cuotas contingentes y las cuotas de subarriendo.*
- d) *Una descripción general de los acuerdos significativos de arrendamiento concluidos por el arrendatario, donde se incluirán, sin limitarse a ellos, los siguientes datos: las bases para la determinación de cualquier cuota de carácter contingente que se haya pactado; la existencia y, en su caso, los plazos de renovación o las opciones de compra y las cláusulas de actualización o escalonamiento; y las restricciones impuestas a la entidad en virtud de los contratos de arrendamiento financiero, tales como las que se refieran a la distribución de dividendos, al endeudamiento adicional o a nuevos contratos de arrendamiento.*

Se observa la preocupante evidencia que las empresas no cumplen cabalmente con la información a presentar de la NIC 17, pfo 35 inciso a).

CONCLUSIONES

La contabilización de los arrendamientos en la contabilidad del arrendatario definido por la NIIF 16 brinda un mayor acercamiento a la realidad económica, al registrar para todos los casos un activo por derecho de uso y un pasivo por arrendamiento. Entendemos como razonable y conceptualmente sólida la propuesta de contabilización de los arrendamientos en la contabilidad del arrendatario. Sin embargo, es necesario anticipar los efectos de este cambio.

En cuanto a la contabilidad del arrendador, las decisiones tomadas y sus fundamentos nos hacen dudar respecto de si es la mejor solución brindada. Entendemos que cuando se cuente con experiencia en la aplicación de la nueva norma, se podrá realizar a través de la revisión posterior a la implementación, una evaluación de ambos aspectos.

Nos encontramos con dificultades para obtener información de los estados financieros de las empresas que aplican las NIIF en Argentina, con referencia a los flujos de fondos comprometidos en los contratos de arrendamiento. Una importante cantidad de empresas no cumplen con la revelación requerida por la actual NIIF de Arrendamientos (NIC 17, par. 3, inc. a).

El análisis sobre los datos disponibles muestra que no se observa un impacto destacado, básicamente por no tratarse de empresas que utilicen fuertemente el arrendamiento operativo como forma de reemplazar activos a adquirir. La tendencia genérica que se observa es un aumento en el endeudamiento total, una reducción de la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera, un aumento en la participación de las depreciaciones sobre ventas y sobre el resultado final y un aumento de la relación Propiedad, planta y equipo sobre el activo total.

Estos efectos pueden generar impacto en la relación de la empresa con sus acreedores financieros al producirse cambios en los ratios que generen cambios en las condiciones de los préstamos (en el caso que así surgiera).

Por esto, se considera realizar una segunda ronda de análisis (cuando ya se encuentre aplicada la NIIF 16) para determinar la forma de implementación y el cumplimiento con la misma.

MERCADO DE TRABAJO EN SAN RAFAEL SITUACIÓN DE LOS JÓVENES EGRESADOS EN CIENCIAS ECONÓMICAS

LABOR MARKET IN SAN RAFAEL SITUATION OF YOUNG PEOPLE GRADUATED IN ECONOMIC SCIENCES

Lucía Meyniel

Especialista en Costo y Gestión Empresarial, Universidad Nacional de Cuyo
Prof. Adj. en Elementos de Administración, FCE-UNCYO

Resumen

Se realiza un análisis del mercado laboral para los graduados jóvenes de ciencias económicas en San Rafael (Mendoza, Argentina) mediante encuesta de cuestionario. Con respecto a las competencias (específicas y genéricas) que los empleadores requieren, no se observa una brecha significativa con las que adquieren los graduados en su formación universitaria. Las diferencias detectadas no son la causa de dificultades para la obtención de empleo. En relación con el nivel de cualificación de los graduados tampoco se observa una brecha significativa: los empleadores consideran que los graduados están adecuadamente cualificados. No se detectan diferencias en la empleabilidad de variables sociodemográficas. Finalmente, se observa que en los requerimientos de los empleadores predominan las competencias genéricas, tales como capacidad de resolución de problemas, aprendizaje continuo, capacidad de trabajar en equipo y de relacionarse con otras personas, además de la ética y el compromiso con el trabajo.

Palabras clave:
empleabilidad, competencias genéricas,
competencias específicas

Abstract

An analysis of the labor market for young graduates of economic sciences in San Rafael (Mendoza, Argentina) is carried out through a questionnaire survey. With respect to the competencies (specific and generic) that employers require, there is no significant gap with those acquired by graduates in their university education. The differences detected are not the cause of difficulties in obtaining employment. In relation to the level of qualification of graduates, there is also no significant gap: employers consider that graduates are adequately qualified. No differences in the employability of socio-demographic variables are detected. Finally, it is observed that in the employers' requirements, generic competences predominate, such as the ability to solve problems, continuous learning, the ability to work in teams and to interact with other people, in addition to ethics and commitment to work.

Keywords:
employability, generic skills, specific skills

INTRODUCCION

El trabajo entendido como un valor esencial para la vida humana, que une el sentido de la vida con la razón, que permite obtener los recursos para la subsistencia y favorece el desarrollo interior de las personas, es un verdadero desafío para los jóvenes, aún para los jóvenes universitarios.

Los informes sobre las tendencias del empleo global muestran que el desempleo juvenil se mantiene elevado y en aumento, afectando a más de 75 millones en el mundo, (salvia 2013)¹. Este fenómeno se da en distintas regiones del mundo, la tasa de desempleo juvenil supera la del desempleo total. En América latina, según estadísticas del periodo comprendido entre 2007 y 2015, se registra crecimiento en las tasas de desempleo, especialmente en el grupo de jóvenes entre 15 a 24 años.

Esta situación se registra pesar de las condiciones favorables que tiene la juventud para su desarrollo pleno en las últimas décadas, como son niveles más elevados de educación formal, mejor manejo de las nuevas tecnologías, mayor adaptabilidad en contextos cambiantes. No obstante el mayor nivel educativo, la situación laboral de los jóvenes es débil. La tasa de desempleo es alta y también el nivel de informalidad. Aún con las transformaciones sociales, culturales y de valores, el trabajo y el empleo siguen siendo los principales mecanismos de integración social. Una débil inserción laboral representa una subutilización de capital humano creado con apoyo de la inversión social de los países, por lo que no se aprovecha todo su potencial para el crecimiento económico y para la generación de bienestar material.

Argentina, acorde con el contexto mundial y regional, presenta un deterioro en los índices de ocupación, en el segundo trimestre de 2018, del total de la población económicamente activa, la población desocupada ascendió al 9,6%, es decir 1236608 personas. En los principales conglomerados urbanos, los mayores índices corresponden a personas de hasta 29 años, 21% mujeres y 17% varones, según datos del INDEC². Para el gran Mendoza la desocupación en general alcanza al 5,5%, en números 23000 personas aproximadamente, los índices en el grupo de población de hasta 29 años, arrojan 13% mujeres y 7% varones

Si bien a nivel provincia los índices indican una situación más positiva que a nivel país, la situación es preocupante, principalmente en lo que se refiere a la población joven, en la que el país tiene puestas sus esperanzas e invierte para su formación, con una variada oferta educativa, compuesta por institutos de nivel superior, la Universidad Nacional de Cuyo, además de los institutos y universidades de gestión privada.

Surgen interrogantes respecto de la situación de los jóvenes, sus posibilidades de inserción laboral, sus limitaciones, especialmente aquellos que han invertido tiempo, esfuerzo y recursos para formarse en un nivel universitario. Inversión que se reconoce no sólo a nivel individual, sino de los ciudadanos a través de sus impuestos. Es necesario conocer si esta inversión fue efectiva, si la formación recibida en la universidad los preparó con los conocimientos y competencias que les permita insertarse en el mercado laboral, mantenerse en el empleo, o acceder a otros que les permitan crecer en su carrera.

Pero analizar el mercado laboral, se debe considerar tanto la oferta, constituida por las personas que trabajan y buscan trabajo, sino también la demanda laboral, empresas,

¹ Salvia, A. (2013). Juventudes, problemas de empleo y riesgos de exclusión social El actual escenario de crisis mundial en la Argentina. *Departamento Política Global y Desarrollo. Berlin (Alemania): Friedrich-Ebert-Stiftung*, 1–18. Retrieved from www.aacademica.org/agustin.salvia/228

² INDEC Ministerio de Hacienda. Presidencia de la Nación. (2018). Informes técnicos Mercado de trabajo. Tasas e indicadores socioeconómicos (EPH) Segundo trimestre 2018. Retrieved October 29, 2018, from www.indec.gov.ar

organizaciones, que requieren trabajadores, en este enfoque del mercado influyen factores macroeconómicos como microeconómicos.

En este trabajo se busca estudiar el mercado laboral de los jóvenes de San Rafael, con estudios universitarios, en Ciencias Económicas.

Para ello es necesario conocer la oferta laboral, características biográficas de los jóvenes, de su carrera, conocimientos, habilidades y competencias. Se pretende arribar a información que permita conocer con mayor detalle su composición: edad, género, universidad de la que egresaron, formaciones post universitarias, expectativas. Si los jóvenes graduados pueden lograr un empleo o actividad que los satisfaga, si las dificultades que se les presentan están relacionadas con su formación, es decir, esta formación no contribuyó a desarrollar las competencias que se requieren o si los empleos o la actividad que desarrollan no les satisface porque no les permite desarrollar todo su potencial

Conocer la demanda de trabajo del lugar, implicará un relevamiento de las empresas, de distintas dimensiones y rubros que funcionan en el departamento, de las organizaciones sin fines de lucro e instituciones oficiales, considerar las competencias que requieren de los aspirantes graduados universitarios.

Por lo tanto se plantean las siguientes hipótesis:

- Referidas a la oferta laboral

Hipótesis 1: las dificultades de los graduados en ciencias económicas para obtener un empleo o una actividad que los satisfaga radican en los desajustes entre las competencias que adquieren en la universidad y las requeridas por las empresas.

Hipótesis 2. El mayor problema que enfrentan los graduados en los empleos es la sobre cualificación, porque no pueden aplicar todos sus conocimientos, luego no se reconocen económicamente.

Hipótesis 3. Influyen en las posibilidades de empleabilidad variables socio demográficas, relacionadas con el sexo, la universidad de la que egresaron, el contexto económico, producto bruto geográfico de la comunidad donde residen.

- Referidas a la demanda laboral:

Hipótesis 4: las competencias que las empresas requieren de los graduados no son únicamente las específicas de la profesión, sino las genéricas y de ellas especialmente habilidades interpersonales, innovación, capacidad para la resolución de problemas, de aprendizaje continuo.

Se puede afirmar que la estructura del mercado de trabajo de los jóvenes en San Rafael no difiere de la estructura mundial de empleo, especialmente de los países más desarrollados, en cambio sí se observan diferencias en la oferta de formación.

Se pretende aportar con la investigación datos útiles para la toma de decisiones a nivel institucional, tanto desde el enfoque de la demanda: en este sentido formación para adecuar los estilos de gestión a las exigencias de los negocios actuales, y desde el enfoque de la oferta: adecuación de la formación universitaria a los requerimientos de las empresas.

CAPITULO 1

Fundamentos teóricos del estudio del mercado de trabajo de graduados universitarios

Análisis de estudios realizados sobre juventud, empleo y formación

La población juvenil constituye el mayor grupo poblacional de América latina, cerca de 160 millones de personas. Para esta población se requiere mayor nivel educativo, mejor preparación para el aprendizaje a través de toda la vida.

Es por ello que los jóvenes están cada vez más presentes en la agenda de organismos internacionales. Juventud y valores democráticos, en OEA, (2008), juventud y desarrollo en la cumbre iberoamericana de jefes de estado y de gobierno, programas de capacitación e inserción laboral de jóvenes en los países

El siglo XXI supone oportunidades y desafíos, fundamentalmente en América latina, porque hay aspectos a considerar: el demográfico; los procesos de reforma de estado que se están dando; la construcción de la sociedad del conocimiento como proyecto central de sociedad.

Desde el punto de vista demográfico, porque cada vez nacen menos niños y envejecimiento de la población en edad de trabajar.

Los procesos de reforma que llevan a la modernización y fortalecimiento de las instituciones en todos los niveles, constituyen una oportunidad para que se coloquen como eje fundamental la igualdad de oportunidades de todos los grupos juveniles.

Y principalmente la construcción de la sociedad del conocimiento, porque en esta los jóvenes serán los principales protagonistas, por su capacidad para incorporar tecnologías, su mayor capital humano debido a las mayores oportunidades de formación, su mayor adaptabilidad ante los cambios.

A pesar de las fortalezas de la juventud, se da la paradoja de las dificultades para su inserción en la sociedad, para tener oportunidades de integración. El desempleo juvenil es una preocupación en general.

El análisis de este fenómeno, implica considerar por un lado la oferta laboral, y en esta Viollaz, Mariana Viollaz³ presenta un interesante análisis de las últimas 3 décadas:

- oferta laboral baja, porque disminuyó el porcentaje de jóvenes en edad de trabajar con relación al total de la población en edad de trabajar.

El panorama que destaca en cuanto a distribución de la población según la situación de estudios y empleo, en el período comprendido entre 1980 y 2010 indica respecto de la proporción de jóvenes:

- que solo trabajan: ha disminuido,
- que solo estudian: se ha incrementado,
- que estudia y trabaja: ha aumentado,

Estudiando las distintas cohortes se puede ver que la transición entre la etapa de formación y de ingreso al mercado de trabajo es más extensa porque se ha extendido la etapa de acumulación de capital humano.

Se observan barreras de entrada al sector formal del trabajo especialmente para los jóvenes de bajo nivel educativo.

No obstante la elevada tasa de desempleo de la población juvenil junto con un nivel de educación creciente, lleva a interrogarse sobre la calidad del sistema educativo en la región.

³ Viollaz, M. (2014). Transición de la escuela al trabajo. Tres décadas de evidencia para América Latina

Si bien se han hecho esfuerzos para permitir el acceso, se ha detectado mayor segmentación en resultados educativos y calidad de la oferta. En un contexto de acceso desigual a las oportunidades educativas es posible esperar que las inequidades sociales persistan e incluso se amplíen en la transición desde el sistema educativo al mercado laboral.

Este es el interrogante que se pretende aclarar.

Si bien las oportunidades de inserción laboral se incrementan a medida que es de mayor nivel la formación, el tema es relevar sobre la adecuación de la formación con las necesidades del mercado laboral. Especialmente en lo referido a la formación superior y universitaria en la que la inversión económica y de tiempo es mayor. Inversión económica, por parte de la sociedad ya que si se trata de universidad pública, se solventa con el aporte de los ciudadanos, inversión en tiempo ya que no trabajan porque invierten su tiempo en el estudio.

La pregunta es si la formación universitaria, brinda los conocimientos, competencias adecuadas para la inserción exitosa en el mercado laboral es decir garantiza la empleabilidad.

Concepto de empleabilidad, competencias, impacto de las mismas, estudios realizados en Europa y España.

La empleabilidad es el paso del desempleo a la situación de empleo, es decir la capacidad de obtener empleo y mantenerse en este.

Una definición muy completa de empleabilidad la dan York y Knight:

“conjunto de logros (competencias, conocimientos y atributos personales), que proporcionan a los graduados las mejores condiciones para ganar un empleo y para tener éxito en las diferentes ocupaciones que puedan elegir, con beneficios para ellos mismos y para el conjunto del mercado de trabajo, de la comunidad y la economía”

Qué factores componen la empleabilidad? podría decirse que:

- factores individuales. como atributos personales, habilidades básicas, conocimientos, competencias.
- circunstancias personales: acceso a recursos.
- factores externos: demanda, mercado de trabajo, factores macroeconómicos, características de los puestos vacantes.

El concepto de empleabilidad comprende la capacidad de obtener un empleo inicial, mantenerlo y desarrollar distintas funciones y la capacidad de obtener un empleo nuevo si es necesario.

Como factor individual componente de la empleabilidad, se destacan las competencias

Competencias: se pueden definir como el conjunto de habilidades, destrezas, conocimientos, capacidades, actitudes y valores que posee una persona y que forman su activo en el mercado de trabajo o que determinan su empleabilidad. Podría considerarse como sinónimo de capital humano o componente fundamental.

Cómo identificar y clasificar las competencias? Una clasificación muy aceptada, es la que distingue las competencias directamente relacionadas con un área de conocimiento u ocupación, que comúnmente se denominan competencias *específicas* y las no que no lo están, que son necesarias para todo tipo de puestos, empresas y sectores, se denominan *genéricas*.

Las competencias genéricas son comunes a distintas profesiones y se consideran cada vez más importantes en el marco de la sociedad del conocimiento y globalización.

El autor destaca, clasificación que se comparte, que las características que debe tener el individuo en la sociedad del conocimiento son: conocimientos y destrezas en distintos ámbitos, adaptación a los cambios y aprendizaje permanente, innovación, uso de TIC, valores y actitudes personales.

La reflexión que cabe es la función de la universidad en el fomento de la empleabilidad y adquisición de competencias.

Sobre este tema se vienen realizando estudios aproximadamente desde los años setenta, por parte de distintos organismos internacionales⁴:

España ha desarrollado reformas universitarias para atender a los problemas relacionados con la inserción laboral de los graduados/as;

La construcción del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), que consideró la empleabilidad como uno de los pilares del paradigma educativo.

Estados Unidos, la SCANS, *secretary's commission on achieving necessary skills*, organismo dedicado a determinar el ajuste entre las demandas de los empleadores y la formación de los trabajadores, identificando competencias comunes a todas las áreas de conocimiento;

Proyecto CHEERS: *Carrers After Graduation*, promovido por la Comisión Europea, en el que participaron 13 países europeos, que investigó respecto de los estudios y trayectoria laboral de los graduados, para analizar la relación entre la educación superior y el empleo,

Proyecto REFLEX, *The Flexible Professional in de Knowledge Society: New Demands o Higher Education*, investigo sobre las competencias que requieren los graduados para integrarse a la sociedad del conocimiento, entre otros temas relacionados con formación y empleo. En América Latina se desarrolló un programa con metodología similar del que participó Argentina y otros 8 países, conocido con el nombre PROFLEX.

Libro verde de empleabilidad de la AVAP, iniciativa más reciente de las universidades de la Comunidad Valenciana, publicado en 2013, reflexión conjunta entre Universidad, empleadores y la administración sobre la importancia de la educación para el empleo.

En todos los casos, los estudios se centraron en graduados de los últimos 4 o 5 años, el motivo: la formación no es únicamente en la universidad. Los egresados recientes son los que permiten evaluar qué nivel de competencias han adquirido en la Universidad

Se comparte la opinión que las competencias no se adquieren únicamente en las instituciones educativas, sino que influye el ambiente familiar y laboral, que el proceso de adquisición de competencias es permanente, no finaliza cuando se incorporan al mercado de trabajo y que no es suficiente una formación profesional específica, sino se requieren habilidades básicas que permitan entender la realidad para actuar en consecuencia.

La situación de la juventud, la formación y el empleo en Argentina

En su trabajo sobre los jóvenes, la educación y el empleo en Argentina, Ana Miranda⁵ analiza el cambio de paradigma respecto de la disyuntiva de los jóvenes de 15 a 18 años: trabajar o estudiar, actualmente las exigencias de formación para el trabajo es mayor por lo que las expectativas de los jóvenes son distintas. Para analizar este tema considera la evolución de la desocupación por grupos de edad. Este análisis lo realiza para el 2do semestre de 2006, si bien han transcurrido 12 años es válido para considerarlo.

⁴ Martín Gonzalez, C. M. (2015). *Análisis del Impacto de las Competencias de Empleabilidad en el Empleo de los Titulados Universitarios en España*. Universidad Autónoma de Madrid, Madrid

⁵ Miranda, A. (n.d.). Los jóvenes, la educación secundaria y el empleo a principios del siglo XXI.

grupos etarios	solo estudia		no trabaja ni estudia		solo trabaja		estudia y trabaja	
	varón	mujer	varón	mujer	varón	mujer	varón	mujer
<u>jóvenes de 15 a 18 años</u>	68%	71%	11%	17%	12%	5%	6%	5%
sector socioeconómico alto	83%	89%	6%	4%				
sector socioeconómico bajo nivel social bajo	64%	66%	22%	15%				
<u>jóvenes de 19 a 24 años</u>								
sector socioeconómico alto	21%	36%	6%	5%	36%	20%	33%	32%
sector socioeconómico bajo	14%	20%	24%	44%	52%	25%	6%	6%

De este análisis puede observarse que:

. En el grupo de los jóvenes que deberían estar cursando los estudios secundarios, (rango de 15 a 18 años), hay importante diferencia entre los que sólo estudian y no trabajan ni estudian, según el nivel socioeconómico.

. En el grupo de los jóvenes que deberían estar en la universidad se da similar situación con predominio del grupo que solo estudia en el nivel alto, pero las principales diferencias están en los que no trabajan ni estudian que son más del sector socio económico bajo mientras que los que estudian y trabajan son proporcionalmente mayor en el sector socioeconómico alto.

Según estudios realizados por el Observatorio Laboral de la UNCUYO, a finales del 2017 se perfilaba una tendencia positiva en el crecimiento del empleo y por ende en la baja de la desocupación. Encuestas realizadas a empresarios de Mendoza⁶ auguraban para 2018 un panorama positivo, con expectativas de aumento de la dotación de personal. Este crecimiento del empleo, responde a una nueva matriz, impulsada por el cambio tecnológico. La tendencia indica que el incremento en la productividad en industria, energía, agro serán a expensas del empleo, mientras las mejoras en productividad en los servicios serán las generadoras de empleo.

Esto supone un desafío para las universidades, no solo deben formar a los estudiantes en las competencias que requiere su profesión y las empresas, sino fundamentalmente que sean capaces de adelantarse a los cambios, sin limitarse a las demandas concretas de una época.

La situación en San Rafael.

La preocupación por la situación laboral de los jóvenes y por ende su formación es una preocupación no sólo a nivel gubernamental, de las instituciones educativas, sino también del empresariado. Ejemplo de ello es la iniciativa que se produjo en San Rafael, provincia de Mendoza.

⁶ Agr. Daniel Pizzi, I., Cdor Luis Steindl, M., María Eugenia Martín, D., María Albina Pol Equipo de Trabajo Dra María Eugenia Martín Lic Iris Perlbach Srta Guadalupe Carracedo Lic Jorge Valle Lic Virginia Alonso, D., & Roxana Marsollier Cristián Expósito Lic Lilibeth Yáñez, D. (2017). OBSERVATORIO LABORAL Informe 2017. Retrieved July 6, 2018, from <http://www.uncuyo.edu.ar/desarrollo/upload/informe-observatorio-laboral-itp-20171.pdf>

En 2015 se constituyó un Observatorio Económico Social, por iniciativa de la Cámara de Comercio, Industria y agropecuaria de San Rafael, Facultad de Ciencias Económicas y Facultad de Ciencias Aplicadas a la Industria ambas de la Universidad Nacional de Cuyo, Universidad de Mendoza, Área de Juventud Municipal. La finalidad relevar la situación de la educación superior en el departamento.

Para ello se realizaron encuestas a las instituciones educativas con el objetivo de conocer la oferta educativa de nivel superior y el número de estudiantes. Por otra parte se realizaron encuestas a los estudiantes a efectos de conocer su situación económica y social.

Para lograr el objetivo previsto, se realizó en primera instancia la encuesta a nivel institucional a los distintos establecimientos educativos de nivel superior

De acuerdo a las instituciones que respondieron la encuesta, se relevó que se ofrecen 91 carreras de educación superior divididas en 15 instituciones y 11 carreras de posgrado brindadas en 2 instituciones.

En las 91 carreras de nivel superior mencionadas anteriormente, encontramos un total de 8941 alumnos, divididos en las 15 instituciones de la siguiente manera, y con un total de 5403 mujeres y 3538 hombres

Matrícula total

Instituciones de nivel superior	Matrícula total
Cruz roja	402
Escuela normal	1259
Facultad de ciencias económicas	335
facultad de ciencias aplicadas a la industria	858
Fundación santísima trinidad	392
IES pt-221- Sta. María del valle grande	51
IES 9011 del Atuel	950
Instituto del Carmen	362
Instituto polivalente de arte	664
Instituto Tecnológico Universitario	231
IES san Rafael en informática	705
Universidad Champagnat	292
Universidad Maza	16

Universidad de Mendoza	1371
Universidad Tecnológica Nacional Regional San Rafael	1053
Total	8941

Información de ingresos vs egresos

En cuanto a los ingresos de los estudiantes en las universidades sanrafaelinas podemos ver que ha habido un aumento del número de estudiantes ingresantes en los últimos años, con un aumento del 31%. El mayor pico de ingreso de estudiantes se dio en 2014 con 2791 estudiantes.

Al igual que los ingresos, los egresos también aumentaron, en un 67% entre 2010 y 2014, sin embargo en comparación al número de alumnos que ingresan el nivel de egresos sigue siendo bajo.

CAPITULO 2

Oferta laboral

Recopilación de datos estadísticos de: Población económicamente activa de argentina, Mendoza, san Rafael

Población económicamente activa de argentina para el 2do. Trimestre 2018: Población económicamente activa 12.881.342 de personas.⁷

La población económicamente activa (pea) está compuesta por los ocupados y los desocupados. Este último grupo presiona activamente sobre el mercado laboral en búsqueda de una ocupación. A fin de tener un indicador sobre la presión global se suman los ocupados que, si bien tienen un empleo, buscan activamente otro (ocupados demandantes). En una gradación menor de presión laboral, se encuentran aquellos ocupados que no demandan activamente otro empleo pero están dispuestos a extender su jornada de trabajo. Ejemplo de estos son los subocupados no demandantes y otros ocupados no demandantes disponibles. Los grupos de población que aparecen en el gráfico 1 están representados según el tipo de presión sobre el mercado laboral. En el siguiente cuadro se presentan los distintos agrupamientos

	Año 2017			Año 2018	
	2° trimestre	3° trimestre	4° trimestre	1° trimestre	2° trimestre
Actividad	45,4	46,3	46,7	46,4	46,4
Empleo	41,5	42,4	43	42,4	41,9

⁷ INDEC Ministerio de Hacienda. Presidencia de la Nación. (2018). Informes técnicos Mercado de trabajo. Tasas e indicadores socioeconómicos (EPH) Segundo trimestre 2018. Retrieved October 29, 2018, from www.indec.gov.ar

Desocupación abierta	8,7	8,3	7,2	9,1	9,6
Ocupados demandantes de empleo	14,7	15,4	14,7	15,3	16
Subocupación	11	10,8	10,2	9,8	11,2
Subocupación demandante	7,4	7,9	7,2	6,8	7,7
Subocupación no demandante	3,6	2,9	3	3	3,5

Considerando la cantidad de personas que constituyen la población económicamente activa, en el país hay 1.236.609 personas sin trabajo. Con un aumento de la tasa de desempleo.

Características biográficas, edad, género, formación, nivel de empleo

Composición de la tasa de empleo de 31 conglomerados urbanos

	ACTIVIDAD	EMPLEO	DESOCUPACION
Total 31 aglomerados urbano	46,4	41,9	9,6
Aglomerados del interior	44,4	41,2	7,3
Cuyo	42,7	40,6	4,9

Como puede observarse la tasa de empleo en Región Cuyo es menor al conjunto de conglomerados urbanos, pero la tasa de desocupación es notoriamente menor al conjunto de conglomerados urbanos, lo que indica una situación favorable de la región.

Considerando género y edad	TOTAL DE CONGLOMERADOS URBANOS	AGLOMERADOS DEL INTERIOR SIN GBA	REGIÓN CUYO
TASA DE EMPLEO	52,7	51,8	52,2
Mujeres hasta 29 años	31,6	30,2	28,1
Mujeres de 30 a 64 años	62,4	61,2	60,9
Varones hasta 29 años	46,5	45	50,7
Varones de 30 a 64 años	86,4	86,6	86,6

En los datos presentados se destaca que la tasa de empleo de las mujeres hasta 29 años es la más baja y respecto del grupo de varones de la misma edad, la situación es más favorable que en el resto de las regiones informadas.

Composición de la tasa de empleo según nivel educativo

según nivel educativo	2° trimestre 2017	3° trimestre 2017	4° trimestre 2017	1° trimestre 2018	2° trimestre 2018
primaria incompleta	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4

primaria completa	6,4	6,5	6,3	6,1	5,8
secundaria incompleta	7,1	7,2	7,2	6,9	7,1
secundaria completa	11,5	11,7	11,7	11,9	11,8
superior y universitaria incompleta	5,9	6,1	6,1	6,0	6,1
superior y universitaria completa	9,0	9,4	10,1	9,9	9,6
sin instrucción	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1

Como puede observarse la población con mayor nivel de ocupación es la que tiene estudios secundarios completos, le sigue con estudios superiores y universitarios completa, en la mayoría de los casos se observa un crecimiento de las tasas de ocupación. A fines del 2017 hubo una mejoría en los indicadores, que en 2018 se retrocedió, pero no obstante el nivel de ocupación para quienes tienen estudios secundarios, superiores y universitarios los indicadores son mayores que en mismo período de 2017. Estas cifras confirman la importancia del estudio en los jóvenes.

Situación de desempleo por género

La información INDEC la presenta por conglomerados urbanos, tomando en este concepto aglomerados de más de 500.000 habitantes

Indicadores socioeconómicos de la población de 14 años y más en el total de 31 aglomerados urbanos, regiones y agrupamientos por tamaño. Segundo trimestre de 2018

Tasa de desocupación	Total 31 Conglomerados urbanos	Región cuyo
Mujeres	10,8	5,5
Varones	8,7	4,5
jefes de hogar	5,1	2,5

Se observa una situación favorable en la Región Cuyo en relación al total de conglomerados urbanos

Información de Mendoza y San Rafael

Debido a que la información de nivel educativo y empleo el INDEC la presenta por aglomerados urbanos y por región, conocer la composición de la población de la provincia implica recurrir al último censo de población que se realizó en 2010.

Cuadro p30-p-bis. Provincia de Mendoza. Población de 20 años y más que completó el nivel universitario, por sexo y grupo edad. Año 2010

Grupo de edad	Población de 20 años y más	Completó el nivel universitario ⁽¹⁾			Porcentajes distribución universitarios		
		total	varones	mujeres	total población	varones	mujeres
Total	26.352.712	1.929.813	879.151	1.050.662	7%	46%	54%
20-24	3.300.149	47.518	17.189	30.329	1%	36%	64%
25-29	3.130.509	224.725	86.923	137.802	7%	39%	61%
30-34	3.098.713	314.873	130.224	184.649	10%	41%	59%
35-39	2.678.435	278.080	121.076	157.004	10%	44%	56%
40-49	4.507.125	433.851	198.170	235.681	10%	46%	54%
50-59	3.911.943	335.274	161.135	174.139	9%	48%	52%
60-69	2.914.251	190.458	103.089	87.369	7%	54%	46%
70-79	1.817.557	73.664	43.248	30.416	4%	59%	41%
80 y más	994.030	31.370	18.097	13.273	3%	58%	42%

(¹) se incluye a la población con nivel post-universitario completo e incompleto.

Cuadro p30-p-bis. Provincia de Mendoza. Población de 20 años y más que completó el nivel universitario, por sexo y grupo edad. Año 2010

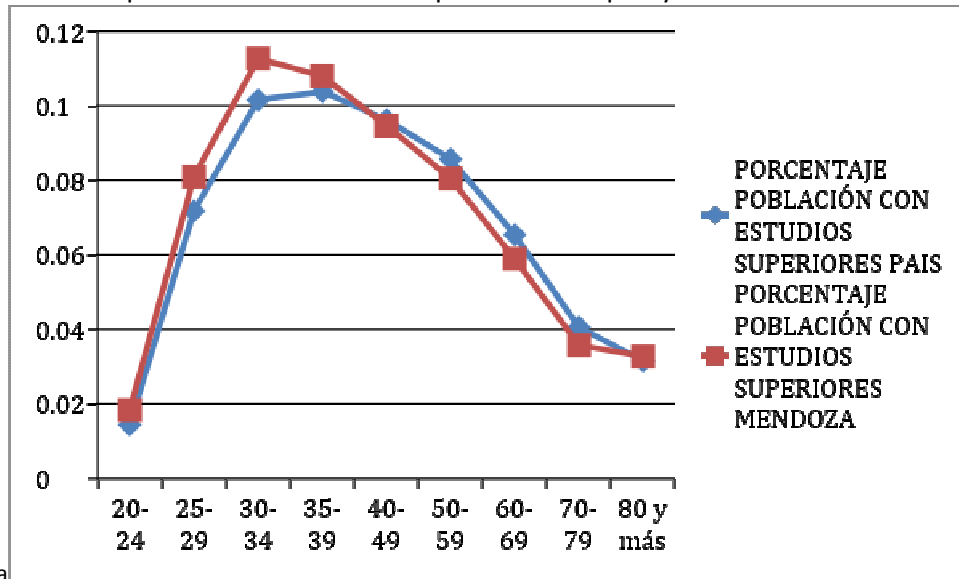
grupo de edad	Población de 20 años y más	completó el nivel universitario ⁽¹⁾			porcentajes distribución universitarios		
		Total	varones	mujeres	total población	varones	mujeres
total	1.134.457	83.786	37.401	46.385	7%	45%	55%
20-24	149.060	2.743	895	1.848	2%	33%	67%
25-29	134.395	10.884	4.240	6.644	8%	39%	61%
30-34	130.756	14.736	6.110	8.626	11%	41%	59%
35-39	113.566	12.271	5.433	6.838	11%	44%	56%
40-49	186.349	17.651	7.949	9.702	9%	45%	55%
50-59	168.740	13.581	6.382	7.199	8%	47%	53%
60-69	131.593	7.752	4.070	3.682	6%	53%	47%
70-79	79.151	2.829	1.613	1.216	4%	57%	43%
80 y más	40.847	1.339	709	630	3%	53%	47%

(¹) se incluye a la población con nivel post-universitario completo e incompleto.

Nota: se incluye a las personas viviendo en situación de calle.

Fuente: indec. Censo nacional de población, hogares y viviendas 2010.

Grafico 1- población con estudios superiores en el país y



Mendoza

Se observa una distribución similar en los porcentajes sobre el total de la población comparando todo el país con Mendoza por rango etario. En el rango etario de 20 a 39 años en el censo 2010 en proporción Mendoza tenía mayor porcentaje de población con estudios superiores, mientras que de 40 en adelante los porcentajes en el país fueron levemente superiores. Evidentemente la provincia en los años previos al 2010 (en los 10 años anteriores al 2010) tuvo buen índice de egresados. No ocurrió así en los años anteriores

Grafico 2 – distribución de población estudios universitarios por género en el país

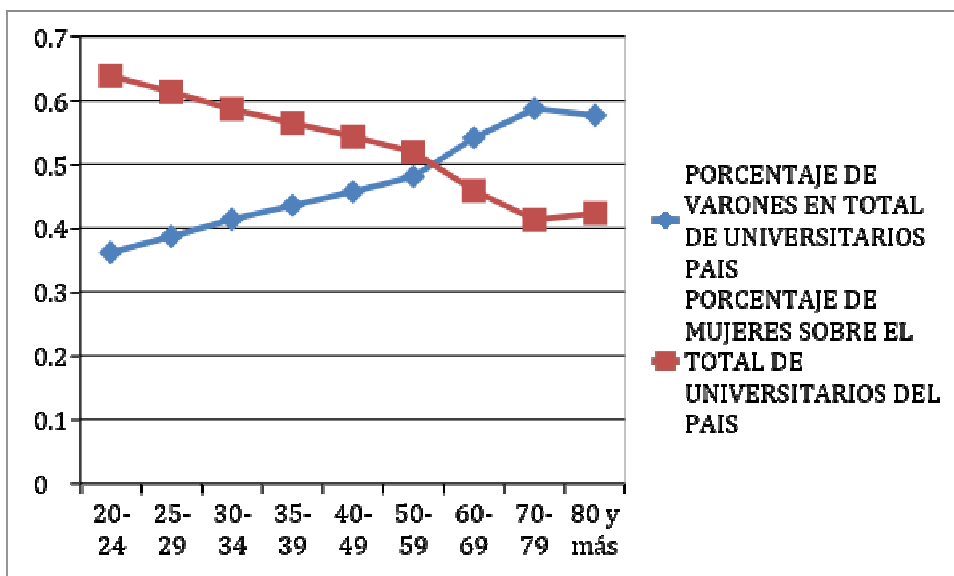
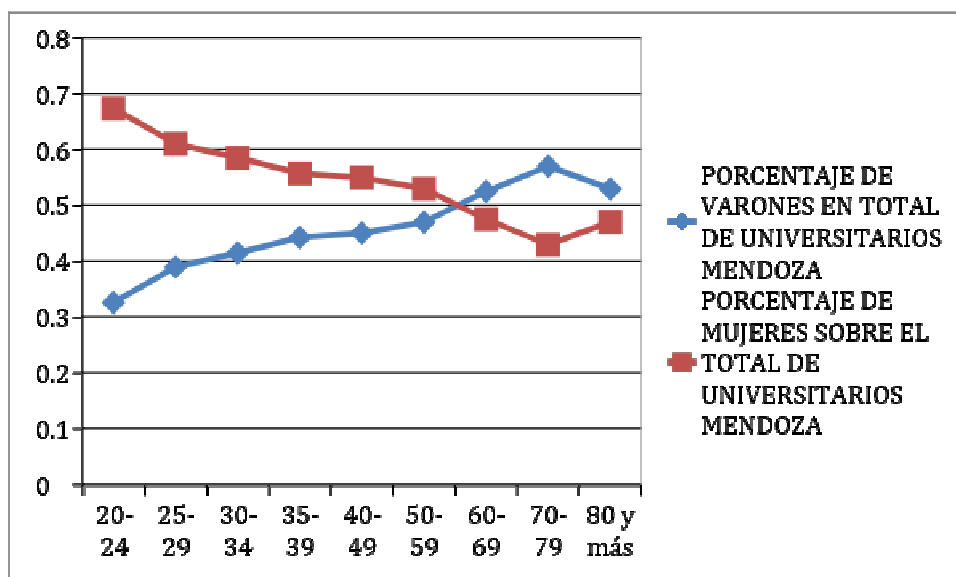


Grafico 3 – distribución de población universitaria por género en la provincia de Mendoza



Se observa un evidente aumento tanto en el país como en Mendoza de la proporción de mujeres con estudios superiores de 50 años y menos.

A diferencia de los porcentajes por género en el país se acerca la brecha entre mujeres y varones de 60 años o más.

La distribución en varones y mujeres universitarias en San Rafael, se realiza comparando con los porcentajes de Mendoza:

Total de egresados de 20 a 34 años: 28.363, varones 11.245 (40%), mujeres 17118 (60%)
 Datos de cuadro.

En San Rafael esa población asciende a 2.916 según Censo 2010, compuesta por –comparando con los porcentajes de Mendoza–1166 varones (40%) de varones y 1750 mujeres (60%) de mujeres.

Datos poblacionales del departamento de San Rafael

Grupo de edad	Población de 20 años y más			Población con universitario y pos-universitario
		varones	mujeres	
total	121.481	57.877	185.085	8990
20-24	15.428	7.658	7.770	284
25-29	13.914	6.856	7.058	1127
30-34	13.353	6.447	6.906	1505
35-39	11.796	5.676	6.120	1275

40-49	19.732	9.483	10.249	1869
50-59	19.015	9.075	9.940	1530
60-69	15.403	7.187	8.216	907
70-79	9.733	4.267	5.466	348
80-84	3.107	1.228	1.879	102
			121.481	8947

Determinación de la muestra de graduados ⁸

Fundamentos de la muestra

Unidad muestral: personas con título de nivel superior de 20 a 34 años de edad, Radicadas en San Rafael.

Los valores (extrapolando con los porcentajes de Mendoza) sobre los datos de la población de San Rafael en los mismos rangos etarios.

Teniendo en cuenta la diferencia de comportamiento entre géneros, en el porcentaje de personas con estudios de nivel superior, se decide realizar un muestreo estratificado con muestras proporcionales a los estratos. Los estratos seleccionados son dos, mujeres y varones.

Para calcular la muestra, es necesario actualizar los datos poblacionales al año 2017

Considerando una tasa de crecimiento demográfico anual en la Argentina del 1%, que resulta que al 2017 en San Rafael hay 3.126 personas entre 20 y 34 años de edad con estudios superiores.

$$N = 3.126$$

Utilizando las proporciones entre mujeres y hombres del censo 2010 con título superior en Mendoza en ese rango etario (ver Tabla nº2)

$N_1 = 1250$ varones con título superior entre 20 y 34 años en el departamento de San Rafael

$N_2 = 1876$ mujeres con título superior entre 20 y 34 años en el departamento de San Rafael

2.3.2. Búsqueda del tamaño muestral

Para la búsqueda del tamaño muestral mínimo y óptimo, se consideró como variable principal bajo estudio, la pregunta: ¿usted está trabajando en este momento?

Responde a una variable aleatoria dicotómica (modelo bernoulli).

Bajo esta variable se obtuvo el tamaño muestral. Considerando un muestreo estratificado con muestras de tamaño proporcional a los estratos, o muestreo de afijación proporcional.

⁸ Colaboración de la Prof. Francisca Julian, profesora de Estadísticas de la delegación San Rafael de la Facultad de Ciencias Económicas, UNCUYO

$$n = \frac{\sum_{h=1}^L W_h \frac{N_h}{N_h - 1} P_h Q_h}{e^2 + \frac{1}{N} \sum_{h=1}^L W_h \frac{N_h}{N_h - 1} P_h Q_h}$$

Utilizando datos de encuesta permanente de hogares, 2do trimestre 2017 aparece una tasa de actividad en la población en general de cuyo del 41,7 %. Se selecciona la misma ya que se puede opinar que la tasa de actividad en san Rafael puede diferir del gran Mendoza, la cual aparece en publicación.

L: número de estratos, luego en nuestro caso L = 2

N = 3126 (tamaño de la población con estudios superiores de 20 a 34 años actualizado al 2017)

N₁ = 1250 (tamaño estrato de hombres)

N₂ = 1876 (tamaño de estrato de mujeres)

$$W_1 = \frac{N_1}{N} = \frac{1250}{3126} = 0,40 \text{ (Ponderación estrato de hombres)}$$

$$W_2 = \frac{N_2}{N} = \frac{1876}{3126} = 0,60 \text{ (Ponderación estrato de mujeres)}$$

Utilizando datos de Encuesta Permanente de Hogares, 2do trimestre 2017 aparece una tasa de actividad en la población en general de Cuyo del 41,7 %. Se selecciona la misma ya que se puede opinar que la tasa de actividad en San Rafael puede diferir del Gran Mendoza, la cual aparece en publicación. Por lo tanto $P_1 = P_2 = 0,417$ mientras que $Q_1 = Q_2 = 0,583$

$$n = \frac{0,40 \cdot \frac{1250}{1249} \cdot 0,417 \cdot 0,583 + 0,60 \cdot \frac{1876}{1875} \cdot 0,417 \cdot 0,583}{e^2 + \frac{1}{3126} \left[0,40 \cdot \frac{1250}{1249} \cdot 0,417 \cdot 0,583 + 0,60 \cdot \frac{1876}{1875} \cdot 0,417 \cdot 0,583 \right]} =$$

$$n = \frac{0,2433}{e^2 + 7,78 * 10^{-5}}$$

Calculando para distintos errores se obtuvieron los siguientes tamaños muestrales:

e	N
0,001	3087,56345
0,005	2366,73152
0,01	1368,39145
0,05	94,382807
0,1	24,1421739

Las mejores opciones resultaron:

Suponiendo un **error máximo del 1%** como mínimo se debería extraer una muestra de **por lo menos 1369 elementos**, mientras que para un **error máximo del 5%** se debería extraer una muestra de **por lo menos 95 elementos**.

Considerando un muestreo estratificado con afijación proporcional, siendo el tamaño de muestra:

n = 1369

El estrato de hombres corresponde al 40% del total a muestrear $n_1 = 548$ varones y 821 mujeres, es decir

$n_2 = 821$

n = 95

Para el error máximo del 5% la muestra debería distribuirse entre los estratos $n_1 = 38$ varones y $n_2 = 57$ mujeres

Egresados de las carreras de ciencias económicas de las distintas universidades que funcionan en San Rafael

De acuerdo al relevamiento estadístico realizado por el Observatorio Económico Social de San Rafael, se obtuvieron los siguientes datos:

Universidad	Egresados desde 2010 a 2015
de Mendoza	69
Nacional de Cuyo	143
Champagnat	80
Total	292

CAPITULO 3

Demanda laboral

Conceptos sobre demanda laboral

La demanda de trabajo tiene una particularidad y es que se deriva de la demanda del producto o servicio que se contribuye a producir o suministrar.

Se debe analizar desde 2 enfoques:

Microeconómico: que comprende los principios por los que los empresarios toman decisiones relacionadas con la contratación de trabajadores, el pago de salarios, las compensaciones, los ascensos, entrenamientos, etc.

Macroeconómico: explica la cantidad de trabajadores que demandan las empresas, el tipo de trabajadores que requieren y los salarios que están dispuestos a pagar.

Alfredo Aciar⁹ en su trabajo sobre la Elasticidad de la Demanda Laboral en Argentina, se refiere a las mediciones de la elasticidad empleo-producto; empleo salario. Destaca que hay pocos estudios sobre elasticidad de la demanda en Argentina, por lo que analiza el período 1993 a 2006. Considera en su análisis una base de datos por provincia con datos de producto, empleo, salario y costo de capital.

⁹ Aciar, Alfredo. Elasticidad de la Demanda Laboral en Argentina,

Realiza un análisis econométrico, aunque tiene considerable antigüedad es importante destacar que llega a conclusiones interesantes para este trabajo, respecto de las variables de mayor influencia como:

- el total de trabajadores y el total de horas trabajadas son sustitutos del capital, en otras palabras si no hay inversión en tecnología se requieren más trabajadores y más horas;
- el cambio tecnológico es complementario con la demanda de trabajadores calificados;
- la elasticidad empleo salario, decrece con el nivel de habilidad del trabajo.

Estos últimos son argumentos muy importantes para la profesión de Ciencias Económicas, en la medida que las empresas avanzan en mayor tecnología en sus sistemas de gestión, requieren profesionales más capacitados en el tema.

También la influencia que tuvo en los períodos analizados en el país el crecimiento de la economía, que repercute en mayor demanda, las ventajas competitivas que se producen por el nivel del tipo de cambio, aunque este último impacta en algunos sectores, como los relacionados con el comercio exterior y el turismo.

Situación actual del país y de Mendoza en particular

En el estudio del Observatorio Laboral de la UNCUYO, 2017¹⁰ se presenta una síntesis sobre el Panorama Económico laboral, contexto macro-regional y nacional se informa sobre las proyecciones de crecimiento económico de América Latina y el Caribe, indicando que América latina creció a una tasa de 0,7% y que las expectativas para el 2018 eran de crecimiento 2,2%.

Esta proyección no se va a cumplir, dado la crisis económica por la que está atravesando el país.

Si bien el año 2017 cerró con creación positiva de empleo, los datos del año 2018 indican que se destruyó el nivel que se había logrado en el año anterior.

Aporte de los distintos sectores de la economía al producto bruto geográfico (PBG), de San Rafael.

Según datos de la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas de Mendoza¹¹

Producto bruto geográfico de la provincia de Mendoza por departamentos.

año 2015 (participación porcentual: sector / total departamento)

(en miles de pesos corrientes)

Zonas y departamentos	Agropec .	minas y c.	ind. manuf.	elec., g y a	constr .	comerci o	transport e	estab. fin.	servicio s	PBG
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	total
San Rafael	9,76%	2,62%	7,78%	1,20%	2,08 %	23,20%	2,81%	20,38%	30,17%	100,00%
Total Provincial	4,72%	8,53%	15,05%	0,79%	3,89 %	23,01%	3,79%	16,93%	23,28%	100,00%

¹¹ Gobierno de Mendoza, Ministerio de Economía, I. y E. (n.d.). Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas - Gobierno de Mendoza. Retrieved October 29, 2018, from <http://www.deie.mendoza.gov.ar>

Como puede apreciarse hay diferencias en la participación por sector al PBG total entre el total de la provincia, con el departamento de San Rafael, en San Rafael las actividades que más aportan al PBG del departamento son el comercio, los establecimientos financieros y los servicios. Sectores que se puede opinar más requieren de personal con mayor calificación.

Para conocer las opiniones y requerimientos de los directivos de empresas de San Rafael, respecto de graduados en Ciencias Económicas, es decir las que constituyen la demanda laboral, el primer paso consistió en solicitar información de la cantidad de empresas inscriptas en la Administración Tributaria de Mendoza, (ATM), en San Rafael. Sólo se accedió a la información sobre las empresas que se encuentran registradas como grandes contribuyentes, 75 empresas, pertenecientes a los distintos sectores de la actividad económica.

Se interpreta que son los grandes contribuyentes los que en mayor medida demandan los servicios de profesionales en ciencias económicas y con frecuencia requieren un servicio de dedicación exclusiva, por lo que se toma esta información recibida como base de la muestra.

Muestra de empresas encuestadas

La muestra se realizó a partir de una selección a criterio de las principales empresas de cada sector, según datos de ATM.

El procedimiento fue en primer término llamado telefónico a los gerentes y en el caso que los hubiera, a los responsables de recursos humanos, entrevista en el caso que accedieron y en todos los casos se envió mail con los formularios de encuestas.

Los mails se comenzaron a enviar en el mes de julio, se repitieron 3 veces en los casos que no hubo respuesta, acompañados de llamadas telefónicas.

Empresas y organizaciones encuestadas

Sector	Empresa	% que representa el sector en el PBG	% de la muestra	Respuesta
comercio	Mafra distribuidora	23,20	28,1	no trabajan graduados
comercio	Cereales el Diamante S.R.IL			no contesto
comercio	Nuevo Masol mayorista s.a.			no contesto
comercio	Disol S.R.L.			no contesto
comercio	Mavi S.R.L.			no contesto
comercio	Lorenzo Automotores S.A.			contesto
comercio	Cerro Nevado S.A.			contesto
comercio	Roma Automotores S.A.			no contesto
comercio	Ramon Sanchez e hijos S.R.L.			no contesto
ent. financieras	Banco Patagonia suc. SR	20,38	9,4	contesto
ent. financieras	Banco Nación suc. SR			no contesto
est. financieros	Banco Santander Rio			contesto
industria	Bodegas y viñedos Garbin S.A.	7,78	25	no contesto
industria	Dottori S.A.			no contesto
industria	Familia Bianchi			contesto
industria	Nevada Argentina			contesto
industria	Bodegas y Viñedos Alfredo Roca			no contesto

industria	Pernod Ricard argentina S.A.			no trabajan graduados
industria	Nutreco Alimentos S.A.			contesto
industria	Tassaroli S.A.			contesto
servicios	Municipalidad de San Rafael -	30,17	37,5	no contesto
servicios	Matadero frigorifico San Rafael			no trabajan graduados
servicios	Hotel Tower in suites			no contesto
servicios	Camiletti S.A.			contesto
servicios	Autotransportes Iselin S.A.			no contexto
servicios	Antonio Buttini e hs. S.A.			contesto
servicios	Cable Televisora Color S.A.			contesto
servicios	ATM			contesto
servicios	AFIP			no trabajan graduados recientes
servicios	Hospital Schestakow			no trabajan graduados recientes
servicios	Hospital Español			no trabajan graduados recientes
servicios	Estudio Contable Cavagnola			no contexto

Total encuestas	32	
Contesto	11	34%
No contesto	15	47%
No trabajan graduados recientes en ciencias económicas	3	9%
No tiene graduados en ciencias económicas	3	9%

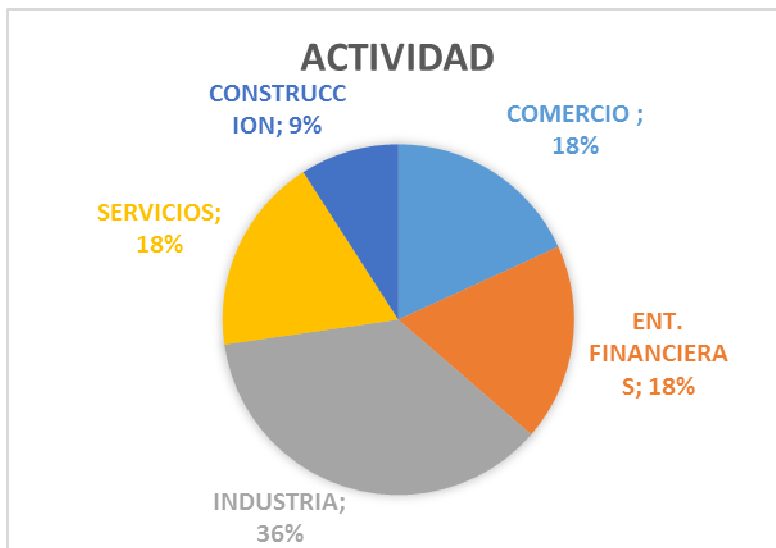
La encuesta realizada se informa en anexo I.

La dificultad en obtener respuestas, la falta de interés en colaborar con sus opiniones, en parte obedecen a la coyuntura que se vive en las empresas por la difícil situación económica, que los obliga a atender primero los temas urgentes, y también indican que no se valora adecuadamente la importancia de los temas de formación de las personas que trabajan con ellos, su capital humano.

sector actividad	empresa encuestada	nro empleados	clasificación según la cantidad de empleados	cantidad de graduados
Comercio	Cerro nevado	170	medianas	5
Comercio	Citroandes s.a.	34	pequeña	2
Comercio	Lorenzo automotores s.a.	260	grandes	10
Construcción	Camiletti hnos. s.a.	230	grandes	6
Ent. financieras	Banco Patagonia suc. SR	7	pequeña	2

Ent. financieras	Banco Santanderrio suc. SR	16	pequeña	8
Industria	Nutrecco s.a.	252	grandes	3
Industria	Bgas Bianchi s.a.	260	grandes	9
Industria	Nevada argentina	30	pequeña	1
Industria	Tassaroli S.A.	240	grandes	6
Servicios	Antonio Buttini e hijos S.A.	185	medianas	1
Servicios	Cable televisora color S.A.	250	grandes	7
		1934		60

Proporción de empresas que respondieron según el sector de la economía al que pertenecen



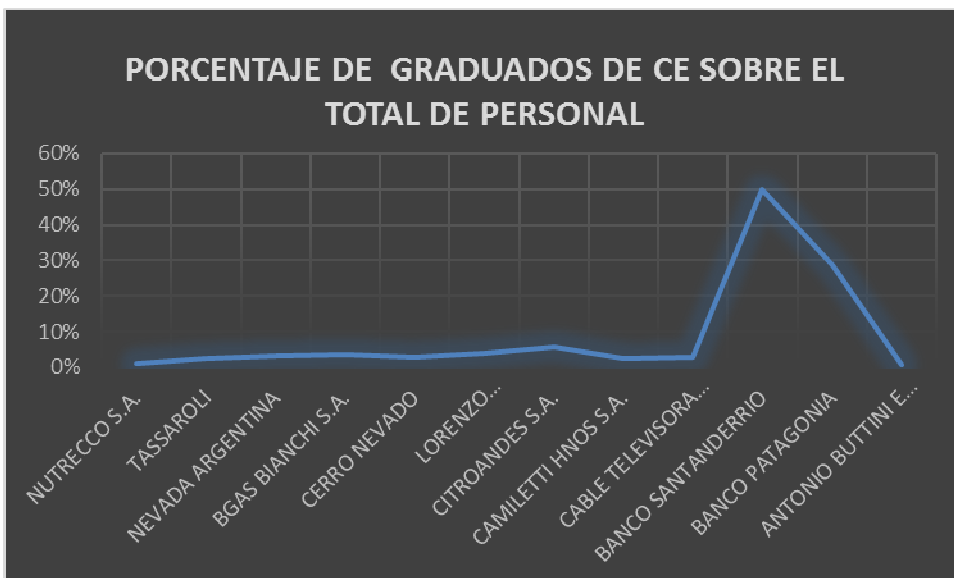
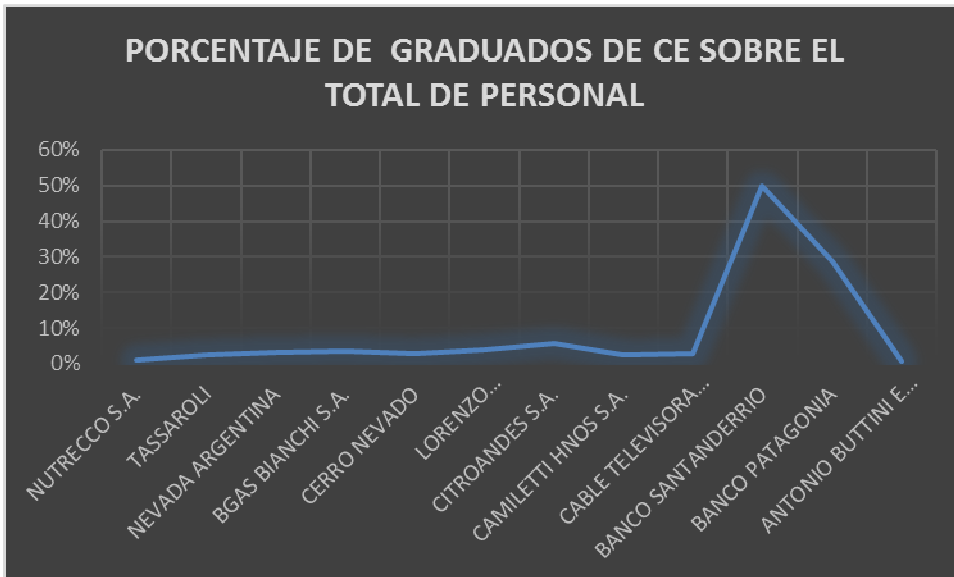
Clasificación de las empresas según la cantidad de personal a cargo

Se consideró para esta clasificación la resolución de la secretaría de empleo, resolución 1479/2013

Artículo 1: sustituyese el artículo 79 del reglamento del programa de inserción laboral, aprobado como anexo i de la resolución de la secretaria de empleo nº 2.186/10, por el siguiente:

Artículo 79: tipos de empresas. a efectos del presente reglamento, las empresas se clasificarán, de acuerdo con la cantidad de trabajadores que conformen su planta de personal al momento de su adhesión al programa, en:

- 1) micros: cuando tengan una planta de personal de hasta cinco (5) trabajadores;
- 2) pequeñas: cuando tengan una planta de personal de seis (6) a cincuenta (50) trabajadores;
- 3) medianas: cuando tengan una planta de personal de cincuenta y un (51) a doscientos (200) trabajadores;
- 4) grandes: cuando tengan una planta de personal de más de doscientos (200) trabajadores”.



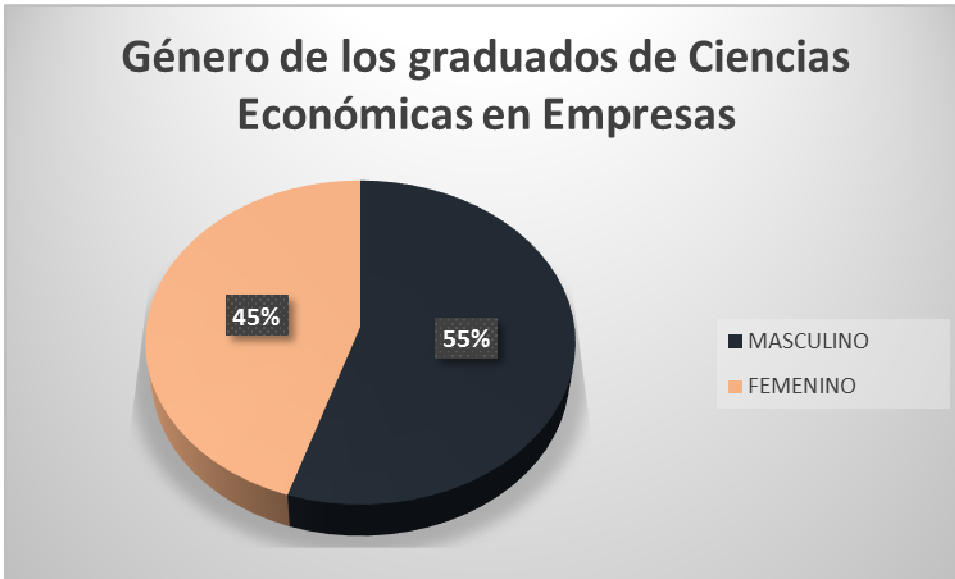


Análisis de las respuestas de los directivos de empresas:

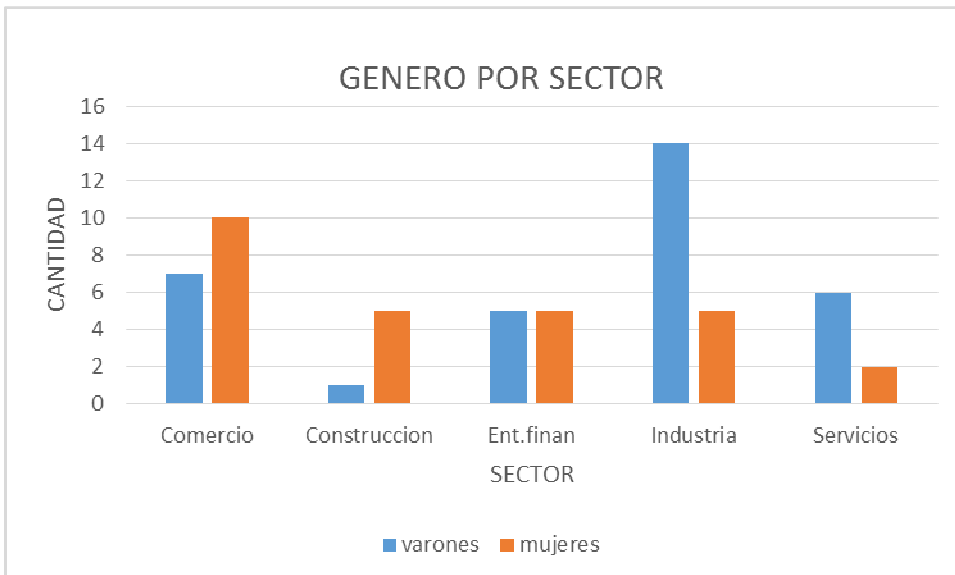
Las respuestas de los directivos de empresas aportaron información respecto de los siguientes aspectos:

a. Empleo y género

Genero	Cantidad
masculino	33
femenino	27



Distribución por género según el sector de actividad



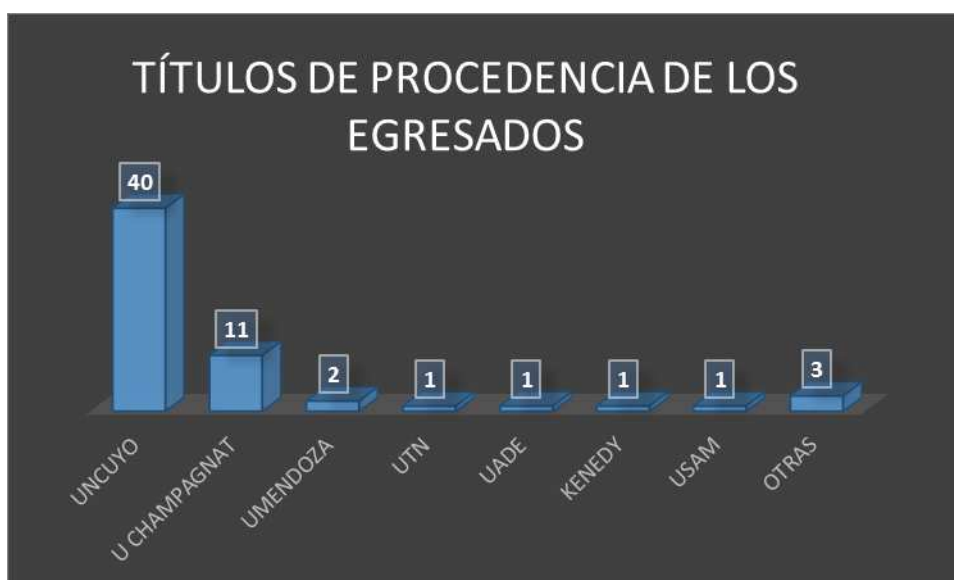
Puede apreciarse que hay predominio de mujeres en el comercio fundamentalmente, porque en el caso de construcción, al ser una sola empresa la que respondió no se puede considerar.

Sector	Varones	Mujeres
Comercio	7	10
Construcción	1	5
Ent. financieras	5	5
Industria	14	5
Servicios	6	2
	33	27

genero	tipo de relación de trabajo		
	dependiente	independiente	total general
femenino	23	4	27
masculino	29	4	33
total general	52	8	60

b. Motivo predominante en la selección de graduados- universidad de procedencia

motivos de selección	número de elecciones	porcentaje
se considera: la solidez de formación	26	29%
se considera la experiencia previa	24	27%
se consideran otros factores	17	19%
se considera la universidad de procedencia	16	18%
se consideran las referencias	6	7%



Según la opinión de las empresas, la selección se realiza preferentemente por la solidez de los conocimientos, pero combinando con las respuestas respecto de la universidad de procedencia de los graduados con los que trabajan, se puede inferir que la solidez de conocimientos tiene relación con la Universidad de procedencia.

c. Tipo de cargo

Sin distinción de género los cargos que desempeñan son en su mayoría los no especificados por la encuesta.

Tipo de cargo	frecuencia	porcentaje
8. otros	18	30%
2. analista contable	10	17%
7. gerencia	7	12%

3. jefe de contabilidad	6	10%
6. tesorería	6	10%
4. liquidación de impuestos	5	8%
5. liquidación de sueldos y leyes sociales	5	8%
1. auxiliar contable	3	5%

Puesto de trabajo según el género

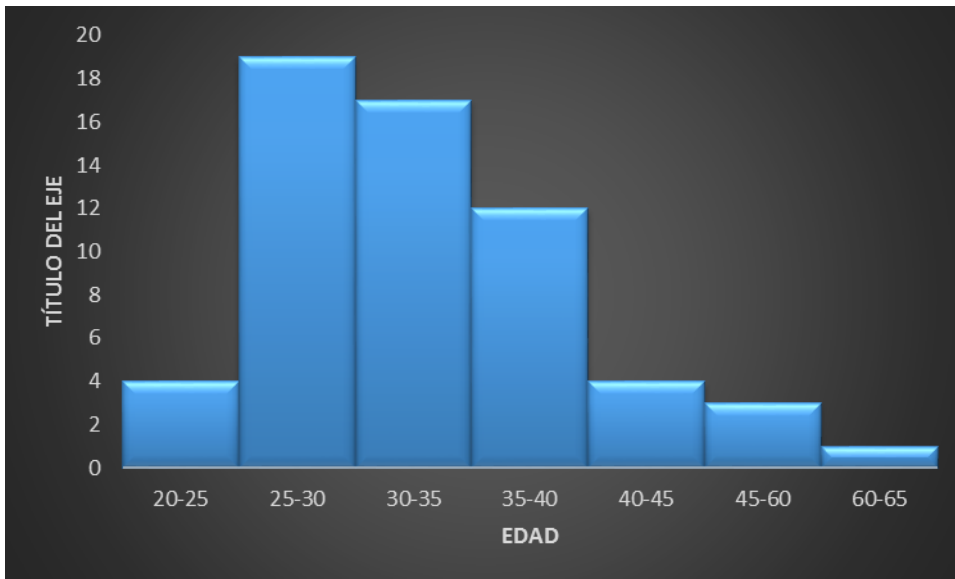
Actividad	Género		total general
	femenino	masculino	
analista contable	7	3	10
auxiliar contable	1	2	3
gerencia	2	5	7
jefe de contabilidad	3	3	6
liquidación de impuestos	1	4	5
liquidación de sueldos y leyes sociales	3	2	5
Otros	8	10	18
tesorería	2	4	6
total general	27	33	60

Las mujeres preferentemente trabajan en puestos de análisis, predominando en cargos gerenciales y de impuestos los varones

Edades de los graduados que trabajan en las empresas encuestadas

Edades	Frecuencia	Frecuencia relativa	% acumulado
20-25	4	7%	7%
25-30	19	32%	38%
30-35	17	28%	67%
35-40	12	20%	87%
40-45	4	7%	93%
45-60	3	5%	98%
60-65	1	2%	100%
total	60	100%	

El grupo principal lo constituyen los individuos entre 25 y 40 años



d. Opiniones de los directivos de empresas respecto de las competencias de los graduados

En este punto en la encuesta se solicitó a los directivos de empresas que de una lista de 20 competencias, que se copia a continuación, seleccionaran las 5 que consideraban que el graduado se destacaba y por otra parte las 5 competencias que a su criterio eran necesarias para el puesto que desempeñaban.

Lista de competencias propuestas en la encuesta:

COMPETENCIAS DE GRADUADOS EN CIENCIAS ECONOMICAS

A. Dominio de las competencias propias de la carrera

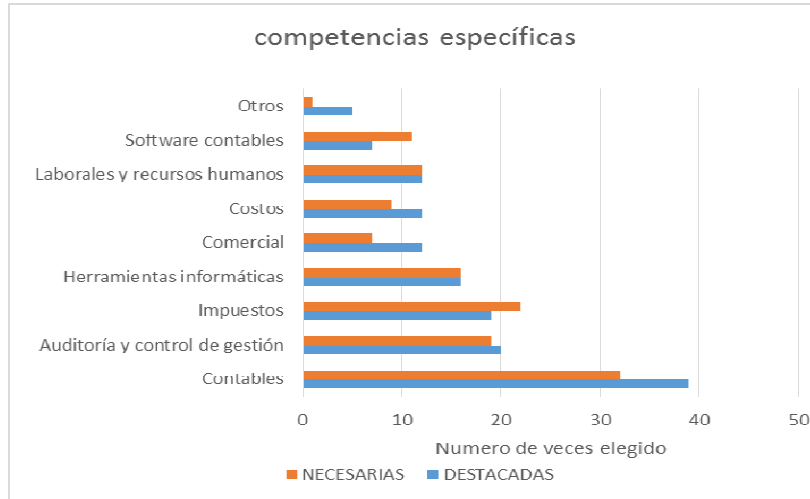
1. Contables
 2. Impuestos
 3. Auditoría y control de gestión
 4. Comercial
 5. Costos
 6. Laborales y recursos humanos
 7. Software contables
 8. Herramientas informáticas
 9. Otros
- B. Competencias genéricas**
10. Compromiso
 11. Ética
 12. Capacidad de adaptarse a cambios
 13. Capacidad de aprendizaje continuo
 14. Capacidad para trabajar bajo presión
 15. Capacidad para la resolución de problemas
 16. Capacidad de organización y planificación
 17. Liderazgo

18. Capacidad para trabajar en equipo.
19. Habilidades para relacionarse con otras personas
20. Comunicación oral y escrita
21. Comunicación en lengua extranjera
22. Otras: especifique

Comparación entre las competencias que los directivos reconocen se destacan en los graduados y las que requieren por su puesto de trabajo

Competencias específicas de la carrera - número de veces elegidas

	Destacadas	Requeridas
contables	39	32
auditoría y control de gestión	20	19
impuestos	19	22
herramientas informáticas	16	16
comercial	12	7
costos	12	9
laborales y recursos humanos	12	12
software contables	7	11
otros	5	1
	142	129

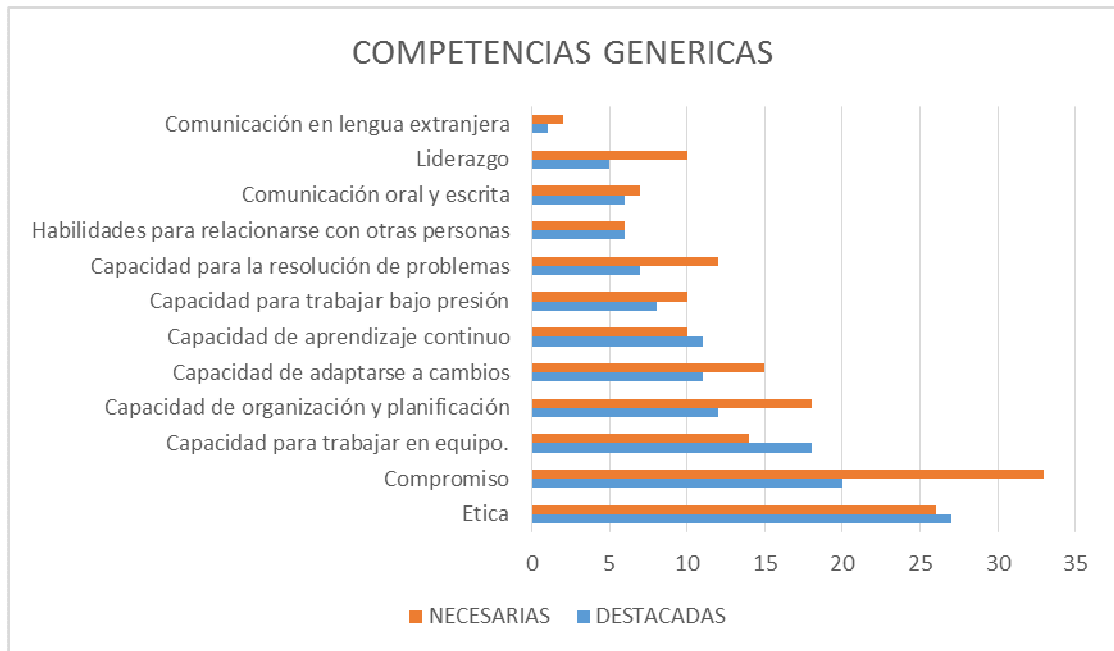


A simple vista puede apreciarse según la opinión de los directivos de empresas, los graduados tienen deficiencias principalmente en software contables, en menor medida en impuestos y laborales y recursos humanos.

Competencias genéricas

	destacadas	necesarias
Ética	27	26
Compromiso	20	33

Capacidad para trabajar en equipo.	18	14
Capacidad de organización y planificación	12	18
Capacidad de adaptarse a cambios	11	15
Capacidad de aprendizaje continuo	11	10
Capacidad para trabajar bajo presión	8	10
Capacidad para la resolución de problemas	7	12
Habilidades para relacionarse con otras personas	6	12
Comunicación oral y escrita	6	7
Liderazgo	5	10
Comunicación en lengua extranjera	1	2
Total elecciones	132	169

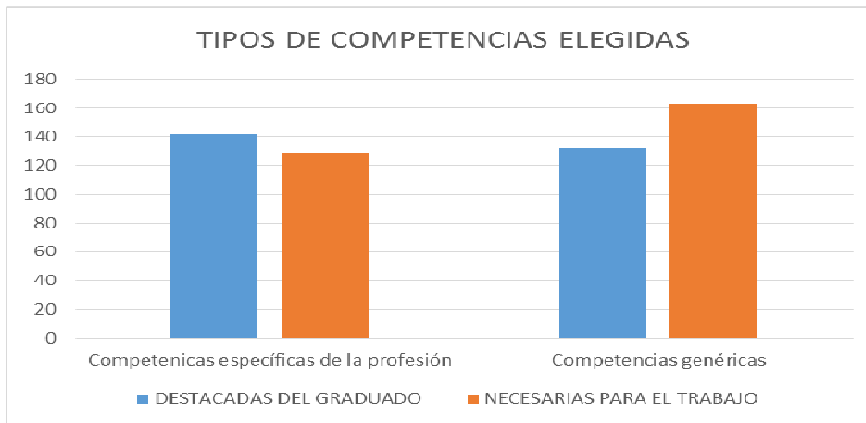


Puede apreciarse que en la opinión de los directivos prácticamente en todos los casos es mayor el requerimiento de habilidades y competencias genéricas o transversales que las que reconocen que poseen los graduados con los que trabajan.

Comparación de tipos de competencias destacadas y necesarias

Resulta importante destacar que de las competencias que eligieron los directivos de empresas, se eligieron más las competencias genéricas, respecto de las específicas de la profesión

	Destacadas del graduado	Necesarias para el trabajo
<i>Competencias específicas de la profesión</i>	142	129
<i>Competencias genéricas</i>	132	163
	274	292



Surge claramente que los directivos ponen mayor énfasis en la necesidad de competencias genéricas, o blandas como comúnmente se las denomina, que hacen a la persona, independientemente de la carrera, que a los conocimientos o competencias específicas de la profesión, en las que reconocen que están formados los graduados.

También puede apreciarse que se reconoce que el graduado se destaca más en competencias específicas que en las genéricas.

CAPITULO 4

Investigación sobre graduados

Diseño de la investigación con graduados

La encuesta se realizó por formulario google que se adjunta en anexo II, enviándose por mail a los egresados que constituyeron la muestra que se describe en el párrafo siguiente.

Muestra tomada

Egresados de la Universidad Nacional de Cuyo

Que tramitaron título año 2014	27
Que tramitaron título año 2015 a 2018	84
Egresados de años anteriores	13
Total	124

Composición de la muestra por género

Mujeres	83	67%
Varones	41	33%
	124	

Se repitió el envío 3 veces, en todos los casos aclarando que se realizaba en forma anónima, porque no se indicó que recopilara los mails

Respondieron 68 egresados lo que representó el 55% de la muestra.

Análisis de las respuestas de los graduados

Respondieron graduados con las siguientes características:

a) Edad

Grupo edad	
Entre 25 y 29 años	36
Entre 30 y 35 años	29
Entre 36 y 40 años	3

b) Título

Título de grado	Cantidad
Contador publico	66
Licenciado en Administración	1
Licenciado en Economía	1

Título de posgrado	Cantidad
Especialista	7
Profesor	2
Doctor	1

c) Datos sobre ingreso-egreso permanencia

Estadísticos descriptivos

	n	mínimo	máximo	media	desviación estándar	asimetría	
	Estadístico	estadístico	estadístico	estadístico	estadístico	estadístico	error estándar
año ingreso	68	1998	2011	2007,03	3,047	-,959	,291
año egreso	68	2009	2018	2014,91	2,005	-,619	,291
permanencia	68	5	19	7,88	2,635	1,933	,291
n válido (por lista)	68						

d) Promedio año de egreso 2015

e) Universidad de egreso

UNCUYO Delegación San Rafael	64
UNCUYO Sede Central	2
UNCUYO Sede Central, UNCUYO Delegación San Rafael	2

Conformidad de los graduados con la carrera y la universidad

Si pudieras volver en el tiempo, con la experiencia y conocimiento que has acumulado, ¿volverías a cursar los mismos estudios?	
Haría otra carrera en la misma universidad	9
Volvería a hacer la misma carrera pero en otra universidad	4
Haría otra carrera en otra universidad	4
Volvería hacer la misma carrera en la misma universidad	51
Total general	68

Manifiestan amplia conformidad con la carrera y la universidad

f) Situación de los graduados mientras estudian

no trabaje, estudie tiempo completo	Trabaje jornada completa	Trabaje jornada parcial	Total general
33	4	31	68

Prácticamente puede afirmarse que se dividen en partes casi iguales los graduados que no trabajaron y estudiaron tiempo completo, con los que trabajaron jornada parcial.

Al relacionarse las respuestas sobre la satisfacción con la carrera y la universidad con la situación del graduado mientras cursaba la carrera, se puede observar la amplia mayoría de conformidad con la carrera y la universidad coincide con los que no trabajaron o trabajaron jornada parcial.

	Mientras cursaba la carrera ¿trabajó?			
	no trabaje, estudie tiempo completo	si jornada completa	si jornada parcial	Total general
Si pudieras volver en el tiempo, con la experiencia y conocimiento que has acumulado, ¿volverías a cursar los mismos estudios?				
haría otra carrera en la misma universidad	3		6	9
volvería a hacer la misma carrera pero en otra universidad	3		1	4
haría otra carrera en otra universidad	1		3	4
volvería a hacer la misma carrera en la misma universidad	26	4	21	51
	33	4	31	68

g) Situación laboral

Ante la consulta sobre el tiempo que demoró obtener el primer empleo

Tiempo primer empleo				
Tiempo en el que obtuvo su primer empleo, luego de su graduación	frecuencia	porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
válido	1 a 6 meses	44	64,7	72,1
	6 meses a 1 año	11	16,2	18
	1 año a 2 años	5	7,4	8,2
	Más de 2 años	1	1,5	1,6
	Total	61	89,7	100
Perdidos		7	10,3	
Total		68	100	

h) Situación laboral

Del total de graduados que respondieron la encuesta, sólo uno respondió que no tenía trabajo, lo que representa el 1,5%

i) Tipo de relación de trabajo

Qué tipo de relación de trabajo tienes		Frecuencia	Porcentaje	porcentaje válido
válido	Distribuye su tiempo entre relación de dependencia y trabajos independientes	18	26,5	26,9
	Trabaja en relación de dependencia en el sector privado	28	41,2	41,8
	Trabaja tiempo completo en forma independiente	12	17,6	17,9
	Trabajo en relación de dependencia en el sector público	4	5,9	6,0
	Trabajo en relación de dependencia en el sector público, distribuye su tiempo entre relación de dependencia y trabajos independientes	4	5,9	6,0
	Trabajo en relación de dependencia en el sector público, trabaja en relación de dependencia en el sector privado	1	1,5	1,5
	Total	67	98,5	100,0
perdidos		1	1,5	
total		68	100,0	

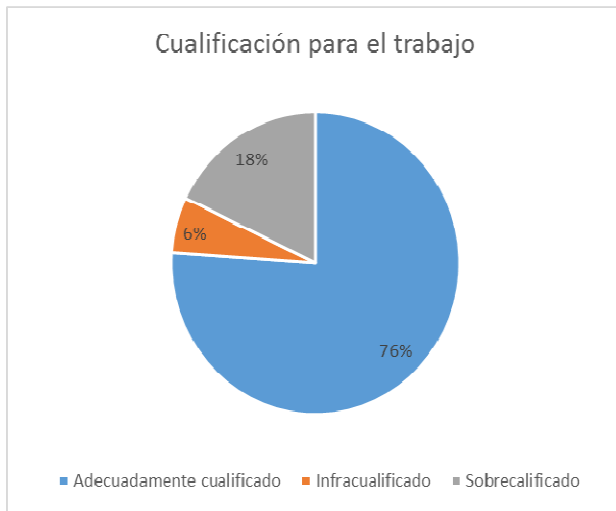
j) Satisfacción con el trabajo

Considerando la relación trabajo- carrera

Como puede apreciarse la mayoría (73%), considera que su trabajo está relacionado con su carrera.

Tu trabajo está parcialmente relacionado con tu carrera	24%
Tu trabajo está relacionado con tu carrera	73%
Tu trabajo no está relacionado con tu carrera	3%

Cualificación para el trabajo-percepción sobre si está adecuadamente formado para las exigencias de su trabajo.



La mayoría (76%) se considera adecuadamente cualificado.

k) Ingresos netos mensuales

Puede apreciarse en el cuadro que la amplia mayoría de los egresados, (79%), tienen un nivel de ingresos de hasta \$20.000 y de 20.001 a 30.000

ingresos netos mensuales

hasta 20000	42%
20001 a 30000	37%
30001 a 40000	10%
40001 a 50000	4%
más de 50000	6%

Combinando los 3 factores analizados que tienen relación con la satisfacción en el trabajo se obtienen los siguientes datos:

Relación trabajo/estudio	Ingresos netos mensuales	Para desempeñar el trabajo con relación a los estudios que cursaste como te consideras cualificado			
		Adecuadamente	Infracualificado	Sobrecualificado	Total general
Tu trabajo está parcialmente relacionado con tu carrera	hasta 20000	4		1	5
	20001 a 30000	4		4	8
	30001 a 40000	2			2
	Más de 50000	1			1
Total		11		5	16
Tu trabajo está relacionado con tu carrera	Hasta 20000	16	2	3	21
	20001 a 30000	14	1	2	17
	30001 a 40000	4		1	5
	40001 a 50000	3			3
	Más de 50000	2	1		3
Total		39	4	6	49
Tu trabajo no está relacionado con tu carrera		1		1	2

Total		1		1	2
Total general		51	4	12	67

Como puede observarse quienes se consideran adecuadamente cualificados para su trabajo son los que tienen un trabajo relacionado con la carrera y tienen un nivel de ingresos mensuales hasta \$20.000 y de \$20.001 a \$30.000

Es importante comparar este importe con los datos que publica INDEC, www.gov.ar

Cuadro: población total según escala de ingreso individual, total aglomerados segundo trimestre 2018

Total de población con ingresos	16.815.838
Ingreso medio del total	15.681
Estrato de ingresos menores 40% del total	-
Media de ingreso	5.772
Máximo de ingreso	10.000
Estrato de ingresos medios 40% del total	-
Media de ingreso	15.190
Máximo de	22.000
Estrato de ingresos altos 40% del total ingresos medios	36.489

Por lo tanto comparando las respuestas de los graduados respecto de sus ingresos, se puede afirmar que:

- 42% de los graduados que respondieron tener ingresos de hasta \$20.000 se pueden calificar como pertenecientes al estrato de población de ingresos medios
- 37% de los graduados que respondieron tener ingresos de \$20.000 a \$30.000, se ubican en el estrato de la población de ingresos altos

Considerando el análisis de Javier Vidal García¹ la dificultad en definir el grado de satisfacción en el trabajo implica considerar distintas características: autonomía en el trabajo, estatus y trayectoria profesional, uso de conocimientos y destrezas, comunicación social, tiempo libre/familia, rutina, seguridad e el trabajo, entre otros.

En la encuesta realizada se tomó en cuenta alguna de estas características

l) Tipo de puesto seguir

¿Cuál era/es tu ocupación en dicho empleo?	frecuencia	porcentaje	porcentaje válido
válido director y/o gerente	3	4,4	4,6
director y/o gerente, empleados de oficina que atienden al público	1	1,5	1,5
director y/o gerente, empleados de oficina que no atienden al público	1	1,5	1,5
director y/o gerente, técnico y	1	1,5	1,5

	profesional, docencia			
	docencia	2	2,9	3,1
	docencia, empleados de oficina que atienden al público	2	2,9	3,1
	docencia, empleados de oficina que no atienden al público	1	1,5	1,5
	empleados de oficina que atienden al público	16	23,5	24,6
	empleados de oficina que no atienden al público	16	23,5	24,6
	técnico y profesional	16	23,5	24,6
	técnico y profesional, docencia	1	1,5	1,5
	técnico y profesional, docencia, empleados de oficina que atienden al público	2	2,9	3,1
	técnico y profesional, empleados de oficina que atienden al público	1	1,5	1,5
	técnico y profesional, empleados de oficina que no atienden al público	2	2,9	3,1
	Total	65	95,6	100,0
perdidos		3	4,4	
	Total	68	100,0	

Puede observarse que congruentemente con el perfil del egresado de ciencias económicas los puestos que ocupan los encuadran en la categoría empleado de oficina y técnico profesional.

m) Factores determinantes para conseguir empleo

Primer momento	Factor determinante al conseguir empleo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	1. Ser egresado de la UNCUYO	30	44.1	44.1
	2. Conocimientos adquiridos en la carrera	15	22.1	22.1
	4. Experiencia laboral previa	8	11.8	11.8
	1. Ser egresado de la UNCUYO	4	5.9	5.9
	6. Otras competencias genéricas: capacidad de trabajar en equipo	4	5.9	5.9
	2. Conocimientos adquiridos en la carrera	2	2.9	2.9
	5. Dominio de competencias específicas de la carrera	1	1.5	1.5
	6. Otras competencias genéricas: capacidad de trabajar en equipo	1	1.5	1.5
	6. Otras competencias genéricas: capacidad de trabajar en equipo y capacidad de comunicarme	1	1.5	1.5
	7. Carga de datos y puesta en marcha de sistema contable nuevo (sistema tiempo)	1	1.5	1.5
	7. Familiar	1	1.5	1.5
	TOTAL	68	100	100

Segundo momento	Factor determinante al conseguir empleo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	2. Conocimientos adquiridos en la carrera	15	22.1	34.1
	3. Haber realizado pasantía	10	14.7	22.7
	4. Experiencia laboral previa	7	10.3	15.9
	5. Dominio de competencias específicas de la carrera	4	5.9	9.1
	6. Otras competencias genéricas: capacidad de trabajar en equipo	4	5.9	9.1
	2. Conocimientos adquiridos en la carrera	1	1.5	2.3
	4. Experiencia laboral previa	1	1.5	2.3
	7. Actitud	1	1.5	2.3
	7. Por recomendación	1	1.5	2.3
	TOTAL	44	64.7	100
Perdidos		24	35.3	
TOTAL		68	100	

ñ) Medios por los que obtuvo el empleo

Primer medio seleccionado para obtener empleo		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	4. Contactos personales	30	44.1	46.9
	1. Empresas de selección de personal	10	14.7	15.6
	3. Recomendación de profesores de la Facultad de Ccs.Ecs.	9	13.2	14.1
	5. Portales de internet de empresas	8	11.8	12.5
	2. Bolsa de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas	2	2.9	3.1
	7. Envío de curriculum a la empresa	1	1.5	1.6
	7. Mediante presentación de CV personalmente	1	1.5	1.6
	8. Aviso en medios de comunicación de oferta laboral	1	1.5	1.6
	8. Facebook	1	1.5	1.6
	9. Concurso	1	1.5	1.6
	9. Convocatoria en el estado provincial	1	1.5	1.6
	TOTAL	64	94.1	100
Perdidos		4	5.9	
TOTAL		68	100	

Segundo medio seleccionado para obtener empleo		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	4. Contactos personales	7	10.3	63.6
	3. Recomendación de profesores de la Facultad de Ccs.Ecs.	1	1.5	9.1
	6. Consejo profesional	2	3	18.2

	Clientes que recomiendan mis servicios	1	1.5	9.1
	TOTAL	11	16.2	100
Perdidos		57	83.8	
TOTAL		68	100	

n) Competencias específicas de los graduados requeridas por su trabajo

Se consultó a los graduados sobre las principales cinco competencias, específicas de la carrera que consideraban necesarias para su trabajo y también sobre el nivel de dominio que consideraban tenían, en una escala de 1 a 3, donde 1 es bajo y 3 alto.

En la primer columna de datos se exponen por orden de frecuencia de elección de mayor a menor las competencias que los graduados reconocen que necesitan para el trabajo, las restantes columnas a la derecha, exponen la cantidad de elecciones que se realizaron en una escala de Likert de 1 a 3, en la que 1 es el grado de dominio menor y 3 el mayor.

Competencias específicas de la carrera	Nivel de dominio reconocido por el egresado			
	Necesarias	Alto	Medio	Bajo
Contables	54	43	22	3
Impuestos	35	36	27	5
Herramientas informáticas	27	5	22	41
Laborales y recursos humanos	25	12	27	29
Software contables	25	2	16	50
Auditoría y control de gestión	23	33	25	10
Comercial	17	13	34	21
Costos	12	18	39	11
Otros	6			

Puede observarse en las competencias que eligen como más necesarias, consideran que tienen un dominio alto, en cambio, las que eligen en 3er., 4to y 5to puesto, texto resaltado, reconocen su importancia y las consideran una debilidad en su formación, ya que se califican con bajo dominio de las mismas. Considerando que herramientas informáticas y software contable, son prácticamente similares, las frecuencias de elección de la menor escala de calificación indican una preocupación de los graduados, en cuanto a las competencias sobre temas laborales y de recursos humanos, en los últimos años se han hecho cambios en la carrera para reforzar la formación en el tema.

Competencias genéricas según la opinión de graduados	Nivel de dominio reconocido			
	Necesarias	Alto	Medio	Bajo
Capacidad para la resolución de problemas	44	44	22	2
Capacidad de aprendizaje continuo	42	49	18	1
Capacidad para trabajar bajo presión	38	37	22	9
Capacidad de organización y planificación	38	42	22	2

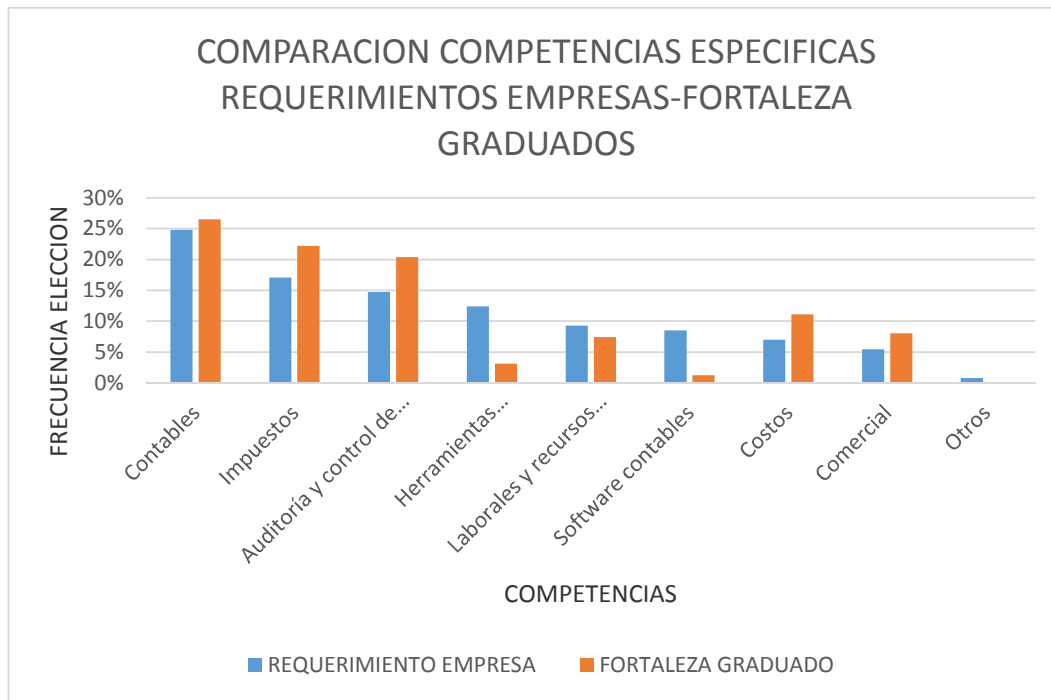
Capacidad de adaptarse a los cambios	34	36	26	6
Capacidad de trabajar en equipo	25	40	23	5
Compromiso	20	54	14	0
Habilidades para relacionarse con otras personas	17	29	29	10
Ética	12	53	15	0
Liderazgo	10	16	34	18
Comunicación oral y escrita	9	20	38	10
Comunicación en lengua extranjera	0	4	15	49

En este cuadro se presentan las competencias genéricas o transversales, que los graduados consideran necesarias y como se califican respecto de ellas en una escala de Likert, de 1 a 3, siendo 3 el más alto. No se observan desfasajes que preocupen.

Comparación competencias necesarias según las opiniones de directivos y fortalezas de graduados

Competencia específica de la profesión

Competencias específicas	Requeridas por los directivos	Fortalezas graduados
Contables	25%	27%
Impuestos	17%	22%
Auditoría y control de gestión	15%	20%
Herramientas informáticas	12%	3%
Laborales y recursos humanos	9%	7%
Software contables	9%	1%
Costos	7%	11%
Comercial	5%	8%
Otros	1%	0%

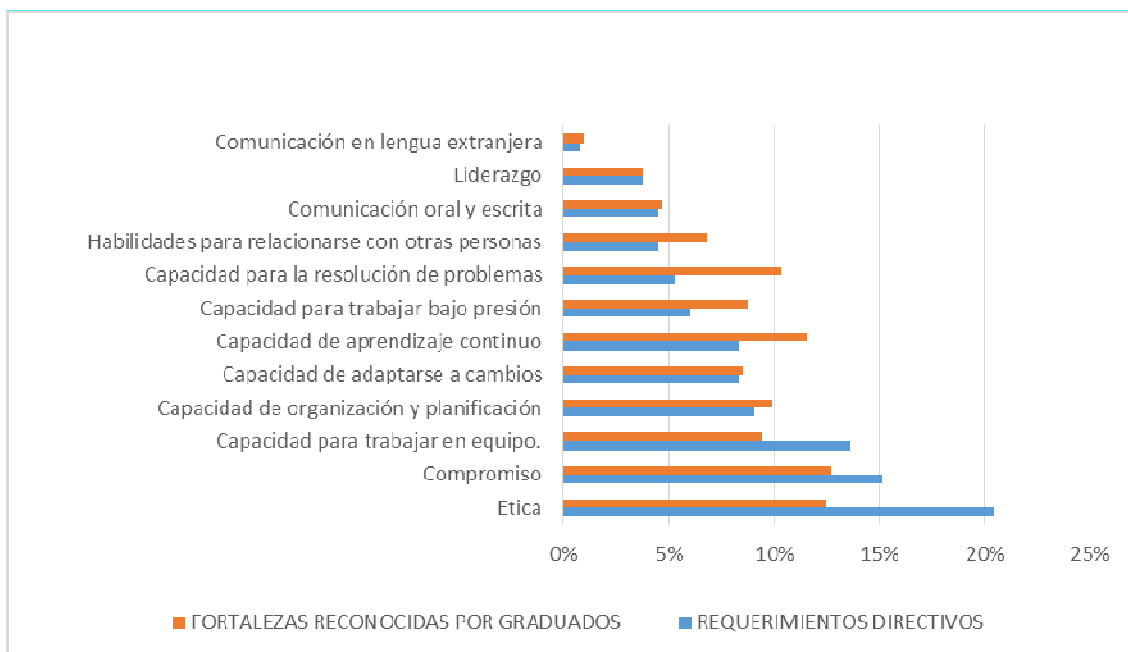


En las competencias seleccionadas por ambas partes como más importantes, temas contables e impositivos, hay coincidencia entre requerimientos de empresas y graduados las consideran sus mayores fortalezas, como también hay razonable compatibilidad entre las demás. La mayor discrepancia se muestra en Herramientas informáticas y Software contables

Fortalezas que reconocen los graduados

Competencias Genéricas	Requerimientos Directivos	Fortalezas reconocidas por graduados
	%	%
Ética	20	13
Compromiso	15	13
Capacidad para trabajar en equipo	14	9
Capacidad de organización y planificación	9	10
Capacidad de adaptarse a cambios	8	8
Capacidad de aprendizaje continuo	8	12
Capacidad para traajar bajo presión	6	9
Capacidad para la resolución de problemas	5	10
Habilidades para relacionarse con otras personas	5	7
Comunicación oral y escrita	5	5
Liderazgo	4	4
Comunicación en lengua extranjera	1	1

Como puede apreciarse en el cuadro el orden de prioridades no es el mismo para directivos de empresas que para los graduados, con mayor claridad se expone en el gráfico siguiente:



Las competencias genéricas más mencionadas son Ética y Compromiso, pero estas competencias se deben dar por supuestas, ya que no sería admisible personas trabajando sin estas competencias. Pero en 3er término los directivos destacan como requerida la capacidad para trabajar en equipo, mientras los graduados no la ubican en el mismo nivel, es decir que hay una discrepancia aunque menor en el orden del nivel de dominio de estas competencias que puede apreciarse con mayor claridad en el gráfico

Cabe destacar que tanto los directivos como graduados no destacan como necesaria la comunicación en lengua Extranjera, esto responde a 2 motivos; en la muestra de empresas no hay predominancia de Empresas que exporten y por parte de los graduados que no trabajan en empresas o áreas de comercio exterior.

Es decir que pueden generalizarse sobre este tema, ya que la muestra en este aspecto fue limitada.

En el Anexo III se presenta “Test para diferencias de proporciones con correcciones a la varianza por población finita.

Debilidades que destacan los graduados en su formación:

Debilidades informadas por los egresados	% Frecuencia de mención
Falta de práctica, formación alejada de la realidad	60%
Conocimientos, experiencia, salida laboral	13%
Software contable	13%
Formación integral: deporte, trabajo social y compromiso social	4%
Idiomas 3	4%
Estados Contables	3%
Uso de página de afip	1%
Biblioteca desactualizada	1%
Exigencia exagerada	1%

Estas opiniones constituyen un fuerte llamado de atención para la institución, los egresados reclaman que la formación es muy teórica, de este tema son conscientes las actuales autoridades de la facultad, por ese motivo se ha aprobado un nuevo plan de estudios, que se pone en marcha a partir del 2019, incluye más horas de práctica e incluso prácticas sociales educativas.

CONCLUSIONES

Luego del análisis de la información relevada en las encuestas, y comparando con las hipótesis presentadas, aún con la limitación de haber obtenido un 55% de respuestas de la muestra de graduados, se puede concluir:

Respecto de las hipótesis relacionadas con la Oferta laboral

Hipótesis 1: Las dificultades de los graduados en Ciencias económicas para obtener un empleo o una actividad que los satisfaga radican en los desajustes entre las competencias que adquieren en la universidad y las requeridas por las empresas.

En el análisis de competencias específicas hay concordancia en las que le dan mayor importancia tanto graduados como empresas que son en el dominio de temas contables, impositivos, auditoría y control de gestión. Se manifiesta una importante diferencia en los temas relacionados con herramientas informáticas como software contable, en la que los graduados consideran una debilidad y las empresas las requieren.

En el análisis de competencias genéricas, o transversales los directivos en general le dan mayor importancia que a las específicas, los datos indican que necesitan mayor nivel de compromiso y ética, en el resto no hay importantes diferencias

Por lo tanto la hipótesis no se confirmó, hay indicios de los desajustes pero no se detectaron importantes desajustes que justifiquen dificultades para obtener empleo.

Hipótesis 2. El mayor problema que enfrentan los graduados en los empleos es la sobre cualificación, porque no se aprovechan sus capacidades, no se reconocen económicamente e implican una limitación para obtener mejores empleos.

Tampoco de se confirma esta hipótesis porque las respuestas obtenidas declaran en su mayoría que se consideran adecuadamente cualificados y según el nivel de ingresos declarado, están razonablemente reconocidos económicamente, teniendo en cuenta el ingreso medio y la situación económica del país y la zona en particular.

Hipótesis 3. Influyen en las posibilidades de empleabilidad variables sociodemográficas, relacionadas con el sexo, la universidad de la que egresaron, el contexto económico, producto bruto geográfico de la comunidad donde residen

Las variables sociodemográficas consideradas fueron el sexo y la universidad de la que egresaron. Se constató que es mayor el número de egresadas mujeres que varones, lo que se condice con las estadísticas de población con nivel de estudios universitarios, también por consecuencia fue mayor el número de mujeres encuestadas, la gran mayoría declaró tener trabajo por lo que no es un impedimento en las posibilidades de empleabilidad la variable género.

En cuanto a la universidad de la que egresaron de acuerdo a las opiniones de los directivos de empresa, el principal motivo que se consideró en la selección fue la solidez de sus conocimientos, considerando que la mayoría de los graduados que trabajan en las empresas encuestadas, provienen de la UNCUYO, puede afirmarse que las posibilidades de empleabilidad tienen relación la universidad de donde provienen.

Respecto del producto bruto geográfico, es necesario considerar que San Rafael, sólo aporta un 8,3% al PBG de la provincia,(según datos al 2014 de la DEIE), por lo que puede llegar a inferirse que su nivel de actividad económica no es suficiente para absorber la cantidad de egresados.

Referidas a la demanda laboral

Hipótesis 4: las competencias que las empresas requieren de los graduados no son únicamente las específicas de la profesión, sino las genéricas y de ellas especialmente la capacidad de resolución de problemas, aprendizaje continuo, de trabajar en equipo, bajo presión, de relacionarse con otras personas, entre otras además de la ética y compromiso.

El número de empresas que respondieron la encuesta fue muy reducido, contestó aportando información el 34% de la muestra, 18% respondió que no trabajan en su empresa graduados en ciencias económicas, o no trabajan graduados recientes.

Pero no obstante la limitación en las respuestas, del análisis de las respuestas obtenidas, se obtuvo información valiosa para la reafirmación de esta hipótesis. Efectivamente, al solicitarse a los directivos de las empresas que indicaran las competencias que requerían de los graduados para el puesto que desempeñaban, de una lista de 20 competencias que incluía competencias específicas de la profesión y competencias genéricas o blandas, se comprobó que citaron en mayor medida competencias genéricas que competencias específicas de la profesión.

	Nro. De veces	
Total de respuestas	292	
Elección de competencias genéricas	163	56%
Elección de competencias específicas	129	44%

CITAS BIBLIOGRÁFICAS

Aciar, A., & González, R. (n.d.). Elasticidad de la Demanda Laboral en Argentina. Retrieved from <http://imd.uncuyo.edu.ar/upload/Demanda Laboral en Argentina.pdf>

Amadeo, E. J., & Camargo, J. M. (2013). Flexibilidad laboral, productividad y ajuste. *Boletín Socioeconómico*, 26–39.

Amartya, S. (1998). Capital humano y capacidad humana. *Cuadernos de Economía*, XVII, 67–72.

Aprendizaje, O. D. E. (n.d.). ¿Cómo seleccionar una muestra?

Argentina es uno de los países de la OCDE con menor cantidad de graduados universitarios. (n.d.). Retrieved from <http://noticias.universia.com.ar/educacion/noticia/2017/09/13/1155688/argentina-paises-ocde-menor-cantidad-graduados-universitarios.pdf>

Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Enseñanza Superior., B., & López Montes, K. (2010). *Revista de la educación superior. Revista de la educación superior* (Vol. 39). Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Enseñanza Superior. Retrieved from http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-27602010000400002&script=sci_arttext&tlng=pt

- Becker, G. S. (2007). EL MERCADO LABORAL EN EUROPA. *CUADERNOS DE PENSAMIENTO POLITICO*, 13, 51–62.
- Becker, G. S. (2009). Human Capital. *University of Chicago Press*, 1–12.
- Benjamín, B. F., & Karla, L. M. (2010). *La situación del mercado laboral de los profesionistas*. *Revista de la educación superior* (Vol. 39). Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Enseñanza Superior. Retrieved from http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-27602010000400002&script=sci_arttext&lng=pt
- Bernabeu, A. (2010). Competencias requeridas al contador público nacional en el mercado laboral actual. *Instituto de Investigaciones de La FCEJ (IDICEJ) UUniversidad de Aconcgua*.
- Bertranou, F., Novick, M., Iacona, J., Messina, G., Harasty, C., & Wang, Y. (2013). *Mecanismos de formulación e implementación de la política de empleo en Argentina*. Buenos Aires Argentina. Retrieved from <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/52954/>
- Bonfil, Paloma; De Avila, Célia; De Ibarrola, María; Durston, J. (2001). *Los jóvenes y el trabajo: la educación frente a la exclusión social*. *Universidad Iberoamericana* (Universida, Vol. 1). Mexico.
- Braslavsky, C. (2006). Diez Factores para una Educación de Calidad para Todos en el Siglo XXI. *REICE Revista Electrónica Iberoamericana Sobre Calidad, Eficacia y Cambio En Educación*, 4(2), 1–18.
- Caribe, O. internacional del trabajo. O. R. para A. L. y el. (2016). Desarrollo productivo, formalización laboral y normas del trabajo. *OIT Americas. Informes Técnicos*, 1–53.
- Carrasquer, P., Sánchez Mira, N., López-Andreu, M., & Recio, C. (2016). La Brecha salarial como indicador de las desigualdades de género en el mercado de trabajo. Una aproximación a las lógicas sectoriales y organizativas. *Congreso Español de Sociología "Grandes Transformaciones Sociales, Nuevos Desafíos Para La Sociología"*; Retrieved from <https://ddd.uab.cat/record/160454>
- de Mattos, C. A. (2002). Mercado metropolitano de trabajo y desigualdades sociales en el Gran Santiago. ¿Una ciudad dual? *Eure*, 28(85), 51–70. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612002008500004>
- Díaz-Chao, Á., Ficapal-Cusí, P., Torrent-Sellens, J., & Torrent-Sellens, J. (2015). Determinantes multidimensionales en la calidad percibida del empleo. Evidencia empírica para España. *Revista Internacional de Sociología*, 73(1), e004. <https://doi.org/10.3989/ris.2013.03.25>
- División de Desarrollo Social y División de Estadística y Proyecciones de la CEPAL. (2007). *Panorama Social de América Latina 2007*.
- ESTADÍSTICAS SOCIALES. (n.d.). Retrieved from [http://www.deie.mendoza.gov.ar/backend/uploads/files/2017-08-10_12:43:53_SanRafael\(2\).pdf](http://www.deie.mendoza.gov.ar/backend/uploads/files/2017-08-10_12:43:53_SanRafael(2).pdf)
- Gallego Abaroa Elena, Covadonga De la Iglesia Villasol, Exposito Esperanza Gracia, Grandal Martin Dolores, M. I. I. (2007). *Competencias y habilidades de los licenciados en ciencias económicas y empresariales. Desajustes entre formación y requerimientos de las empresas*. Madrid. Retrieved from <https://mail.google.com/mail/u/1/#search/sgordillo%40gmail.com/1629f847827a911d?projector=1&messagePartId=0.3>
- Gobierno de Mendoza, Ministerio de Economía, I. y E. (n.d.). Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas - Gobierno de Mendoza. Retrieved October 29, 2018, from <http://www.deie.mendoza.gov.ar/#/>

- INDEC Ministerio de Hacienda. Presidencia de la Nación. (2018). Informes técnicos Mercado de trabajo. Tasas e indicadores socioeconómicos (EPH) Segundo trimestre 2018. Retrieved October 29, 2018, from www.indec.gob.ar
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2017). *Mercado de trabajo, principales indicadores (EPH) Segundo trimestre de 2017. Informes Técnicos* (Vol. 1–166). Buenos Aires. Retrieved from https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/EPH_cont_2trim17.pdf
- Jacinto, C. (2006). Estrategias sistémicas y subjetivas de transición laboral de los jóvenes en Argentina. El papel de los dispositivos de formación para el empleo, *341*, 57–79.
- Jesús, M., Seoane, F., Mercedes, M., Álvarez, T., & Montes, C. P. (2013). La adecuación entre las competencias adquiridas por los graduados y las requeridas por los empresarios. *Revista de Educación*, *362*(issue 362), 13–41. <https://doi.org/10.4438/1988-592X-RE-2011-362-151>
- Kessler, G. (2010). La disyunción educación-trabajo en el Mercosur. Coincidencias y diferencias entre jóvenes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, *2*(53).
- Marhuenda Fluixà, F. (2006). Presentación. La formación para el empleo de jóvenes sin graduado: educación, capacitación y socialización para la integración social. *Revista de Educación*, *341*(341), 15–34.
- Marín, L., Marrau, C., & Lúquez, S. (2005). La concepción acerca del trabajo en los jóvenes universitarios de la Argentina actual. *Enseñanza e Investigación En Psicología*, *10*(1), 103–116.
- Marinho M., M. L. (2007). El eslabón perdido entre educación y empleo. Análisis sobre las percepciones de los jóvenes urbanos de escasos recursos en Chile.
- Mario Sánchez, María Loreto Biehl, Mariel Sabra, María Victoria Fazio, María Verónica Moreno, Daniel Arroyo, C. P. (2014). Los jóvenes Sí Sí. *Banco Interamericano de Desarrollo*, 1–52.
- Martín González, C. M. (2015). *Análisis del Impacto de las Competencias de Empleabilidad en el Empleo de los Titulados Universitarios en España*. Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- Maurizio, R. (2011). *Trayectorias laborales de los jóvenes en Argentina: ¿Dificultades en el mercado de trabajo o carrera laboral ascendente?* Santiago de Chile.
- McConnell, C., Brue, S. y Macpherson, D. (2007). *Economía laboral*. (MCGRAW-HILLS, Ed.) (7ma ed.). BARCELONA. <https://doi.org/BAA>
- Ministerio de educación. (2017). RESOL-2017-3400-APN-ME. Retrieved April 4, 2018, from <https://drive.google.com/drive/u/1/shared-with-me>
- Miranda, A. (n.d.). Los jóvenes, la educación secundaria y el empleo a principios del siglo XXI.
- Montalvo, J. G. (2009). La inserción laboral de los universitarios y el fenómeno de la sobre cualificación en España. *Papeles de Economía Española*, 1–29.
- Montero Acosta, S., & Raffo Robledo, A. (2013). Percepción acerca del desempeño laboral del contador público de la universidad Del Valle. *Universidad Del Valle Cali Colombia*, 190.
- Mortensen, D. T., & Pissarides, C. A. (1994). Job Creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment. *The Review of Economic Studies*, *61*(3), 397–415. <https://doi.org/10.2307/2297896>
- Mundial, B. (n.d.). Construir Sociedades de Conocimiento: Nuevos Desafíos para la Educación Terciaria.
- Orlando Ferreres. (2017). La demanda de trabajo - 15.11.2017 - LA NACION.
- Pajares, M. (2007). *Inmigración y mercado de trabajo*.

- Patron Cortes, R. M., & Cisneros-Cohernour, E. J. (2013). *Requerimientos de las Pymes para la formación de contadores profesionales en el contexto actual. Educade: revista de educación en contabilidad, finanzas y administración de empresas, ISSN-e 2173-478X, N°. 4, 2013, págs. 97-110.* Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4534939>
- Perlbach, I. coordinadora; B. F. (2010). INDICADORES DE ECONOMÍA REGIONAL. *UNCUYO*, 1, 89. Retrieved from <http://imd.uncuyo.edu.ar/upload/Informe Preliminar CNE 2004 v1.pdf>
- Pizzi, D., I., Héctor Smud, I., María Eugenia Martín, D., María Albina Pol Equipo de Trabajo Dra María Eugenia Martín Lic Iris Perlbach Lic Jorge Valle Mgter Lucía, D. D., Lic Virginia Alonso Srta Guadalupe Carracedo, A., & Carmelo Cortese equipo de investigación Lic Micaela Diblasi, L. (2016). Observatorio Laboral. *Universidad Nacional de Cuyo*, 1–46.
- Pizzi, D., Cdor Luis Steindl, M., María Eugenia Martín, D., María Albina Pol Equipo de Trabajo Dra María Eugenia Martín Lic Iris Perlbach Srta Guadalupe Carracedo Lic Jorge Valle Lic Virginia Alonso, D., & Roxana Marsollier Cristián Expósito Lic Lilibeth Yáñez, D. (2017). OBSERVATORIO LABORAL Informe 2017. Retrieved July 6, 2018, from <http://www.uncuyo.edu.ar/desarrollo/upload/informe-observatorio-laboral-itp-20171.pdf>
- Pol, A. P., Moreno, J. J. M., & Oliver, M. P. (2009). Las competencias genéricas en la educación superior. Estudio comparativo entre la opinión de empleadores y académicos. *Psicothema*, 21(Número 3), 433–438.
- Raso-Delgue, J. (2014). América Latina: Modelos alternativos de respuesta a la inocupación y exclusión juvenil. *Revista de La Facultad de Derecho (2° Época)*, 0(31), 215–235.
- Raya Mellado, P. (2012). Adecuación de la formación universitaria de los titulados en Economía a las necesidades del mercado de trabajo, 107–110.
- Rifkin, J. (2003). J Rifkin El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo. *REvista Chilena de Derecho Informatico*, 203–206.
- Rocha, F. (2012). La crisis económica y sus efectos sobre el empleo en España. *Gaceta Sindical*, 69. Retrieved from <http://docpublicos.ccoo.es/cendoc/035344CrisisEconomicaEfectos.pdf>
- Rocha, F. (n.d.). La crisis económica y sus efectos sobre el empleo.
- Rodríguez, E. (2008). Políticas públicas de juventud en América Latina: experiencias adquiridas y desafíos a encarar. *Pensamiento Iberoamericano*, 3, 273–292. Retrieved from http://www.pensamientoiberoamericano.org/articulos/3/87/3/pol-ticas-p-blicas-de-juventud-en-am-rica-latina-experiencias.html%5Cnhttp://www.redligare.org/IMG/pdf/politicas_publicas_juventud_AL.pdf
- Rodríguez, E. (2011). *POLITICAS DE JUVENTUD Y DESARROLLO SOCIAL EN AMÉRICA LATINA: BASES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE RESPUESTAS INTEGRADAS (*)*. San Salvador.
- Salas, J. M. A. (2006). *La sobre calificación entre los jóvenes ocupados de Argentina en el período 1995-2003*. Buenos Aires Argentina. Retrieved from www.clacso.org.ar/biblioteca
- Salvia, A. (2013). Juventudes, problemas de empleo y riesgos de exclusión social El actual escenario de crisis mundial en la Argentina. *Departamento Política Global y Desarrollo. Berlin (Alemania): Friedrich-Ebert-Stiftung*, 1–18. Retrieved from www.aacademica.org/agustin.salvia/228
- Sanchez - Castañeda, A. (2014). LOS JOVENES FRENTE AL EMPLEO Y EL DESEMPLEO: LA NECESARIA CONSTRUCCION DE SOLUCIONES MULTIDIMENSIONALES Y MULTIFACTORIALES. *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, 19, 133–162.

- Teodoro, A. (2013). *La educación superior en el Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay hoy*. *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53).
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Tokman, V. E. (2012). De la informalidad a la modernidad. *Economía*, 24(48), 153–178.
- Trabajo, O. I. del. (2004). *GENERANDO TRABAJO DECENTE EN EL MERCOSUR. EMPLEO Y ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO: EL ENFOQUE DE LA OIT*. Lima, Perú.
- Universidad Nacional Autónoma de México. Centro de Investigaciones y Servicios Educativos, B., & Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación, K. (2011). *Perfiles educativos. Perfiles educativos* (Vol. 33). Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación, UNAM. Retrieved from http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-26982011000400003&script=sci_arttext
- Urzúa, S., & Puentes, E. (2010). La evidencia del impacto de los programas de capacitación en el desempeño en el mercado laboral.
- Veza, E. (2014). Escaneo de Políticas y Meta-Análisis: Juventud y Políticas de Empleo en América Latina. *Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales CEDLAS Universidad Nacional de La Plata*, 156(156), 1–33. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10419/127671>
- Vidal, J., & Coordinador, G. (2003). Métodos de análisis de la inserción laboral de los universitarios. In *Universidad de Leon Secretariado de Publicaciones y Medios Audiovisuales* (pp. 1–171).
- Viollaz, M. (2014). Transición de la escuela al trabajo. Tres décadas de evidencia para América Latina.
- Weller, J., Fondo de Cultura Económica (Mexico City), & UN. ECLAC. (2000). *Reformas económicas, crecimiento y empleo : los mercados de trabajo en América Latina y El Caribe*. CEPAL.
- Weller, J., & United Nations. Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (2006). *Los jóvenes y el empleo en América Latina : desafíos y perspectivas ante el nuevo escenario laboral*. CEPAL.

¹² Vidal, J., & Coordinador, G. (2003). Métodos de análisis de la inserción laboral de los universitarios. In *Universidad de Leon Secretariado de Publicaciones y Medios Audiovisuales* (pp. 1–171).

CONVERGENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL ARGENTINO CON ÉNFASIS EN LA REGIÓN CUYO 1993-2016

CONVERGENCE IN ARGENTINE LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT EMPHASIZING CUYO REGION 1993-2016

Pablo Alberto Frigolé

*Licenciado en Economía, Universidad Nacional de Cuyo
JTP en Economía Internacional Real
FCE-UNCUYO*

Resumen

En esta investigación se han elaborado series estadísticas homogéneas de Producto Bruto Geográfico con datos publicados por entidades oficiales y trabajos académicos, para lograr una base de datos de panel macro completa que abarca todas las provincias argentinas, los 16 grandes rubros de sectores de la actividad económica para el período 1993 a 2016. Se analiza la dinámica del producto per-cápita provincial y regional y el grado de especialización que muestra la industria manufacturera en el país. Se introduce en el análisis de convergencia absoluta y condicional aplicando modelos de efectos fijos, de corte transversal y temporal, incorporando como innovación el grado de especialización industrial. Se analiza la evolución de las regiones de Argentina, en materia de desarrollo económico local, su concentración y el impacto de la política de promoción industrial. Y se replica el análisis de convergencia con modelos de efectos fijos, contrastando la Región de Cuyo e intra región.

Palabras clave:
desarrollo económico local; convergencia;
producto bruto geográfico

Abstract

Homogeneous statistical series of Geographical Gross Product have been prepared with data published by official entities and academic works, to achieve a complete macro panel database that covers all the Argentine provinces, the 16 major sectors of the economic activity for the period 1993-2016. The dynamics of the provincial and regional per-capita product and the degree of specialization shown by the manufacturing industry in the country are analyzed. It is introduced in the analysis of absolute and conditional convergence applying fixed, transverse and temporal effects models, incorporating the degree of industrial specialization as innovation. The evolution of the regions of Argentina is analyzed in terms of local economic development, their concentration, and the impact of the industrial promotion policy. And the convergence analysis is replicated with fixed effect models, contrasting the Cuyo Region and intra-region.

Keywords:
local economic development; convergence;
geographical gross product

INTRODUCCIÓN

Las discusiones sobre desarrollo local, convergente o divergente y, en tal caso, el tipo y velocidad de convergencia de una economía local, fueron evolucionando hasta nuestros días. Podemos partir de la diferenciación entre desarrollo local o global y la exploración de los determinantes que influyen en la localización espacial de la producción, uno de los tópicos que encendieron una de las últimas revoluciones experimentadas por las ciencias económicas. Es posible recorrer históricamente el análisis hasta los conceptos de la nueva geografía económica y, en mayor o menor medida, surge el interrogante sobre cómo la dinámica del desarrollo puede adoptar comportamientos que lo lleven a su estado estacionario o que, dada una perturbación en los sistemas económicos, por el contrario, lo alejen permanentemente del mismo. Es un interrogante adicional, en caso de tener un comportamiento convergente, a qué velocidad pueden converger las economías locales y qué factores pueden hacer diferenciar ese punto de convergencia entre provincias de una región o regiones de un país. Estos factores son los que en definitiva inciden, de forma permanente en el desarrollo económico de una porción territorial definida.

Los conceptos de convergencia absoluta, relativa, convergencia sigma y beta o convergencia condicional o de clubes fueron nutriéndose de diferentes autores, pueden mencionarse los siguientes: (Cermeño R., 2001); (Mendoza y Quintana, 2008); (Burdisso, 1997); (Barro y Sala i Martín, 1990); (Mankiw Romer y Weil 1992) (Cuadrado, 1998); (Azzoni, 1995); (Valdivia, 2007); (Asuad y Quintana, 2010); en este último trabajo se incorpora la concentración económica en el espacio como variable funcional que modifica la ecuación clásica de estimación de convergencia de la literatura.

En Argentina los trabajos pioneros en estudiar el desarrollo local argentino fueron escritos por Alejandro Rofman y Nuñez Miñana junto a Porto, luego de la década del 80 se incorporaron más autores a estudiar el tema. Desde entonces fueron aplicando a la Argentina los conceptos de convergencia absoluta y relativa los siguientes autores: Porto (1994, 1995 y 1996); Utrera y Koroch (1998); Marina (2001) Figueras Arrufat (2003 y 2004) y (Figueras, Arrufat, de la Mata y Álvarez, (2004). En este último trabajo se corrigen los datos por alteraciones cíclicas.

Analizar el desarrollo económico regional, o local, de un país requiere efectuar ciertos supuestos y acotar este gran tópico para poder arribar a algunas conclusiones condicionales.

En este trabajo entenderemos como desarrollo económico regional a la evolución positiva y convergente de la producción o ingreso per cápita provincial o regional, como una forma sustentable de crecer. La variable que nos permitirá dimensionar tal fenómeno será el Producto Bruto Geográfico por habitante, medido a precios básicos. Argentina presenta dificultades en el cálculo homogéneo, en metodología y en disponibilidad de datos, de las cifras de Producto Bruto Geográfico¹. En el Anexo I metodológico se expone, para cada provincia la disponibilidad de datos, para los distintos años y los modelos usados para estimar los faltantes.

ENSAMBLE DE DATOS

Para obtener las series de datos para la investigación se partió del ensamble de las series de PBG provinciales, entre la base 1993 y 2004, se siguieron los lineamientos de Maia & Nicholson (2001). Se efectuó la exploración de las series estadísticas publicadas en los sitios oficiales de las direcciones provinciales de estadísticas. Posteriormente se coordinaron contactos directos con las direcciones que tienen publicaciones atrasadas de sus productos, para poder completar las series. Una vez obtenidas las series de publicación oficial se procedió a explorar los trabajos publicados por CFI, CEPAL e investigaciones académicas que efectuaron estimaciones de dichos productos, para completar los vacíos de información. Se procedió a realizar estimaciones por

¹ Se entiende por P.B.G. o Producto Bruto Geográfico al Producto Bruto Interno de una porción del territorio inferior a la del país, definido según el Sistema de Cuentas Nacionales.

MCO, por actividad económica provincial, como variable explicada y, como explicativas, un intercepto aditivo más una pendiente del correspondiente sector de actividad económica a nivel nacional. Cuando se lograban mejores ajustes con estimaciones de tendencias, se utilizaron éstas últimas. En algunos casos se utilizaron modelos ARIMA que ajustaron mejor los datos para poder proyectar las series faltantes y tendencia lineal o exponencial cuando los ajustes no eran buenos pero el peso del sector no era de alta incidencia en el total del producto, intentando lograr una tasa de crecimiento sectorial que permitiera el ensamble.

Partiendo de los niveles de producto publicados por el INDEC para el año 2004, por provincias, fueron proyectadas las series a dicha base, a nivel de las 16 actividades económicas, para completar el período 1993 a 2016. Las metodologías utilizadas y los test se presentan con detalle en el Anexo I de metodología.

Con la información obtenida se calcularon los productos brutos geográficos provinciales y sus correspondientes per-cápita, sus tasas de crecimiento y el índice de especialización de las provincias y regiones para cada una de las 16 actividades, las tasas de crecimiento sectoriales, a valor de precios básicos y por agregación los totales provinciales y regionales.

Para el caso de los datos de población por provincia se efectuaron proyecciones y se utilizaron los datos oficiales, estos cálculos también se detallan en el Anexo I de metodología.

MEDICIÓN DEL PRODUCTO

Es de destacar que el total de producto a nivel país en el presente trabajo surge de la suma de los productos brutos geográficos provinciales estimados. Siguiendo la distinción del documento de la CEPAL (“Propuesta Metodológica para el Cálculo del Producto Bruto Geográfico”, INDEC / DNCN / GCBA / CFI / CEPAL. Agosto 1999).

La suma mencionada difiere del PBI total nacional en las estimaciones sectoriales sin jurisdicción provincial, como son los sectores de servicios de la administración pública, involucrando exclusividad nacional federal no asignable a una jurisdicción provincial. También difieren por las actividades de Embajadas y servicios financieros medidos indirectamente. Otra diferencia la constituyen las valuaciones específicas, esto es las diferencias con los precios de mercado. Esas diferencias las constituyen los impuestos netos de subsidios a la producción y a los productos. En la dinámica del crecimiento, la valuación de las magnitudes económicas no es inocua, una tasa de crecimiento del PBI basada en su nivel de precios de mercado, respecto a un período anterior, puede contener una importante incidencia de los impuestos netos de subsidios, en especial si existen cambios impositivos en el período involucrado. Es por este motivo que se realizó el esfuerzo de estimar cada sector de cada provincia, para que de forma agregada nos permitiera llegar a un precio más aproximado al básico, que no incluya los componentes de los precios de mercado. Hablamos de aproximado por las diferentes metodologías de valuación y canastas usadas a lo largo del tiempo por cada provincia.

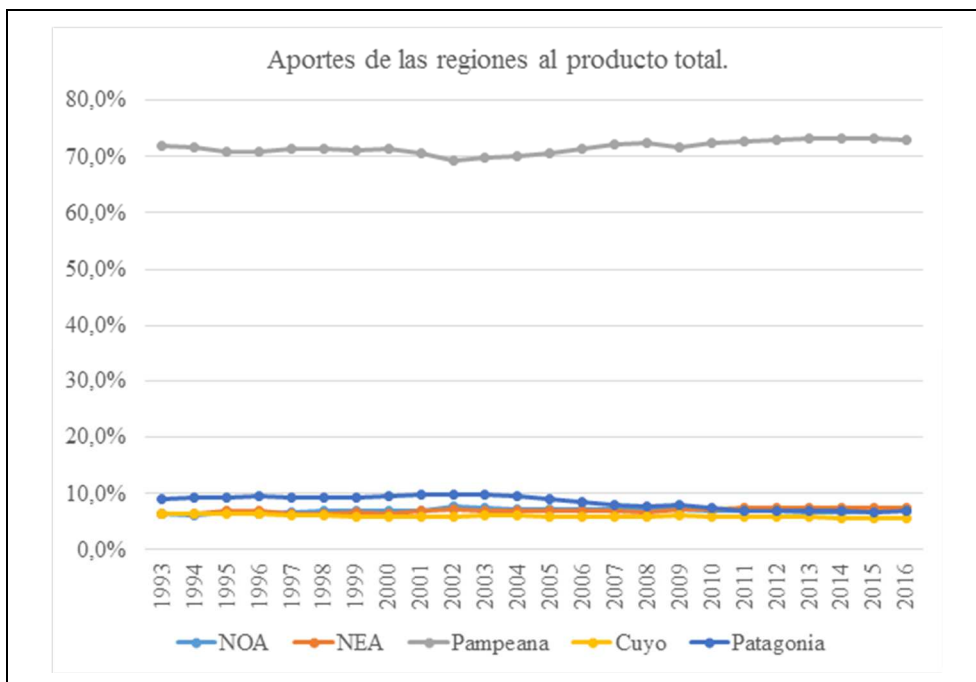
REGIONES ECONÓMICAS ARGENTINAS

La regionalización económica del país utilizada en el presente trabajo es la histórica conocida que divide al país en 5 regiones: Región Pampeana; conformada por las jurisdicciones C.A.B.A., Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y La Pampa; Región Cuyo, conformada por Mendoza, San Juan y San Luis; Región Nordeste, conformada por Chaco, Entre Ríos, Formosa y Misiones; Región Noroeste, conformada por Tucumán, Santiago del Estero, Salta, La Rioja, Jujuy y Catamarca; y finalmente la Región Patagónica, conformada por Tierra del Fuego, Chubut, Santa Cruz, Neuquén y Rio Negro.

La Región Pampeana aporta entre el 70% y 73% del producto total, entre los años 1993 y 2016.

Es la región de mayor aporte, mientras las otras cuatro regiones completan el total. Esta diferencia muestra una alta concentración en la generación de actividad económica del país en sólo 5 jurisdicciones. Su evolución en el período 1993 a 2016 puede observarse en el cuadro 1 y en mayor detalle la dinámica de las otras cuatro regiones en el cuadro 2.

Cuadro 1: Aporte de las regiones argentinas al producto total. 1993 a 2016



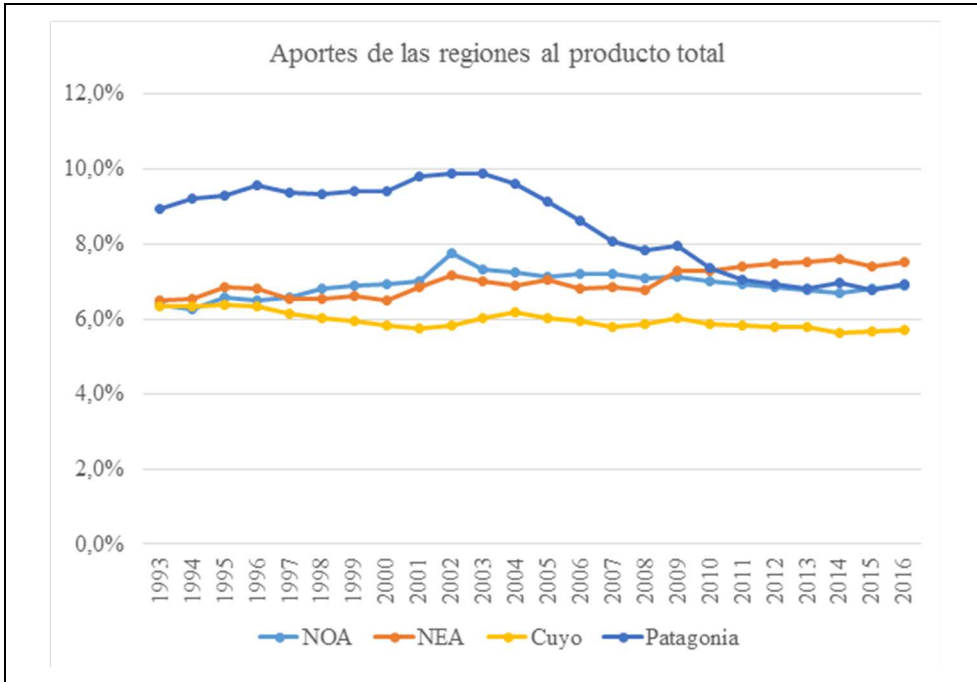
Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

Es posible apreciar que si bien, es medianamente estable la participación de la Región Pampeana al producto total del país, al analizar en detalle las restantes regiones se destaca una pronunciada caída de participación de la Región Patagónica, luego de 2003, y un leve repunte del aporte del NEA.

En la introducción delimitamos el análisis del desarrollo económico local argentino en el P.B.G. per-cápita. En el cuadro 3 se presenta la evolución por región junto al total del país.

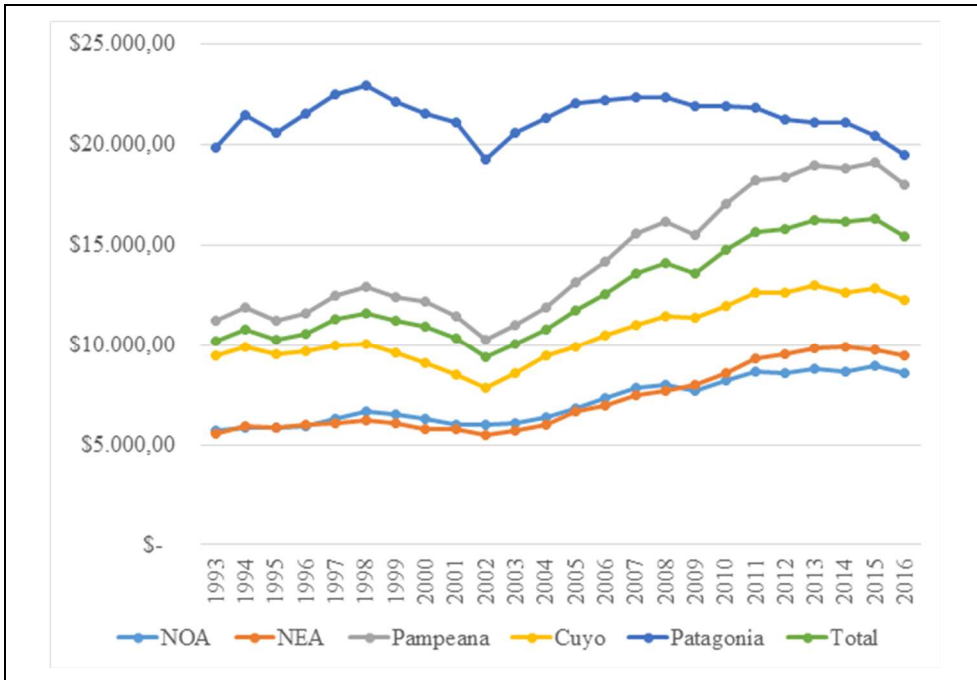
Lejos la Región Patagónica posee el P.B.G. per-cápita más alto del país, pero luego de 2002 la Región Pampeana ha evolucionado lo suficientemente rápido para acercarse significativamente. El resto de las Regiones acompañó esa dinámica de cierre de brecha, pero a una velocidad menor, como puede apreciarse en el cuadro 3.

Cuadro 2: Aporte de las regiones Cuyo, Patagónica, NEA y NOA al producto total. 1993 a 2016



Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

Cuadro 3: Evolución del P.B.G. per-cápita y producto total del país per-cápita desde 1993 a 2016. Precios constantes de 2004

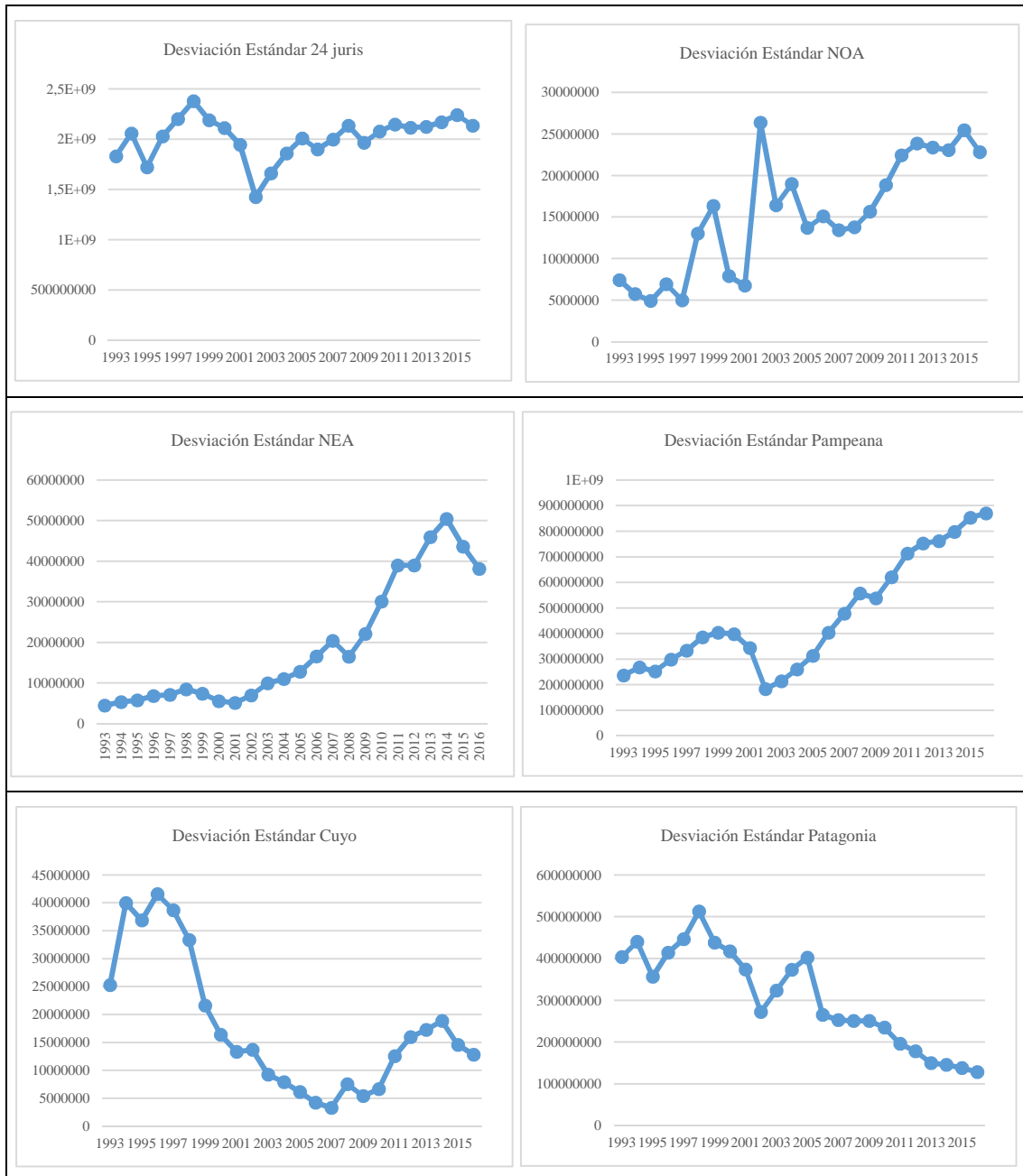


Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

CONVERGENCIA ABSOLUTA O CONVERGENCIA SIGMA

Obtenidos los Productos per-cápita se sigue de cerca la metodología propuesta por Asuad Romero (2010) buscando analizar la dispersión de los datos en el tiempo para evaluar la convergencia o divergencia absoluta. Para analizar el tópico en el marco económico local argentino se calculó la desviación estándar del P.B.G. per-cápita, de cada región y del total del producto. Su evolución temporal puede observarse en el cuadro 4.

Cuadro 4: Evolución de la dispersión del P.B.G. per-cápita desde 1993 a 2016

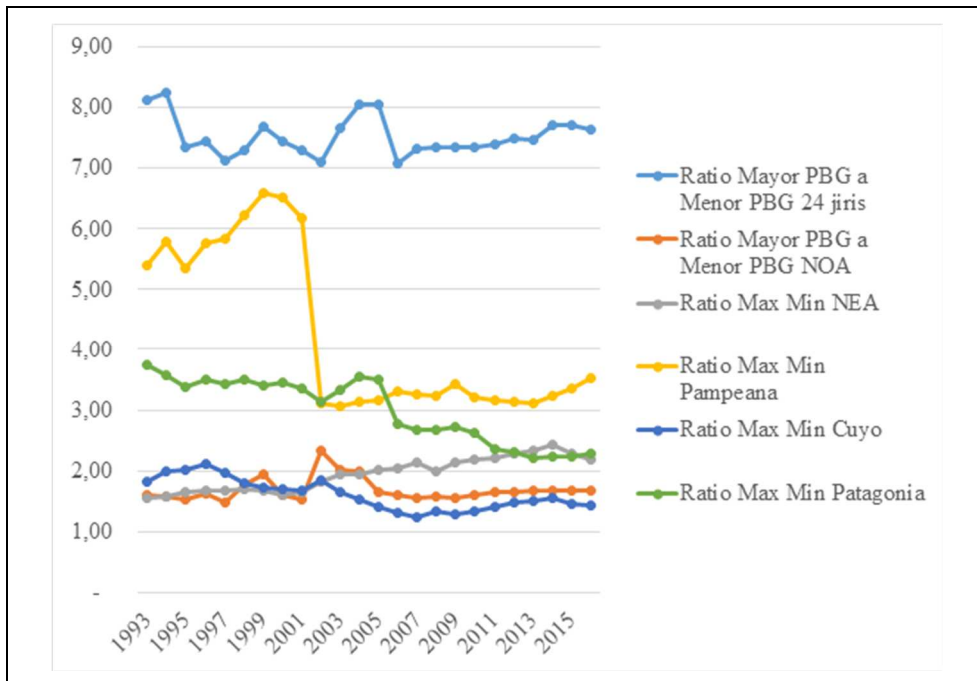


Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

Aunque el proceso general del país parece ser gobernado por un proceso divergente, entre 2001 y 2014, hacia 1998, dicha divergencia tiene etapas de convergencia o estabilidad. Este comportamiento no es homogéneo dentro del país. Si se analiza en el mismo gráfico la dispersión para cada región, las mismas muestran un comportamiento dispar. Mientras que en la Región Pampeana, NOA y NEA la dispersión se incrementa, luego de 2001; en la Región de Cuyo y Patagónica parece mostrar un comportamiento de convergencia absoluta, al reducirse a lo largo del tiempo.

Una medida comúnmente utilizada para ver la brecha de producto per-cápita existente es el ratio, o relación, entre el máximo P.B.G. per-cápita y el mínimo. Seguidamente presentamos, en el cuadro 5, la evolución de la relación para el total de las jurisdicciones argentinas, y las de cada región.

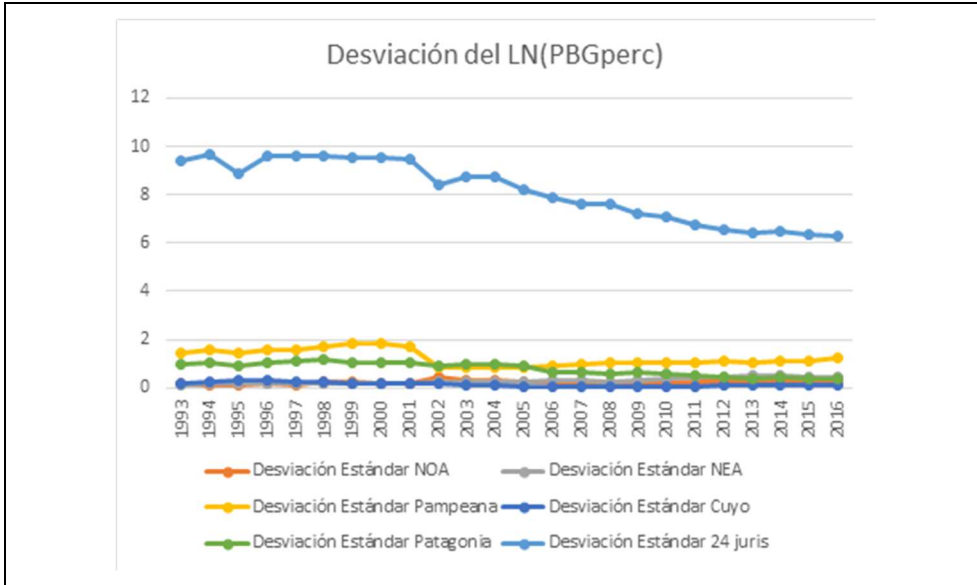
Cuadro 5: Relación Max/Min P.B.G. per-cápita desde 1993 a 2016. Total país y Regiones



Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

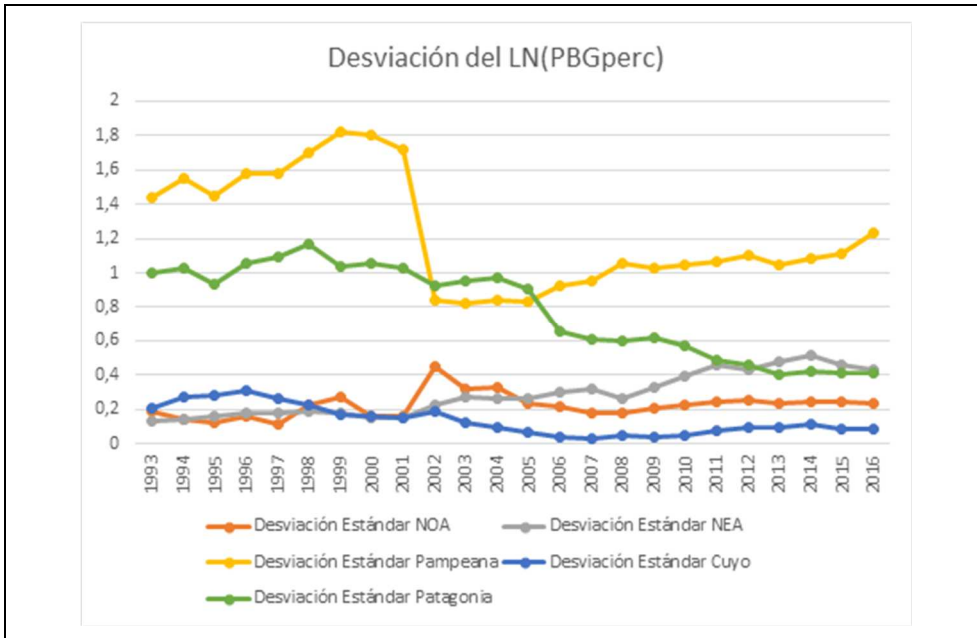
Mientras que para la mayoría de las regiones, la post crisis de 2001 implicó una reducción de la brecha de producto, con mayor énfasis en la Región Pampeana, para la Región del Noroeste y Nordeste argentino implicó un incremento de la brecha mencionada, con mayor énfasis en la última. Los cuadros 6 y 7 permiten seguir el mismo análisis de dispersión efectuado anteriormente, pero en logaritmos, siguiendo la recomendación de Figueras, A. J., Arrufat, J. L., & Regis, P. J. (2003).

Cuadro 6: Dispersión estándar del logaritmo del producto per-cápita por región y 24 jurisdicciones



Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

Cuadro 7: Dispersión estándar del logaritmo del producto per-cápita por región



Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

Cuadro 8: Dispersión estándar del logaritmo del producto per-cápita de Cuyo



Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

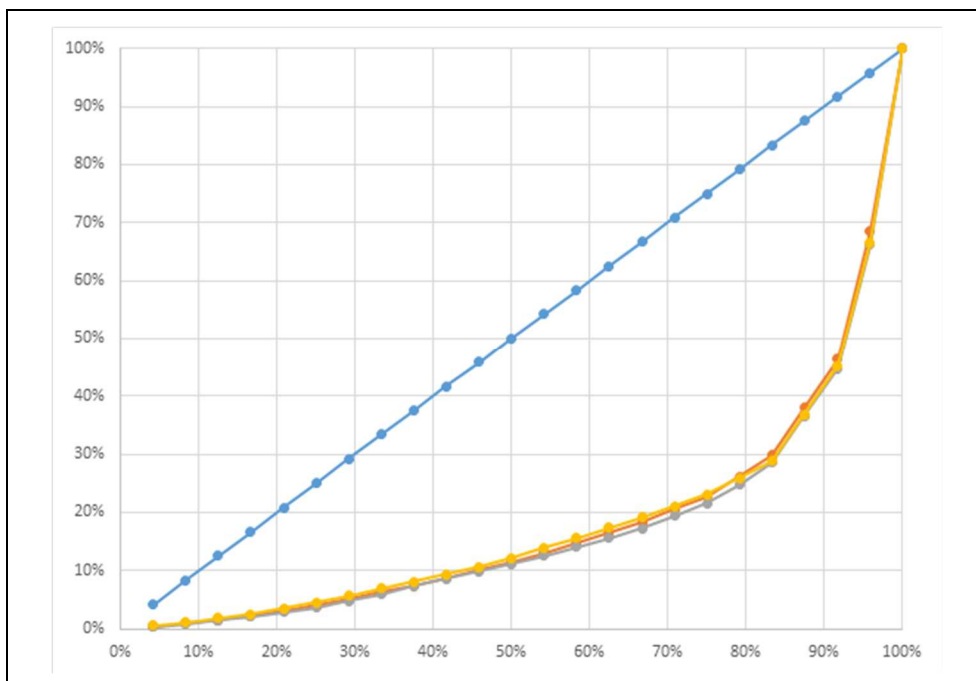
La Región de Cuyo exhibe claramente un proceso de convergencia absoluta, que será evaluado con mayor robustez en el siguiente apartado.

La información del presente trabajo permite evaluar la concentración del producto bruto total, a lo largo del país, para las 24 jurisdicciones. Una de las medidas más utilizadas para analizar la concentración de una variable es el coeficiente de Ginni. Otra medida gráfica de concentración es la Curva de Lorenz, que en el cuadro 9 se presenta para tres puntos importantes de la serie evaluada (1993, el inicio de la serie; 2001, la crisis económica argentina; y finalmente el año 2016, fin de la serie bajo estudio)

El gráfico muestra una mayor concentración del producto, en menos jurisdicciones, desde 1993 a 2016, dicha comparación es posible hacerla porque las curvas, para esos años, no se cruzan e involucran coeficientes de Ginni de 0,66 para 1993 y de 0,64 para 2016.

Esto evidencia que el comportamiento dispar, en cuanto a velocidad y convergencia o divergencia de las provincias tuvo un sesgo hacia la concentración del producto en manos de menos jurisdicciones.

Cuadro 9: Curvas de Lorenz para el total de las jurisdicciones, Años 1993, 2001 y 2016



Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

CONVERGENCIA RELATIVA O CONVERGENCIA BETA

Al analizar, en primera etapa con gráficos de dispersión, todas las jurisdicciones, aparentemente no hay evidencia de un ajuste alto para sostener la convergencia beta, como puede observarse en el cuadro 10, aunque el signo del parámetro es el esperado, indicando que los productos per cápita tenderían a su estado estacionario, no plasmas gran robustez.

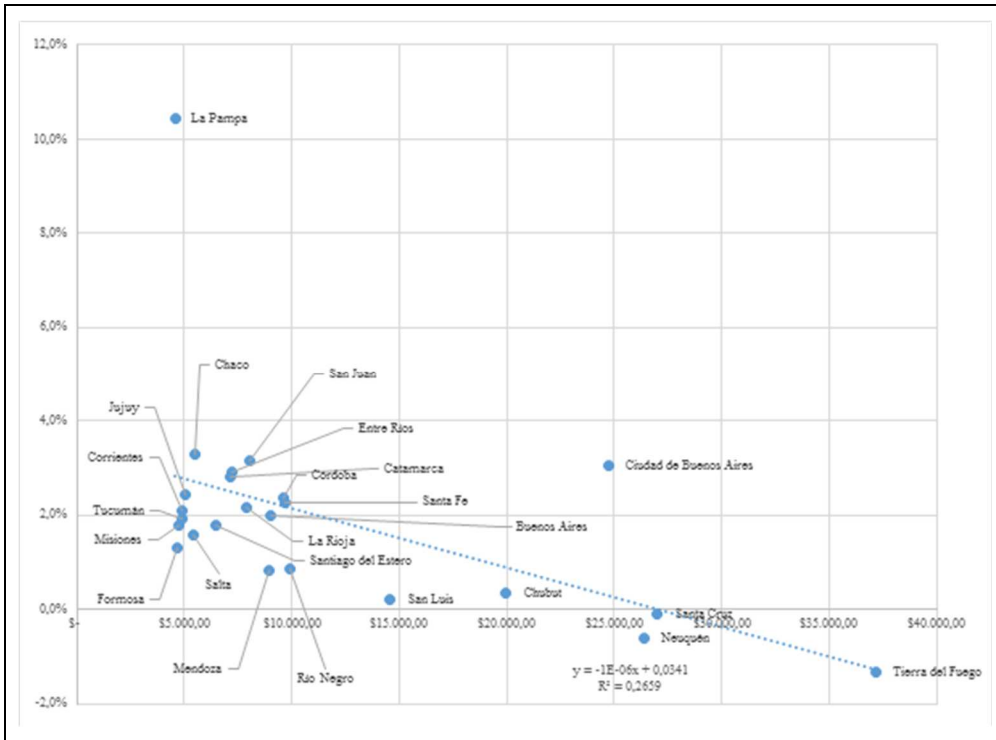
Si bien el signo describiría un proceso convergente, porque el signo de la pendiente de la recta que mejor ajusta los datos es negativo, su ajuste, medido por el R cuadrado, no es importante. Esto podría evidenciar que el modelo que explica los datos tiene variables omitidas.

Exploraremos esta cuestión usando datos de panel, e incorporaremos una variable explicativa adicional que es la especialización industrial.

Siguiendo el mismo análisis, en el cuadro 11 se presenta preliminarmente la cuestión de la convergencia beta.

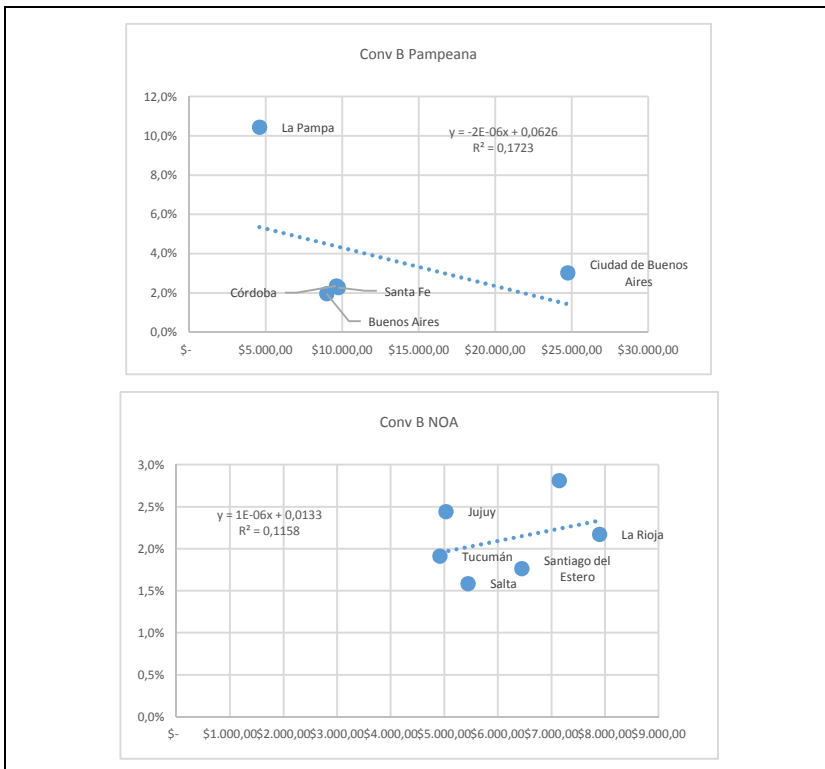
De este cuadro podemos inferir regiones que potencialmente podrían tener un crecimiento convergente, como la Región de Cuyo, Patagónica y Pampeana (con un ajuste muy bajo); mientras que el NEA y NOA evidencian divergencia. Este primer análisis parece reforzar lo analizado para la convergencia absoluta. Volveremos con mayor robustez a evaluar la convergencia con el análisis de datos de panel.

Cuadro 10: Análisis de dispersión entre la tasa de crecimiento del producto per-cápita y su nivel inicial de 1993

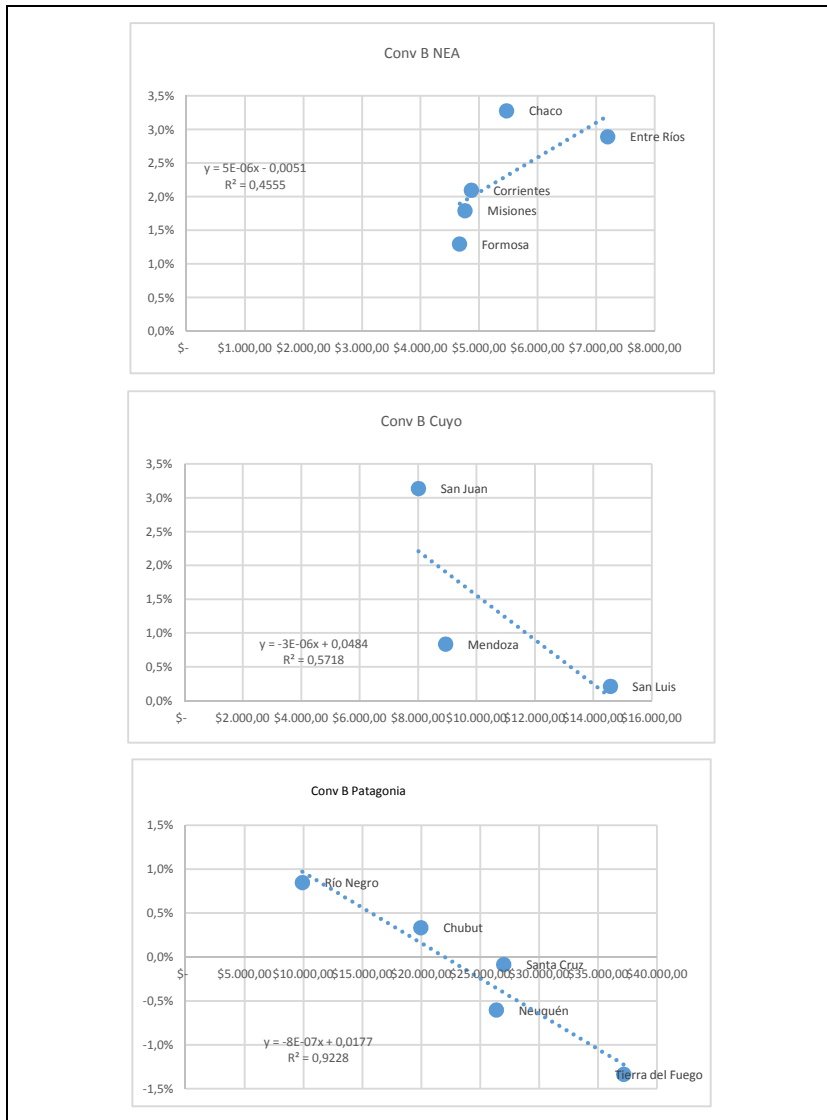


Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

Cuadro 11: Convergencia Beta por Región



Cuadro 11: Convergencia Beta por Región (continuac)



Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

ANÁLISIS DE ESPECIALIZACIÓN

Una porción de un territorio, o un país, se especializa en una actividad económica, o sector, cuando posee una ventaja relativa comparativa en dicho sector. Esto lo conocemos de la teoría clásica. Una forma de medir la evidencia de dicha especialización es por medio del índice de especialización, que combina la participación de un sector, en el total de la actividad económica de esa provincia o porción de territorio, respecto a la misma relación que posee la porción geográfica superior que la contiene (nación).

En esta investigación se considera como variable de especialización sectorial el valor agregado bruto, medido a precios básicos, de las 16 actividades definidas en el CLANAE 2004², a nivel de agrupación de letras.

² Clasificación Nacional de Actividades Económicas del Censo Nacional Económico 2004.

El índice tomará el valor 1 cuando el sector provincial aporte, en términos relativos, lo mismo que aporta idéntico sector a nivel país. Tomará un valor menor que la unidad, cuando lo haga en menor cuantía y, tomará un valor mayor a 1, cuando se especialice en dicho sector.

Al observar los valores del índice, por sector de actividad, podremos ver que los mayores valores del índice corresponderán al sector provincial en que se especializa. Un valor del índice de especialización de un sector, mayor al de otro sector, indica un mayor grado de especialización respecto de aquel último.

Aunque es interesante evaluar las consecuencias regionales de la especialización, a través del tiempo, en la presente investigación vamos a concentrarnos en el grado de especialización industrial (el del sector Industria Manufacturera, letra D del CLANAE), como variable que pueda aportar a explicar la convergencia o divergencia, económica, regional o local. La elección del sector responde a que se le otorga preponderancia a la generación de valor agregado industrial, como objetivo de la mayoría de los programas productivos, desde el punto de vista de la política económica. Es ejemplo en la historia económica argentina es el programa de industria naciente denominado promoción industrial. Claramente no se agota en ese sector el análisis de la especialización. Este trabajo realiza un aporte, en materia de datos, que permite replicar el mismo para cada una de las 15 actividades restantes. Es un objetivo para trabajos futuros explorar cómo inciden en el desarrollo y convergencia económica, el resto de los índices de especialización acá calculados, de forma individual o en conjunto.

Para la fórmula de cálculo del índice se sigue a Nuño (2005)³, quien propone como variable al empleo sectorial. En la presente investigación seguiremos la misma metodología, pero aplicando al valor agregado bruto sectorial.

Los cálculos de cada provincia y de cada región, como la total del producto agregado que conforman cada región, se presentan en el Anexo II de datos. Con el fin de ser consistentes en el cálculo del índice de especialización, vamos a utilizar la definición de producto total como suma de los PBGs provinciales. Esto permite aislarse de los problemas metodológicos de estimación sectorial entre el PBI y los datos provinciales ya mencionados, como recomienda el documento conjunto de la CEPAL, CFI, DNCN y DPE BS. AS.⁴

A nivel de región, Cuyo lidera el grado de especialización industrial frente al resto. El principal aporte a la industria, en materia de valor agregado provincial, lo hace, en el caso de la provincia de Mendoza, la actividad de destilado de petróleo, recordar que posee una de las instalaciones de destilados de petróleo más importantes del país. La actividad agroindustrial también genera un aporte importante a la Región de Cuyo, en especial la vitivinicultura. Pero el impacto más significativo de la geolocalización regional de las industrias fue el inicio de la promoción industrial, mediante la Ley 20.560 de 1973, y su decreto reglamentario nacional número 893 de 1974, concebido para Catamarca, La Rioja y San Luis (Cuyo). Otorgaban beneficios en disminución progresiva, como el concepto de industria naciente, del 985% del impuesto a tributar por las empresas, y se reducía paulatinamente a lo largo de 10 años. Posteriormente la Ley 22.021, de 1978, que consideraba sólo a la Rioja, le otorgaba beneficios por el 1.100% de los impuestos a tributar para los sectores industrial, agropecuario y de turismo, por 15 años. Se crea, por medio del acta de reparación histórica, una región de beneficios, la que se termina conformando con La Rioja y San Luis (Cuyo), para luego incorporarse en 1974, San Juan (Cuyo). El decreto 804 de 1996, que se mantuvo vigente hasta diciembre de 2012, luego del fallido intento de prórroga por el decreto 699 de 2010, permitió recuperar costos fiscales de proyectos industriales, no ejecutados, para reinversión en otras empresas. San Luis fue la provincia que concentró la mayor

³ Nuño, V. R. (2005). Índice de especialización sectorial en los Estados miembros de la Unión Europea en 2003. Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, (2839), 27-33.

⁴ Corresponde al documento metodológico no publicado del año 1999 "Propuesta Metodológica para el Cálculo del Producto Bruto Geográfico", INDEC / DNCN / GCBA / CFI / CEPAL. Agosto 1999. Documento de trabajo del Seminario Matriz Insumo Producto Provincial. Córdoba 2004.

cantidad de proyectos de inversión industrial y, por lo tanto, la que más aprovechó el régimen mencionado.

Esto impactó de manera significativa en la especialización agregada de la Región de Cuyo. Luego del fin de la promoción industrial y de sus efectos, hacia la actualidad, la especialización industrial de la Región de Cuyo, se acercó, asintóticamente, a los niveles que hoy muestra la Región Pampeana.

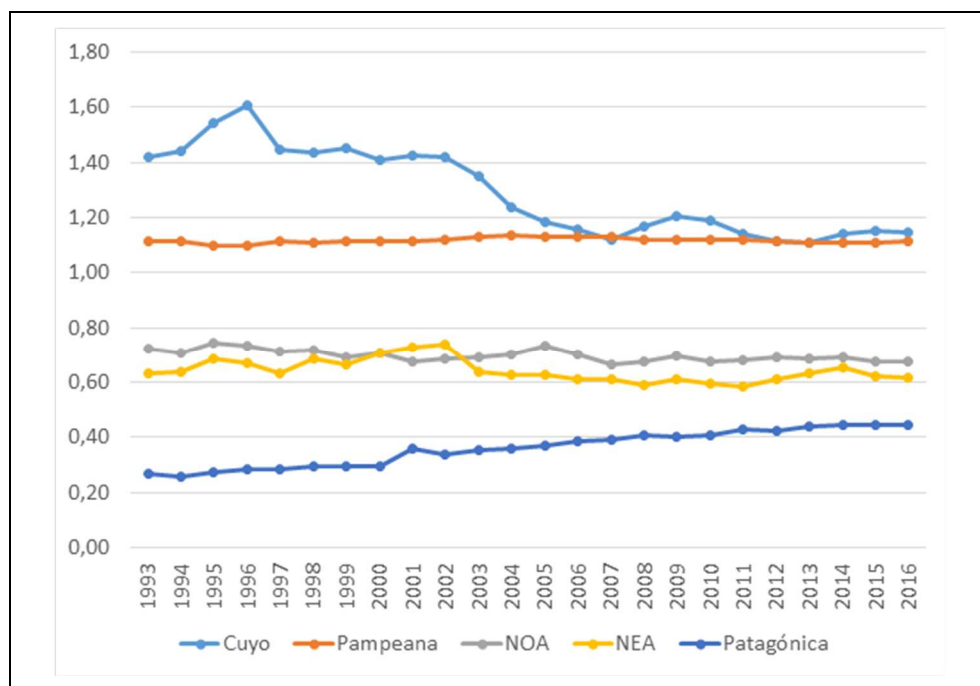
Evidentemente el programa de industria naciente, luego de más de 30 años, sólo logró igualar la especialización que naturalmente tiene la Región Pampeana.

Continuando con el análisis de especialización del país, luego de la Región de Cuyo, en segundo lugar, le sigue la Región Pampeana, posteriormente el NOA, NEA y finalmente la Región Patagónica. Los resultados del índice de especialización industrial por región pueden observarse en los cuadros 12 y 13.

Cuadro 12: Índice de especialización del sector industria manufacturera según región por año desde 1993 a 2016

Región	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Cuyo	1,42	1,44	1,54	1,61	1,44	1,44	1,45	1,41	1,43	1,42	1,35
Pampeana	1,11	1,12	1,10	1,10	1,12	1,11	1,12	1,11	1,11	1,12	1,13
NOA	0,72	0,71	0,75	0,73	0,71	0,72	0,69	0,71	0,67	0,68	0,69
NEA	0,63	0,63	0,69	0,67	0,63	0,69	0,66	0,71	0,73	0,74	0,64
Patagónica	0,27	0,26	0,28	0,28	0,28	0,29	0,30	0,30	0,36	0,34	0,35

Cuadro 13: Índice de especialización, evolución por región



Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, Direcciones Provinciales de Estadísticas y proyecciones propias.

La utilización de la variable especialización industrial, como variable adicional al análisis de convergencia, es una innovación en los antecedentes bibliográficos y, tiene como objetivo, probar la incidencia de una variable explicativa al modelo de desarrollo de una provincia o de una región, en el problema de variables omitidas mencionado anteriormente. Esta propuesta, como ya se mencionó, no es excluyente de otras variables o sectores que puedan incorporarse.

ESTIMACIÓN DE LA CONVERGENCIA CONDICIONAL EN LAS JURISDICCIONES PROVINCIALES DE ARGENTINA

Para especificar el modelo que seguiremos en las estimaciones, tomamos la propuesta de Sala-i-Martin (1990), Barro y Sala-i-Martin (1991 y 1992), Mankiw, Romer y Weil (1992), reproducido en Figueras, A. J., Arrufat, J. L., & Regis, P. J. (2003). La innovación es la variable que explica el nivel del estado estacionario, que sería el grado de especialización industrial.

En la especificación se toman logaritmos. También tomamos la recomendación de Figueras de tomar la variación del logaritmo del producto per-cápita de tres años de rezago, para evitar los efectos cíclicos de corto plazo.

En este sentido la ecuación a estimar es:

$$(1) \ln(y_{t+T}^i) - \ln(y_t^i) = \omega + \beta \cdot \ln(y_t^i) + \delta \cdot X_t + \mu_t^i$$

Donde y_{t+T}^i representa el producto bruto geográfico provincial de la jurisdicción i , en el momento t (más el rezago elegido de 3 años). y_t^i la misma variable en el período t (en nuestro caso el producto inicial al período de 3 años). ω es un término de ordenada al origen. β es el coeficiente de interés, que debe ser negativo y significativo, además de menor que 1 para demostrar la existencia de un proceso convergente, condicionado a la variable X_t , y estacionario. δ es el coeficiente que mide la relación directa o inversa, que pueda tener el grado de especialización industrial de una jurisdicción (X_t), y su significancia en el crecimiento. Mientras que μ , es el término de error.

El modelo planteado se puede estimar por MCO lineal. Los resultados de la estimación se presentan en el Anexo III de datos de panel. La regresión arroja un R cuadrado bajo, denotando variables omitidas, no obstante, los parámetros tienen asociados t estadísticos significativos al 0,2%, arrojando un valor de β negativo, indicando un proceso de convergencia estacionario del producto per-cápita provincial, y una relación negativa entre el índice de especialización industrial y el crecimiento.

Dado que μ_t^i puede contener componentes que denoten la existencia de efectos fijos temporales y de corte transversal, se hace necesario especificar los componentes y, estimar modelos mixtos, evaluando el modelo generalizado. El modelo generalizado incluye efectos fijos temporales y de corte transversal. También se hace necesario evaluar cada uno de los modelos particulares que anidan en el generalizado (sólo efectos fijos temporales, por un lado, y por el otro, el modelo de sólo efectos fijos de corte transversal).

Debemos mejorar la especificación para estimar un modelo pool (no posee efectos fijos) por el método de modelos mixtos lineales, siguiendo el criterio de estimación de máxima verosimilitud.

Para ello especificaremos un modelo pool como (1) y un modelo general (2), que incluye efectos fijos temporales y de corte transversal a la vez. (2) será:

$$(2) \ln(y_{t+T}^i) - \ln(y_t^i) = \omega + \alpha^i + \gamma_t + \beta \cdot \ln(y_t^i) + \delta \cdot X_t + \mu$$

El modelo (2) captura procesos que involucran una ordenada al origen (intercepto) diferente, según la provincia y según el año, para indicar que parten de estados estacionarios diferentes y

que el modelo no es el mismo para individuos en el tiempo, y para distintos individuos en un mismo momento.

A su vez evaluaremos dos modelos anidados al general que son: primero considerando efectos fijos de corte transversal (4); y, por el otro lado, efectos fijos de corte temporal (3).

Dichos modelos son explicitados en las especificaciones siguientes:

$$(3) \ln(y_{t+T}^i) - \ln(y_t^i) = \omega + \gamma_t + \beta \cdot \ln(y_t^i) + \delta \cdot X_t + \mu^i$$

$$(4) \ln(y_{t+T}^i) - \ln(y_t^i) = \omega + \alpha^i + \beta \cdot \ln(y_t^i) + \delta \cdot X_t + \mu_t$$

Los resultados de las estimaciones se presentan en el Anexo III. El test F (de significación conjunta) analiza la hipótesis nula de que los coeficientes que acompañan a las variables, en el análisis de datos de panel, son iguales a cero. Por contraste la hipótesis alternativa es que los coeficientes son distintos de cero, en cuyo caso el modelo que considera los efectos fijos es superior, en significatividad estadística, al modelo pool.

Al analizar los tests F que arroja el paquete SPSS, que se encuentran en el Anexo III. Vemos que los modelos presentan alta significatividad, confirmando la presencia de efectos fijos. A su vez los parámetros estimados presentan t estadísticos que son significativos, con excepción de algunas provincias (para el de corte transversal) y para algunos años (para el de corte temporal). Esto significa que la especificación de efectos fijos es correcta para explicar el proceso.

Dado que los modelos mixtos fueron estimados por el método de máxima verosimilitud, existe un test, que podemos construir, y que nos permitirá ordenar los mismos, en cuanto a su aporte a la significatividad estadística. Para aumentar la precisión en la selección del mejor modelo de efectos fijos, utilizaremos dicho test, que consiste en calcular el cociente, o ratio, de las máximo verosimilitudes (LR) con el fin de descartar modelos, para quedarnos con el de mayor significatividad estadística. Este test (LR) toma como hipótesis nula el planteo de un modelo restringido (por ejemplo pool) y la hipótesis alternativa de un modelo amplio (por ejemplo el modelo general). LR se construye de la siguiente manera, con la salida obtenida de las estimaciones de modelos mixtos, para cada modelo se extrae el estadístico -2 veces la verosimilitud. Luego se calcula el cociente entre los dos modelos que se evalúan:

$$LR = -2 \ln \frac{L_{H0}}{L_{Ha}} = -2 \ln(L_{H0}) + 2 \ln(L_{Ha}) \approx \chi^2(gl_{Ha} - gl_{H0})$$

Este cociente se construye para cada comparación de modelos y está asintóticamente distribuido como una Chi cuadrado con $gl_{Ha} - gl_{H0}$ grados de libertad.

Al comparar los cocientes de todos los modelos, vemos que los que consideran efectos fijos, mejoran al pool.

Este test puede ser usado para decidir entre modelos de efectos fijos. Avanzando en la comparación, los modelos de efectos fijos de corte transversal mejoran la significatividad, comparado con el general. Al comparar el modelo de efectos fijos de corte temporal con el general, aquél también supera al general.

Finalmente queda comparar el modelo de corte temporal versus el corte transversal, donde se acepta la hipótesis nula de que el modelo de corte temporal es el mejor de todos los comparados.

En la tabla del cuadro 14 resumimos la comparación por el estadístico.

Cuadro 14: Resultados estadísticos

Tipos de Modelos	-2 Log Likelihood
Pool	-882,8
General	-1237,1
Corte transversal	-962,1
Corte temporal	-1120,7

Tipo de comparación	Valor del estadístico (LR)	Grados de Libertado	Valor Chicuad (0.05) (N-1gl)	Mejor modelo	Decisión
Pool vs General	354,3	44	59,4	General	Rechazo H0
Pool vs EFTransv	79,3	23	33,9	EFTransv	Rechazo H0
Pool vs EFTemp	237,9	21	31,4	EFTemp	Rechazo H0
EFTrasnvs vs Eftemp	275,0	21	31,4	EFTemp	Rechazo H0
EFTemp vs General	116,4	23	33,9	General	Rechazo H0
EFTemp vs Efransv	-158,6	2	3,8	EFTemp	Acepto H0

La ecuación con los parámetros estimados quedaría como

$$\ln(y_{t+T}^i) - \ln(y_t^i) = 0,28 + \gamma_t - 0,03 \cdot \ln(y_t^i) - 0,03 \cdot X_t + \mu^i, \text{ donde el vector } \gamma_t \text{ es:}$$

γ_t	t
0,03	1995
0,01	1996
0,08	1997
0,1	1998
0,02	1999
-0,04	2000
-0,05	2001
-0,05	2002
0,02	2003
0,13	2004
0,16	2005

γ_t	t
0,15	2006
0,14	2007
0,13	2008
0,04	2009
0,06	2010
0,15	2011
0,09	2012
0,05	2013
0,04	2014
0,03	2015
0	2016

El coeficiente beta negativo, que acompaña al producto inicial, indica que el proceso de desarrollo económico de las jurisdicciones es convergente y estacionario. El coeficiente negativo delta, que acompaña a la X_t (grado de especialización industrial), indica que una mayor especialización industrial no redundará en un mayor crecimiento, esto es afecta negativamente al intercepto, bajando la relación existente entre el producto inicial y su tasa de crecimiento para el resto de las variables constantes.

Es destacable ver como los datos no apoyan el proceso de política económica que intente lograr mayor especialización industrial, como sucedió con la promoción industrial. La evolución dinámica que muestran los datos de especialización también apoya esta conclusión, como lo vimos anteriormente.

Podemos hacer el mismo proceso de modelización considerando *i* como región, y no ya como provincia en las ecuaciones (2) a (4) y, también, podemos considerar los datos intra región, donde *i* son sólo las provincias que conforman la región bajo análisis.

Al modelizar considerando las regiones, podemos observar que el modelo de efectos fijos, de corte transversal, vuelve significativos los parámetros asociados a la Región de Cuyo y Pampeana, para la variable especialización industrial. En contraste, no lo hace significativo para el resto de las regiones. En cuanto a la evaluación del modelo de efectos fijos temporal, la misma no arroja cambios significativos, respecto a la ya realizada para de todas las jurisdicciones. Las salidas de SPSS de los modelos mencionados, en el presente párrafo, también se presentan en el Anexo III.

Cuando se analiza intra Región Cuyo, los modelos corroboran lo sucedido para el análisis de todas las jurisdicciones, mostrando una mejora en el caso del modelo de efectos fijos temporales. La estimación del modelo de efectos fijos temporales, para la Región de Cuyo, arroja un intercepto de 0,5; un beta de -0,05 (superior al que se observa a nivel país) es decir que el proceso de desarrollo converge a una velocidad mayor. Para el caso del parámetro asociado a la especialización, el mismo prevee un impacto negativo (-0,05) y superior al que se calcula a nivel país. Todos los parámetros mencionados son estadísticamente significativos.

CONCLUSIONES

El principal aporte que realiza el presente trabajo es llegar a completar una serie de producto bruto geográfico empalmada, a niveles de precios básicos del año base 2004, para todas las jurisdicciones del país, con una suficiente cantidad de años (desde 1993 a 2016) para todos los sectores económicos del CLANAE. Este panel de datos permite profundizar en el análisis de desarrollo local y su convergencia sigma y beta, tópicos largamente tratados por la literatura económica especializada. También permite analizar procesos de concentración o diversificación económica, expresadas en las matrices productivas de las provincias y regiones. Permite profundizar en las distintas especializaciones sectoriales y su evolución.

El período bajo estudio, que abarca desde 1993 a 2016, muestra un desarrollo dispar, con períodos de crecimiento convergente y etapas de desequilibrio dispar, o desarrollo divergente, donde hay jurisdicciones que se aceleran, en su crecimiento, más que otras. Se observan procesos de concentración económica y una alta participación de la Región Pampeana, en materia de aporte a la generación del producto total del país, cercana al 70% promedio, frente al resto de las regiones.

Hay evidencia en los datos de un desarrollo convergente absoluto en la Región de Cuyo y Patagónica y un desarrollo divergente absoluto en el resto de las regiones.

El análisis más robusto, de datos de panel del tipo macro, permite concluir, finalmente, que: las jurisdicciones provinciales del país, en el período analizado y en general, describen un comportamiento convergente estacionario, demostrado por el modelo mixto lineal de efectos fijos temporales. Adicionalmente el grado de especialización industrial de una provincia afecta negativamente al desarrollo de estado estacionario.

Respecto a la Región de Cuyo, la misma presenta iguales conclusiones sólo que con un impacto mayor en los coeficientes, resultando en una mayor tasa de convergencia y en un mayor impacto negativo, en cuanto al grado de industrialización, esto es tanto entre regiones como hacia el interior de la misma.

Es necesario profundizar sobre qué otros grados de especialización sectorial, u otras posibles variables omitidas, influyen en el desarrollo económico local y su convergencia.

Anexos

Los anexos mencionados en el documento se encuentran en una carpeta compartida en la nube, a fin de reducir la cantidad de posible impresión, cuidar el medio ambiente y facilitar su revisión y uso. (Anexo I, Anexo II, Anexo III)

Link: https://www.dropbox.com/sh/yn1uviysjmuihw9/AAC8ssxpNz6IIO-xi_-AWSmva?dl=0

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asuad Sanén, N., & Quintana Romero, L. (2010). Crecimiento económico, convergencia y concentración económica espacial en las entidades federativas de México 1970-2008. *Investigaciones Regionales*, (18).
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1990). Economic growth and convergence across the United States (No. w3419). National Bureau of Economic Research.
- Belmartino, A. (2016). Diversificación productiva en las provincias argentinas. Evolución entre 1996-2012 y factores económicos asociados. Belmartino, Andrea Asociación Argentina Economía Política.
- Capurro, A. L. F. O. N. S. O., Davies, G. U. I. L. L. E. R. M. O., & Ottonello, P. A. B. L. O. (2006). El tipo de cambio real y los precios relativos en un enfoque de tres bienes. Un análisis de la influencia regional en el largo plazo. Universidad de la República (UdelaR). Presentado en XXI Jornadas anuales de economía del Banco Central del Uruguay.
- CEPAL, N. (2001). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: análisis comparativo.
- Claire, B. C., & Martínez, R. C. (2016). Sigma Convergencia, Convergencia Beta y Condicional en Bolivia, 1990-2011. *Economía Coyuntural, Revista de temas de perspectivas y coyuntura*, 1(1), 25-59.
- Figueras, A. J., Arrufat, J. L., & Capello, M. L. (2008). La dinámica de crecimiento en las economías provinciales: un análisis de largo plazo. *Revista Cultura Económica*, 26(72).
- Figueras, A. J., Arrufat, J. L., & Regis, P. J. (2003). El fenómeno de la convergencia regional: una contribución. In Paper 1803, Annual Meetings of the Asociación Argentina de Economía Política (AAEP).
- Fortes, I. A., & Rueda, A. G. (2011). Factores determinantes del desarrollo económico y social. *Analistas Económicos de Andalucía*.
- Gaviria Rios, M. A., & Rios, M. A. G. (2010). *Apuntes de economía regional* (No. 33 330). e-libro, Corp.
- Gordillo F. y Romero F. (2011). Producto Bruto Geográfico de la Rioja. Base 2004. Consejo Federal de Inversiones.
- Silveti, J. (2007). La dinámica del desarrollo económico. Crecimiento, cambio estructural y desigualdad en Santiago del Estero, 1994/2007. Universidad Nacional Argentina de Santiago del Estero Capital.
- Martínez, R., & Medina, F. (2013). Recopilación de series históricas del producto bruto jujeño (1970/2011). Documentos de Proyectos CEPAL y Gobierno de Jujuy.
- Machicado, C. G., Nina, N. B., & Jemio, L. C. (2012). Factores que inciden en el crecimiento y el desarrollo en Bolivia: análisis nacional y regional (1989-2009).
- Maia, J. L., & Nicholson, P. (2001). El stock de capital y la productividad total de los factores en la Argentina. Documentos de trabajo, Ministerio de Economía de la República Argentina.
- Manet, L. (2014). Modelos de desarrollo regional: teorías y factores determinantes. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 23(46).

- Meza Ramos, E., Lopez Mondragon, A. C., & Becerra Perez, R. (2015). CONVERGENCIA DEL PIBPC EN LOS MUNICIPIOS DE NAYARIT, SINALOA Y DURANGO, MÉXICO.
- Moncayo, E. (2000). Modelos de desarrollo regional: teorías y factores determinantes. Sociedad geográfica de Colombia. www.sogeocol.edu.co/documentos/0mode.pdf.
- Moral, S. S. (2004). El estudio econométrico de la concentración espacial de la industria: ejemplo de aplicación en Madrid, Toledo y Guadalajara. In *Anales de Geografía* (No. 24, pp. 207-227).
- Panico, C., & Rizza, M. O. (2009). Myrdal, growth processes and equilibrium theories. *Geography, structural change and economic development: theory and empirics*, 183-202.
- Ponce, J. (2004). Una nota sobre empalme y conciliación de series de cuentas nacionales. *Segunda Época*, 178.
- Posada, M. G. (1999). Desarrollo rural y desarrollo local: un estudio de caso en la Argentina. *Espacio abierto*, 8(3).
- Rabanal, C. (2016). Análisis empírico del ciclo económico en las provincias argentinas, 1970-2006. *Oikonomos*, 2.
- Sturzenegger, A., Otrera, W., & Mosquera, B. (1990). *Trade, exchange rate, and agricultural pricing policies in Argentina*. World Bank.
- Vázquez-Barquero, A. (2000). Desarrollo endógeno y globalización. *EURE* (Santiago), 26(79), 47-65.
- Zárate Gutiérrez, R., & Molina del Villar, T. (2017). La industrialización orientada a la articulación, una opción para el desarrollo frente al proceso de fragmentación productiva a nivel mundial.

LAS ECONOMÍAS REGIONALES ARGENTINAS

REGIONAL ECONOMIES IN ARGENTINE

Amanda G. Agüero Heredia

*Licenciada en Economía, Universidad Nacional de Cuyo
JTP en Finanzas Públicas (CP) y JTP de Introducción a la Economía
FCE-UNCUYO*

Resumen

El objetivo es delinear los conceptos de economía regional, con un tratamiento de los antecedentes históricos del concepto en el mundo y en Argentina. Se observa que, en Argentina, el concepto y la política que incluye la economía regional fueron entendidos por las diferentes ideas políticas desarrolladas desde 1950. Las economías regionales son consideradas como un conjunto de sectores económicos que funcionan de manera similar y sufren los mismos problemas. En el territorio argentino, los subespacios ubicados fuera de la Pampa Húmeda se identifican como economías regionales, como una forma de diferenciar a los pequeños productores de todo el país que producen cultivos no tradicionales. Es un grupo heterogéneo, sin muchas relaciones, ya que las actividades no comparten estructuras de costos, formatos de comercialización, mercados de destino y, a veces, ni siquiera distancia a los centros de consumo o procesamiento. En estos sectores, aspectos como el aumento de los costos internos y el problema de competitividad que combina la inflación interna con los rezagos cambiarios influyen de manera diferencial. Se plantea una introducción al análisis de las economías regionales, un tema relacionado con la distribución de la riqueza dentro del circuito productivo y no con la rentabilidad.

Palabras clave:
economías regionales; desarrollo regional;
sectores económicos

Abstract

The objective is to delineate the concepts of regional economy, with a treatment of the historical background of the concept in the world and in Argentina. It is observed that, in Argentina, the concept and the policy that includes the regional economy were understood by the different political ideas developed since 1950. Regional economies are considered as a set of economic sectors that work in a similar way and suffer the same problems. In Argentina, subspaces located outside the Humid Pampa are identified as regional economies, as a way to differentiate small producers throughout the country that produce non-traditional crops. It is a heterogeneous group, without many relationships, since activities do not share cost structures, marketing formats, destination markets and, sometimes, not even distance to centers of consumption or processing. In these sectors, aspects such as the increase in internal costs and the competitiveness problem that combines internal inflation with exchange lags influence differentially. An introduction to the analysis of regional economies is proposed, an issue related to the distribution of wealth within the productive circuit and not with profitability.

Keywords:
regional economies; regional development;
Economic sectors

INTRODUCCIÓN

El objetivo del trabajo es tratar de explicar la importancia de la dimensión regional del desarrollo, en un contexto de transformaciones globales y reestructuración productiva de la economía, para entender y analizar las especificidades y procesos que ocurren en los espacios regionales y que influyen en la organización del territorio.

La idea es explicar el fenómeno del desarrollo regional dentro del nuevo contexto de la globalización, y desde la perspectiva que lo vincula a la organización productiva, con el propósito último de contribuir a la comprensión de las interrelaciones entre el desarrollo regional y los procesos de globalización económica.

La idea de este trabajo es servir de base para un análisis más profundo de las economías regionales. Por ello en el presente se ha expuesto en forma breve los distintos conceptos sobre región, regionalismo y regionalización. Se ha tratado de exponer en forma breve los antecedentes de economía regional en general y en particular para el caso de Argentina, el cual ha sido acompañado por el análisis de datos correspondientes.

Otro tema que se ha expuesto es la divergencia que se produce por las economías regionales y se ha delineado algunas de las teorías de crecimiento regional, tema que se profundará en trabajos posteriores.

Luego se ha delineado algunas variables que afectan a las economías regionales, tema que da lugar a nuevas y más profundas investigaciones.

ASPECTOS GENERALES¹

Desde siempre los pueblos se han preocupado por buscar un sitio donde puedan realizar un intercambio comercial de bienes y servicios, es decir los mercados. Sin embargo, mucho de lo que ha influido en su ubicación está en función de las rutas de transporte, de la cercanía a las ciudades, de la ubicación de las materias primas y de la disponibilidad de la tierra, es decir, está determinado por fenómenos espaciales.

La marcada diferencia de ubicación de los acontecimientos que ocurren en la tierra, ha sido durante muchos siglos tema continuo de estudio para el hombre. Conforme progresaba la civilización, se fue desarrollando un cuerpo de conocimientos sistemáticos que describiera las características de la tierra, de la población y sus respectivas actividades; finalmente a todo esto se le dio el nombre de geografía.

Con el paso del tiempo la población aumentaba, las regiones se extendían, la gente se agrupaba cerca de los centros de mercado y las actividades se volvían más complejas. Fue necesario entonces una ciencia que explicara el porqué de estos comportamientos, surgiendo así la Geografía Económica. De tal manera, esta ciencia describe en dónde las actividades económicas tienen lugar y por qué están ubicadas en determinadas zonas.

¹ Los conceptos vertidos en este apartado fueron extraídos en forma textual de: Manet, Léa. (2014). Modelos de desarrollo regional: teorías y factores determinantes, pág. 32.

¿Qué se entiende por región, regionalismo y regionalización?²

a) Región

La Geografía Económica tradicional entiende, a la región económica como un espacio de concentración de unidades productivas, dotado de cierta especialización y homogeneidad distintivas.

En su acepción más general la *región* es caracterizada como una construcción social localizada dentro de *fronteras territoriales*, la cual remite a un tipo particular de territorio comúnmente asociado a cuestiones de política económica, a la vez que diferenciada de las categorías de ciudad o localidad, términos más vinculados con problemáticas urbanas, consumos culturales y política social.

Debido al carácter social de su naturaleza, *región* refiere a un concepto de fronteras difusas que puede cubrir, una variedad de escalas espaciales, además de variados contenidos políticos, económicos y sociales.

En su definición mínima y más difundida, región es entendida como un nivel territorial intermedio entre el estado y la localidad, definición que resulta por demás controversial ya que existen regiones que superan en tamaño a los mismos estados nacionales.

Existe una tendencia a identificarlas en función de criterios geográficos, como espacios físicos más o menos homogéneos en términos topográficos, climáticos, etc., o como regiones de tipo "nodal", donde ésta es definida por algún punto central común existente dentro de un territorio, como puede ser una ciudad capital o un accidente geográfico.

Las regiones también pueden ser definidas en función de variables culturales, tales como tradiciones compartidas, patrones de socialización, lenguaje-dialecto, o de acuerdo a un sentido de identidad compartido por los ciudadanos y actores políticos del territorio.

También han sido definidas las regiones, en función de divisiones institucionales, constituidas históricamente o de creación más reciente, las cuales incluyen a las organizaciones e instituciones políticas establecidas desde el estado (nacional, provincial o local), así como también instituciones de carácter diverso, públicas, privadas o intermedias, establecidas como resultado del accionar político de los propios actores de la región.

Por último, la región puede ser pensada en función de factores económicos, donde la definición está dada por patrones comunes de producción, dotación factorial, interdependencias reales o potenciales (de tipo sectorial u otro), problemáticas y/o proyectos comunes, mercado de trabajo, entre otros.

Por tanto, las regiones deben ser pensadas como *sistemas abiertos en constante proceso de definición*, en donde las estrategias, el interés y la identidad regional no deben ser ni la expresión de factores causales deterministas, ni la expresión de deseos, intereses y estrategias de aquellos observadores, sino que ésta debe surgir y ser propiedad de los actores de la misma, en un marco en el cual la definición del interés regional debe ser entendida como un proceso político complejo.

² Los conceptos vertidos en este apartado fueron extraídos en forma textual de Manet, Léa. (2014). Modelos de desarrollo regional: teorías y factores determinantes, págs 32. Y Sepúlveda Ramirez, Leandro (2001). Construcción regional y desarrollo productivo en la economía de la globalidad, págs. 11 a 15.

b) Regionalismo

Este concepto hace referencia a la organización política de la demanda regional y a la movilización del interés regional.

Para ello, se deben analizar las demandas políticas y las fragmentaciones existentes en el territorio, sean éstas de tipo político, económico o social. Al mismo tiempo, se debe evaluar el peso de los elementos de la tradición histórica, pero asumiendo que esos factores no agotan el menú de variables referidas a una exhaustiva caracterización del territorio.

Existe consenso en torno a la idea de que en la medida que dimensiones como: identidad, cultura, cohesión política y economía, etc., coinciden dentro de un espacio territorial determinado, dando lugar a algún grado de demanda y movilización del interés territorial impulsada "desde abajo", se está en presencia de lo que la literatura denomina *regionalismo*. Pero debido a que las regiones constituyen arenas para la negociación de sistemas funcionales de acción en sus dimensiones política, económica y social, el regionalismo podría proveer las bases tanto para propósitos convergentes como para propósitos divergentes, en relación a aquella variable que está en el eje del sistema de acción, sea éste un proyecto de desarrollo económico, una política social, etc.

La formación de sistemas de acción regional para el desarrollo y la reconversión económica es una de las principales fuerzas centrípetas en el proceso de construcción regional. Pero también debe tenerse en cuenta que el marco de acción del movimiento o coalición regionalista no siempre se corresponde con la región definida en términos económicos. El regionalismo podría estar acotado a un marco de referencia y acción de tipo metropolitano, como el constituido por alguna ciudad ubicada en la región, o bien podría exceder las fronteras de ese interés regional. Este resulta ser un punto particularmente crítico cuando el interés regional debe ser discutido y consensuado en el marco político institucional.

c) Regionalización

Finalmente, si la construcción regional da lugar a importantes niveles de demanda y movilización de intereses regionales, en esos lugares el regionalismo puede dar lugar a un proceso de regionalización, por el cual se constituye un sistema de gobierno regional.

El esquema real predominante de regionalización, sea explícito o implícito, supera en muchos casos a los condicionantes históricos y formales, observándose situaciones ambiguas de esquemas formalmente federales pero de funcionamiento altamente centralizado.

El esquema predominante que, en algunos casos, como el de Argentina, es una combinación producto de la superposición de decisiones federales y de acuerdos provinciales puntuales, se expresa claramente en las asignaciones presupuestarias, en las responsabilidades funcionales asignadas a diferentes ámbitos de acción y en el poder real de acción de las diferentes instancias de gobierno en relación con las demandas de la sociedad civil.

Antecedentes históricos³

Desde 1950, los enfoques teóricos se plantean un estudio normativo de la localización de las actividades económicas y de las pautas de desarrollo económico de los territorios. La Nueva Geografía, de corte positivista, se enfrenta a los temas económicos desde un punto de vista diferente: individualismo metodológico, competencia perfecta, técnicas cuantitativas, razonamiento hipotético-deductivo, prioridad a la explicación; pero se interesa en realidad por la

³ Los conceptos vertidos en este apartado fueron extraídos en forma textual de Manet, Léa. (2014). Modelos de desarrollo regional: teorías y factores determinantes, págs 33 a 39. Y Sepúlveda Ramirez, Leandro (2001). Construcción regional y desarrollo productivo en la economía de la globalidad, págs. 15 a 17 y 29 a 32.

misma cuestión básica: la tendencia evidente de las actividades económicas a la aglomeración espacial y al desequilibrio distributivo.

La problemática regional y el debate sobre política económica regional adquieren importancia desde finales de los cincuenta y principios de los sesenta en el mundo desarrollado, puntualmente, europeo.

En un contexto, en el cual predominaba el enfoque keynesiano de política económica, los estados buscaron integrar a las regiones más deprimidas, rezagadas o menos favorecidas dentro de las dinámicas economías nacionales, tratando de promover al interior de cada estado-nación un desarrollo regional balanceado. En este proceso la problemática regional fue asociada a la falta de dinamismo industrial observada en esas regiones y también a los escasos niveles de modernización y productividad del sector agrícola.

La política regional fue pensada e implementada desde y por los estados nacionales, tratándose por tanto de un enfoque de política *desde arriba*, cuyo carácter centralista derivó en que los instrumentos de política utilizados, bajo el formato de políticas de desarrollo y/o planificación regional, fueran caracterizados de intervencionistas.

Los instrumentos estandarizados de política aplicados fueron: inversiones públicas en infraestructura; garantías e incentivos impositivos para la radicación de firmas. En muchos casos estos incentivos y garantías buscaron sentar las bases para la creación de polos de crecimiento de base regional.

Las políticas de ordenación del territorio, que nacieron con vocación nacional en la década de los sesenta y se aplican ahora con más profusión en la escala regional, son usuarias intensivas del concepto de área funcional.

La noción de región-programa nace también en esta década como consecuencia directa de la creciente intervención pública sobre el territorio e identifica el espacio acotado para el desarrollo de las acciones de política regional. De esta forma, el Estado cobra una incipiente importancia, ignorada hasta el momento, como agente modelador del espacio económico y de las economías regionales, si bien su función se entiende como algo externo al sistema económico, sobre el que interviene para corregir desviaciones y desequilibrios indeseables desde la óptica de la eficiencia económica, social y territorial.

El concepto de región funcional ha resultado muy útil para enfocar el estudio de la organización del espacio económico con mayor precisión y desde presupuestos más próximos a la realidad, sobre todo por lo que respecta a la actividad cotidiana de los consumidores y la labor de las empresas, sobre todo las de menor envergadura, que trabajan de forma preferente con clientes y proveedores cercanos.

Durante los años ochenta las concepciones del desarrollo regional hasta ese momento dominante entraron en crisis como producto de las propias fallas del enfoque keynesiano pero, fundamentalmente, como consecuencia de la acción e influencia de la crisis de los paradigmas productivos y tecnológicos dominantes y la emergencia de nuevos desarrollos teóricos asociados a este debate; el legado de los casos exitosos de desarrollo regional; y la emergencia del nuevo escenario internacional asociado a la economía de la globalidad.

Desde mediados de los ochenta, los fundamentos de política económica regional estuvieron inspirados en la agenda liberal de política económica, que ya operaba en el marco de las respectivas economías nacionales, lo que se tradujo en la implementación de programas de ajuste y de reformas estructurales.

La nueva plataforma de política económica regional desarrollada a través de los noventa, es producto de un largo sendero de aprendizaje que se fue acumulando a partir de las fallas mostradas por los enfoques de política precedentes y los desarrollos teóricos y metodológicos basados en las propias experiencias exitosas de desarrollo regional.

La experiencia internacional muestra que la estrategia predominante de desarrollo y construcción regional en economías de mayor desarrollo relativo, aunque no necesariamente altamente industrializadas, tiene por objetivo la generación y el desarrollo de ventajas competitivas endógenas como base central de las economías regionales, en donde el dinamismo de la productividad y la generación de capacidades y competencias para insertarse y competir en el mercado internacional devienen en elementos fundamentales de la estrategia.

La estrategia económica regional debe apuntar, entonces, al desarrollo de complejos de producción, también denominados “cadenas de valor”, que tengan la capacidad para desarrollarse a través del tiempo y crecer en forma incremental, operando en un marco de permanente apertura hacia los aprendizajes: información de mercado, oportunidades de negocios, tecnologías, etc., provenientes del exterior. Estos dos elementos, que combinan la especificidad territorial con la economía de la globalidad, han sido condensados en lo que algunos autores denominan estrategias de “glo-calización”.

Por tanto, si la estrategia económica está sustentada en la generación y el desarrollo del potencial competitivo de los activos y de los bienes y servicios producidos en el territorio, la estrategia política necesariamente debe ser sensible al contexto. Esta sensibilidad hacia el contexto implica asumir un nivel crítico de dependencia de las respuestas y estrategias que desde el punto de vista de la política emerjan, ya que ellas portarán elementos de la historia, de la identidad y de las tradiciones del territorio, siendo también, un reflejo de su configuración sociopolítica y económica.

Este es el principio de política que permite explicar la heterogeneidad de modalidades exitosas de desarrollo regional existentes y, aún más importante, es el principio que contradice los supuestos elementales de los enfoques de política que promueven instrumentos de desarrollo regional de tipo horizontal. La homogeneización de instrumentos y estrategias presupone, desde un punto de vista conceptual, desconocer la existencia misma de la región o simplemente reducirla a una expresión estrictamente geográfica.

El nivel de sensibilidad contextual de la estrategia es lo que posibilitará el enraizamiento de las prácticas productivas e industriales en regiones específicas, a través de la construcción de interrelaciones “aguas arriba” y “aguas abajo” entre firmas, así como entre instituciones y entre los diversos intereses regionales y, en consecuencia, el esquema deriva a un carácter ascendente, específico para la región.

En la actualidad la estrategia dominante en torno a las ventajas comparativas regionales, basadas en la dotación de recursos naturales, como la promoción de inversiones externas, fundamentalmente directas, buscan inducir la endogenización de dichas producciones a través del desarrollo de cadenas de valor que las integren con el tramado productivo existente o posible de fomentar en el territorio, de allí que la política de incentivos toma una perspectiva sistémica, considerando la explotación de externalidades de diversa índole asociadas a dichas producciones.

En territorios menos favorecidos por la inexistencia de umbrales mínimos de recursos y activos endogenizables, la apuesta de construcción regional requiere implementar acciones en un doble sentido. Por una parte, se precisarán políticas que busquen valorizar en términos de mercado, los recursos existentes y agregar valor a la oferta productiva regional o al desarrollo de nuevas producciones basadas en los activos regionales existentes, para luego desarrollar una política de inserción en circuitos comerciales o cadenas de valor de alcance extra-territorial. Por otra parte, las acciones también deberán apuntar hacia la promoción externa del territorio en su conjunto para hacerlo visible desde un punto de vista comercial y atractivo para las inversiones directas. En ambos casos, la implementación y el éxito de las acciones dependerán fundamentalmente de las capacidades y de la inteligencia de cada territorio, ya que es, desde el propio conocimiento, que los agentes regionales pueden desarrollar de los recursos reales y potenciales, de

las fortalezas, debilidades y necesidades de cada territorio, de donde pueden surgir las respuestas a estos desafíos y, por tanto, también dependerá de ello la detección y la explotación económica de aquellos recursos y activos

Sin embargo, tal como muestra la experiencia internacional, en el caso de las regiones de menor desarrollo relativo, la acción y el apoyo del estado nacional a las estrategias y políticas que surjan desde el territorio, o el impulso a la emergencia de las mismas, resultará indispensable y una condición necesaria.

Divergencia regional⁴

Los desequilibrios regionales y la desigualdad económica son una constante en las dinámicas de crecimiento de las regiones. Cuando una región crece, también surgen divergencias o disparidades de carácter económico y socioeconómico que se expresan en diferentes grados y formas. No obstante, es en los espacios subnacionales de las economías subdesarrolladas donde, de manera particular, se observan casos extremos en los que el desarrollo divergente se manifiesta en serios casos de vulnerabilidad social y territorial.

El desarrollo divergente, como proceso subyacente del crecimiento desigual, puede tomar cauces negativos cuando las desigualdades llegan a convertirse en desequilibrios, esto es, en situaciones de extrema inequidad en cuanto a la distribución de recursos y en una insuficiente dotación de éstos en territorios desfavorecidos, lo cual termina por generar subóptimos e ineficiencias de carácter económico y finalmente afecta la misma capacidad de las regiones para superar los entornos de exclusión y las condiciones de vulnerabilidad en los que pueden estar sumidas.

Los desequilibrios son la consecuencia inequívoca de un problema de productividad y deterioro del nivel de vida de una región que a su vez, a manera de círculo vicioso, mantienen a comunidades y territorios enteros fuera de los beneficios del crecimiento que otras regiones aprovechan.

Los desequilibrios afectan el potencial regional de desarrollo; lo vulneran y propician el alejamiento de la convergencia real. La misma región, concebida como una unidad, se aparta de la cohesión social y territorial para dar paso a un escenario de asimetrías económicas y socioeconómicas poco propicias para el desarrollo, entendido éste como el tránsito a estadios de bienestar más elevados.

Si bien, la teoría neoclásica prevé la convergencia entre regiones como resultado de la libre movilidad de factores y tasas de crecimiento más ventajosas de las economías atrasadas respecto a las avanzadas, el proceso de crecimiento regional en el mundo subdesarrollado se torna cada vez más asimétrico, en términos espaciales, y socialmente más desigual, situando en una posición de franca vulnerabilidad a un sinnúmero de regiones que ven deteriorada, si no es que nula, su capacidad de respuesta y adaptación a los cambios económicos y tecnológicos externos, así como a la imperiosa necesidad de crecimiento para desarrollarse y mejorar el bienestar de la población.

Un desequilibrio regional es consecuencia de una disparidad que permanece y se profundiza entre las regiones. La expresión disparidad regional se utiliza para designar las desigualdades en el bienestar o el desarrollo de las regiones. Estos desequilibrios regionales no son únicamente económicos sino, que se trasladan a los espacios sociales y territoriales. Un desequilibrio regio-

⁴ Los conceptos vertidos en este apartado fueron extraídos en forma textual de Gutiérrez Casas, L. E. (2007). Potencial de desarrollo y política regional. Un modelo aplicado al Estado de Chihuahua, México. Tesis. Programa de Doctorado en Integración y Desarrollo Económico, págs. 12 a 27.

nal es, a fin de cuentas, la conjunción de varios factores socioeconómicos negativos que propician situaciones de vulnerabilidad. De esta forma, la vulnerabilidad se entiende como la carencia, limitación o alto riesgo de deterioro de la capacidad o potencial de crecimiento.

El punto de partida para comprender los desequilibrios regionales es el desarrollo divergente. En contraposición con la convergencia, la divergencia supone la diferenciación en las tasas de crecimiento económico entre las regiones y desigualdades reales en los niveles de vida de su población. La divergencia regional es la expresión de la insuficiencia de los mercados como *autocorrectores* de desequilibrios. El desarrollo divergente es un proceso acumulativo que se expresa en asimetrías territoriales, estructurales y socioeconómicas que se agudizan y resultan en espacios desequilibrados, heterogéneos y contrastantes, en donde unas regiones o unidades territoriales concentran recursos e incrementan su capacidad de crecimiento, en tanto otras expulsan factores productivos y muestran un alto grado de vulnerabilidad.

Las teorías del crecimiento regional proporcionan elementos suficientes para comprender no únicamente los distintos procesos de crecimiento, sino las dinámicas de convergencia y divergencia regional. Estas teorías ofrecen los instrumentos analíticos para estudiar el proceso de desarrollo divergente, los desequilibrios regionales y la transición de regiones hacia un estado de mayor vulnerabilidad.

Teorías de crecimiento regional⁵

Las teorías del crecimiento regional son de fundamental importancia para entender los mecanismos de expansión económica, el nivel de desarrollo de las regiones y sus asimetrías. Las distintas teorías aportan cada una de ellas un ingrediente distinto a la comprensión del proceso de desarrollo en general, y enfatizan el papel de una o más variables o factores como determinantes del crecimiento. Asimismo, éstas permiten tanto valorar las condiciones que conllevan a una expansión económica duradera y estable -o el retraso persistente de las regiones-, cuanto prever la política regional más adecuada para la consecución de los fines del desarrollo.

Las teorías no son necesariamente excluyentes pero tampoco tienden a generar, como conjunto, un marco explicativo unitario u homogéneo. En todo caso, su amplia variedad no es más que la expresión de la complejidad y la diversidad de experiencias específicas del proceso de crecimiento regional. En efecto, los factores que han propiciado el crecimiento económico son tan variados como heterogéneas las mismas regiones, que más que considerar un único marco teórico de referencia, lo pertinente es revisar las teorías bajo la perspectiva de la complementariedad.

Cada región o cada unidad territorial que integra una región, cuenta con determinadas variables, factores, condiciones y mecanismos, que determinan su capacidad para crecer. Además, implícita o explícitamente, las teorías explican cómo estas mismas variables, u otros factores y condicionantes producto de la expansión o el decrecimiento de las economías regionales -según se trate-, pueden ser causa ya sea de un desarrollo convergente o de un desarrollo divergente que bien puede provocar situaciones de desequilibrio regional y vulnerabilidad en una región.

En el cuadro 1 se expone en forma resumida algunas de las teorías de crecimiento regional, que han intentado explicar el proceso de crecimiento económico de las regiones.

Se deja como inquietud para futuras investigaciones el ejercicio de interpretación e integración de las teorías de crecimiento regional a partir de sus postulados básicos y atendiendo a las variables que cada una considera como determinantes para la comprensión del crecimiento. Para ello, se parte del supuesto de que las teorías no son excluyentes y que se puede estructurar un

⁵ Los conceptos vertidos en este apartado fueron extraídos en forma textual de Gutiérrez Casas, L. E. (2007). Potencial de desarrollo y política regional. Un modelo aplicado al Estado de Chihuahua, México. Tesis. Programa de Doctorado en Integración y Desarrollo Económico, págs. 28 a 72.

marco de referencia que permita construir una visión de conjunto que abarque la amplia gama de vectores explicativos del crecimiento regional.

Cuadro 1: Teorías del crecimiento regional

TEORIA	POSTULADO CENTRAL	FUNCION DE CRECIMIENTO	
		Ecuación	Variables
NEOCLÁSICA Modelo Solow-Swan	La acumulación de capital, el nivel de ahorro, el incremento de la población y la tecnología son los determinantes del crecimiento.	$Y = f(K, L, A)$	Y = Producción real. L = Fuerza de trabajo. K= Stock de capital. A= Nivel de tecnología.
CRECIMIENTO ENDÓGENO Modelo de Arrow	Crecimiento de largo plazo es explicado por el progreso tecnológico, la acumulación de conocimiento que impacta en el nivel de tecnología y en misma productividad.	$Y = B K^\alpha L^{1-\alpha}$	Y = Producción real. L = Fuerza de trabajo. K= Stock de capital. A= Nivel de tecnología. α = Participación.
MULTIPLICADOR REGIONAL Modelo Keynesiano	Los incrementos en las variables autónomas, particularmente la inversión, las exportaciones y el gasto de gobierno, desencadenan el proceso de crecimiento.	$Y_r = C_r + I_r + G_r + X_r - M_r$	Y_r = Ingreso regional. C_r = Consumo regional. I_r = Inversión regional. G_r = Gasto regional. X_r = Exportaciones regionales. M_r = Importaciones regionales.
BASE DE EXPORTACIÓN	El crecimiento de una región, su componente dinamizador, depende de una variable exógena que es la demanda de bienes exportables.	$T = B + NB$	T = Actividad económica total. B = Actividad básica. NB = Actividad no básica.
POLARIZACIÓN Y CAUSACIÓN ACUMULATIVA	El proceso de concentración poblacional y económica facilita la formación de economías de escala y, por lo tanto, de economías de aglomeración las cuales estimulan el crecimiento económico de los territorios en donde se asientan.	$Y = f(D, K, L)$	Y = Producción real. L = Fuerza de trabajo. K= Stock de capital. D = Grado de concentración.

Fuente: Elaboración propia a partir de lo expuesto en el trabajo de Gutierrez Casas, Luis E. (2007). Potencial de desarrollo regional y política regional. Un modelo aplicado al Estado de Chihuahua, México.

ECONOMÍA REGIONAL EN ARGENTINA

Definición de economía regional⁶

Se suele hablar en términos generales de las economías regionales como un conjunto de sectores económicos que funcionan de manera similar y sufren los mismos problemas.

Si bien el término economías regionales se usa hace tiempo, no existe una definición exacta.

Se identifican como *economías regionales* a los sub-espacios del territorio argentino que se ubican por afuera de la Pampa Húmeda y que, por razones históricas, se integraron tardíamente al proceso de desarrollo capitalista importado a la Argentina en la segunda mitad del siglo pasado. Precisamente la demora en tal proceso de incorporación de relaciones plenamente capitalistas y la heterogeneidad con que dichas relaciones se presentan todavía implican un relativamente bajo nivel de desarrollo de los procesos productivos, tanto a nivel urbano como rural que las distancia y separa de las modalidades de desarrollo dominantes en la Región Pampeana o Centro-Litoral.

El citado contraste, por supuesto, no abarca a la totalidad de los procesos alineados en uno y otro gran sub-espacio pero posibilita reconocer los orígenes y las peculiaridades del atraso estructural relativo que afecta a la mayoría de las actividades económico-sociales localizadas en las *economías regionales* cotejadas con las prevaecientes en la Pampa Húmeda.

⁶ Los conceptos vertidos en este apartado fueron extraídos en forma textual de Rofman, Alejandro. (1993) Las economías regionales. Un proceso de decadencia estructura, págs.1 a 5.

Si aceptamos, de partida, que el proceso territorial argentino presenta evidentes diferencias en cuanto a la generación y captación de los excedentes económicos según de qué sub-espacios se trate, también será preciso acordar que las estrategias más adecuadas para avanzar en una dirección apropiada a fin de remover los factores estructurales causantes de tales desigualdades tendrán que reconocer la especificidad de los fenómenos económicos, sociales y políticos vigentes.

El sub-espacio nacional llamado extrapampeano dista de ser homogéneo, como ocurre con toda realidad socio-económica. Se podría, al respecto, plantear que en el extremo norte y en gran parte del oeste del país se verifican características de desarrollo histórico con ciertos aspectos dominantes que exhiben acentuada similitud. En cambio, en parte de la zona oeste (en particular en la provincia de Mendoza) y en el sur patagónico, la constitución peculiar de tales espacios territoriales fue generando resultados con un relieve específico, donde lo predominante es la coexistencia de actividades muy modernas, plenamente capitalistas y de elevada productividad coexistiendo con otras, de perfil mucho más atrasado y de muy lenta evolución económica y técnica.

Antecedentes históricos⁷

Entre 1950, aproximadamente, y 1970, la estructura económico-social argentina pasa de un estilo de desarrollo semiautárquico, sostenido por un proceso intenso de sustitución de importaciones para el consumo final masivo, a otro estilo signado por la acumulación de capital con alto contenido exógeno y creciente complejización del aparato productivo.

En este tiempo, el estilo de desarrollo le otorgó un papel de líder en el proceso de acumulación al capital industrial nacional y extranjero. Lo singular de esta transformación estructural del modelo de crecimiento es que tuvo lugar más allá de los cambios en la conducción político institucional del país. En este periodo el país fue gobernado por políticos desarrollistas, o reformistas, y se sucedieron ocupaciones violentas del aparato estatal, con la consiguiente ruptura del orden constitucional. Pese a estas fuertes oscilaciones a nivel superestructural, el modelo de acumulación evolucionó en una dirección definida y casi sin interrupciones en su dinámica.

Este estilo de desarrollo, conocido como desarrollista debido a la adopción de políticas de inversión intensiva en capital, tanto en los sectores reproductivos como en la infraestructura básica, logró avances significativos en las tasas de crecimiento del PBI y del PB manufacturero, hecho no repetido en la historia económica contemporánea y mucho menos en los años posteriores.

En el cuadro 2 se observa que la evolución del PBI en el periodo 1950-1970 tiene una tendencia creciente.

En el cuadro 3 se observa que el PBI a precios básicos y el aporte de los sectores productores de servicios y bienes tienen un comportamiento ascendente en el periodo bajo análisis. Los sectores productores de servicios representan aproximadamente el 60%, mientras que los de bienes están alrededor del 40%.

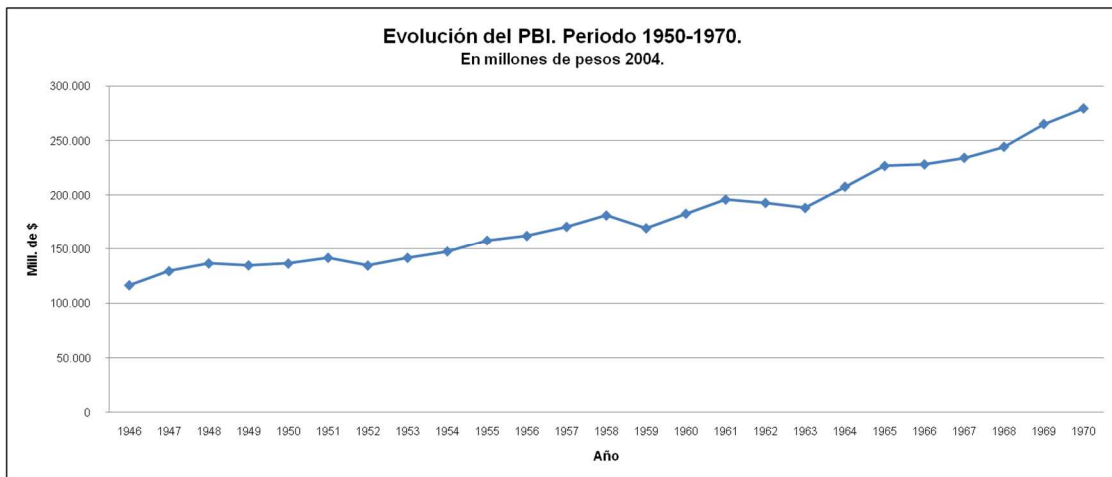
En el cuadro 4 se muestra la composición del sector productor de bienes, se observa que la industria manufacturera aumentó su participación de 56% a 60%, la agricultura, ganadería, caza y silvicultura perdió participación en un 10% aproximadamente.

El significado de las actividades manufactureras correspondientes a las ramas pesadas y semi-pesadas del sector incluyó rubros como la industria automovilística, maquinaria agrícola, quí-

⁷ Los conceptos vertidos en este apartado fueron extraídos en forma textual de Manzanal, M. y Rofman, A. (1989). Las economías regionales de la Argentina. Crisis y políticas de desarrollo, págs.12 a 17. Y Cao, Horacio (2007). Las políticas regionales en la Argentina de los '90, págs. 35 a 39.

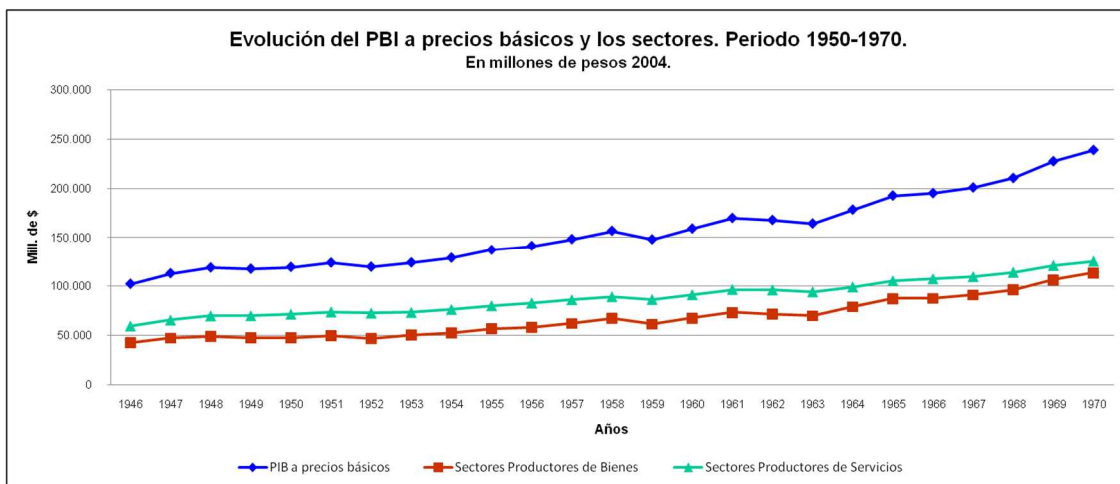
mica, petroquímica, máquinas-herramientas, insumos del sector farmacéutico, siderurgia, material ferroviario, así como partes y repuestos para numerosos establecimientos de producción terminal. El aporte de capital y tecnología externa fue ponderable, y marcó una neta diferencia con el estilo de desarrollo anterior. La demanda interna de bienes de producción y productos intermedios encontró un mercado de absorción por demás favorable. Ello se correspondió con la aparición de las empresas multinacionales, deseosas de ocupar con producción propia mercados internos ávidos de bienes manufacturados sustitutivos de importaciones previas y con una acentuada difusión internacional de patrones de consumo imitativos de los existentes en los ámbitos urbanos de los países "centrales".

Cuadro 2: Evolución del PBI en el periodo 1950-1970



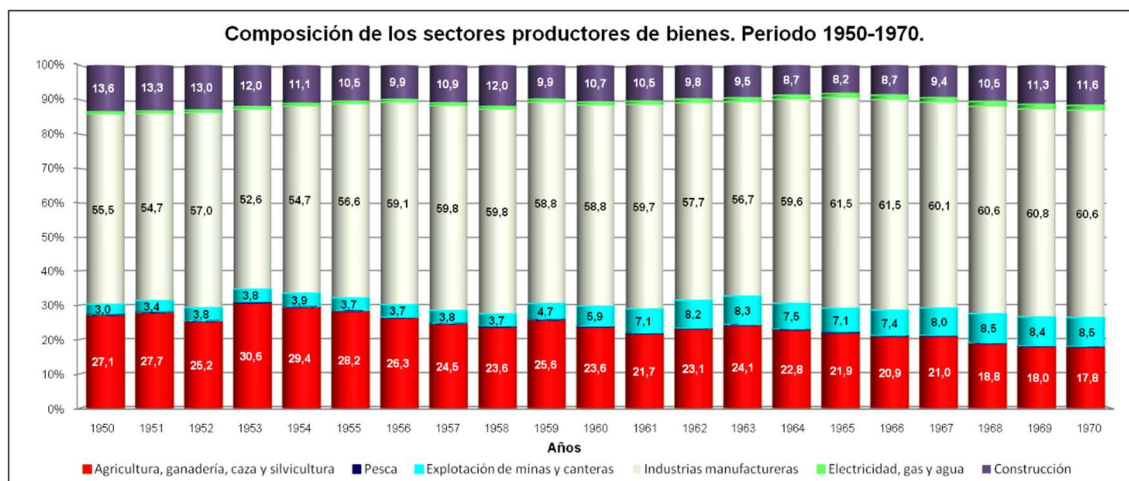
Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

Cuadro 3: Evolución del PBI a precios básicos en el periodo 1950-1970



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

Cuadro 4: Composición de sectores en el periodo 1950-1970



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

Hacia 1970 se produce una quiebra en la estructura político-institucional y en las modalidades del proceso de acumulación de la sociedad argentina: El estilo "desarrollista", que había regido hasta entonces y que en los últimos cuatro años estaba sustentado por un gobierno de corte autoritario, experimentando serios reajustes. A la inestabilidad política le acompañan cambios bruscos de la política económica, cuestionada por los criterios de distribución del excedente generado durante la expansión desarrollista. En los planes de desarrollo que se preparan, se efectúa un crítico análisis del proceso histórico de desenvolvimiento regional, y se postulan políticas tendientes a revertir la situación de atraso relativo en la periferia del sistema espacial argentino. La presión política de las regiones va trasluciendo en la legislación promocional y en la búsqueda de políticas sectoriales que atienden esos reclamos.

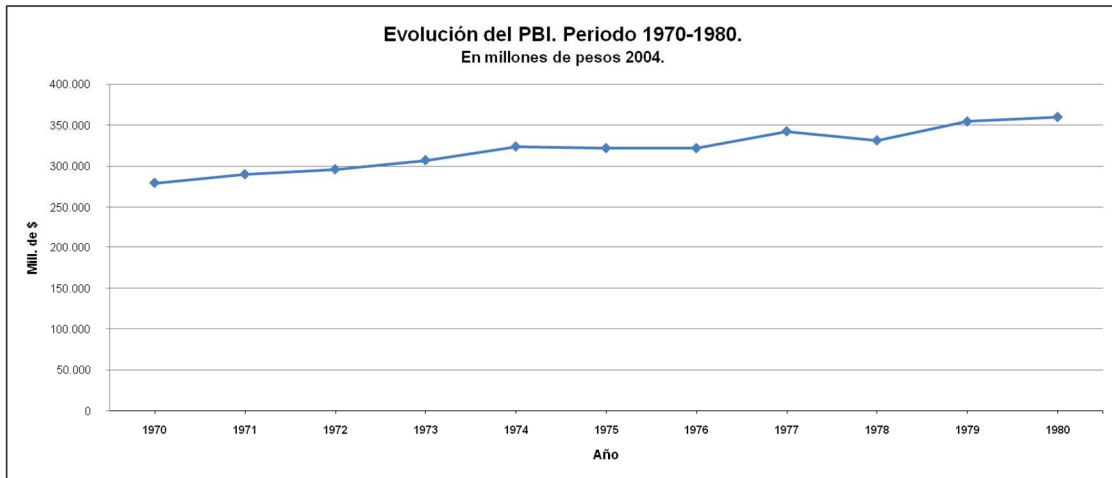
El estilo de desarrollo expansivo y de neto corte redistribucionista social y regional, ve interrumpida su vigencia a mediados de 1975 antes de la ruptura del gobierno constitucional. El agotamiento de la política populista debido a factores internos y externos, antecede en poco tiempo al golpe de estado y a la instauración del estilo de desarrollo autoritario y de claro contenido monetarista.

A partir de 1976 los principios de eficiencia económica gobiernan en plenitud. El impacto regional de tales políticas presenta relieves altamente insatisfactorio. Perjudicados particularmente son los actores sociales con menor capacidad de poder y de más reducida dotación de riqueza y potencialidad en la generación de ingreso.

En los cuadros 5 a 7 se observa la evolución del PBI, el PBI a precios básicos y el aporte de los sectores productores de servicios y bienes en el periodo 1970-1980, donde se observa que tienen un comportamiento creciente.

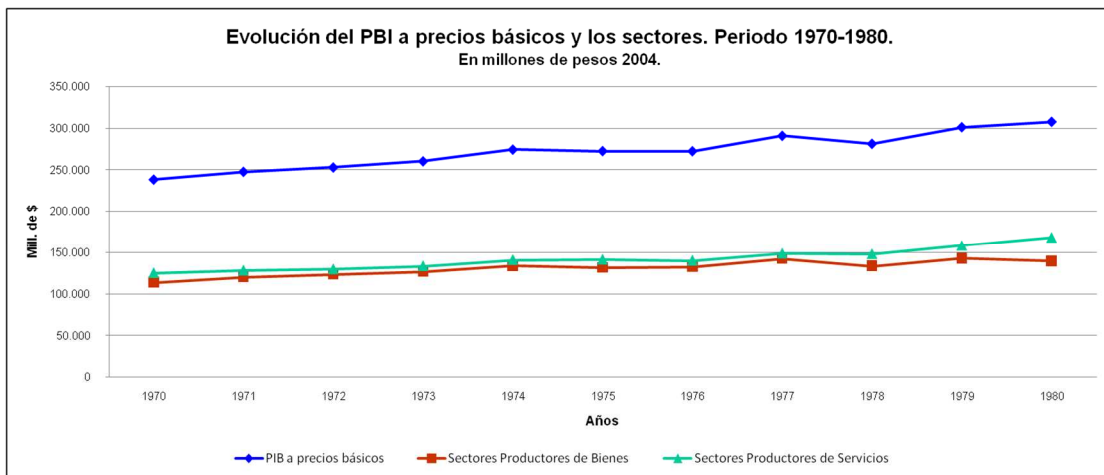
Los sectores productores de servicios se incrementan aproximadamente del 52% al 55%, mientras que los de bienes disminuyen en alrededor de un 3%.

Cuadro 5: Evolución del PBI en el periodo 1970-1980



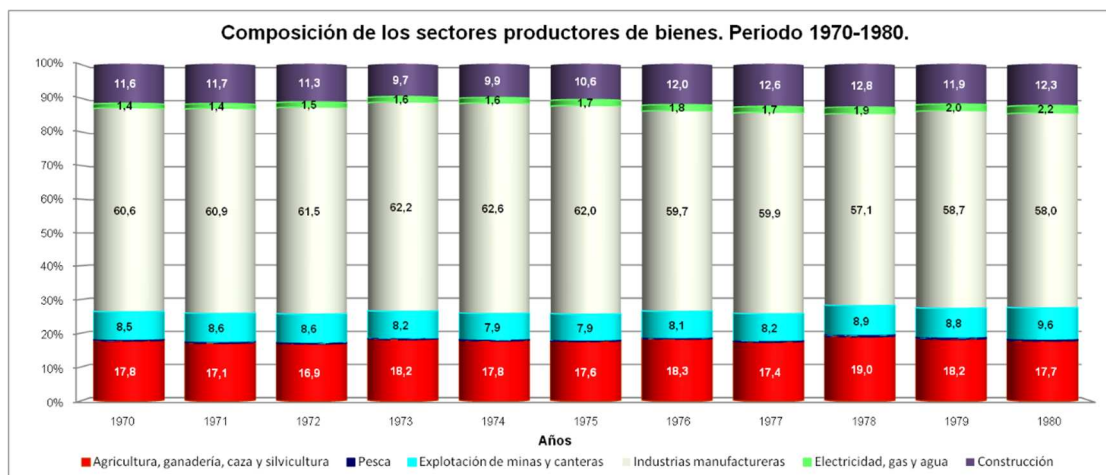
Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

Cuadro 6: Evolución del PBI a precios básicos en el periodo 1970-1980



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

Cuadro 7: Composición de sectores en el periodo 1970-1980



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

En el cuadro 7 de composición del sector productor de bienes, se observa que la industria manufacturera disminuyó su participación en un 2%, la agricultura, ganadería, caza y silvicultura se mantuvieron constante representando un 17% aproximadamente. Mientras que la explotación de minas y canteras y la construcción aumentaron su participación.

A partir de 1983, con la reinstauración del gobierno constitucional, se plantea como objetivo central la tarea de reconstituir la base productiva, en medio de la crisis económica que se desata tres años antes por el fuerte impacto negativo del endeudamiento externo. El desborde inflacionario, heredado del estilo de desarrollo anterior, así como los condicionamientos impuestos por la deuda externa, se extendieron en el tiempo sin una solución global.

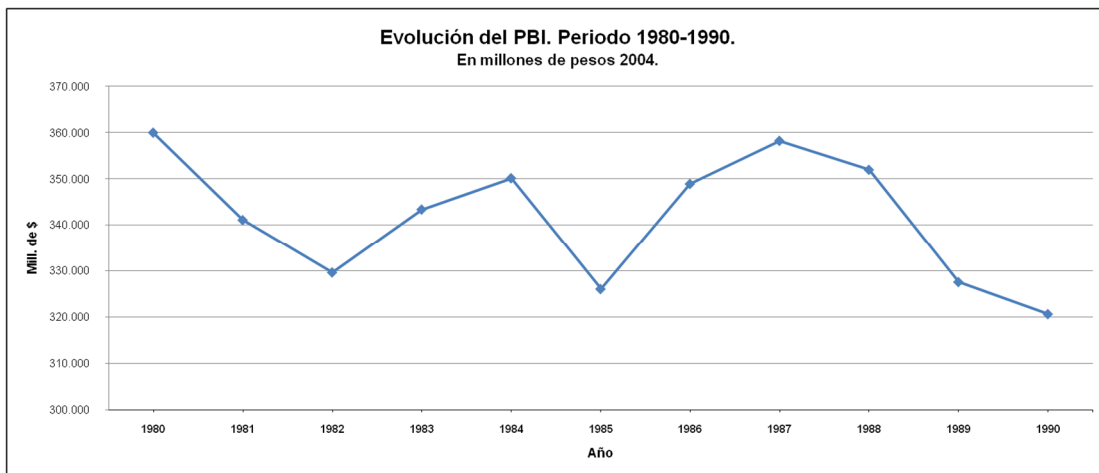
La magnitud de la crisis económica superó las previsiones iniciales y dificultó la posibilidad de acometer políticas que modificaran sustancialmente el cuadro económico y social previo. Algunos avances iniciales en materia de crecimiento y redistribución de ingreso se vieron anulados por el desborde inflacionario del primer semestre de 1985, controlado poco después por el Plan Austral. Un periodo de lenta recomposición del crecimiento económico y de la tasa de inversión, muy deprimida desde principios de la década, pareció haberse puesto en marcha a partir de fines de 1985.

Sin embargo, a mediados de 1987 la situación socioeconómica comenzó nuevamente a detenerse. Los objetivos de redistribución social y espacial del Ingreso no se pudieron alcanzar y ello repercutió negativamente en los sectores sociales de más bajos ingresos.

En el cuadro 8 se puede observar que el PBI para el periodo 1980-1990 tuvo un comportamiento oscilando, a comienzo del periodo se obtuvo el más alto PBI decreciente llegando a su menor valor en 1990.

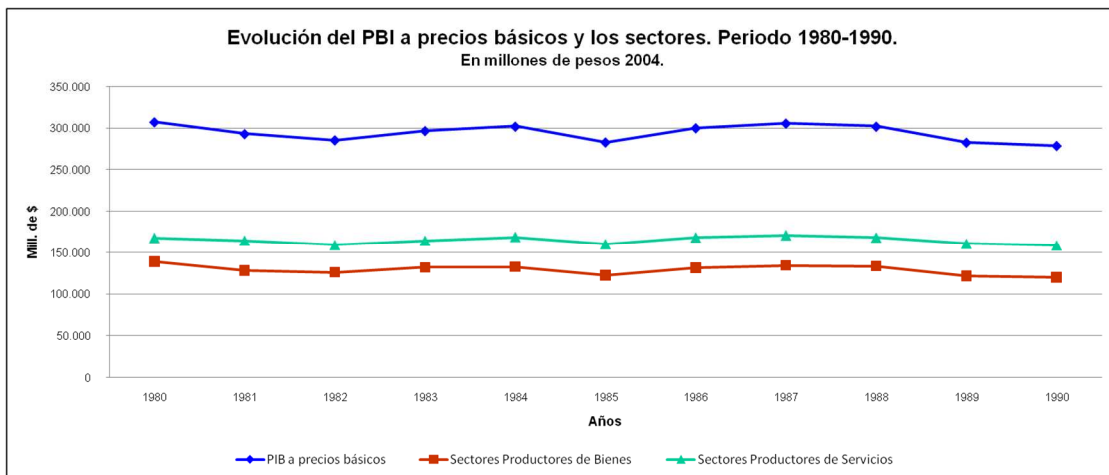
En el cuadro 9 se muestra el comportamiento del PBI a precios básicos y el aporte de los sectores productores de servicios y bienes en el periodo 1980-1990, donde se observa que tienen un comportamiento creciente. Los sectores productores de servicios se incrementan, mientras que los de bienes disminuyen en un 2% aproximadamente.

Cuadro 8: Evolución del PBI en el periodo 1980-1990



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

Cuadro 9: Evolución del PBI a precios básicos en el periodo 1980-1990

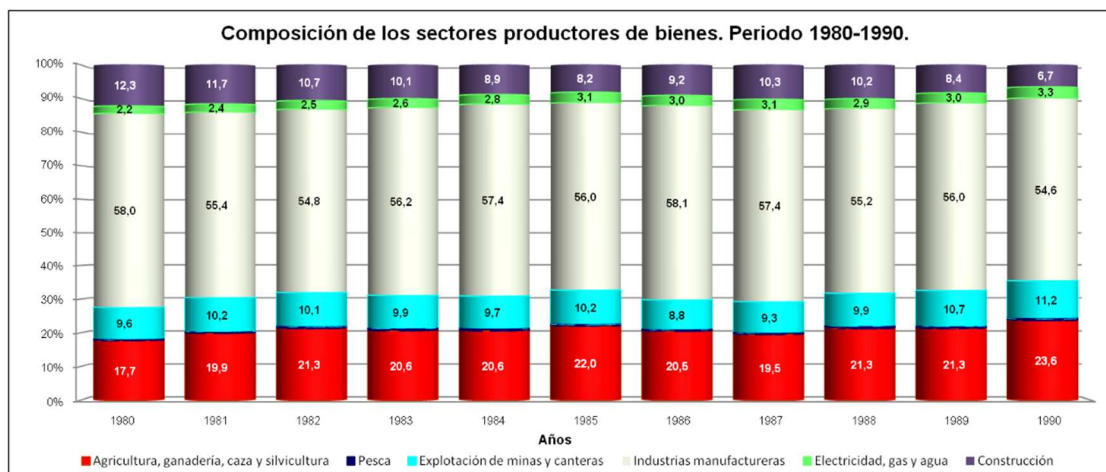


Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

Con respecto a la composición del sector productor de bienes (cuadro 10), se observa que la agricultura, ganadería, caza y silvicultura y la explotación de minas y canteras incrementan su participación. La industria manufacturera y la construcción reducen su participación.

En la Argentina de los '90, más allá de las tensiones inherentes a todo proceso político, las políticas regionales estuvieron destinadas a llegar con el ajuste estructural a todo el territorio nacional. En un marco notoriamente influenciado por el discurso y propuestas de los organismos multilaterales de crédito (FMI, BIRF, BID), se planteaba como objetivo central superar el déficit del sector público, al que se lo sindicaba como fuente principal de las turbulencias macroeconómicas que sufría el país.

Cuadro 10: Composición de sectores en el periodo 1980-1990



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

En la dimensión territorial, el ajuste se traducía en la retirada del Estado Nacional de los espacios regionales, la que se llevaba adelante por medio de privatizaciones, transferencias de funciones estatales a provincias, cierre de oficinas desconcentradas en todo el territorio nacional y desmonte de las regulaciones económicas y sociales de las que estaba encargado.

Y la inducción, en el nivel provincial, de un proceso de ajuste paralelo al que se estaba operando en el Estado Nacional. Concretamente, el nivel estadual debía reducir su tamaño y responsabilidades a cargo por la vía de las privatizaciones y de una menor presencia en el proceso de reproducción social.

De igual forma se buscaba que las provincias complementaran, en las áreas de su incumbencia, las políticas de desregulación y de adecuación impositiva.

En cuanto al grado de despliegue del ajuste, el capítulo de directa potestad del gobierno central fue llevado adelante hasta las últimas consecuencias. A pesar de la lógica conflictividad que involucraba la puesta en marcha de un programa tan ambicioso, la conducción nacional pudo sortear las múltiples presiones y peticiones impulsadas por diferentes actores sociales, políticos y económicos.

De esta manera, las empresas estatales nacionales fueron privatizadas, quedaron sin efecto los sistemas de regulación de área sembrada, se levantaron las barreras arancelarias, se derogaron los regímenes de población preferenciales, se anularon los contratos especiales de compra, etc.

Las Políticas de Integración Regional, básicamente, estuvieron basadas en una serie de sobre-transferencias del gobierno central hacia las provincias del área periférica.

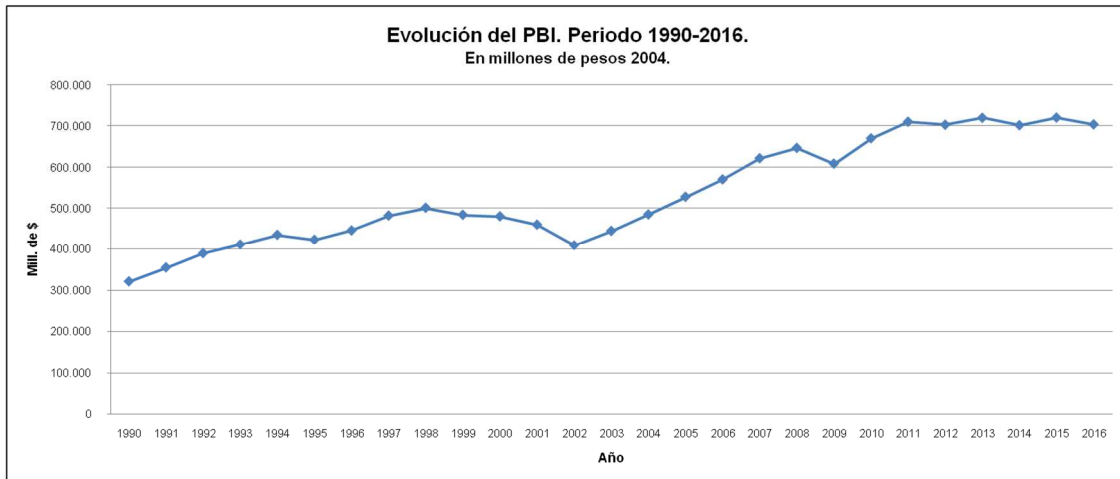
Estos fondos financiaron la expansión de la Administración Pública de estas provincias que de esta forma amortiguaron algunos de los impactos más nocivos del ajuste a partir de garantizar un cierto nivel de actividad, empleo y demanda agregada. Este proceso se dio en el contexto de bajo grado de institucionalización de las reglas del federalismo fiscal, lo que permitió al gobierno central negociar apoyo político de las provincias en el escenario político nacional a cambio de sobre-transferencias de fondos.

Estas prácticas fueron desde siempre un elemento importante de las relaciones Nación-Provincias, pero en la etapa del ajuste el doble proceso de desaparición de los instrumentos de promoción económica y regional y el incremento relativo y absoluto del gasto de la Administración Pública Provincial fue haciendo de ellas un elemento cada vez más cardinal.

Hubo tres vías fundamentales a través de las cuales se llevaron adelante las políticas de integración regional: la estructura de transferencias financieras, la cogestión Nación-Provincias de programas de promoción social y económica; y la permisividad selectiva en la gestión fiscal.

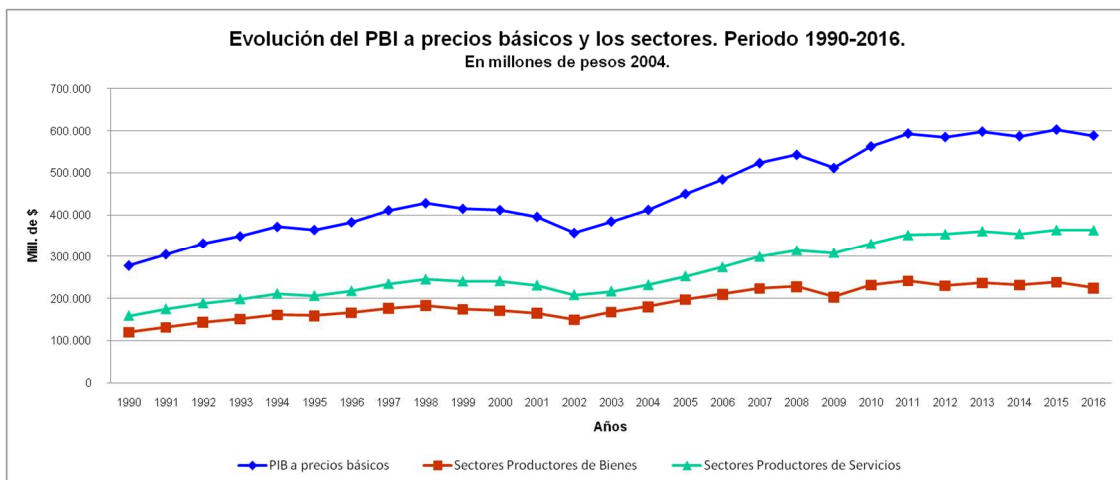
En los cuadros 11 a 13 se observa la evolución del PBI, el PBI a precios básicos y el aporte de los sectores productores de servicios y bienes en el periodo 1990-2016, donde se observa que tienen un comportamiento creciente. Los sectores productores de servicios se incrementan aproximadamente en un 5%.

Cuadro 11: Evolución del PBI en el periodo 1990-2016



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

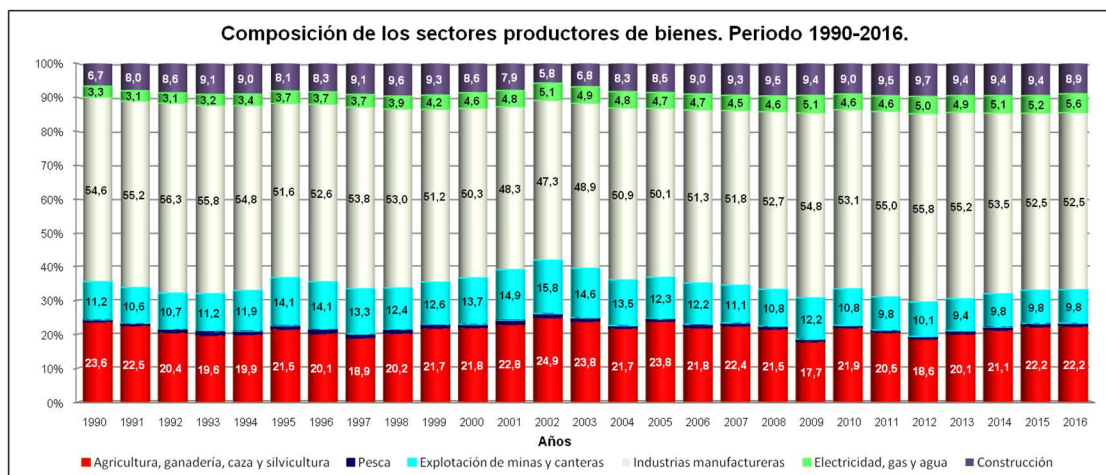
Cuadro 12: Evolución del PBI a precios básicos en el periodo 1990-2016



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

En el cuadro 13 se muestra la composición del sector productor de bienes, se observa que la agricultura, ganadería, caza y silvicultura y la explotación de minas y canteras, la industria manufacturera reducen su participación. El sector de la construcción y el sector referido a la electricidad, gas y agua incrementan su participación.

Cuadro 13: Composición de sectores en el periodo 1990-2016



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

Variables que impactan en la economía regional

Si bien el término economías regionales se usa hace tiempo, no existe una definición exacta, generalmente hace referencia a las producciones agrícolas y agroindustriales de las zonas extra-pampeanas. Entre las principales están: los cítricos, las manzanas, las peras, las uvas, las aceitunas, el azúcar, el tabaco, la yerba, la miel y el algodón. Sin embargo, al ser una diferenciación práctica y no científica, no hay estudios ni estadísticas oficiales que unan a estos sectores, por lo que ver su evolución en el tiempo es casi imposible.

Según Raúl Robin, titular de Economías Regionales de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), explica que el término economías regionales nació para diferenciar a los pequeños productores a lo largo de todo el país que producen cultivos no tradicionales, de aquellos que tienen grandes extensiones en la zonas pampeanas que generalmente producen soja, trigo o maíz.

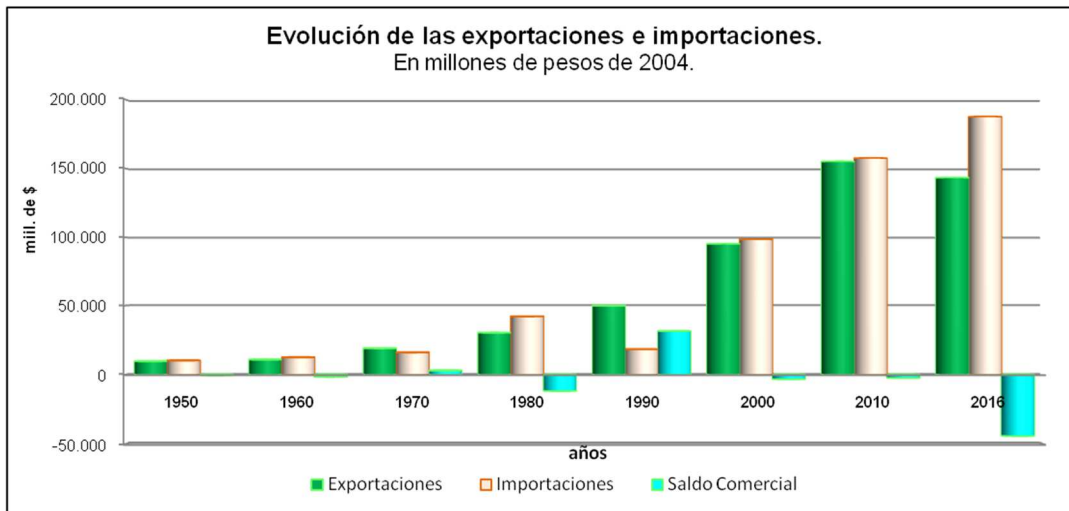
Se coloca en la misma categoría a producciones que son muy diferentes, por ejemplo la vitivinicultura en Mendoza, la yerba mate en Misiones, las peras en Río Negro y la caña de azúcar en Jujuy, entre otros. Si bien son realidades muy distintas, las mismas se agrupan sólo porque no forman parte de los cultivos de la zona pampeana, pero no porque estén relacionados entre sí. No comparten estructuras de costos, formatos de comercialización, mercados de destino y a veces ni siquiera distancia a centros de consumo o procesamiento.

Sí existen algunos puntos en común, de acuerdo con los especialistas, en cuanto a los problemas que enfrentan, como el aumento de costos internos, especialmente logística y transporte, y la caída de los precios internacionales. Las diferencias más importantes empiezan cuando se trata de encontrar soluciones.

Según algunos autores, la crisis del sector se manifiesta por un problema de competitividad que mezcla la inflación interna con el atraso cambiario. Aunque desconfían de lo que se podría lograr con una devaluación, ya que el problema está relacionado con la distribución de la riqueza dentro del circuito productivo y no con la rentabilidad.

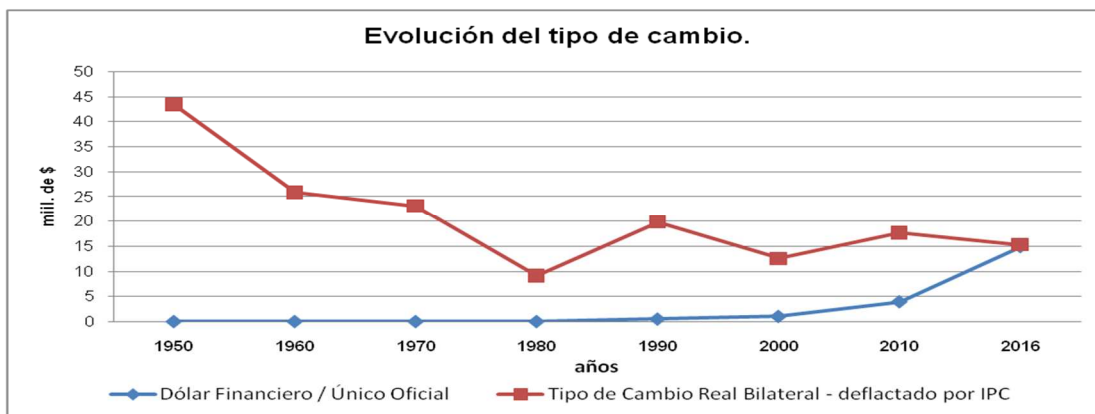
En el cuadro 14 se analiza el comportamiento de las exportaciones e importaciones en Argentina. En los años 1950, 1960, 1970 y 1990 se observa que las exportaciones superan a las importaciones, presentando un superávit en la balanza comercial. En los años 1980, 2000, 2010 las importaciones son superiores a las exportaciones, mientras que en el año 2016 es donde se presenta el mayor déficit de la balanza comercial.

Cuadro 14: Exportaciones e importaciones 1950-2016



Una de las variables que afectan a las economías regionales es el tipo de cambio. En el cuadro 15 se muestra la evolución en el periodo 1960-2016, tomando los valores de cada década.

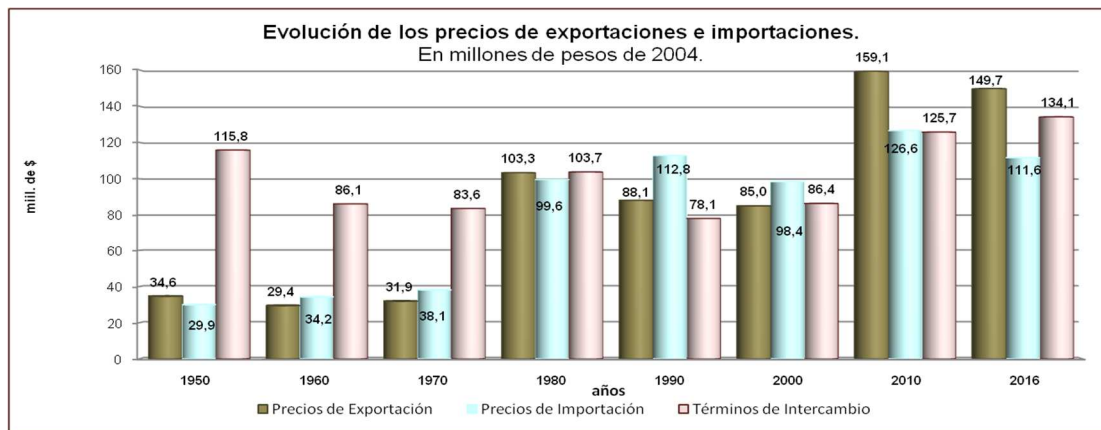
Cuadro 15: Evolución del tipo de cambio 1950-2016



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

Otra variable que afecta es el precio de los bienes comercializados internacionalmente (cuadro 16). Los precios de los bienes exportables entre los años 1950 y 1960 disminuyen, incrementándose hasta el año 1980, luego vuelve a decrecer hasta el año 2000 y con su posterior incremento en 2010 y por último vuelve a decrecer en 2016. Con respecto a los precios importables, muestran un comportamiento ascendente desde 1950 a 1990, disminuyendo en 2000, presentando un crecimiento con posterioridad.

Cuadro 16: Precios exportaciones e importaciones 1950-2016



Fuente: Elaboración propia en base a Ferres, Orlando, Dos siglos de economía argentina, Edición Bicentenario, 2010

CONCLUSIONES

Los enfoques teóricos sobre geografía económica se plantean como un estudio normativo de la localización de las actividades económicas y de las pautas de desarrollo económico de los territorios. Se enfrenta al tratamiento de los temas económicos desde un punto de vista diferente: individualismo metodológico, competencia perfecta, técnicas cuantitativas, razonamiento hipotético-deductivo, prioridad a la explicación. El principal objetivo es estudiar la tendencia de las actividades económicas a la aglomeración espacial y al desequilibrio distributivo.

Este trabajo tuvo como objetivo delinear los conceptos sobre economía regional y recopilar en forma sucinta los antecedentes históricos de estos conceptos en el mundo y, particularmente, en Argentina.

Se observa que el concepto de economía regional tuvo sus comienzos a partir de 1950 y que fue adaptándose a los cambios sucesivos, hasta culminar con el concepto contenido en la globalización.

En Argentina se muestra que el concepto y la política que comprende a la economía regional fueron comprendidas en las distintas ideas políticas que fueron desarrolladas desde 1950. En el periodo analizado, 1950-2016, se observó que el PBI expresado en millones de pesos de 2004 tuvo un comportamiento oscilante y ello repercutió en las economías regionales.

En términos generales, se considera a las economías regionales como un conjunto de sectores económicos que funcionan de manera similar y sufren los mismos problemas. Si bien el término economías regionales se usa hace tiempo, no existe una definición exacta.

En el territorio argentino, se identifican como economías regionales a los sub-espacios que se ubican por afuera de la Pampa Húmeda y que, por razones históricas, se integraron tardíamente al proceso de desarrollo capitalista importado a la Argentina en la segunda mitad del siglo XX.

El concepto nació para diferenciar a los pequeños productores a lo largo de todo el país que producen cultivos no tradicionales, de aquellos que tienen grandes extensiones en las zonas pampeanas que generalmente producen soja, trigo o maíz. Colocando en la misma categoría a producciones que son muy diferentes, por ejemplo la vitivinicultura en Mendoza, la yerba mate en Misiones, las peras en Río Negro y la caña de azúcar en Jujuy, entre otros. Si bien son realidades muy distintas, las mismas se agrupan sólo porque no forman parte de los cultivos de la zona pampeana, pero no porque estén relacionados entre sí. No comparten estructuras de costos, formatos de comercialización, mercados de destino y a veces ni siquiera distancia a centros de consumo o procesamiento.

Por último, se trató de introducir el comportamiento de algunas variables que inciden en las economías regionales como son el tipo de cambio y el precio de los bienes comercializados internacionalmente. Los mismos no tienen un comportamiento similar y del análisis se desprende que no son las únicas variables que inciden en la evolución de las economías, ya que se debe tener en cuenta el aumento de costos internos, el problema de competitividad que mezcla la inflación interna con el atraso cambiario.

Se deja planteada en este trabajo una breve introducción al análisis de las economías regionales, un problema que está relacionado con la distribución de la riqueza dentro del circuito productivo y no con la rentabilidad.

En futuras investigaciones se profundizará el análisis de las variables que afectan a las economías regionales de Argentina, focalizando los estudios para el caso de Mendoza.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aparicio, S., Berenguer, P. y Rau, V. (2004), *Modalidades de intermediación en los mercados de trabajo rurales en Argentina*. Cuadernos de Desarrollo Rural. <http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/desarrolloRural/article/view/1260>
- Cao, H. (2007), *Las políticas regionales en la Argentina de los '90*. Documentos y aportes en administración pública y gestión estatal. Universidad Nacional de Buenos Aires. <http://www.scielo.org.ar/pdf/daapge/n8/n8a02.pdf>
- Curcio, S. Vilker, A. (2014), *Impacto de las variaciones de precios de las commodities exportadas en la economía real de los países de América Latina*. *Revista de Investigación en Modelos Financieros - Año 3 Vol. 1* 93-114.
- Ferrer, A. (2004), *La Economía Argentina*. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI. Fondo de Cultura Económica. Tercera edición. Argentina.
- García, A. (2007), *¿Un nuevo ciclo para la planificación regional? El caso de seis economías regionales argentinas*. IX Coloquio Internacional de Geocrítica. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales. Universidad de Barcelona. ISSN: 1138-9788. Vol. XI, núm. 245 (52). <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-24552.htm>.
- Gutiérrez Casas, L. E. (2006), *Teorías del crecimiento regional y el desarrollo divergente. Propuesta de un marco de referencia. Nóesis*. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, vol. 15, núm. 30, pp. 185-227. Instituto de Ciencias Sociales y Administración. Ciudad Juárez, México. <http://www.redalyc.org>.
- Gutiérrez Casas, L. E. (2007), *Potencial de desarrollo y política regional. Un modelo aplicado al Estado de Chihuahua, México*. Tesis. Programa de Doctorado en Integración y Desarrollo Económico. Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid. <http://www.scielo.org.mx>.
- Manzanal, M. (2004), *El desarrollo territorial en Argentina: una historia plena de contradicciones. Sus alternativas desde la perspectiva institucional*. V Encuentro de Universidades Nacionales Plan Fénix Economías Regionales. 18-19 de Octubre de 2004. Río Gallegos.
- Montaña, E. (2014), *Los desafíos regionales frente a la mundialización De los territorios: la sociedad mendocina en los 90*. revele.uncoma.edu.ar/htdoc/revele
- Roark, G., Urrutia, S., Jaureguiberry, M., Paravie, D., Ottogalli, D. (2013). *Actividades predominantes a nivel nacional, regional y local de las pymes industriales Argentinas*. Ciencias Administrativas. Revista Digital. FCE, UNLP. <http://sedici.unlp.edu.ar>.
- Rofman, A. (2005), *Acceso de los pequeños productores al crédito formal e informal: diagnóstico y propuestas*. 1ª ed. Buenos Aires: Secretaría Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, 116 pp. <http://www.ciap.org.ar/ciap/Sitio/Materiales/Otros>.

Rofman, A. y Collado P. (2004), *El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran*, IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Sociales y Agroindustriales. Buenos Aires.

Slipczuk, M., *¿Qué son las economías regionales*. Fundación Federar.

Viego, V., *Desigualdades regionales y costos de transporte en Argentina*. <http://repositoriodigital.uns.edu.ar>

Viego, V. (2010), *Rendimientos crecientes, costos de transporte, eslabonamientos verticales y asimetrías regionales persistentes*. Revista Problemas del Desarrollo, 162 (41).

SECTOR OLIVÍCOLA DE MENDOZA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO ARGENTINO E INSERCIÓN EN EL MUNDO

MENDOZA OLIVE SECTOR ARGENTINE MARKET PARTICIPATION AND WORLD INSERTION

Myriam Gladys Castro

*Especialista en Costo y Gestión Empresarial, Universidad Nacional de Cuyo
JTP en Costo para la Gestión
FCE-UNCUYO*

Resumen

El objetivo del trabajo es analizar la actualidad del sector olivícola de la provincia de Mendoza, su participación en el mercado argentino y su inserción en el mundo. Se realizó un relevamiento del desarrollo de la actividad en la provincia y su participación en el conjunto del sector a nivel nacional. También de las principales diferencias y puntos en común y aquellos desafíos que son comunes con la actividad en el mundo. El resultado permite establecer los objetivos a alcanzar para lograr la sustentabilidad de la actividad. Surge la necesidad de la incorporación de tecnología, innovación, desarrollo e investigación en cada uno de los procesos. La brecha que se observa a nivel internacional y entre las empresas locales es indicador de las potencialidades existentes que se deberán desarrollar.

Palabras clave:
olivicultura; producción olivícola

Abstract

The objective is to analyze the current situation of the olive sector in the province of Mendoza, its participation in the Argentine market and its insertion in the world. A survey was carried out of the development of this sector in Mendoza and its participation in the sector as a whole at the national level. Also, the main differences and points in common and those challenges that are common with the activity in the World. The result allows establishing the objectives in order to achieve the sustainability of the activity. The need arises for the incorporation of technology, innovation, development and research in each of the processes. The gap observed at the international level and among local companies is an indicator of the existing potentials that must be developed.

Keywords:
olive sector; olive production

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, tanto el contexto nacional como el internacional la actividad olivícola presenta importantes desafíos que deberá enfrentar. Los obstáculos que se presentan se deben a los vaivenes en las exportaciones y la producción, a las políticas económicas y a la globalización del mercado.

Dado que Argentina es en la actualidad es uno de los principales productores y exportadores mundiales de aceitunas de mesa y aceite de oliva, debe realizar las acciones necesarias para atender las demandas de este momento.

En la actualidad el sector está transitando una crisis originada por factores internos y externos, tales como el incremento del costo de la mano de obra, los costos de logística y los bajos precios a nivel internacional, en mercados a los que concurren los grandes productores como España e Italia.

Esta crisis debe ser la oportunidad que tiene el sector para organizarse en su conjunto, planteándose de cara al futuro un plan estratégico que permita aprovechar las circunstancias favorables que se espera se presenten en el futuro.

A continuación se presenta un relevamiento de los principales números de la actividad en la provincia y en el país. Poniendo de manifiesto la evolución de la actividad para llegar los volúmenes de actividad actuales, de la mano de políticas fiscales y sociales que han modificado el mapa del sector.

Se muestra cómo se compone la cadena de valor y los principales actores de la misma.

Una mirada de la forma de desarrollar la actividad y de los desafíos que se les plantean a los principales productores de aceitunas y aceites en el mundo.

Y una breve comparación que nos permita ubicarnos dónde estamos en el desarrollo de la actividad, cuáles son las diferencias que deberemos salvar para alcanzar resultados competitivos.

ANTECEDENTES

Mendoza, es una de las principales productoras de aceitunas del país de acuerdo a la información suministrada por el Instituto de Desarrollo Rural (IDR). La provincia cuenta actualmente con 20.646 ha implantadas, de las cuales 19.090 has se encuentran en producción. La evolución de la superficie productiva de olivo en la provincia ha aumentado, respecto de la temporada 2015, este aumento se debe a la entrada en producción de montes jóvenes (se consideran plantaciones desde 7 años de edad). La superficie productiva se distribuye de la siguiente forma; la variedad Arauco representa el 20 %, la variedad Arbequina el 36 % y el 44% al resto de variedades.

En la actualidad la provincia ocupa el cuarto lugar en producción de aceitunas de la Argentina (según datos de superficie del Censo Nacional Agropecuario 2002), por lo tanto, no es la principal formadora de precios, sin embargo, el olivo es la primera especie frutícola cultivada, después de la vid.(Fuente IDR). El desplazamiento al cuarto lugar luego de ser una de las principales zonas productoras tiene sus orígenes en 1979, a raíz de la aplicación de la ley de diferimientos impositivos, que generó un cambio en el ranking de las provincias productoras de aceitunas. Esta ley permitió diferir el pago de impuestos y benefició a las inversiones de plantaciones de olivos en provincias con dificultades para el desarrollo agropecuario. Así fue que provincias como La Rioja, Catamarca y San Juan, ingresaron al circuito productivo de olivo.

Desde fines de 1998 hasta 2002 las plantaciones de olivo crecieron de 29.500 ha plantadas a más 50.000 ha según los censos de 1992 y 2002 de la Dirección Nacional de Alimentación. Representando alrededor de 14 millones de plantas, siendo el 65 % de estas destinadas a la producción de aceite y el 35% con destino a conservas.

A partir del año 2002, con el cambio de modelo de país y de las políticas monetarias cambiarias, mejoraron las condiciones para exportar, siendo el principal producto las conservas y después el aceite. También hay que destacar que fuertes sequías en la cuenca Mediterránea llevaron al aumento de las exportaciones.

Como resultado de las producciones tradicionales, de los diferimientos impositivos, y de inversiones, la superficie estimada para el 2007 de las principales provincias productoras fue de casi 76.000 hectáreas.

La actividad primaria del sector es la que mayor cantidad de personas ocupa, en relación a las actividades de la producción ya sea de aceite o de conservas.

La cosecha de las aceitunas da lugar a los procesos productivos antes mencionados y los productos que se obtienen son aceite de oliva virgen o extra virgen en el primer caso y aceitunas en salmuera en el segundo. Como existen diversas variedades de frutos y distintos tipos y calidades de aceites, el Consejo Oleícola Internacional (COI) fija los estándares a nivel internacional para identificarlos. Argentina los recepta a través de Ley 18.284/6 del Código Alimentario Argentino.

La maduración de los frutos es el indicador del comienzo de la cosecha, también determinará el nivel de acidez, el rendimiento y las características organolépticas de los mismos. Mientras más madura la aceituna mayor será el rendimiento para la obtención de aceites, sin embargo el producto final perderá en sustancias aromáticas, ya que la mayor maduración le quita los sabores frutados, amargos o picantes al aceite. Claro que el punto óptimo de maduración dependerá de la variedad de la aceituna.

INCORPORACIÓN DE TECNOLOGÍA EN EL SECTOR

La incorporación de tecnología en el sector es paulatina y de ha producido a en los últimos tiempos de la mano de nuevas empresas que ingresan al sector.

Uno de los aspectos más destacados a considerar es el relacionado con el riego. Este es de suma importancia ya que el estrés hídrico que sufren las plantaciones que no cuentan con el riego adecuado, produce cosechas pobres en calidad. De a poco se va cambiando el riego superficial por el riego localizado.

Otro punto es la incorporación de cosechadoras mecánicas, por ahora solo pueden utilizarse en la cosecha de aceitunas para la elaboración de aceites, mientras que en el caso de aceitunas para conservas la cosecha sigue siendo manual. Además las cosechadoras mecánicas solo pueden utilizarse en aquellas plantaciones realizadas de tal forma que permiten la circulación de las mismas, no obstante estas limitaciones, la tendencia es incorporar la mecanización de forma integral, a través de la colaboración con máquinas que cuenten con plataformas, elevadores, de modo de aprovechar el tiempo y reducir mano de obra.

Otro factor es la incorporación de sistemas de monitoreo de las plantas, para realizar el control fitosanitario, el crecimiento de los frutos, la necesidad o el exceso de agua, etc. De tal modo lograr mejores rendimientos y calidad.

USO DEL FACTOR TRABAJO

Es en la actividad agrícola donde se contrata a la mayor cantidad de personal, sobre todo en la época de poda y cosecha. Si se toma como dato que existen más de 50.000 has. de olivares modernos, se requieren 400.000 jornales al año para la poda, mientras que para cosecha la demanda real es 1.350.000 jornales, representando 14.000 puestos de trabajo en un lapso de 90

días que dura la campaña productiva, durante este período también se contratan técnicos, capataces y administrativos contables. Este movimiento de personas resulta que se da, en la misma época que la cosecha de uva, por lo tanto es muy difícil encontrar personas que se dediquen a ello. Además la gente trata de obtener trabajos estables y este es de temporada, por lo que muchas veces se realiza con trabajadores golondrinas que vienen de otras provincias e incluso de otros países, requiriendo contar con condiciones edilicias para facilitar la ubicación de los trabajadores.

En la actividad industrial el uso del factor es escaso, debido justamente a la utilización de máquinas en reemplazo de personas, En el caso de las fábricas de aceite requieren poco personal, mientras que la industria de la conserva requiere mayor cantidad sobre todo para la clasificación y tamañado de las aceitunas. La elaboración de aceitunas negras requiere mayor dedicación ya que deben moverse las aceitunas en tres oportunidades para que entren en contacto con el aire, se oxiden y logren la uniformidad en el color, esto demanda más mano de obra. El número de personas demandadas sigue siendo escaso y acotado al período de elaboración que dura 3 meses aproximadamente. Además se trata de procesos simples, por lo tanto tampoco se requiere contratar técnicos y profesionales.

Es importante aclarar que la producción de aceitunas es una de las principales fuentes de contratación en las provincias del Nuevo Cuyo y el NOA.

INSTITUCIONES QUE NUCLEAN LA ACTIVIDAD

Existen una serie de organizaciones públicas, privadas y mixtas que se ocupan de brindar apoyo y promocionar al sector olivícola argentino, contando además con la colaboración de grupos de investigación técnicos y científicos, todos con el mismo objetivo, el de mejorar los cultivos y de este modo los resultados de la industria. Algunas de las organizaciones a nivel provincial son, la Cámara Olivícola de La Rioja, de Córdoba, del Sur, de San Juan, la Asociación Olivícola de Catamarca, la Asociación Olivícola de Mendoza (ASOLMEN) entidad que reemplaza al Comité Olivícola de Mendoza; todas estas se encuentran integradas en la Federación Olivícola Argentina (FOA).

El Consejo Olivícola Argentino (COA), es un organismo que se ocupa de la regulación y normalización comercial, cooperación técnica y mejora de la producción, la defensa de la calidad y la promoción e información al consumidor. El COA está integrado por las organizaciones públicas y privadas de las cinco provincias productoras de aceitunas junto con organismos como el INTA, MinAgri, INTI, SENASA, la Asociación Olivícola Argentina (ASOLIVAR) y el Consejo Argentino de Productores de Aceite de Oliva (CAPRAO).

Algunas Instituciones nacionales, como el INTA, agencias de los gobiernos provinciales y

Universidades Nacionales o centros de investigación como el Centro Regional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CRILAR) dependiente del CONICET, son las que concentran las actividades de investigación y desarrollo.

Por otra parte, existen asociaciones civiles sin fines de lucro como el Consorcio Regional

Experimentación Agropecuaria (CREA), a nivel público el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y el Instituto de Desarrollo Rural (IDR) de Mendoza. También podemos destacar firmas asociadas por ejemplo a “Argentina Olive Group” (AOG), conformado por 5 empresas productoras de aceite de oliva que se especializa en la elaboración y exportación de aceite de oliva extra virgen.

Se han desarrollado diversos planes estratégicos, entre ellos el Programa “Oliva XXI” lanzado en 1998 el objetivo era mejorar la competitividad de las firmas aceiteras y la calidad de sus productos. En la provincia de Mendoza se desarrolló el Plan Estratégico con el objetivo de incrementar

las exportaciones provinciales sobre la base de la creación de la “marca Mendoza” como distintiva en los mercados externos, la asociatividad empresarial y la incorporación de valor agregado. También la provincia de San Juan, con fondos del BID inició la planificación estratégica de la cadena. Se destaca también el INTA aportando diversos proyectos de apoyo y promoción del sector.

DESCRIPCIÓN DE LA CADENA DE VALOR EN MENDOZA

Siguiendo el trabajo “Análisis de la Cadena del Olivo en Argentina” (Cáceres, 2009). Allí se establece que la cadena agroalimentaria olivícola mendocina está compuesta por las siguientes etapas: la provisión de insumos y producción primaria, la etapa de industrialización y la distribución y comercialización.

En la primera etapa se encuentran los proveedores de insumos, de servicios de apoyo, maquinarias e implementos, tanto para el sector primario como industrial. El segundo eslabón lo constituyen los productores primarios, quienes asumen la producción de la aceituna y de su provisión al sector industrial incluyendo la cosecha y acarreo.

En la segunda etapa se encuentran dos agentes importantes, el acopiador y los industriales. Aproximadamente el 90% de las aceitunas se venden directamente a las industrias para su procesamiento, mientras que en el 10% restante intervienen los acopiadores, encargados de intermediar entre el productor primario y el industrial, en aquellos casos de débil integración entre ambos. El 30% de la materia prima se destina a la elaboración de aceites y el 70% a la producción de aceitunas en conserva. La mayor parte de la producción de aceite de oliva y aceitunas en conserva de la provincia se destinan al mercado externo. La etapa de la distribución y comercialización la pueden llevar a cabo los mismos industriales, algunos distribuidores específicos de productos regionales como el vino, o bien grandes minoristas como son los súper e hipermercados.

A pesar del poco cambio en la estructura productiva primaria, las empresas industriales sí realizaron grandes inversiones en capital para modernizar sus equipamientos, incorporando importantes mejoras tecnológicas para el procesamiento de la creciente producción primaria. Si bien existió una fuerte entrada de grandes capitales al sector, que llevó adelante el desarrollo de industrias de última tecnología, las firmas pequeñas y medianas también mejoraron ampliamente sus plantas procesadoras. Como es habitual prácticamente la totalidad de las industrias se encuentran en las zonas tradicionales de producción de materias primas, como se verá más adelante.

1) Proveedores de insumos y bienes de capital para el agro

Los proveedores de insumos y bienes de capital para el agro presentes en la provincia están compuestos por viveros, empresas vendedoras de maquinarias y herramientas, agroquímicos, equipamiento y tecnología de riego. Por las nuevas condiciones de la olivicultura, se han instalado en la provincia viveros con mayor especialización y cuidado del material genético.

2) Demanda de mano de obra

La olivicultura, por el peso relativo que representa en la superficie implantada total de la provincia, es una de las actividades productivas generadoras de mayor empleo, ubicándose entre las tres primeras. Como el resto de las labores agrícolas, la olivicultura posee estacionalidad en la demanda de mano de obra, donde en momentos coincidentes con la cosecha alcanza los máximos niveles de creación de empleo, el cual tiene, por las características de la producción, una condición mayoritariamente temporaria.

3) Inserción en la cadena agroalimentaria: Formas de venta y estrategias de venta y estrategias de comercialización.

De acuerdo a los datos registrados por el CNA 2002, el principal canal de comercialización de los productores de olivo de la provincia es la venta directa a industria (80% del total de la producción). Le sigue en importancia la intermediación por acopiadores (7%), la venta a minoristas (5%) y la venta a corredores, con el 3% de los casos. Los departamentos donde hay mayor cantidad de industrias que entran en el circuito de comercialización a industria, son Maipú, Guaymallén, San Rafael y San Martín, mientras las que venden a acopiadores están principalmente en Maipú y San Martín. Las explotaciones que venden en el circuito minorista se encuentran en Maipú, Guaymallén y San Rafael.

4) Industria

En la provincia de Mendoza existen 138 empresas dedicadas al procesamiento de olivo. Como se muestra en el Gráfico 51, la mayor parte de las industrias se encuentran radicadas en los departamentos Maipú y Guaymallén, que representan el 57,25% de las empresas elaboradoras de los productos industriales de la cadena del olivo de la provincia de Mendoza. El 28,3% se encuentran distribuidas en los departamentos del este, y el resto en el oasis sur.

En los últimos años debido a la crisis ocasionada en el sector a raíz de la caída en el precio del aceite de oliva y la pérdida de rentabilidad, se observa una mayor concentración de firmas en la etapa de distribución, un incremento de la importancia de las marcas como forma de diferenciación y mayor importancia de la logística. La actual crisis del sector recayó principalmente sobre el sector primario, que es el que contiene a los agentes más atomizados y donde se concentran la mayor parte de los costos de la cadena. Al ser este eslabón el que encuentra dificultades para mecanizar, al enfrentar mayores costos variables y una considerable sobreoferta, el productor primario se encuentra en una posición desventajosa frente al resto de la cadena. El agente con el que interactúa el productor puede llegar a ser tanto una firma dedicada a la molienda o al tratamiento de las aceitunas en conserva como a un acopiador. Si bien estas características descritas se aplican al sector a nivel global también pueden observarse para el sector en Argentina.

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL CONTEXTO GLOBAL

Es importante observar que ocurre en otros mercados por ejemplo, el mercado de la unión Europea. De acuerdo al trabajo presentado en Andalucía en el año 2006 (verificar como citar) los datos publicados dicen que en ese momento existían 1.000 millones de olivos, de los que el 98% se encuentran en la cuenca mediterránea en una superficie de 9,4 millones de ha. La campaña 2000/1 superó los 12.000 de toneladas de aceitunas. De este total aproximadamente el 90% se destina a producción de aceite y un 10 % a elaboración de aceitunas de mesa. El primer productor europeo y mundial es España, el aceite de oliva tiene un peso importante en la producción final agraria. En España es importante en Cataluña, Valencia, Murcia, Castilla – La Mancha, Extremadura, destacándose Valencia. En esta región se cultiva el 59% del cultivo nacional y el 27% del total de la UE.

A pesar de los números que muestran campañas importantes, se presentan los siguientes problemas:

- La estructura productiva del sector
- Competencia de la producción de los países en vías de desarrollo
- La reforma de la política agraria comunitaria, el cultivo del olivo es uno de los más sociales.

La actividad crea valor no solo través de los productos que se obtienen, sino también en la generación de trabajo, la actividad agraria contribuye con gran cantidad de trabajo directo e indirecto, requiere de mano de obra temporal para la cosecha de las aceitunas y mano de obra

permanente para las tareas anuales que deben realizarse. De este modo las comunidades pueden permanecer en la región.

En España se puede observar que en muchos casos el resurgimiento y desarrollo de pueblos olivareros ha estado asociado a las coyunturas económicas que han favorecido al sector, aunque haya sido por un tiempo limitado. Así, tuvo gran trascendencia las acciones de índole político-económica, como fue la incorporación de España a la UE que posibilitó las mejoras económicas a través de las ayudas dentro de la Organización Común de Mercado de Materias Grasas; también las mejoras tecnológicas, tales como el riego con dotaciones muy pequeñas de agua, pero que permiten reducir la vecería y estabilizar las producciones evitando el impacto negativo de la sequía, así como desarrollar paulatinamente el sector servicios y permitir la consolidación de empleo fijo.

Un desafío importante que deben enfrentar es la competencia de los Países en Vías de Desarrollo en el mercado internacional ha supuesto una pérdida de competitividad importante que se ha traducido en la reducción de las cuotas de mercado: en Estados Unidos a favor de México y Marruecos, en Alemania a favor de Turquía y en Francia y Canadá a favor de Marruecos. Entre las causas principales de la pérdida de competitividad han sido los costos bajísimos de la mano de obra principal factor productivo de estos Países en Vías de Desarrollo y su escasa legislación medioambiental lo que los coloca en el punto de mira de las organizaciones españolas de productores por acusaciones de competencia desleal.

BRECHA TECNOLÓGICA

La situación por la que atraviesa el sector tiene larga data y existen diversos estudios que buscan brindar información sobre las causas que la originan. A continuación se exponen algunas de las causales.

Siguiendo el trabajo realizado por el “Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva” (Sanches, 2013), allí establece que mientras la transformación de cultivos tradicionales hacia usos intensivos en maquinaria comenzó en Europa desde principios de la década de 1990, este proceso recién se verifica en Argentina con cierta intensidad desde la primera década del siglo XXI (sobre todo en las nuevas plantaciones en las provincias de Catamarca, La Rioja y San Juan). Los nuevos cultivos locales tienen casi la misma cantidad de árboles por hectárea que las plantaciones intensivas que hay en España e Italia, adquiriendo una escala suficiente para el mejor funcionamiento de cosechadoras mecánicas y para el proceso de dos fases durante la etapa industrial de la elaboración de aceite de oliva. La modernización por parte de las plantaciones produjo, tanto en Argentina como en los tradicionales países productores, una división hacia dentro del sector en la cual aún existen plantaciones que siguen utilizando tecnologías obsoletas y dedican su producción para el abastecimiento de un mercado interno regional, con pocos controles de calidad. Así es posible observar cultivos con baja densidad de árboles por hectárea y de tamaños por encima de los permitidos para la mecanización de la producción y con bajos niveles de control de calidad para el proceso de selección y transformación. Entre las variedades que son utilizadas en Argentina para la fabricación de aceite de oliva en las plantaciones intensivas se destaca la Arbequina, en tanto que en Europa existe una mayor diversificación. En cuanto al sistema de riego utilizado en Argentina, en los últimos años, comenzó a realizarse a través del método localizado, en tanto que en España ya es el mecanismo más utilizado en las plantaciones.

Entre las primeras trabas para alcanzar eficiencia para toda la cadena local es el desarrollo que tienen los árboles de olivo en comparación con los cuidados que se tienen en Europa. El escaso control existente sobre la forma de los árboles, junto con las distintas condiciones climáticas en comparación con la zona de cultivo de Europa, determinan que los árboles en Argentina tengan un mayor tamaño. Esto complica el control de la materia prima, complicando la absorción de

luz, el uso de herbicidas, la poda y la instancia de recolección. La forma óptima que debe tener un árbol es la de un vaso, con un único tronco y pocas ramas principales (tres o cuatro) que en su primer tramo tienen una inclinación de 40° a 45° para luego crecer de forma vertical. Las copas no demasiado altas permiten un mejor acceso para la poda, los tratamientos fitosanitarios y la recolección a mano mediante máquinas. Progresivamente, los cultivos en Argentina fueron convergiendo hacia la incorporación de árboles bajo un único tronco y con la copa en forma de vaso.”

También se observan diferencias en los procesos de clasificación y selección de la materia prima, comparando con los procesos utilizados en Europa. Por ejemplo los más difundidos son las técnicas como el control muestral, para determinar la calidad de los frutos a través de índices de madurez o resonancia magnética y determinar así el destino de las aceitunas. En Argentina este tipo de actividades es organizado por un pequeño grupo de empresas que son las que se encuentran con una mayor integración vertical. Este aspecto es fundamental a la hora de proyectar conquistar mercados Premium donde se exigen certificaciones de calidad.

En cuanto a la brecha en el proceso industrial de elaboración de aceites, se puede decir que es menor comparado con España e Italia, sin embargo, las mayores diferencias se concentran en tecnologías que impactan en la capacidad de procesamiento y almacenamiento. En la industria conservera la tecnología a incorporar se centra en la clasificación de los frutos no solo por tamaño, sino también por color y por defectos; también la incorporación de descarozadoras, cortadoras, automatización en el llenado. También podemos mencionar la innovación necesaria en los envases, permitiendo incrementar la productividad y homogeneizar el llenado de los mismos, mejorando las terminaciones de los mismos y aumentando la velocidad en la respuesta a los pedidos, en la actualidad estos procesos en el aceite como en las aceitunas en conservas es manual o semi-mecánico.

Otra tema muy importante es el tratamiento de residuos, mientras en los principales países productores de aceite de oliva, el alpechín y el orujo son transformados en subproductos, en Argentina se utilizan como abono en los campos en las fábricas de humus de lombriz y en menor medida en aceite de orujo.

Se puede observar que existen desafíos que deben superarse, a estos hay que sumar la necesidad de los productores de diversificarse ante escenarios de inestabilidad, donde deben volverse competitivos en los mercados externos. También la identificación de las cualidades benignas del aceite, hacen que este deba alcanzar elevados niveles de calidad. Todo esto hace que los productores nacionales deben incorporar velozmente la tecnología y sistemas de calidad que les permitan conseguir mejores condiciones de negociación.

CONCLUSIONES

Como se observa existe una problemática común para todas las regiones donde se realiza la actividad, si bien en Europa se ha avanzado en la tecnificación de algunas tareas, por ejemplo la cosecha, también tienen la limitación de que no todas las plantaciones pueden adaptarse. Por otra parte resulta que es la actividad que mayor mano obra ocupa, por lo que la utilización de tecnología mejora la eficiencia y permite bajar costos pero impide generar o conservar puestos de trabajo que llevan al arraigo de los lugareños y de este modo cumplir con el valor social de esta actividad.

En los mercados internos e internacionales se enfrentan además a los nuevos países productores y la falta de calidad en cuanto a la producción y por otra parte el fenómeno social que significa el cultivo del olivo para familias que cuentan con pocas hectáreas, que deberían asociarse o bien volcarse al turismo.

Si bien ya existen diversas trabas y regulaciones para acceder a distintos mercados, será necesaria una política sostenida por parte de todos los organismos privados, públicos, mixtos en pos de ubicar a nuestros productores en los escenarios más favorables para la colocación de los productos. Por otra parte resulta imprescindible fomentar la asociatividad entre los productores más pequeños para lograr la sustentabilidad de la actividad considerando a todos a los actores. Una estrategia que incorpore la tecnología, la innovación, la investigación y desarrollo, debe ser la prioridad hoy en el sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Antequera, Germán, Navarrete, José Luis, Starabinsky, Gabriela Robledo, Walter, Eficiencia técnica en el sector olivícola en la provincia de la rioja, Anales Asociación Argentina De Economía Política, XLVIII Reunión Anual Noviembre de 2013
- Bauzá, Mónica y Maturano, Adriana, Especialización en Costos y Gestión Empresarial, Facultad de Ciencias Económicas – Universidad Nacional de Cuyo, Junio 2011.
- Cáceres, Ruth; Novello, Raúl; Robert, Mercedes; Análisis de la cadena del olivo en Argentina, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Noviembre 2009
- Censo frutícola 2010, IDR
- Código Alimentario Argentino, Capítulo VII
- COI. Consejo Oleícola Internacional. <http://www.internacionaloliveil.org>
- De Amores Hernández, Antonio Felix. "Estudio de la eficiencia del olivar andaluz mediante técnicas de análisis envolvente aplicadas a la nueva Política Agraria Comunitaria". Analistas Económicos de Andalucía. 2006
- Fernández, Natalia, Mulet Maurin, Patricia, Suarez, Carlos Ulises, Waidatt, Ariel, Características del Mercado de Aceite de Oliva, MAGNAGRO, Universidad Nacional de Cuyo, Julio 2010.
- Instituto de Desarrollo Rural (IDR), Plan Estratégico. Sector Olivícola. 2006
- Podmoguilnye, Marcelo, Ayuso, Silvina, Relevamiento inicial de empresas olivícolas para el armado de "clúster" en estudios mesoeconómicos, XXXVIII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos, San Juan Octubre 2015.
- Rebizo, María Marta y Tejada Rodriguez, Agustín. "Balance de inserción internacional de las cadenas agroindustriales argentinas". Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2011.
- Sánchez, Pablo; De Angelis, Jéscica; Análisis de diagnóstico Tecnológico sectorial, Olivarero Marzo 2013; Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Secretaría de Planeamiento y Políticas, Presidencia de la Nación, MARZO 2013.
- Sanchez, Esther Lucía, Noussan Lettry, Ramiro, Pott Godoy, Juan, Castro, Myriam, Costos Mesoconómicos en la cadena olivícola de Mendoza, XXXVIII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos, San Juan Octubre 2015.
- Santi, Carina, Sancho, Sebastián, Viel, Florencia, Lapiana, Verena y Ojer, Miguel, Olivicultura argentina siglo XXI. Perspectivas y desafíos, MAGNAGRO, Universidad Nacional de Cuyo, Julio 2010.
- Sanz Cañada, Javier y Otros. " Investigación e innovación en el sector del aceite de oliva en España. Problemas, oportunidades y prioridades de I+D+i" ALENTA, Plataforma Tecnológica del Olivar. 2011.
- <http://www.portalolivicola.com>
- <http://www.alimentosargentinos.com.ar>
- <http://www.aceitedeoliva.com>
- <http://www.idr.org.ar>

M. G. Castro

<https://www.lanacion.com.ar/2154324-olivicultura-argentina-un-sector-que-seprepara-para-conquistar-nuevos-mercados>