



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DEL ESTERO
REPÚBLICA ARGENTINA



Anuario Revista de Ciencias Económicas

2017

EDICIONES UCSE |
Año VII |

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DEL ESTERO
República Argentina

ANUARIO DE PUBLICACIONES
CIENCIAS ECONOMICAS 2017

ISSN E/T
590 PÁGINAS AÑO VII – VOL. 7
EDICIONES UCSE



El Anuario de Ciencias Económicas UCSE, es una compilación de trabajos académico profesionales publicados anualmente por el área de las Ciencias Económicas de UCSE Santiago del Estero, desde el 2011 hasta la actualidad.

Universidad Católica de Santiago del Estero, Campus Santiago, Av. Alsina y Dalmacio Vélez Sársfield, (CP 4200). Edita Ediciones UCSE, Campus Rafaela, Bv. Hipólito Yrigoyen 1502 Rafaela (CP 2300). Depto. Castellanos – Pcia. Santa Fe – República Argentina.

Tel. (+543492) 432832 – int. 125 – Correo electrónico: edicionesucse@ucse.edu.ar

Autoridades - Período 2017

DECANO

Eduardo F. Barragán

SECRETARIA ACADÉMICA DE FACULTAD

Marta L. Gómez

CONSEJO DE FACULTAD

TITULARES

- Maria Teresa Tenti
- Juan Carlos Coronel
- María Inés Simonetti
- Aldo Yunes

SUPLENTES

- Diego Gonzalez
- Julio Zurita
- Pablo Barey
- Fernando Drube

COORDINADORES DE CARRERA

- Juan Manuel Beltramino – Carrera: Contador Publico
- Angelina Campana – Carrera: Licenciatura en Administración
- Patricia Álvarez – Carrera: Licenciatura en Turismo
- Irene Bonetto – Carrera: Licenciatura en Comercialización

Sumario

1. Área Disciplinar Administración	1
1.1. La prueba pericial contable en juicio laboral	1
1.1.1. De la prueba en general	1
1.1.2. De la prueba en el procedimiento laboral	3
1.1.3. Pericial contable	3
1.2. Modelos de costos y gestión - para la industria citrícola de Tucumán	8
1.2.1. Prólogo	9
1.2.2. La Industria Citrícola. Antecedentes e Historia	10
1.2.3. Características e hitos sobresalientes durante el período 1980 al 2004	11
1.2.4. Descripción del proceso de la Agroindustria	17
1.2.5. Industria. Descripción del proceso de industrialización a fin de obtener multiproductos: jugos concentrados, aceites esenciales y cáscara deshidratada	21
1.2.6. Productividad y Eficiencia de los Factores Productivos	38
1.3. Costos agroindustriales	46
1.3.1. Introducción	46
1.3.2. Costeo por absorción	48
1.3.3. Elementos de costos	48
1.3.4. Materias Primas y materiales directos	50
1.3.5. Recursos humanos	52
1.3.6. Equipamiento y tecnología	53
1.3.7. Aplicación del costeo por absorción a una planta de empaque	58
1.3.8. Costeo basado en actividades (ABC)	60
1.3.9. Actividades	61
1.3.10. Asignación de costos indirectos	62
1.3.11. Conclusiones sobre ABC	63
1.3.12. Costeo Variable	65
1.3.13. Comparaciones entre costeo por absorción y costeo variable .	67
1.3.14. Análisis Marginal y Decisiones	69
1.3.15. Producción múltiple sin condicionamiento técnico	75
1.3.16. Producción múltiple condicionada técnicamente: el caso de la industria citrícola	77
1.3.17. Aplicación del costeo variable a una planta de empaque	78
1.3.18. Análisis marginal, planificación de resultados e indicadores de gestión	80

1.4.	Costos y beneficios sociales	91
1.4.1.	El Problema	91
1.4.2.	La Necesidad	93
1.4.3.	Un Modelo de costos y beneficios sociales	94
1.4.4.	Aplicación a la industria citrícola de Tucumán	95
1.4.5.	El impuesto ecológico	104
1.4.6.	Tesis	110
1.4.7.	Epílogo	110

2. Área Disciplinar Contable 112

2.1.	Impacto de la unidad de medida en los Estados Contables. Una visión particular del problema de la unidad de medida en un contexto inflacionario	112
2.1.1.	Resumen	112
2.1.2.	Características del proyecto	112
2.1.3.	Palabras claves	113
2.1.4.	Hipótesis o justificación	113
2.1.5.	Objetivos	113
2.1.6.	Estado del arte	113
2.1.7.	Marco teórico	115
2.1.8.	Modelos contables	115
2.1.9.	Unidad de medida. Primer parámetro de un modelo contable	118
2.1.10.	Moneda de curso legal	119
2.1.11.	Ajuste integral	123
2.1.12.	Índices a utilizar	125
2.1.13.	Normativa aplicable	131
2.1.14.	Marco metodológico	134
2.1.15.	Resumen comparativo estados contables ajustados. Período 01/07/2013-30/06/2014	135
2.1.16.	Conclusiones	135
2.1.17.	Anexos	137
2.1.18.	Bibliografía	144
2.2.	Modelos de costos y gestión, para la industria citrícola de Tucumán	147
2.2.1.	Prólogo	147
2.2.2.	Capítulo I - Introducción	148
2.2.3.	La Industria Citrícola. Antecedentes e Historia	148
2.2.4.	Características e hitos sobresalientes durante el período 1980 al 2004	149

2.2.5.	Descripción del Proceso de la Agro-Industria	155
2.2.6.	Industria: descripción del proceso de industrialización a fin de obtener multiproductos: jugos concentrados, aceites esenciales y cáscara deshidratada	160
2.2.7.	Productividad y Eficiencia de los Factores Productivos	177
2.2.8.	Conclusiones del Esbozo Económico Analizado	181
2.2.9.	Capítulo II - Costos Agroindustriales	182
2.2.10.	Introducción	182
2.2.11.	Costeo por Absorción	184
2.2.12.	Costeo Basado en Actividades (ABC)	196
2.2.13.	Costeo Variable	200
2.2.14.	Capítulo III - Costos y Beneficios Sociales	223
2.2.15.	El Problema	223
2.2.16.	La Necesidad	225
2.2.17.	Un modelo de costos y beneficios sociales	226
2.2.18.	Aplicación a la industria citrícola de Tucumán	231
2.2.19.	El impuesto ecológico	238
2.2.20.	Tesis	242
2.2.21.	Epílogo	243
2.3.	Contabilidad social y Ambiental Contextualización y Marco conceptual	244
2.3.1.	Introducción	244
2.3.2.	Contabilidad social y ambiental y su contextualización	245
2.3.3.	Metas Finanzas	252
2.3.4.	Meta Tecnología	252
2.3.5.	Creación de capacidad	253
2.3.6.	Meta Comercio	253
2.3.7.	Cuestiones sistémicas	253
2.3.8.	Anexo I	255
2.3.9.	Breve referencia a la economía social	256
2.3.10.	Marco conceptual para normas contables de contenido social y ambiental	258
2.3.11.	Marco conceptual de la memoria de sostenibilidad del GRI	267
2.3.12.	Principales similitudes y diferencias entre los marcos del GRI y del IIRC	285
2.3.13.	Conclusiones	287
2.4.	Teoría contable, navegar mar adentro	289
2.4.1.	Introducción	289
2.4.2.	Teoría general contable – concepto e importancia	290

2.4.3.	Clasificación de la teoría contable	293
2.4.4.	Evolución de la teoría contable normativa: dos grandes etapas	297
2.4.5.	Etapa II- Uso del Marco Conceptual	301
2.4.6.	Apendice	304
2.4.7.	Teoría contable de la contabilidad financiera	305
2.4.8.	Sistema de información contable	308
2.4.9.	Conclusión	312

3. Área Disciplinar Economía 315

3.1.	Indicador mensual de actividad económica de Santiago del estero (IMAE-SGO) - Actualización a Diciembre de 2016	315
3.1.1.	ÍMAE SGO Nivel General	316
3.1.2.	Índice grandes cultivos (IAGRO)	318
3.1.3.	Índice de extracción de minerales (IMIN)	320
3.1.4.	Índice industria manufacturera (IPI)	322
3.1.5.	Índice de servicios de electricidad, gas y agua (IEGA)	324
3.1.6.	Índice construcción pública y privada (ICON)	326
3.1.7.	Índice comercio mayorista y minorista (ICOMER)	328
3.1.8.	Índice de hoteles y hospedajes (IHOT)	330
3.1.9.	Índice de transporte terrestre (ITRANS)	332
3.1.10.	Índice intermediación financiera (IFINANC)	334
3.1.11.	Índice de administración, enseñanza y salud públicas (IADM- PUB SGO)	336
3.2.	Indicador mensual de actividad económica de Santiago del Estero - (IMAE-SGO) - Actualización a Junio de 2017	339
3.2.1.	IMAE SGO Nivel General	340
3.2.2.	Los préstamos bancarios: serie líder	343
3.2.3.	Comportamientos comparados entre Santiago del Estero y Argentina	345
3.2.4.	Índice grandes cultivos (IAGRO)	346
3.2.5.	Índice industria manufacturera (IPI)	350
3.2.6.	Índice de servicios de electricidad, gas y agua (IEGA)	353
3.2.7.	Índice construcción pública y privada (ICON)	355
3.2.8.	Índice comercio mayorista y minorista (ICOMER)	358
3.2.9.	Índice de hoteles y hospedajes (IHOT)	361
3.2.10.	Índice de transporte terrestre (ITRANS)	363
3.2.11.	Índice intermediación financiera (IFINANC)	365

3.3.	Conductas políticas y subdesarrollo en el noroeste argentino. El caso Santiago del Estero en perspectiva	367
3.3.1.	Índice de cuadros temáticos	367
3.3.2.	Teorías del desarrollo	369
3.3.3.	Democracia e instituciones políticas	383
3.3.4.	Política y pasado	421
3.3.5.	Política y presente	459
3.3.6.	Santiago en perspectiva	474
3.3.7.	¿Es posible una reforma política superadora?	505
3.3.8.	Síntesis de conclusiones	527
4.	Área Disciplinar Impositivo	532
4.1.	Desarrollo profesional continuo de profesionales en Ciencias Económicas: Certificación del Profesional en Ciencias Económicas	532
4.1.1.	Introducción	532
4.1.2.	La Certificación Profesional	534
4.1.3.	Experiencias de Certificación y Recertificación en América	540
4.1.4.	Sugerencias para su aplicación en la República Argentina: FACPCE-SISTEMA FEDERAL DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL- SFAP	549
4.1.5.	Retos Y desafíos de la profesión	556
4.1.6.	Conclusiones	557
4.1.7.	Anexos	558
4.1.8.	Los estudios, la bibliografía y la webgrafía	559
5.	Área Disciplinar Jurídico	562
5.1.	La valuación del daño moral en el derecho del trabajo	562
5.1.1.	Introducción	562
5.1.2.	La aplicación del daño moral en el Derecho del Trabajo	563
5.1.3.	La valuación del daño moral en nuestros tribunales	564
5.1.4.	Alternativas para valorar el daño moral	567
5.1.5.	Conclusión	570
5.2.	Modalidades de contratación en la administración pública. La locación de servicios	571
5.2.1.	Introducción	571
5.2.2.	Antecedentes jurisprudenciales	572
5.2.3.	Síntesis jurisprudencial	581
5.2.4.	Conclusión	582
5.2.5.	La prueba pericial contable en juicio laboral	583

5.2.6. Concepto de prueba	583
5.2.7. Objeto y fin de la prueba	584
5.2.8. VI. De la prueba en el procedimiento laboral	585
5.2.9. Pericial contable	585
5.2.10. La valoracion de la pericia por el juez	589

1. Área Disciplinar Administración

1.1. La prueba pericial contable en juicio laboral

Autor: Abog. Claudia E. Salvatierra

1.1.1. De la prueba en general

A. Concepto de prueba

El vocablo prueba deriva del latín “probe” que puede traducirse como buenamente, rectamente, u honradamente. Algunos autores consideran que más bien proviene de la palabra “probandum” que significa recomendar, aprobar, experimentar, patentizar o hacer fe, según expresan varias leyes del Derecho Romano.

Tal como la conocemos, la prueba es el medio o instrumento a través del cual se acredita o verifica la existencia de un hecho, y también el procedimiento establecido para esa verificación. Por ello se ha dicho que las pruebas son los medios por los cuales los litigantes demuestran al juez la verdad del hecho alegado y controvertido¹.

Couture nos enseña, que, en ciencia, probar es tanto la operación tendiente a hallar algo incierto, como a demostrar la verdad de algo que se afirma como cierto. Esta labor de averiguación o verificación cobra una singular importancia para la Ciencia del Derecho y, en especial, para la disciplina del Derecho Procesal, pues difícilmente puede concebirse la existencia de los derechos subjetivos sin que paralelamente se acuerde, una razonable oportunidad para la demostración de los hechos, que constituyen el presupuesto de las normas que los reconocen, y de allí la intervención del órgano judicial para garantizar su observancia.

Como enseña Devis Echandía, *'sin la prueba del derecho estaríamos expuestos a su irreparable violación por los demás, y el Estado no podría ejercer su función jurisdiccional para amparar la armonía social y secundariamente restablecer el derecho conculcado. Gráficamente expresa ese concepto el viejo adagio: tanto vale no tener un derecho, cuanto no poder probarlo*².

¹Mattiolo, Luigi. Tratado de Derecho Judicial Civil, Madrid, 1930, T II, p. 233.

²Teoría General del Proceso, Hernando Devis Echandia, tercera edición, editorial Universidad, Bs. As. Argentina. 2002.

B. Objeto y fin de la prueba

Cuando hablamos de objeto de la prueba nos preguntamos **¿Qué se debe probar?**

La respuesta nos la da la doctrina de muy diferentes maneras Algunos dicen que son los hechos, otros las cosas, hechos y seres, o también todo lo que es posible de confirmación, o simplemente, que el objeto de la prueba está constituido por las afirmaciones sobre los hechos. También se define al objeto de la prueba como la combinación de estas soluciones mencionadas anteriormente, distinguiendo lo es el objeto inmediato, la afirmación, del objeto inmediato, el hecho.

Distintos son los fines de la prueba, es decir, el objetivo que ésta persigue, **¿para qué probar?**

A modo general podemos decir que el fin de la prueba es la búsqueda de la verdad. Y esto condiciona el alcance y la fuerza de la prueba en tanto puede requerir sólo verosimilitud (como sucede con las medidas cautelares), o evidencia (para la sentencia anticipada, tutelas urgentes o en las medidas autosatisfactivas) o certeza (como se requiere en la sentencia).

Lo cierto es que muchas veces se confunde el objeto de la prueba con su fin, es decir, lo que se debe probar, con el fin que tiene esa prueba o para que sirve esa prueba. Pero en todos los casos siempre en el objeto de la prueba, encontramos los hechos, los que, demostrados, no permiten llegar a la verdad (fin de la prueba).

Para que un hecho se constituya en objeto de prueba, es necesario que concurren una variedad de condiciones que el juez debe tener en cuenta para así, admitir o desechar la prueba.

Por ello, si bien decimos que el objeto de la prueba son siempre los hechos, no se trata de cualquier hecho, sino sólo aquellos que tienen vinculación con el proceso y que son determinantes para el descubrimiento de la verdad y la solución del conflicto (fin de la prueba), y sobre los que las partes no están de acuerdo, ya sea sobre su existencia, o sobre su interpretación. En definitiva, el objeto de la prueba son los hechos controvertidos.

Esto se relaciona con la pertinencia y procedencia de la prueba. Son pertinentes las pruebas que están referidas a los hechos articulados por las partes y por tanto, conducentes al descubrimiento de la verdad, por lo tanto, se dice que una prueba es impertinente, cuando está referida a hechos que no son controvertidos o no son conducentes a resolver la cuestión litigiosa. Se distingue de la prueba es improcedente, cuando no está permitida por la ley, aun cuando pueda ser pertinente.

En general, los códigos de procedimientos contienen previsiones respecto de la

procedencia o pertinencia de la prueba. El Código de Procedimiento Civil y Comercial de la Provincia (de aplicación supletoria al procedimiento laboral) establece expresamente que 'No podrá producirse pruebas sino sobre hechos que hayan sido articulados por las partes en sus escritos respectivos.' (art. 369). También hace referencia la norma mencionada, a la inadmisibilidad de la prueba que sea 'manifiestamente improcedente o superflua o meramente dilatoria'.

1.1.2. De la prueba en el procedimiento laboral

Según el art. 50 de la Ley de Contrato de Trabajo, "El contrato de trabajo se prueba por los modos autorizados por las leyes procesales y lo previsto en el art. 23 de esta ley". Este criterio amplio adoptado para el uso de medios probatorios a efectos de la acreditación de la existencia del contrato de trabajo, el que se complementa con el juego de las numerosas presunciones legales contenidas en la norma procesal, tendientes a facilitar la demostración de determinados hechos al trabajador, evidencia la vigencia del principio protectorio en el ámbito del proceso laboral.

El Código de Procedimiento Laboral de la Provincia (art. 130), contempla también esta amplitud probatoria y si bien enumera las distintas medidas de prueba que las partes pueden ofrecer en el proceso (documentos, confesional, testimonial, pericial, informativa, reconocimiento judicial), admite expresamente la utilización de cualquier otro medio de prueba que puedan ofrecer, en tanto sean conducentes a la demostración de sus pretensiones.

1.1.3. Pericial contable

La prueba pericial es aquella producida por un perito. El perito es un sujeto ajeno a las partes, que posee conocimientos científicos de los que carece el juez o por lo menos no está obligado a conocer, toda vez que su deber se circunscribe al conocimiento del derecho. De ese modo, cuando el juicio de hecho que debe realizar el juez exige conocimientos que exceden los del hombre común, la norma procesal prevé la posibilidad de acudir a un especialista.

El CPCC se refiere a ello, al admitir la prueba pericial, "cuando la apreciación de los hechos controvertidos requiera conocimientos especiales en alguna ciencia, arte, industria o actividad técnica especializada" (art. 463) El perito viene así, a complementar el conocimiento del juez en materias en las que reúne ciertos criterios de idoneidad, para lo cual es designado por éste, y es éste quien le imparte las directivas referentes al modo de proceder para realizar las operaciones tendientes a la producción y presentación de su dictamen. Por ello es que se reconoce a los

peritos, la condición de auxiliares de la justicia, pudiendo por ello ser recusados por las partes, frente a quienes deben mantener un carácter imparcial e independiente.

A. Requisitos para ser peritos judiciales

Para poder desempeñarse como peritos judiciales, los interesados deben inscribirse en los registros que a tales efectos lleva la Sala de Superintendencia del Superior Tribunal de Justicia de la Provincia. La Ley orgánica de Tribunales establece cuales son los requisitos que deben cumplir los peritos para su inscripción (art. 223):

1. Tener mayoría de edad.
2. Exhibir título otorgado por institución nacional, provincial o privada debidamente autorizada.
3. Prestar una fianza

B. Procedimiento para la designación y aceptación de la designación

La prueba pericial contable, en el proceso laboral, al igual que toda la prueba, debe ser ofrecida al demandar o al contestar la demanda. En esa oportunidad, deben ofrecerse los puntos de pericia. Ello es importante ya que permite a la otra parte formular impugnaciones en oportunidad de contestar la demanda o la vista que le corresponda sobre la procedencia de los puntos propuestos y proponer otros puntos que a su juicio deban también, ser objeto de la pericia, y, asimismo, para que el juez, pueda determinar la procedencia de la prueba, es decir la congruencia entre los aspectos a conocer y la necesidad de que ese conocimiento sea asignado al perito.

La designación del perito se hace por sorteo entre los profesionales inscriptos. No obstante, ello, el juez puede disponer que la pericia sea realizada por profesionales o técnicos dependientes del Poder Judicial o de la Administración Pública.

Notificado el perito designado por la parte oferente de la prueba, si éste no comparece en el plazo por el que fuera citado o lo hace fuera del plazo, puede ser removido, y el juez designará otro en su reemplazo. Además de ello, cuando el perito se niegue reiteradamente a aceptar el cargo, la Sala de Superintendencia podrá excluirlo de la lista por un plazo determinado.

Si el perito decide aceptar el cargo, debe comparecer ante el Juez o Tribunal, en el plazo acordado, manifestando expresamente su aceptación en calidad de Perito en la causa en la que fuera sorteado.

En esa misma presentación, si lo considera necesario, puede solicitar un adelanto para gastos de pericia, petición de la cual se correrá vista al solicitante de la prueba a efectos del depósito de la suma peticionada o su oposición de

considerar el adelanto excesivo - por ejemplo-, en cuyo caso el magistrado decidirá.

Modelo de comparendo

Sr. Juez Laboral de Primera Nominación:

Juan López, CPN, matrícula N° XXXX, en Expte N° XXXXXX, autos caratulados “Juárez Rosendo c/ Imprenta El Titán SRL”, denunciando domicilio en xxxxxxxxxxxxxxxx, a V.E. digo:

Que he sido designado Perito Contador en la causa mencionada y vengo por éste acto a aceptar el cargo conferido.

Que asimismo, y a efectos de cumplir la función encomendada y solventar los gastos de la misma, solicito se me otorgue un adelanto de \$ XXXX.-

Que acompaño a la presente boleta de depósito correspondiente a Impuestos Varios por la suma de \$ XXX.- conforme lo dispuesto en el art. 2, inc. 11 de la L. 6345.-.

Si el oferente de la prueba, solicita que el Contador se traslade a otra provincia por encontrarse allí la sede de la empresa y la documentación, se le correrá una vista al mismo, y éste podrá aceptar o no, y requerir un monto mayor imputable a gastos.

Cabe tener presente, que resulta conveniente, que el Perito, al presentar su informe, especifique la inversión de los gastos recibidos. Si bien no se exige que arrime al expediente la totalidad de los comprobantes por las erogaciones realizadas, si debe dar una explicación de la inversión de los fondos que le fueron adelantados. Se trata de cuestiones de hecho que el juez evaluará de conformidad con la complejidad del dictamen, el que ocasiona normalmente, gastos de traslado, confección de documentos, fotocopias, etc.

Si después de haber aceptado el cargo, el perito renuncia al mismo, sin causa que lo justifique, o se rehusare a dar su dictamen o no lo presenta oportunamente, es removido por el juez y condenado a pagar los gastos de las diligencias frustradas y los daños y perjuicios ocasionados a las partes, si éstas los reclamaran, perdiendo todo derecho a cobrar honorarios por los trabajos que hubiera realizado hasta ese momento.

C. Recusación de peritos

Como ya lo señalara, los peritos son considerados auxiliares de la justicia y como tales, puede ser recusados con justa causa. La recusación puede hacerse hasta cinco días después de notificado el nombramiento.

Las causales de recusación son las mismas previstas para los jueces, pero también pueden ser recusados por falta de título habilitante.

De la recusación planteada se debe poner en conocimiento del perito, para que, dentro del tercer día, manifieste si es o no cierta la causal de recusación. Si el hecho denunciado como causal de recusación es reconocido por el perito o éste hubiere guardado silencio durante el plazo concedido para contestar, será reemplazado. Si el perito negare el hecho del que se lo acusa, el incidente tramitará por separado, sin interrumpir el curso del proceso. La resolución que recaiga será irrecurrible.

D. La realización de la pericia

Desde que el expediente se pone a disposición del perito, comienza a correr el plazo para la realización de la pericia y entrega del informe de la misma. Este plazo en el procedimiento laboral es de DIEZ (10) días, salvo que, por la dificultad o complejidad de las cuestiones sometidas a su estudio, el perito solicite una ampliación, que podrá ser otorgada por el plazo que prudencialmente fije el juez.

El Perito puede revisar el expediente judicial, extraer las copias que considere necesarias para realizar su labor y puede retirar la documentación base de la pericia que se encuentre en el. Si la documentación necesaria para realizar la pericia no se encontrare a su disposición en el Juzgado, por encontrarse en el la sede de la empresa a la que pertenece, el perito puede concurrir a su domicilio para su revisión, sirviéndole su designación de título para su requerimiento. Si tuviese alguna objeción por parte del empresario para la exhibición de la documentación requerida, debe poner en conocimiento del Juzgado esta situación, a efectos de que se intime al empleador a que ponga a disposición del Perito la documentación que éste indica como necesaria para realizar la pericia encomendada. El perito debe confeccionar el Oficio Judicial que así lo ordene y proceder a su diligenciamiento.

La pericia contable debe ser presentada dentro del plazo acordado (10 días en el procedimiento laboral) y con tantas copias como partes en conflicto existan en la causa. La Pericia Judicial debe estar debidamente fundada de modo tal de brindar al sentenciante todos los elementos que éste necesita para una justa valoración de los hechos que por la misma se pretende demostrar.

El dictamen pericial debe contener las siguientes partes:

1. **Aspectos preparatorios:** reconocimiento, observación, compulsas de datos y apreciación individual. En ella se debe dejar constancia del traslado al lugar (si lo hubo) a los efectos de realizarse la pericia, si han comparecido los litigantes, los elementos con los que se cuenta y demás circunstancias relacionadas a su cometido.
2. **Análisis de los puntos de pericia:** este análisis debe realizarse razonada y ordenadamente, fundamentando con los principios científicos o técnicos. Si

el informe pericial carece de fundamento científico y se trata de una mera información de datos comunes, no tiene valor probatorio.

3. **Conclusión:** que debe ser concreta y contener la opinión requerida, es decir, el dictamen propiamente dicho.

El Perito debe estudiar cada punto del cuestionario propuesto e ir extrayendo sus conclusiones, motivándolas en los principios y normas técnicas, pudiendo incluso transcribir opiniones de autores, confeccionar diagramas, cuadros, y cualquier otro elemento que sirva para ilustrar al juzgador y facilitar su comprensión en una ciencia que no le es propia.

El límite para la agregación de instrumentos por parte del Perito es la introducción de prueba que debió haberse acompañado en su oportunidad por las partes y no se hizo. Si el perito lo hace, le serán devueltos esos instrumentos, e incluso, su conducta puede motivar la pérdida de los honorarios profesionales.

La pericia debe contener una explicación detallada de las operaciones técnicas realizadas y de los principios científicos en que se funda la opinión del perito. El perito no puede incursionar en materia ajena a su especialidad, ni tampoco puede manifestarse sobre cuestiones que no han sido objeto de los puntos de pericia, ni emitir juicio de valor con relación a la conducta de las partes, o la procedencia o no de sus reclamos.

Si el perito incurriese en cualquiera de las conductas descritas u omitiese la “opinión fundada” que debe contener su dictamen, la peritación carece de fundamentación y está condenada a su tacha.

La función del experto no debe pretender sustituir al magistrado, único juzgador de los hechos litigiosos, de la conducta de las partes y de la norma jurídica aplicable al caso. Si alguna de las partes observa la pericia y solicita explicaciones, el juez puede correrle vista de ello al perito para que conteste.

IV. La valoración de la pericia por el juez

La etapa probatoria y la prueba como su elemento fundamental, puede considerarse como la columna vertebral del proceso, pues de ella dependen de un modo u otro la verificación de los hechos y los actos jurídicos que se afirman o niegan en el iter procedimental.

Cuando nos referimos a la valoración de la prueba, de lo que se trata es de establecer como gravitan y que influencia tienen los diversos medios de prueba, sobre la decisión que el juez ha de pronunciar.

No obstante, no debe perderse de vista, que el derecho aplicado a un caso concreto supone siempre juicios de valor a los fines de determinar la verdad o falsedad de los hechos controvertidos en juicio, aplicando de acuerdo a lo dispuesto las reglas de la sana crítica, es decir, empleando la lógica, los conocimientos científicos y las máximas de experiencia.

La sana crítica determina que el juez, tiene la libertad para apreciar el valor o grado de eficacia de las pruebas producidas (libre convicción), pero no puede hacerlo de manera arbitraria, sino que, por el contrario, deberá determinar el valor de las pruebas haciendo un análisis razonado de ellas, siguiendo las reglas de la lógica, de lo que le dicta su experiencia.

El CPL recepta este mecanismo de apreciación de la prueba, ya que si bien, faculta a los jueces a prescindir de la valoración de toda la prueba producida, si deben expresar en la sentencia la valoración de todas aquellas esenciales y decisivas, para el fallo.

Por lo tanto, la apreciación no es libre, en cuanto no puede ser fruto del capricho del juez. Sin embargo, es libre en cuanto a que el juez es soberano para valorar la prueba, pero siempre respetando las tarifas legales insertas en la ley sustantiva.

Ninguna duda cabe, porque así lo determinan las normas procesales, desde que los dictámenes periciales no son vinculantes para el juez, y respecto de éstos, la regla de la sana crítica permanece incólume. Esta cuestión es importante, ya que determina que una vez apreciada la eficacia probatoria de la pericia por el juez, éste debe continuar su tarea decisoria confrontando el valor de convicción obtenido del restante material probatorio adquirido en el proceso.

Sin embargo, aun cuando el dictamen pericial no sea vinculante para el juez, la doctrina y la jurisprudencia han señalado en forma conteste, que, para apartarse de sus conclusiones, el juez debe brindar serias razones, particularmente, si el dictamen aparece fundado en principios técnicos inobjectables y no existe otra prueba que lo desvirtúe. Sin duda la prueba pericial contable, es la prueba científica por excelencia en el proceso laboral, y tiene su peso propio, colocando muchas veces al perito en posición de apropiarse de la función decisoria, sobre todo, cuando el valor de su trabajo es altamente calificado.

1.2. Modelos de costos y gestión - para la industria citrícola de Tucumán

Autor: Aldo Mario Sota

1.2.1. Prólogo

El autor del presente trabajo ha transitado, en sus años de actividad, por tres senderos que se enriquecen mutuamente en el campo de las ciencias económicas: la tarea docente, de investigación aplicada y el ejercicio de la profesión.

Diversas razones lo han motivado a abordar el tema que, oportunamente, se propuso como tesis doctoral:

1. La importancia creciente y el promisorio futuro que tiene, para Tucumán, la actividad agroindustrial de la citricultura.
2. La carencia de estudios que se orienten a la temática de los costos y la gestión de empresas. La industria cítrica necesita contar con modelos, datos e indicadores para control de gestión y toma de decisiones, que permitan lograr eficiencia y alcanzar eficacia, atento al desafío que enfrenta en los mercados mundiales.
3. La producción derivada del proceso agroindustrial del limón (coproductos: jugos concentrados, aceites esenciales y cáscara deshidratada) se exporta. Los mercados extranjeros son cada vez más exigentes en calidad y precios.

El trabajo consta de tres capítulos:

1. En el primero, se destacan los antecedentes históricos, la importancia del sector agroindustrial de Tucumán con relación a la Argentina y las influencias regionales en el Hemisferio Sur y en el Mundo. También se describe el proceso industrial, se reúne y procesa información estadística y se elaboran indicadores. Todo ello conforma una propuesta para medir el rendimiento técnico de los factores productivos y la determinación de la productividad económica del limón, que se resume en el indicador P.E.L., que conjuga las correspondientes influencias de precios, cantidades y rendimientos.
2. En el segundo capítulo, se desarrollan diversos modelos de costos y decisiones, que han sido abordados por destacados especialistas de prestigio académico y profesional. Además se realiza la aplicación práctica en una empresa cítrica, que el autor ha elegido y denominado: empresa MODELO.
3. En el capítulo tercero se expone un modelo de costos y beneficios sociales receptando ideas de economía del bienestar, que se remontan a trabajos iniciados después del año 1900 por Arthur Pigou, y que luego han sido desarrollados por toda una corriente de economistas, entre otros: E.F.

Schumacher, “Lo pequeño es hermoso”; y Manfred Max Neef (Nobel Alternativo de Economía – 1983), quien plantea un desarrollo económico a escala humana.

En base a ello, el autor calcula costos y beneficios sociales de largo plazo, para toda la industria citrícola de Tucumán. La investigación que él expone, en el presente trabajo, puede contribuir a lograr un más acabado tratamiento de la problemática de la contaminación medio ambiental y otras externalidades.

1.2.2. La Industria Citrícola. Antecedentes e Historia

La citricultura de la Provincia de Tucumán data de siglos pasados³, cuando con la conquista de América se introdujeron ejemplares de especies vegetales y animales. Entre las primeras, se destacan las plantas de citrus, género originario del Asia. Así le correspondió a Tucumán conocer los primeros naranjos que, difundidos en forma silvestre, se reprodujeron y prolongaron de esta manera hasta el siglo XIX. Cuando estuvo consolidada la organización nacional, y afluyeron al país las inmigraciones europeas y de otros países americanos, se dio comienzo a la explotación agrícola en términos comerciales. Los primeros lugares de plantaciones de citrus fueron: Tañí Viejo y Yerba Buena, donde inmigrantes de origen español (y en menor medida italiano) con ahínco y perseverancia, habilitaron tierras en el pedemonte.

Durante la primera parte del presente siglo, el crecimiento de las plantaciones era la obra personal de labradores afectos a las frutas agridulces y al limón, este último útil en el aderezo de comidas, así como para uso de farmacopea doméstica y hasta como cosmético.

A fines de la primera década del siglo XX⁴ tuvo lugar la creación de la Estación Experimental Agrícola de Tucumán, que le dio gran impulso a las nuevas plantaciones.

La etapa comercial iniciada entre los años ‘20 y ‘30, cobró un mayor desarrollo hacia los años ‘40. Un hecho fortuito, la proliferación de un virus: ‘tristeza o podredumbre de los citrus’⁵, provocó a fines de la década del ‘50 y en la del ‘60 el cambio de los portainjertos y copas, siguiendo las recomendaciones de la entonces Estación Experimental Agrícola de Tucumán, cuyos técnicos habían coleccionado

³En el año 1556 las semillas de limón llegaron a Tucumán procedentes de Chile en un viaje realizado por Hernán Mejía Miralval. Fuente: GARMENDIA, Andrés, Con Gusto a Limón, en Diario ‘La Gaceta, Revista Nueva’, (S. M. de Tucumán, domingo 29 de octubre de 2000), N° 485, Págs. 30-31.

⁴En el año 1909. Fuente: Ibídem.

⁵También conocida como ‘Tristeza del Naranja’, (...) devastó casi todas las variedades de citrus de los campos de Tucumán. La única especie que resistió a la plaga fue el limón y (...) se comenzó a plantarlo en forma masiva en la provincia. Fuente: Ibídem.

variedades de todas las especies cítricas cultivadas en aquellos años, y así salvaron la citricultura tucumana. Es en la década del '60 cuando se concreta el desarrollo de una citricultura signada por la tecnología, con relevancia de la especie 'limonero', aplicándose la fertilización y el control de plagas y enfermedades, para asegurar una mayor producción y calidad de la fruta. Se incorporan capitales y se levantan los primeros establecimientos de empaque y las industrias cítricas.

1.2.3. Características e hitos sobresalientes durante el período 1980 al 2004

Desde 1980 prácticamente todo el incremento del área limonera nacional se debe a la expansión ocurrida en Tucumán y, en la presente década, nuestras plantaciones se incrementaron un 63 % pasando de 19.200 a 31.400 hectáreas.

Podemos señalar como causas más importantes de este excepcional crecimiento: la crisis del sector azucarero, la excelente calidad de la fruta producida en una zona libre de cancrisis, además de los problemas de la citricultura española que fomentó aún más dicha expansión. En esta etapa se podría decir que el cultivo da un gran salto cualitativo y cuantitativo. En las restantes provincias productoras la superficie se ha mantenido estable o con un incremento poco significativo.

A mediados del '80 Tucumán comienza a exportar, convirtiéndose en sus principales mercados: Holanda, España, Grecia, Rusia, Polonia, EE.UU. y China. Y potencialmente los mercados de Japón y Taiwán. Así pasa a ser uno de los principales productores y exportadores mundiales del limón, produciéndose las variedades: Eureka, Frost Libon, Génova Nuclear, Limoneira 8-A y Santa Teresa. ' Eureka es la variedad característica de Tucumán, tiene la piel fina, poca semilla y mucho jugo. Para tener mayor capacidad industrial se está tratando de imponer también la especie Limoneira 8-A, que posee mayor contenido de aceite...'⁶.

Con una producción anual aproximada a 1.300.000 toneladas, se exporta casi el 80 % y se producen ingresos por \$834,3 millones de pesos anuales. Este monto estimado, comprende tanto la exportación de fruta fresca, como los productos industrializados (datos extraídos del Diario "La Gaceta", domingo 25/6/2006, en base a un artículo de José María Nougués, Ex-Ministro de Economía de la Provincia de Tucumán).

⁶Ibídem.

Limón					
Año	Has Sembradas	Producción Toneladas	Precio Promedio (kg.)	Valor Estimado de Producción ⁷	Rendimiento (Tn/Ha) ⁸
1990	19.300	409.800	0,22	90.156.000	21
1991	19.222	502.220	0,29	145.643.800	26
1992	20.260	514.684	0,38	195.579.920	25
1993	21.340	442.668	0,45	199.200.600	21
1994	21.520	537.479	0,48	257.989.920	25
1995	23.390	602.015	0,46	276.926.900	26
1996	23.904	680.487	0,36	244.975.320	28
1997	27.000	793.988	0,36	285.835.680	29
1998	30.200	924.556	0,31	286.612.360	31
1999	31.400	935.832	0,28	262.032.960	30
2000	32.000	1.047.213	0,29	303.691.770	33
2001	33.000	1.150.000	0,30	345.000.000	35
2002	33.500	1.180.000	s/d	s/d	35
2003	34.600	1.103.900	s/d	s/d	32
2004	35.000	1.202.331	s/d	s/d	34
2005	34.000	1.292.085	s/d	s/d	38

Fuente: Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Estado de Planeamiento, Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán, Pág. 168. Los precios del limón están tomados del precio promedio en Mercado Central de la Ciudad de Buenos Aires (MCBA).

Se observará, que se asume a los efectos de valuar la producción, precios minoristas promedios por Kg. de fruta que oscilan entre \$0,22 (mínimo para el año 1990) y \$0,48 (máximo para el año 1994).

Valuar la producción utilizando los precios minoristas, en los valores antes señalados, significa asumir que toda la producción de Tucumán se vende en el mercado interno de Argentina, lo cual no es cierto, tal como se reafirma en el punto b) de esta página.

Si observamos el diagrama de la pág. 31, cuyos datos surgen del Anuario Estadístico de la Provincia de Tucumán, en promedio, la producción de limones de Tucumán, se destina a:

Fruta mercado interno:	4,32 %
Fruta mercado externo:	27,53 %
Fruta para industria:	68,15 %
	100,00 %

y los precios para cada uno de esos mercados tienen valores significativamente distintos.

Con motivo de la presente investigación al comparar el cuadro N° 1 de la Pág. 6 y el cuadro N° 9 de las Págs. 32/33, como se verá más adelante, nos surgen las siguientes observaciones:

- a) El número de Has. sembradas y la producción de toneladas de limón, para el período 1990/2001 acusan diferencias entre las dos fuentes consultadas.

Dichas discrepancias, en términos estadísticos, no son significativas. Por ello adoptaremos en este trabajo los cuadros elaborados por la Asociación Tucumana de Citrus (ATC).

- b) Otro dato con el cual discrepamos, es la forma en que ha sido elaborado el cuadro del Limón, que se cita en la página 168 del Anuario Estadístico de la Provincia de Tucumán, al estimar el valor de la producción de limón, valuado en precios minoristas tomados del Mercado Central de la ciudad de Buenos Aires (MCBA).
- c) En la página 233 del citado Anuario Estadístico, se ha estimado la producción de derivados industriales, en base a datos suministrados por la Asociación Tucumana del Citrus, en forma errónea, por cuanto los guarismos que se exponen, no guardan relación con el rendimiento técnico promedio de la materia prima (limón). Por ello exponemos el cálculo de la producción de derivados industriales (coproductos: aceite esencial, jugo concentrado y cáscara deshidratada), en un nuevo cuadro.

El por qué de estos errores lo atribuimos a que durante las distintas entrevistas que hemos realizado con empresarios, profesionales y funcionarios públicos vinculados al sector, han admitido que recién a partir del año 2001 se comenzó la tarea de reordenar el Sistema Estadístico de la Provincia.

Por ello creemos conveniente transcribir las palabras del Dr. Julio Saguir, Secretario de Estado de Planeamiento, de la Provincia de Tucumán, quien en la presentación del Anuario Estadístico, explica lo siguiente:

“El Estado provincial presenta deficiencias en la generación y control de la información estadística desde hace bastante tiempo. Hay datos que están diseminados en muchas reparticiones de la Administración, sin referencias ciertas sobre su localización o, aún, existencia. Por otra parte, no hay un control cabal y serio sobre la calidad de los datos disponibles. Sencillamente, no sabemos con certeza si la información existente es confiable. Finalmente, hay un problema de ausencia de información. Hay numerosas áreas y cuestiones sobre las que sencillamente no hay datos.

Para dar comienzo a la solución de estos problemas, el Gobierno de la Provincia, a través de la Secretaría de Planeamiento, ha decidido una serie de acciones. El primer paso a dar es sacar a luz los datos existentes, controlar su calidad y organizar su vinculación y difusión. El segundo es comenzar a generar nuevos datos, a partir de las necesidades que tiene el Estado para la toma de decisiones.

Desde la actual gestión de gobierno, el 2004 es el plazo que nos propusimos para lo primero, y el 2005 para lo segundo.

Al mismo tiempo, hemos puesto en marcha el marco institucional dentro del cual se decidirán y controlarán estas acciones. Este marco es el Sistema Estadístico Provincial, creado por el Gobernador de la Provincia mediante Decreto 110/1. El Sistema Estadístico Provincial es la red de servicios estadísticos de todas las áreas de gobierno, que posibilitarán el cumplimiento de los objetivos mencionados.

Su conducción está a cargo del Consejo Oficial de Estadísticas Provinciales (COEP), organismo en el que están representados todos los Ministerios y Secretarías que dependen directamente del Gobernador. La Dirección de Estadísticas de la Provincia, dependiente de la Secretaría de Planeamiento, es la unidad administrativa responsable de implementar la organización del Sistema.

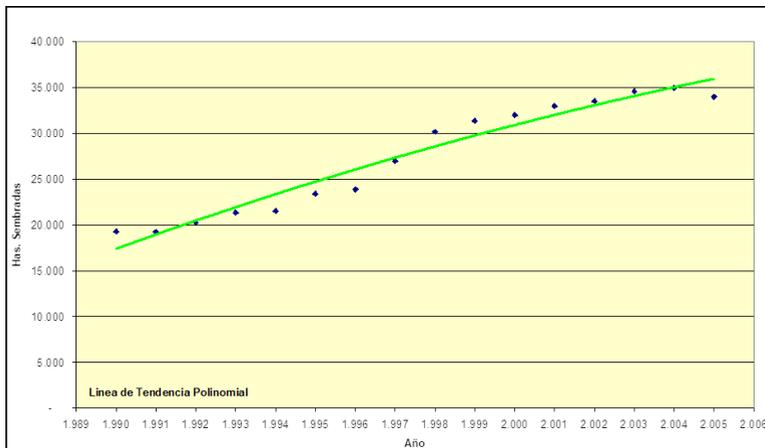
La Primera tarea encargada por el COEP al Director de Estadísticas de la Provincia ha sido determinar cuáles son las reparticiones con datos existentes en el ámbito del Estado Provincial. Esta tarea ya está en marcha.”⁹

A partir de toda la información obtenida, y que se irá mostrando en los distintos cuadros y gráficos de esta investigación, pretendemos dimensionar la gran importancia que tiene para Tucumán, la actividad citrícola, entendida ésta como la agricultura e industria del limón.

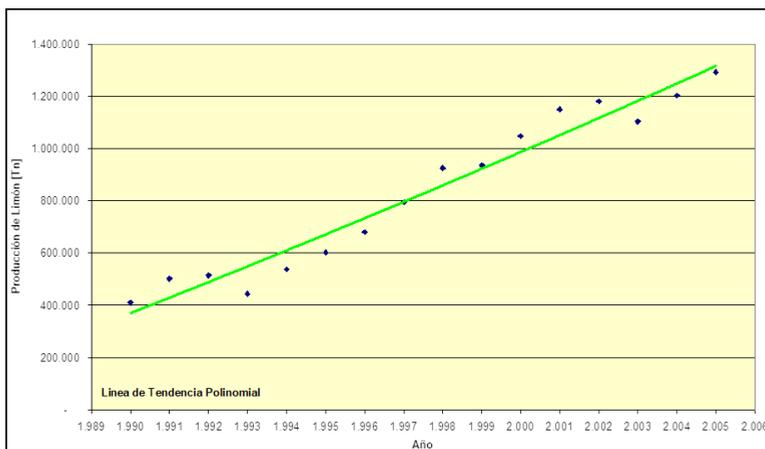
A continuación, en base a los antecedentes históricos que hemos descripto, hitos y características sobresalientes de la agroindustria, cuadro estadístico n^o 1 y consideraciones sobre la información que obtuvimos y procesamos, realizamos un trabajo de investigación que exponemos en los cuadros y gráficos siguientes. Los gráficos que van a continuación muestran la dispersión y la línea de tendencia polinomial. Hemos ajustado con polinomios de grado 2 (dos).

Hectáreas Sembradas

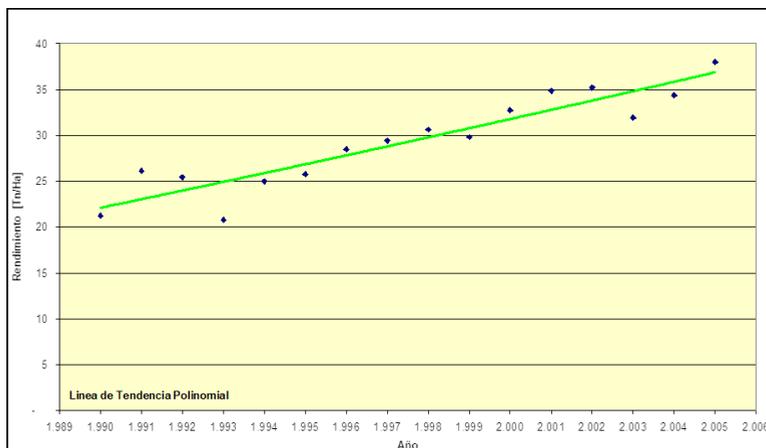
⁹SAGUIR, Julio, Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2.002/2.003, (Tucumán, 2004), Pág. 21-22.



Producción de Limón (en Tn)



Rendimiento (Tn/Ha)



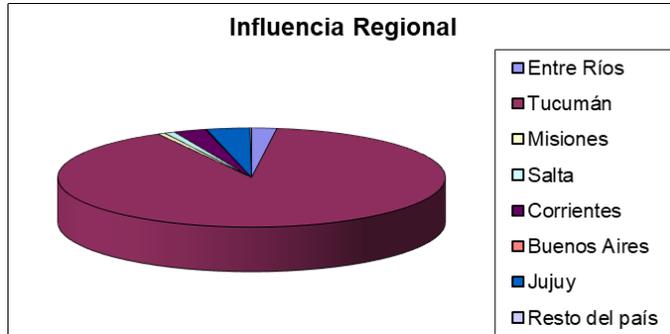
Influencia Regional: Localización de la Producción Cítrica¹⁰ Argentina (Limón, por provincias, en toneladas y en porcentajes)

Cuadro N°2

PROVINCIA	Tn.	%
Entre Ríos	27.540	2,10
Tucumán	1.180.000	89,88
Misiones	8.156	0,62
Salta	11.450	0,87
Corrientes	35.200	2,68
Buenos Aires	1.200	0,09
Jujuy	47.496	3,62
Resto del País	1.800	0,14
TOTAL	1.312.842	100

Fuente: INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), citado por Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Estado de Planeamiento Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán, Página. 231.

¹⁰En la Provincia de Tucumán, al usar el término producción cítrica, nos estamos refiriendo únicamente al producto limón. La producción de naranjas, pomelos y mandarinas no es relevante, en términos relativos.



1.2.4. Descripción del proceso de la Agroindustria

Agricultura, Procesos, Características

Las labores de plantación

Desde un punto de vista agronómico, las labores de plantación y manejo de la tierra tienen como objetivo lograr una producción elevada y de calidad, acordes a las exigencias del mercado. Desde un punto de vista económico y financiero, tales labores procuran disminuir el riesgo de la inversión y obtener el máximo de rentabilidad.

Forman parte de las tareas básicas de plantación, cultivo y cosecha, la preparación del suelo, el manejo de malezas y de la sanidad, la conducción de la planta, la fertilización, el riego y demás tareas culturales.

La mayoría de las plantas cítricas se reproducen por injertación, porque a partir de la semilla no se pueden obtener las mismas características de la planta madre (vía asexual o agámica). Los limoneros están injertados sobre naranjos agrios, cleopatra, rangpur y principalmente volcameriano. Este es el más usado por su crecimiento precoz. A los dos años ya puede iniciarse la primera cosecha. De todas maneras, conviene aclarar que la variedad de plantines que reciben el injerto, es muy grande.

Podemos concluir, finalmente, que se utiliza un pie para cada tipo de suelo y para cada necesidad de fruta. Después de seis meses de nacidos los plantines ya injertados, se los traslada a viveros y durante diez meses se controla su crecimiento.

En el diseño de la plantación se debe tener muy en cuenta la distancia entre las filas. La recomendable es 8 metros. La distancia entre plantas se debe ajustar entre los 4 a 5 metros de acuerdo con el portainjerto, la variedad, el suelo, las condiciones ambientales y de manejo. Separando dichos lotes se dejan callejones internos cuyo ancho es el doble de la distancia entre las plantas. Alrededor de la plantación se

dejan callejones externos de 12 metros. En las plantaciones se trazan lotes o canteros de 80 a 100 metros de largo (unas veinte plantas). Estos caminos dentro de las plantaciones son necesarios para un ágil movimiento de las maquinarias.

Del total de la producción anual, el 20% es de verano y el 80% de invierno, oportunidad en que se obtiene la fruta de exportación.

Cosecha

La fruta no se cosecha totalmente madura, se espera a que comience a perder su color verde oscuro para tornarse más clara, haya alcanzado su máximo desarrollo y la piel sea lisa, suave y brillante.

La cosecha se realiza manualmente, los cosecheros se denominan despojadores, y utilizan un “chaleco cosechero”. Cuando el limón se destina a exportación se usan tijeras especiales para cortar el pedúnculo de la fruta al ras, a fin de evitar la entrada de gérmenes.

Tiene lugar entre las diez de la mañana y las seis de la tarde aproximadamente. El limón es una fruta muy delicada, propensa a manchas, raspaduras y abolladuras, que hacen perder su valor económico. El manejo inadecuado, ya sea mediante tijera o despojo, causa daños en la fruta, las que son fácilmente invadidas por microorganismos que producen posteriormente averías. Ejemplo de esto es la Oleocelosis que ocurre cuando la fruta es dañada durante la cosecha, produciéndose la liberación de aceite de las glándulas y manchando la fruta. Las frutas turgentes están más susceptibles a este daño.

Por lo tanto, la cosecha no debe realizarse con alta humedad, lluvia, rocío, niebla o riego sobre la plantación. Se dice que la posterior calidad del empaque se logra en el campo.

Entre el 70% y el 80% de la cosecha se da en invierno, que es cuando se produce fruta de exportación, como hemos dicho anteriormente. La producción de fruta de consumo interno es durante el verano.

Tradicionalmente, en nuestra Provincia, la zafra de la actividad azucarera, ha absorbido una gran cantidad de obreros. Sin embargo, desde la década de los '70, con el cierre de ingenios, la mano de obra y la producción fueron cayendo paulatinamente.

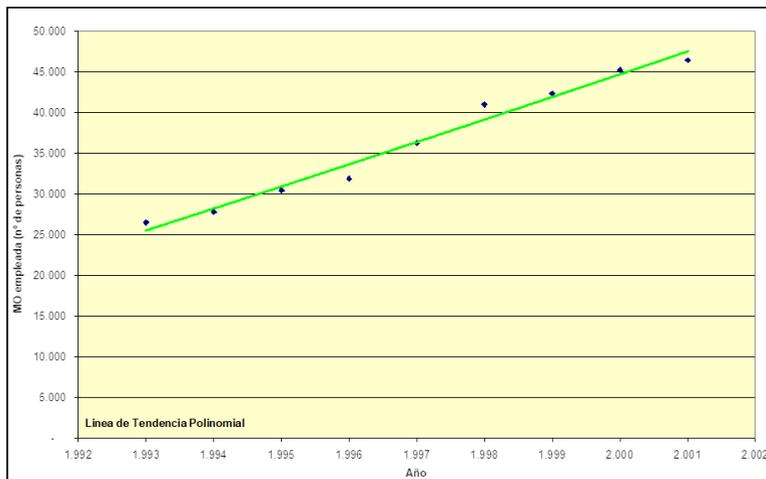
Con el correr de los años, la mecanización de la zafra azucarera dejó a más gente desempleada. Esto ocurrió primero en los ingenios de Jujuy. Los obreros que no podían incorporarse a esa cosecha se trasladaron a Tucumán, pero la mecanización también llegó a nuestra Provincia. Dicha mano de obra desocupada fue entonces paulatinamente absorbida por el cultivo del limón.

Estimación de la Mano de Obra Empleada
Cuadro N°3

AÑO	PRODUCCIÓN	COSECHA	TOTAL
1993	21.340	5.164	26.504
1994	21.520	6.271	27.791
1995	23.390	7.024	30.414
1996	23.904	7.939	31.843
1997	27.000	9.263	36.263
1998	30.200	10.786	40.986
1999	31.400	10.918	42.318
2000	33.000	12.217	45.217
2001	33.000	13.417	46.417

Fuente: ATC (Asociación Tucumana del Citrus), citado por Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Planeamiento Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán, Pág. 232.

Estimación de la Mano de Obra Empleada



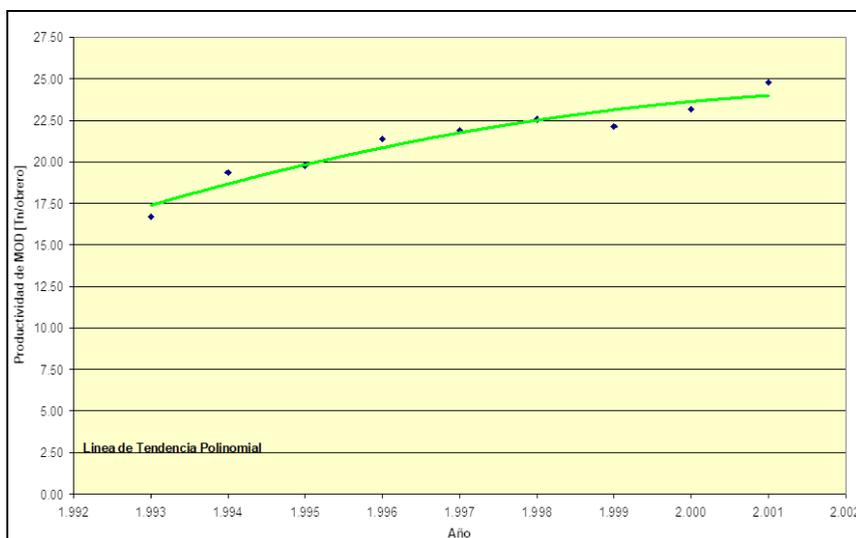
Productividad del Factor Trabajo (Mano de Obra)
Cuadro N°4

AÑO Total	Mano de Obra	Producción de Limón (Tn)	Productividad Factor Trabajo
1993	26.504	442.668	16,70
1994	27.791	537.479	19,34
1995	30.414	602.015	19,79
1996	31.843	680.487	21,37
1997	36.263	793.988	21,90
1998	40.986	924.556	22,56
1999	42.318	935.832	22,11
2000	45.217	1.047.213	23,16
2001	46.417	1.150.000	24,78

Nota: Productividad Factor Trabajo: Elaboración del autor.

Productividad de la Mano de Obra (Tn/obrero)

Grafico 4.1



Empaque

Básicamente, la planta de empaque es el lugar donde la fruta recibe tratamiento para mejorar su apariencia y calidad lograda en el campo, como así mismo prolongar su vida manteniendo sus condiciones de frescura, tanto como sea posible. Es importante considerar que las frutas son organismos vivos, aunque estén separados de la planta: son productos perecederos con metabolismo activo durante el período de post cosecha. Por lo tanto, un adecuado manejo de esta etapa juega un importante rol en incrementar la disponibilidad nutritiva de las frutas cítricas. Las principales causas de deterioro son: envejecimiento, putrefacción, desórdenes fisiológicos, pérdida

de humedad, daños mecánicos y físicos, y en menor medida daños químicos y de insectos. Dicho deterioro es reducido a través de un cuidadoso control.

El rendimiento de la planta de empaque se calcula en función de las Tns. de materia prima (limón) envasadas, con relación a las Tns. de fruta que ingresaron para ser procesadas.

Más allá de la magnitud y el grado de tecnología que alcance la planta de empaque, es importante tener en cuenta las exigencias de calidad que imponen las normas internacionales, atento a que estamos en presencia de mercados muy competitivos. No olvidemos que el limón es un producto básico exportable o commodity.

Creemos oportuno mencionar la existencia de las normas EuroGAP que, al día de hoy, no son exigibles. Constituyen recomendaciones para que los productores de la agroindustria del limón, lleven a cabo buenas prácticas del manejo de la producción de materia prima, proceso industrial y comercialización de los coproductos. Aquellos productores que han alcanzado la certificación de estas normas, consiguen mejores precios en los mercados europeos, los que están dispuestos a pagar precios más altos por productos de mejor calidad (ver pág. 43).

1.2.5. Industria. Descripción del proceso de industrialización a fin de obtener multiproductos: jugos concentrados, aceites esenciales y cáscara deshidratada

La industria que nos ocupa constituye una típica producción por proceso continuo, de la que, a partir de una única materia prima limón, se obtienen tres coproductos. O sea, se trata de un proceso condicionado técnicamente.

Proceso común a los tres productos

Primera Etapa: Descarga y almacenamiento

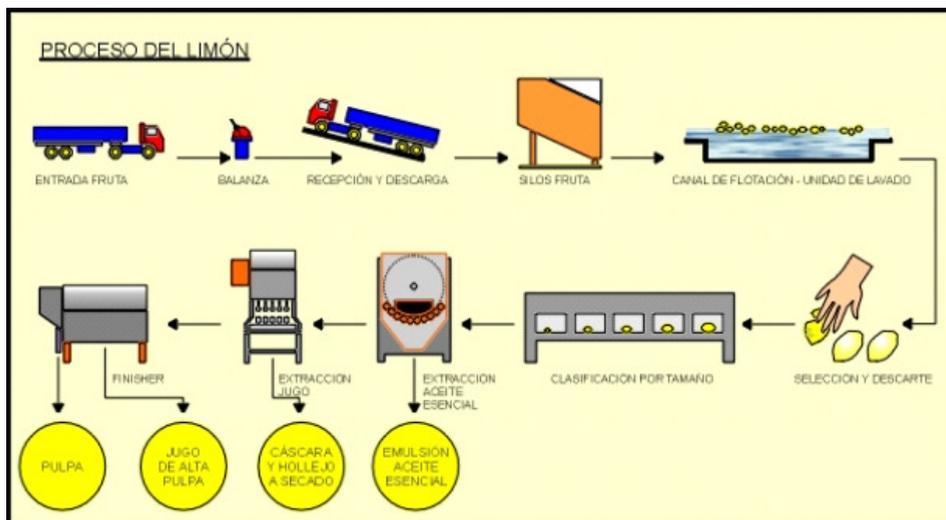
- i. Pesaje de carga: Se produce la recepción y el pesaje de todos los vehículos que ingresan con fruta. Una vez volcada la fruta al proceso se vuelve a pesar el camión vacío para el descargue.
- ii. Descarga: El transporte se ubica arriba de la plataforma hidráulica. Se analiza la calidad de la fruta entrante para determinar en cual silo almacenar.
- iii. Almacenaje: El silo se llena a través de un sistema de elevadores y cintas transportadoras accionadas por motores eléctricos.

Segunda Etapa: Descarte y lavado

Este descarte se lleva adelante en base al estado de conservación de la fruta, el tamaño y color. La fruta seleccionada se lava con agua e hipoclorito de sodio y se limpia a través de rodillos con cerdas.

Máquinas de extracción: en este paso y a través de estas máquinas se separan los tres productos finales que produce la fábrica: **Jugo de Limón**, **Aceite de Limón** y **Cáscara de Limón**.

Las máquinas se preparan en función del tipo de fruta a moler (según su tamaño). Cada copa ralla y rocía con agua la superficie de la cáscara del limón para obtener emulsión de aceite mezclada con aserrín (polvo de cáscara). A su vez un pistón perforado penetra en la fruta obteniendo jugo con pulpa y hollejo. El hollejo luego cae conjuntamente con la cáscara para su procesamiento.



Esquema gráfico de la primera y segunda etapa

Desarrollo de los productos

Jugo Concentrado

Finisher: En este proceso se separa la pulpa del jugo. Ambos contenidos provienen de las máquinas extractoras en una relación de 1:10 de pulpa (10%), de las cuales se elimina el 50% de esa pulpa, la que pasa a la planta de tratamiento de efluentes.

Centrifugado: El jugo ingresa a las máquinas centrífugas con una cierta cantidad

de pulpa. En estas máquinas se elimina dicha pulpa en función del tipo de jugo que demande el cliente.

Pasteurización y concentración: La pasteurización se realiza para eliminar las bacterias que pudieran contener los jugos. La concentración se produce por medio del calentamiento del jugo durante cierto lapso. Cuanto mayor sea este tiempo, mayor es la concentración de jugo lograda. Este proceso se completa con las bombas de vacío que succionan el vapor que se origina por la ebullición del agua. El enfriado se produce a una temperatura de 0 a 5° C a través de amoníaco puro.

Envase: Una vez enfriado el jugo se pasa a los tanques de bacheo para formar los lotes de producto final. Luego se envasa el jugo en tambores de chapa con polietileno o en bidones (plástico) para su almacenamiento posterior en cámaras de frío a -28° C.

Aceite esencial

Finisher: La emulsión de aceite conjuntamente con el aserrín ingresa al Finisher donde se separa la emulsión del aserrín. La emulsión, que contiene 1 % de aceite, pasa directamente a las centrífugas.

Concentrado-Centrifugado: La emulsión ingresa a las máquinas centrífugas con 1 % de aceite. A través de este proceso se eleva la concentración de aceite a un 90 %. Por medio del centrifugado se eliminan los sólidos y agua del contenido de aceite (más liviano).

Pulido y Clarificado: En este proceso se terminan de eliminar las impurezas llevando el contenido de las mismas a un 100 % de aceite. El contenido se vuelca a tambores para su análisis y formación de lotes.

Filtrado y Descerado: En las cámaras de descerado (-25° C) se precipitan las ceras que luego se eliminan a través del filtrado en frío. Este aceite es almacenado en tanques a temperatura ambiente ya que algunos sólidos se precipitan a dicha temperatura y se procede a colar nuevamente para su envase final. El aceite se envasa en tambores de acero inoxidable.

Cáscara deshidratada

Recepción y pesaje de carga: la cáscara y el hollejo provenientes de las máquinas extractoras ingresan a los molinos donde a través de cuchillas se los va trozando en pedazos para hacer más fácil luego la tarea del lavado.

Lavado y escurrido: A través de este proceso la cáscara se mezcla con agua nueva

cada vez que la misma se escurre por medio de las prensas. Por cada escurrido se obtiene pulpa fina que se decanta por drenaje de las prensas.

Presecado y deshidratación: la cáscara ingresa al presecador con 85 % a 87 % de humedad, egresando de los deshidratadores con un 8 % a 10 % de humedad.

Enfriado y envase: el enfriado de la cáscara se lleva a cabo mediante la mezcla con aire a temperatura ambiente. Antes de producirse su envasado, la cáscara se filtra para eliminar el polvillo que pueda contener, luego se envasa y compacta en bolsas de 50 Kg. cada una.

Hemos realizado así una síntesis del proceso agroindustrial. Nos parece ilustrativo mostrar la:

Participación Argentina en la Industrialización de frutas cítricas dentro del conjunto mundial y en el hemisferio Sur. (Año 2001-2002)

Cuadro N°5

Especie	% Mundial	% Hemisferio Sur
Limón	49,01 %	92,00 %
Mandarina	3,71 %	s /d
Naranja	0,61 %	1,15 %
Pomelo	4,05 %	36,87 %

Fuente: World Horticultural Trade & Export Opportunities, U.S.A. Department of Agricultura, citado por Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Estado de Planeamiento Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán, Pág. 230.

Cuadro N° 5.1



Cuadro N° 5.2



En los datos que se muestran en los distintos cuadros, como señalamos anteriormente, hemos detectado discrepancia estadística entre dos fuentes antes citadas: ATC (Asociación Tucumana del Citrus) y EEAOC (Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres). De todas maneras este hecho no invalida el análisis en las conclusiones del presente trabajo, cuyo objetivo final es proponer Modelos de Costos y Gestión.

Como podemos observar, según datos de la Asociación Tucumana del Citrus (ATC), la fruta que se destina a industria representa un 68,15 % de la producción total, y la fruta fresca el 31,85 %, de la cual se destina a mercado externo el 27,53 %, y para mercado interno el 4,32 %, tal como lo hemos expresado en pág. 7 de este trabajo. Sin embargo, luego de procesar la información, según el cuadro que exponemos a continuación, los datos arrojan otras participaciones relativas de los destinos de la producción de fruta fresca.

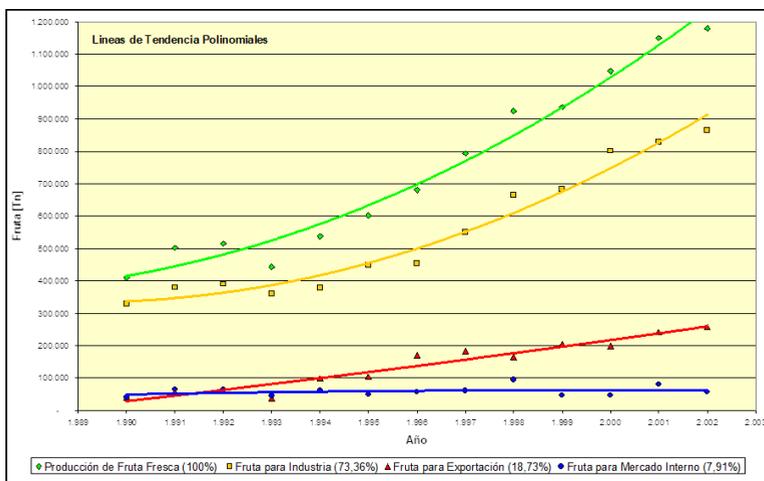
Limón: Evolución de la producción agrícola y destinos en la Provincia de Tucumán (en Tn.)

Cuadro N° 6

Año	Producción de Fruta Fresca (100 %)	Fruta para Industria	Fruta para	
			Exportación	Mercado Interno
1990	409.800	329.800 (80,48 %)	40.000 (9,76 %)	40.000 (9,76 %)
1991	502.220	380.000 (75,66 %)	57.220 (11,39 %)	65.000 (12,94 %)
1992	514.684	390.000 (75,77 %)	60.000 (11,66 %)	64.684 (12,57 %)
1993	442.668	359.470 (81,21 %)	38.198 (8,63 %)	45.000 (10,17 %)
1994	537.479	378.300 (70,38 %)	99.179 (18,45 %)	60.000 (11,16 %)
1995	602.015	448.430 (74,49 %)	103.585 (17,21 %)	50.000 (8,31 %)
1996	680.487	453.759 (66,68 %)	169.728 (24,94 %)	57.000 (8,38 %)
1997	793.988	549.664 (69,23 %)	183.324 (23,09 %)	61.000 (7,68 %)
1998	924.556	664.647 (71,89 %)	165.289 (17,88 %)	94.620 (10,23 %)
1999	935.832	683.157 (73 %)	205.883 (22 %)	46.792 (5 %)
2000	1.047.213	801.000 (76,49 %)	199.213 (19,02 %)	47.000 (4,49 %)
2001	1.150.000	828.230 (72,02 %)	241.989 (21,04 %)	79.781 (6,94 %)
2002	1.180.000	865.000 (73,31 %)	257.170 (21,79 %)	57.830 (4,90 %)
Total	9.720.942	7.131.457	1.820.778	768.707
%	100	73,36	18,73	7,91

Fuente:() Asociación Tucumana del Citrus, citado por Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Estado de Planeamiento Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán.

Cuadro N° 6.1



Nótese que en el período cubierto por la información contenida en el cuadro precedente la fruta destinada a la industria representa un porcentaje superior al 70 % de la producción total (73,36 %, promedio período 1990/2002).

Atento a que el presente trabajo propone modelos de Costos y Gestión relativos a la Industria Citrícola de Tucumán, resumimos en cuadros y gráficos que van a continuación, los resultados de la investigación realizada.

Como se verá en cuadro N° 7, los precios de la MP limón y de los productos industriales derivados, se expresan en pesos (\$) y en dólares USA (u\$s).

A ésta última moneda, la consideramos como una expresión a valores constantes, atento a que los agentes económicos involucrados en este sector: empresarios, profesionales (ingenieros agrónomos, ingenieros químicos, contadores, licenciados en economía y administración, supervisores y personal en general) y funcionarios públicos, utilizan como moneda de cuenta dólares USA (u\$s), sin considerar la inflación de Estados Unidos de Norteamérica. Para el lector a quien le interesara expresarlo en dólares USA (u\$s) constantes podría utilizar los índices Producer Price Index.

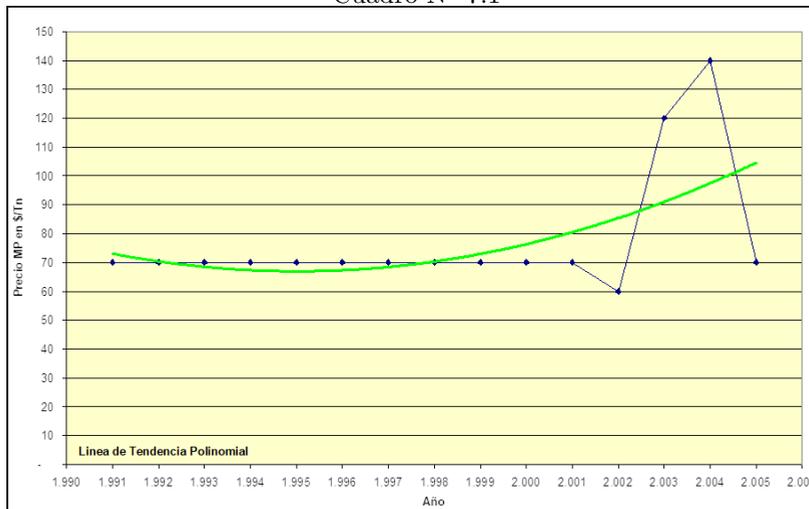
Precios promedios (por Tn) de la Producción de MP limón y sus coproductos¹¹

Cuadro N° 7

Año	Fruta para Industria MP		Jugo Concentrado		Aceite Esencial		Cáscara Deshidratada	
	\$	U\$S	\$	U\$S	\$	U\$S	\$	U\$S
1991	70	70	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1992	70	70	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1993	70	70	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1994	70	70	715	715	15.710	15.710	475	475
1995	70	70	1.330	1.330	17.500	17.500	475	475
1996	70	70	1.850	1.850	18.740	18.740	540	540
1997	70	70	1.100	1.100	18.730	18.730	590	590
1998	70	70	820	820	16.500	16.500	550	550
1999	70	70	811	811	20.440	20.440	680	680
2000	70	70	979	979	22.678	22.678	730	730
2001	70	70	988	988	22.116	22.116	767	767
2002	60	18,47	3.372	1.038	68.561	21.107	2.681	825
2003	120	40,65	3.701	1.254	65.768	22.281	2.056	697
2004	140	47,25	2.664	899	79.310	26.769	2.221	750
2005	70	23,39	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d

Evolución del Precio Promedio de la Fruta para industria MP en \$

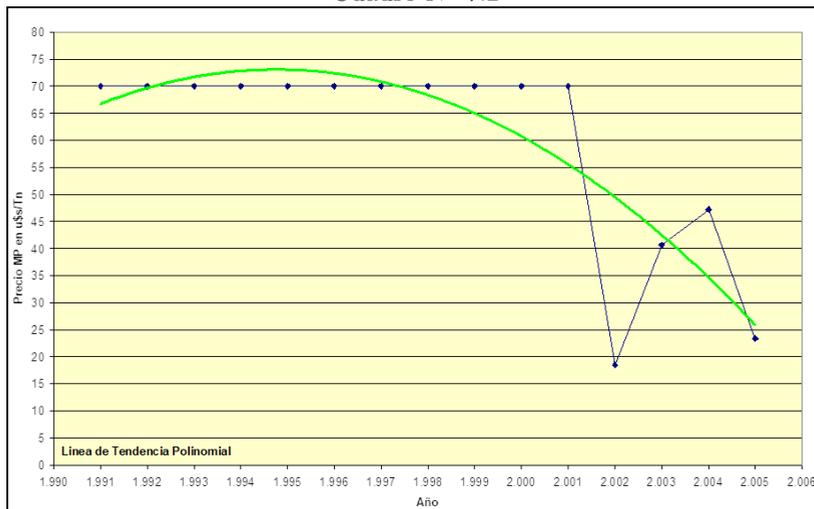
Cuadro N° 7.1



¹¹Elaboración propia del autor

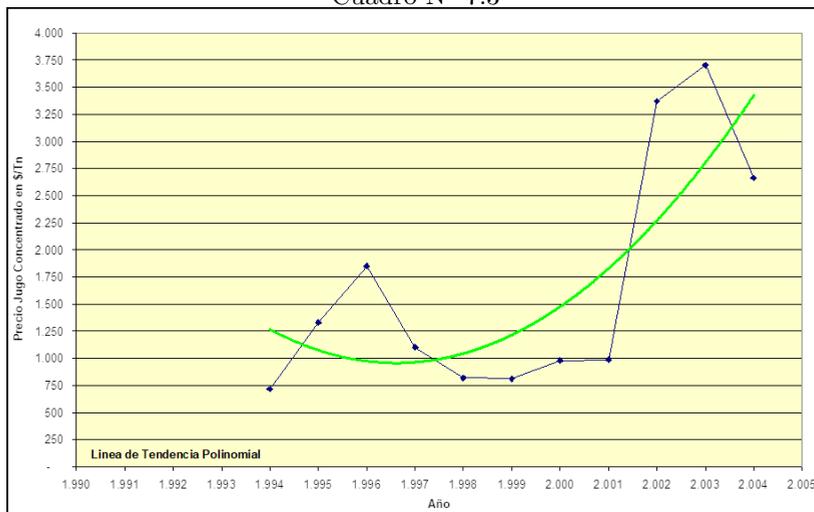
Evolución del Precio Promedio de la Fruta para industria MP en U\$\$

Cuadro N° 7.2



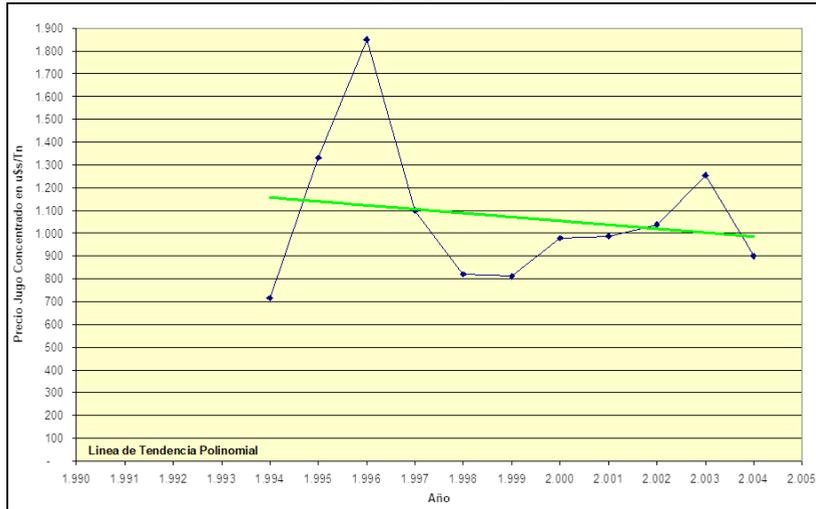
Evolución del Precio Promedio del Jugo Concentrado en \$

Cuadro N° 7.3



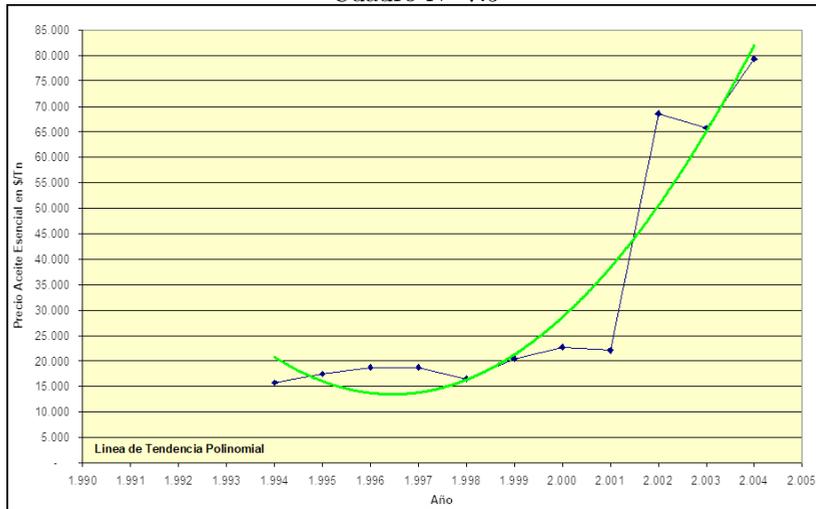
Evolución del precio promedio del Jugo Concentrado en U\$\$

Cuadro N° 7.4



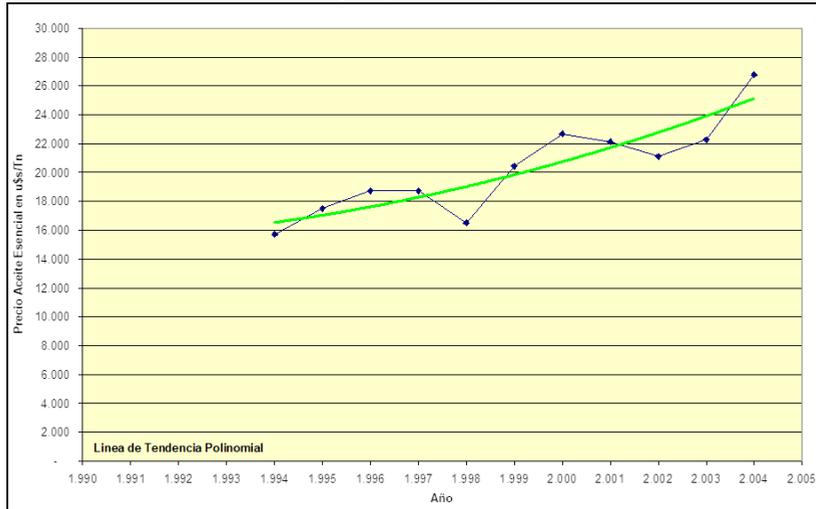
Evolución del precio promedio del Aceite Esencial en \$

Cuadro N° 7.5



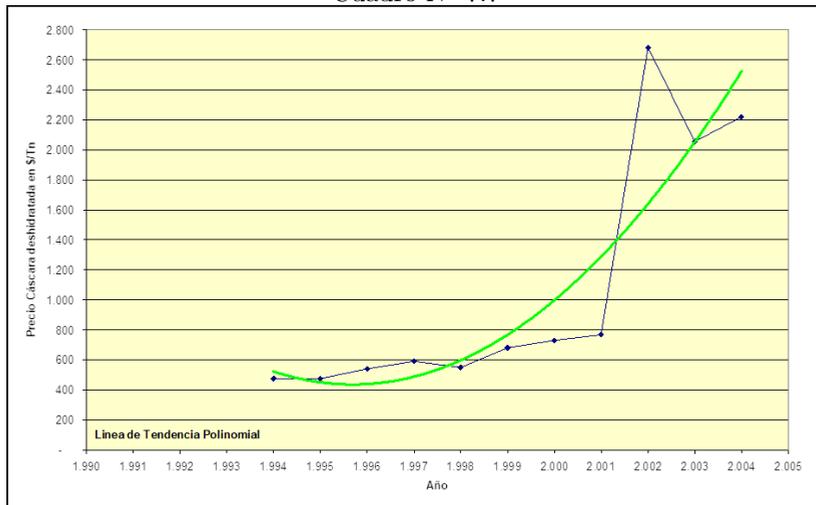
Evolución del precio promedio del Aceite Esencial en U\$\$

Cuadro N° 7.6



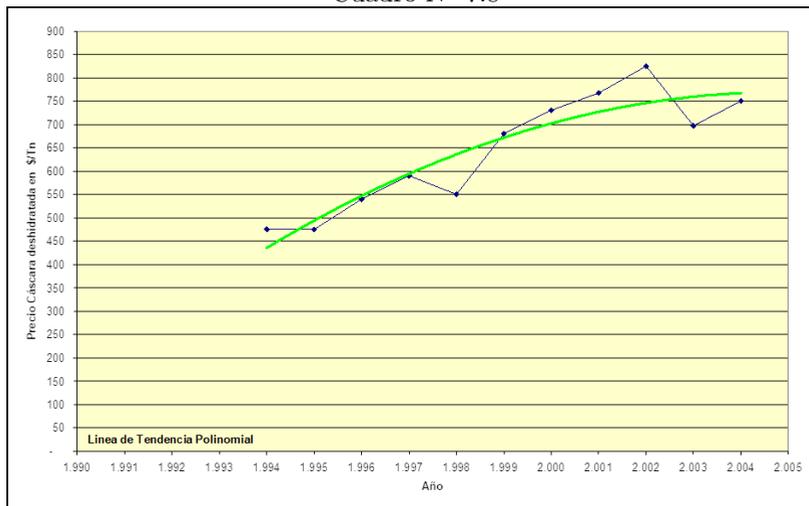
Evolución del precio promedio de la Cáscara Deshidratada en \$

Cuadro N° 7.7



Evolución del precio promedio de la Cáscara Deshidratada en U\$S

Cuadro N° 7.8



Evolución del Valor de la Producción destinada a Industria (MP limón)¹²

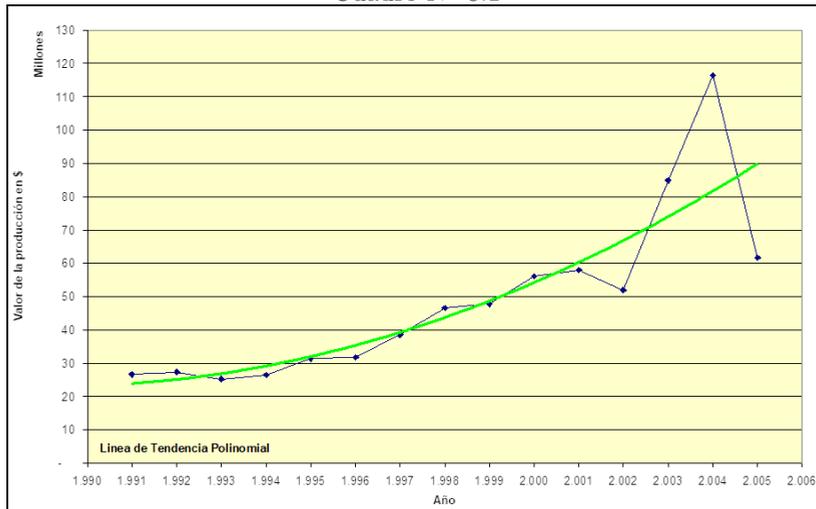
Cuadro N° 8

Año	Producción Toneladas	Precio por Tn Limón		Valor de la Producción	
		En \$	En u\$s	En \$	En u\$s
1991	380.000	70	70	26.600.000	26.600.000
1992	390.000	70	70	27.300.000	27.300.000
1993	359.470	70	70	25.162.900	25.162.900
1994	378.300	70	70	26.481.000	26.481.000
1995	448.430	70	70	31.390.100	31.390.100
1996	453.759	70	70	31.763.130	31.763.130
1997	549.664	70	70	38.476.480	38.476.480
1998	664.647	70	70	46.525.290	46.525.290
1999	683.157	70	70	47.820.990	47.820.990
2000	801.000	70	70	56.070.000	56.070.000
2001	828.230	70	70	57.976.100	57.976.100
2002	865.000	60	18,47	51.900.000	15.976.550
2003	707.000	120	40,65	84.840.000	28.739.550
2004	831.600	140	47,25	116.424.000	39.293.100
2005	880.600	70	23,39	61.642.000	20.597.234

¹²Elaboración propia del autor

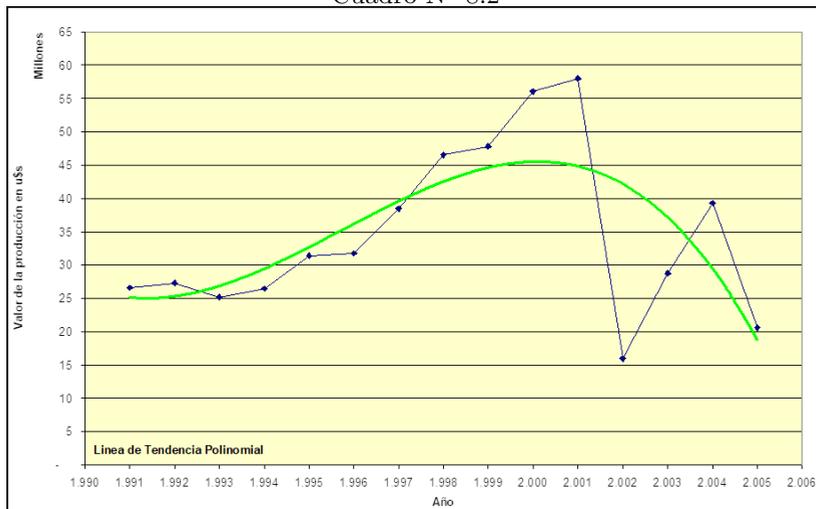
Valor de la Producción de MP limón (en \$)

Cuadro N° 8.1



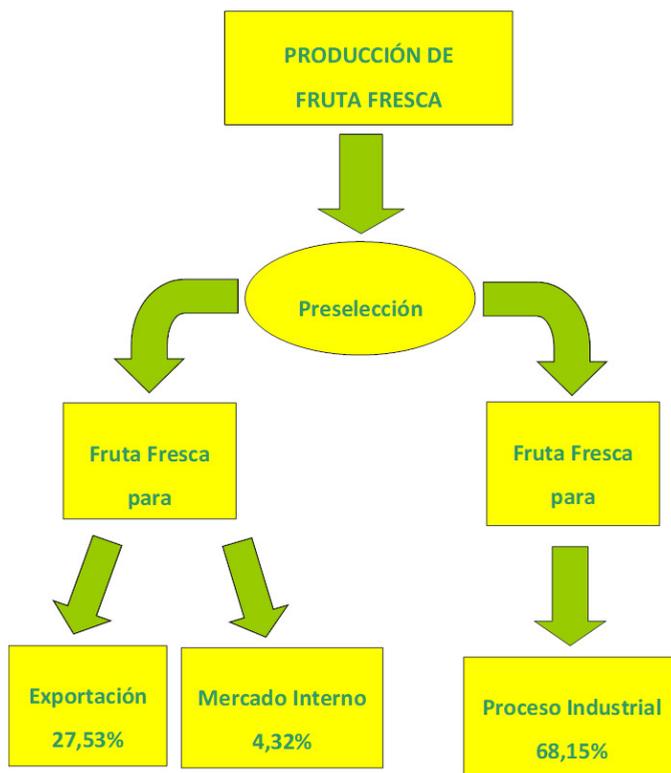
Valor de la Producción de MP limón (en U\$S)

Cuadro N° 8.2



Nos parece ilustrativo exponer en un esquema los orígenes de la MP limón (producción de fruta fresca) y el destino de ella, a través de los procesos de preselección y procesamiento.

Los porcentajes que se expresan en el diagrama que va a continuación corresponden a promedios relativos de participación de la fruta para cada destino, en base a datos suministrados por ATC para los años 1990 a 2005.



Según cuadro nº 6, pág. 22, los valores relativos promedios para el período 1990/2002, elaborados por nosotros, serían:



La industrialización del limón requiere de una fuerte inversión de capital en maquinaria especializada.

Las frutas cítricas son complicadas y variables en su estructura, por lo que se requieren procedimientos complejos y se hace necesario utilizar técnicas de procesamiento adecuadas, para obtener o separar los tejidos de estos frutos.

Limón: Evolución de la Producción de Coproductos (en Tn)¹³

Cuadro N° 9

Año	Materia Prima: Limón (Tn)	Jugo Concentrado (Tn)	Aceite Esencial (Tn)	Cáscara Deshidratada (Tn)	Total (Tn)
1990	329.800	19.128	1.319	18.139	38.587
1991	380.000	22.040	1.520	20.900	44.460
1992	390.000	22.620	1.560	21.450	45.630
1993	359.470	20.849	1.438	19.771	42.058
1994	378.300	21.941	1.513	20.807	44.261
1995	448.430	26.009	1.794	24.664	52.466
1996	453.759	26.318	1.815	24.957	53.090
1997	549.664	31.881	2.199	30.232	64.311
1998	664.647	38.550	2.659	36.556	77.764
1999	683.157	39.623	2.733	37.574	79.929
2000	801.000	46.458	3.204	44.055	93.717
2001	828.230	48.037	3.313	45.553	96.903
2002	865.000	50.170	3.460	47.575	101.205
2003	707.000	41.006	2.828	38.885	82.719
2004	831.600	48.233	3.326	45.738	97.297
2005	880.600	51.075	3.522	48.433	103.030
Total	9.550.657	553.938	38.203	525.286	1.117.427
Promedio	596.916	34.621	2.388	32.830	69.839
%	100%	5,80%	0,40%	5,50%	12%

Fuente: Asociación Tucumana del Citrus, citado por Anuario Estadístico Provincia de

¹³En base a los datos que suministra esta fuente de información hemos redondeado los valores del cuadro y agregado las participaciones relativas.

Tucumán 2002/2003, Secretaría de Estado de Planeamiento Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán, con las posteriores correcciones. Los rendimientos antes citados constituyen los promedios que las industrias de Tucumán informan a ATC.

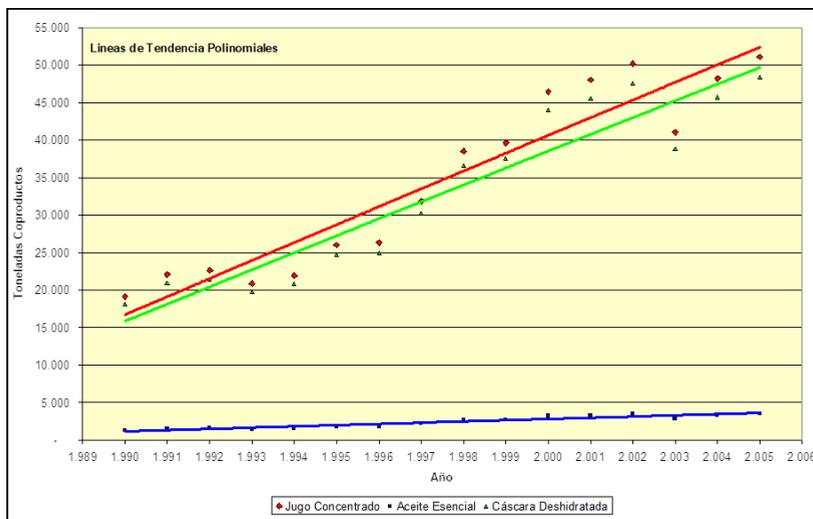
Es interesante destacar el potencial que tiene la agroindustria del limón. Creemos necesario y conveniente para el futuro desarrollo socio-económico de Tucumán, realizar estudios de proyectos de inversión con valuaciones técnicas y económicas, que nos demuestren si es factible el aprovechamiento integral del 88 % de esta noble materia prima.

En la búsqueda de información que se fue realizando en todas las etapas de la presente investigación, encontramos una voz de alerta que nos parece oportuno citar: “Manual de Producción de limón”, Serie A N° 2, pág. 211, Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación – INTA – Centro Regional Tucumán – Estación Agropecuaria Famaillá, Proyecto de Diversificación Productiva:

“En estos momentos la Argentina esta inmersa en el libre mercado, pero es necesario destacar que se está en inferiores condiciones con respecto a California e Italia, en cuanto al apoyo de la investigación y desarrollo en estos dos países. Mucha de la información sobre los productos que no se elaboran en tucumán, son de propiedad intelectual (...) No obstante es necesario conocer su existencia o posible existencia y discutir sobre la posibilidad de obtenerlos industrialmente.” (sic)

Evolución de la Producción de Coproductos (Tn)

Cuadro N° 9.1



Es interesante destacar el potencial que tiene la agroindustria del limón. Creemos necesario y conveniente para el futuro desarrollo socio-económico de Tucumán, realizar estudios de proyectos de inversión con valuaciones técnicas y económicas, que nos demuestren si es factible el aprovechamiento integral del 88% de esta noble materia prima.

En la búsqueda de información que se fue realizando en todas las etapas de la presente investigación, encontramos una voz de alerta que nos parece oportuno citar: “Manual de Producción de limón”, Serie A N° 2, pág. 211, Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación – INTA – Centro Regional Tucumán – Estación Agropecuaria Famaillá, Proyecto de Diversificación Productiva:

“En estos momentos la Argentina esta inmersa en el libre mercado, pero es necesario destacar que se está en inferiores condiciones con respecto a California e Italia, en cuanto al apoyo de la investigación y desarrollo en estos dos países. Mucha de la información sobre los productos que no se elaboran en tucumán, son de propiedad intelectual (...) No obstante es necesario conocer su existencia o posible existencia y discutir sobre la posibilidad de obtenerlos industrialmente.” (sic)

Los productos derivados son:

1. De la cáscara entera se sacan mermeladas; se puede producir cáscaras abrillantadas, deshidratadas y extraer bioflavonoides que son compuestos usados como colorantes y algunos tienen un uso medicinal.

2. Del epicarpio se extraen los aceites esenciales, algunos aceites destilados y colorantes naturales.
3. Del mesocarpio los agentes gelificantes para producción de jaleas, postres, confituras y también para la industria farmacéutica.
4. De la pulpa, jugos enturbiantes, pulpa propiamente dicha y una pulpa residual que llamamos hollejo (es la parte membranosa que separa los cascos).
5. De las semillas, es posible extraer aceites o transformarlas en polvo deshidratado o en tortas deshidratadas de alto contenido proteico para los animales.

De todo esto, luego de pasar por la industria quedan aguas de deshecho (efluentes) de las cuales, mediante tratamiento, es posible obtener metano para ser utilizado en la misma industria y también lodo activado que es un excelente abono por su alto contenido en fósforo y nitrógeno.

Desde el punto de vista agronómico se pueden extraer, repetimos: mermeladas, productos para uso medicinal, alimentación para animales, etc.

Escapa a los límites y objetivos de este trabajo, investigar cómo se puede aprovechar ese 88 % de materia prima limón que, como desecho procesado, se debe eliminar. Por ello, invitamos a jóvenes estudiosos que quieran “tomar la posta” o “recoger el guante”.

1.2.6. Productividad y Eficiencia de los Factores Productivos

Si tenemos en cuenta, el desarrollo del presente trabajo hasta aquí, estamos en condiciones de formular algunas propuestas.

Es interesante, y lo ha sido siempre en el campo de las ciencias económicas, determinar la productividad y eficiencia de los factores productivos que intervienen en todo proceso económico (agrícola, industrial, comercial o de servicios).

Con relación a la industria citrícola, podemos distinguir:

A. Rendimiento Técnico de la MP y de los Coproductos (Jugo, Aceite, Cáscara)

Lo definimos como la relación entre MP ingresada y producto obtenido, que se expresaría así:

$$R_t = \frac{Tn.deCoproductosobtenidos}{Tn.deMPingresada(limon)}$$

A su vez, dicho rendimiento técnico lo podemos descomponer para cada uno de los coproductos, en las siguientes fórmulas:

$$R_t Jugo = \frac{Tn Coproducto Jugo}{Tn.deMP limon}$$

$$R_t Aceite = \frac{Tn Coproducto Aceite}{Tn.deMP limon}$$

$$R_t Cascara = \frac{Tn Coproducto Cascara}{Tn.deMP limon}$$

B.Productividad Económica del Limón (P.E.L.)

Lo definimos como la relación entre las Tns de cada coproducto obtenido por sus precios respectivos, y las Tns de MP ingresada por sus correspondientes precios.

$$P.E.L = \frac{Tn_j \cdot P_j + Tn_a \cdot P_a + Tn_c \cdot P_c}{Tn_{MP} \cdot P_{MP}}$$

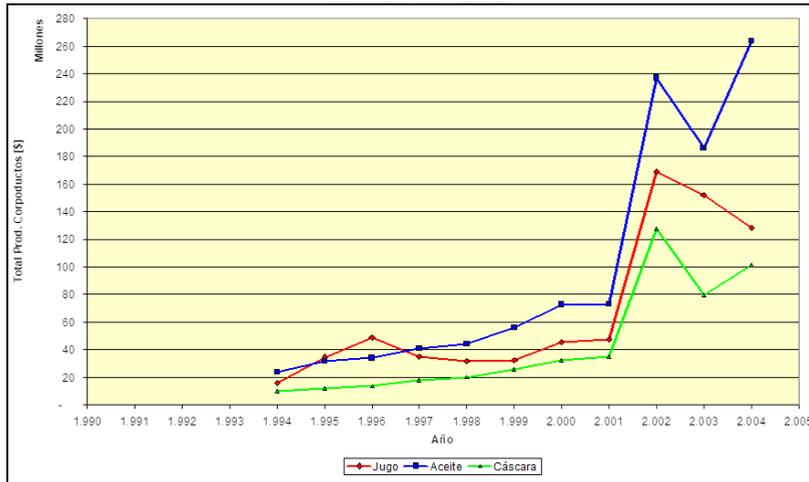
Valor de la producción agroindustrial (en \$) de los coproductos

Cuadro N° 10

Año	Coproductos			Total de la producción agroindustrial \$
	Jugo	Aceite	Cáscara	
1990	s/d	s/d	s/d	s/d
1991	s/d	s/d	s/d	s/d
1992	s/d	s/d	s/d	s/d
1993	s/d	s/d	s/d	s/d
1994	15.688.101	23.772.372	9.883.088	49.343.561
1995	34.591.890	31.390.100	11.715.234	77.697.224
1996	48.688.341	34.013.775	13.476.642	96.178.758
1997	35.068.563	41.180.827	17.836.597	94.085.987
1998	31.610.611	43.866.702	20.105.572	95.582.885
1999	32.134.339	55.854.916	25.550.072	113.539.327
2000	45.482.382	72.660.312	32.160.150	150.302.844
2001	47.460.892	73.268.539	34.938.883	155.668.313
2002	169.173.240	237.221.060	127.548.575	533.942.875
2003	151.763.206	185.991.904	79.947.560	417.702.670
2004	128.492.179	263.816.784	101.584.098	493.893.061
2005	s/d	s/d	s/d	s/d

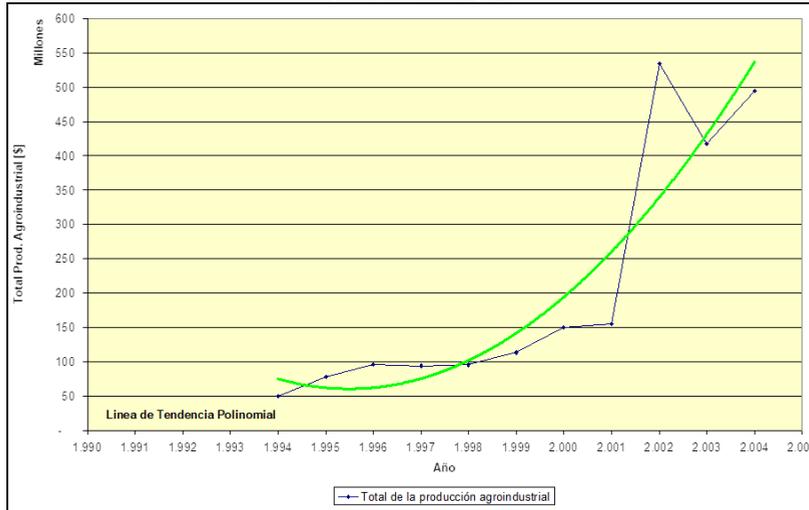
Valor de la producción agroindustrial (en \$) de los coproductos

Cuadro N° 10.1



Valor total de la producción agroindustrial (en \$)

Cuadro N° 10.2



Valor de la producción agroindustrial (en u\$s) de los coproductos

Cuadro N° 11

Año	Coproductos			Total de la producción agroindustrial u\$s
	Jugo	Aceite	Cáscara	
1990	s/d	s/d	s/d	s/d
1991	s/d	s/d	s/d	s/d
1992	s/d	s/d	s/d	s/d
1993	s/d	s/d	s/d	s/d
1994	15.688.101	23.772.372	9.883.088	49.343.561
1995	34.591.890	31.390.100	11.715.234	77.697.224
1996	48.688.341	34.013.775	13.476.642	96.178.758
1997	35.068.563	41.180.827	17.836.597	94.085.987
1998	31.610.611	43.866.702	20.105.572	95.582.885
1999	32.134.339	55.854.916	25.550.072	113.539.327
2000	45.482.382	72.660.312	32.160.150	150.302.844
2001	47.460.892	73.268.539	34.938.883	155.668.313
2002	52.076.460	73.030.220	39.249.375	164.356.055
2003	51.421.524	63.010.668	27.102.845	141.535.037
2004	43.361.287	89.044.402	34.303.500	166.709.189
2005	s/d	s/d	s/d	s/d

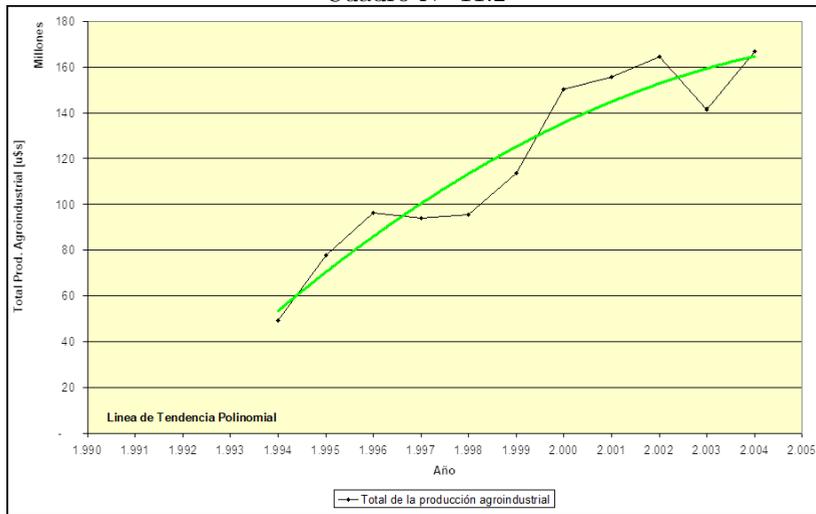
Valor de la producción agroindustrial (en u\$s) de los coproductos

Cuadro N° 11.1



Valor total de la producción agroindustrial (en u\$s)

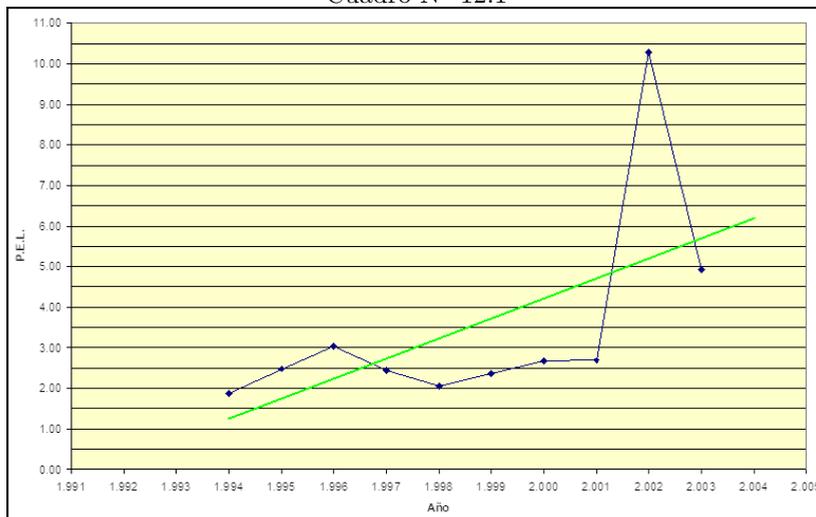
Cuadro N° 11.2



En función de toda la información que hemos expuesto en las páginas anteriores, volcada en cuadros y gráficos, y utilizando la fórmula de la pág. 36 (punto B), determinamos:

Productividad Económica de Limón (P.E.L)

Cuadro N° 12.1



Año	P.E.L.
1991	s/d
1992	s/d
1993	s/d
1994	1,86
1995	2,48
1996	3,03
1997	2,45
1998	2,05
1999	2,37
2000	2,68
2001	2,69
2002	10,29
2003	4,92
2004	4,24
2005	s/d

El cálculo de la Productividad Económica del Limón, tal como lo hemos planteado, tiene la virtud de medir ponderadamente, en un solo índice, las correspondientes influencias de precios, cantidades y rendimientos de los factores productivos.

Conclusiones del Esbozo Económico Analizado

Del estudio realizado, en base a datos elaborados para los períodos considerados, llegamos a las siguientes conclusiones:

A) En el período 1990 a 2005

- 1.- La superficie cultivada con limones creció un 76 %.
- 2.- La producción de limones aumentó un 215 %.

Por ello se explica que el rendimiento de los factores productivos, con el avance de la tecnología aplicada a las tareas de plantación, cultivo y cosecha, se haya incrementado en un 80 %.

B) En el período 1993 a 2001

- 1.- La mano de obra empleada creció un 75 %.
- 2.- Su productividad aumentó un 48 %.

Sin embargo, si se observa el gráfico 4.1 de la pág. 16, se corrobora el hecho de que en el largo plazo la tasa de productividad marginal tendería a disminuir. Matemáticamente se observa que la pendiente de la función polinómica es positiva pero con tasa decreciente.

C) En el período 2001-2002

- 1.- A nivel mundial, Argentina aporta el 49 % de la producción total de limones y en el Hemisferio Sur el 92 %.
- 2.- De la producción total de limones de Argentina, Tucumán participa con casi el 90 %.

D) En el período 1990-2005

La producción de fruta fresca de Tucumán se destinó:

- 1.- MP para procesamiento industrial: 73 %
- 2.- Exportación: 19 %
- 3.- Mercado interno: 8 %

Se observa en el gráfico 6.1 de pág. 23, que la producción de fruta fresca para consumo en el mercado interno tuvo una tendencia a permanecer constante, mientras que la producción de fruta fresca para industria creció más que proporcionalmente con respecto a toneladas de materias primas. Esto se debió, entre otras razones, a los precios excepcionales que se pagaron por el aceite esencial en los mercados del exterior, tal como se puede ver en los gráficos 7.5 y 7.6 de pág. 27, lo que evidencia

que éste derivado industrial se ha convertido en el “producto estrella” de la industria cítrica tucumana. Mientras que la cáscara deshidratada, según se observa en el gráfico 7.8 de pág. 28, pasó a ser el “producto vaca lechera”.

El hecho de haber conseguido muy buenos precios obedeció a la certificación de la fruta fresca –para empaque- y de los coproductos, bajo las normas EuroGAP a las que hicimos mención en la página 17.

E) En el período 1994-2004

El aumento de la productividad económica del limón, ha sido casi del 128 % tal como se muestra en el cuadro 12 de la pág. 41.

Este incremento excepcional de la productividad, dejando de lado su medición puntual antes mencionada, se ve corroborado con la información expresada en moneda tanto de Argentina (\$) como de Estados Unidos de Norteamérica (u\$s), tal como se ha mostrado en todos los cuadros y gráficos que anteceden.

Estas conclusiones nos revelan el potencial de esta pujante industria tucumana, que nos permitirá insertarnos cada vez más y con mayor firmeza en el escenario mundial de esta agroindustria.

1.3. Costos agroindustriales

1.3.1. Introducción

Este capítulo presenta tres “modelos de decisiones de costeo”: costeo por absorción, costeo variable perfeccionado y costeo basado en actividades.

- a) *“La metodología de costeo por absorción calcula los consumos de recursos destinados a la producción y consecuentemente la medición del resultado económico con motivo de las ventas de bienes y prestaciones (costo de ventas y de explotación) y de los inventarios de productos terminados, semiterminados y en proceso en los que incorpora la totalidad de recursos materiales, humanos e indirectos tanto fijos como variables.”¹⁴*
- b) *“... el modelo de costeo variable se aparta voluntariamente del costeo por absorción, siendo su característica fundamental que la contribución acumulada debe hacer frente al total de recursos fijos de cualquier naturaleza y si hubiese excedente el mismo constituirá un resultado neto positivo al relacionar los consumos con los ingresos para determinar la utilidad del período”. “El constante*

¹⁴GIMENEZ, Carlos Manuel: “Costos para no especialistas” (Ediciones La Ley, Buenos Aires, 2006), pág. 115

incremento de consumo de recursos fijos tanto operativos como de estructura debido a la automatización de los procesos de producción, alta exigencia de cumplimiento de las normas de calidad y ambientales y en las prestaciones bajo control de normas internacionales, así como de las áreas de apoyo pertinentes y los sofisticados procedimientos de comercialización que avanza eliminando el uso del papel para ser cada vez más virtuales (comercio electrónico o e-commerce) incluida la logística que hace a nuevos canales de distribución, contribuyó a la aparición del costeo variable perfeccionado". "El mismo segrega los recursos fijos operativos primero y los programados y de estructura después, en razón de que estima que tecnológicamente son propios o se vinculan estrechamente con un producto, línea de producto o prestación, departamento o sección y en consecuencia altamente dependientes de la actividad productiva y de distribución. Determina de tal manera una primera contribución marginal semibruta que se aprecia ayuda a establecer una mejor relación producto-mercado y en consecuencia decidir más adecuadamente producciones y ventas."

1. en el primer paso de los ingresos netos por producto, línea o prestación se deducen los tres recursos fabriles variables obteniendo el margen industrial;
2. al margen industrial se le restan acto seguido los recursos variables de comercialización y administración obteniéndose recién la contribución marginal:
3. el paso siguiente es el distintivo del método, ya que a la contribución marginal se le restan los recursos fijos operativos adjudicables individualmente que se consideran técnicamente dependen o son propios de la actividad que da lugar a la salida (producto, línea, prestación) tanto del tipo fabril como de comercialización. La diferencia será la utilidad semibruta.
4. se procede a sumar las utilidades semibrutas y contra ella se restan en bloque los fijos de estructura y programados de todas las funciones (fabricación, comercialización y administración) generando el resultado neto.
5. el costo unitario variable de fabricación que sirve solamente para medir (valuar) las salidas y las existencias de bienes no vendidos sigue las pautas del modelo simple". .^{Este} modelo no impide trabajar con costeo estándar que lo cubre sin problemas, pasando a denominarse costeo variable estándar. Facilita enormemente elaborar presupuestos flexibles y examinar acabadamente la relación entre cambios en el volumen de la producción y venta y también en la utilidad, lo cual da origen al análisis costo-utilidad-volumen tanto a nivel de departamento, sección o cualquier

tipo de unidad interna de la empresa involucrada en las decisiones de corto plazo...”¹⁵

- c) “Finalmente el **costeo por actividades** se ha constituido más que en un método de costeo en uno de control de gestión que divide a la empresa en actividades en la **búsqueda de la mejora continua, en el aprendizaje y la innovación.**”¹⁶

1.3.2. Costeo por absorción

El costeo por absorción es el método de costeo tradicional. Son integrantes del costo del producto terminado la totalidad de los costos de producción, tanto fijos como variables. Se dice, de los costos fijos, que “...existen, aunque la empresa no trabaje. Son costos hundidos, extinguidos. . . estarán presentes, pese a que la planta fabril llegue a inactividad, pero esto, por supuesto en un análisis de corto plazo”¹⁷

En consecuencia, “... si la firma decide incorporar todos los CIF (costos indirectos de fabricación), tanto fijos como variables al producto se dice que el costeo es por absorción o tradicional.”¹⁸

Es el método aceptado por las normas contables y legales de aplicación en nuestro país.

1.3.3. Elementos de costos

Para algunos autores, **costo es el sacrificio económico en que incurren los factores productivos para obtener un bien (sea un producto o un servicio) que va a satisfacer diferentes necesidades. El costo (como sacrificio de factores o recursos), en algunos casos será imposible determinarlo y asignarle algún valor, pero de igual manera se incurrirá en él, en tanto que su acepción sea sinónimo de sacrificio.**

En cuanto al concepto de costo de un bien producido, nos parece importante mencionar lo que, sobre el particular, define la Resolución Técnica N° 17 de la FACPCE (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas) en su punto 4.2 Mediciones contables de los costos y el específico 4.2.6 Bienes producidos. . . :

¹⁵Ibídem, pág. 126/127

¹⁶Ibídem, pág. 112

¹⁷SOTA, Aldo Mario: Manual de Costos (Ediciones El Graduado, Tucumán, 1988) pág.89

¹⁸Ibídem, pág.76

“El costo de un bien producido es la suma de:

- a) Los costos de los materiales e insumos necesarios para su producción;
- b) Sus costos de conversión (mano de obra, servicios y otras cargas), tanto variables como fijos;
- c) Los costos financieros que puedan asignárseles de acuerdo con las normas de la sección 4.2.7 (Costos Financieros).

El costo de los bienes producidos no debe incluir la porción de los costos ocasionados por:

- a) Improductividades físicas o ineficiencias en el uso de los factores en general;
- b) La ociosidad producida por la falta de aprovechamiento de los factores fijos originada en la no utilización de la capacidad de planta a su “nivel de actividad normal”.

“Los importes correspondientes a cantidades anormales de materiales, mano de obra u otros costos de conversión desperdiciados, razonablemente determinables y que distorsionen el costo de los bienes producidos no participarán en su determinación y deben ser reconocidas como resultados del período.

El “nivel de actividad normal” es el que corresponde a la producción que se espera alcanzar como promedio de varios períodos bajo las circunstancias previstas, de modo que está por debajo de la capacidad total y debe considerarse como un indicador realista y no como un objetivo ideal. El número de períodos a considerar para el cálculo de dicho promedio debe establecerse con base en el criterio profesional, teniendo en cuenta la naturaleza de los negocios del ente y otras circunstancias vinculadas, entre otros, con los efectos cíclicos de la actividad, los ciclos de vida de los productos elaborados y la precisión de los presupuestos”.

Desde el punto de vista de los elementos que componen el costo de producción de un bien, la doctrina tradicional de la disciplina ha acostumbrado distinguir tres elementos:

- a) la materia prima: MP
- b) la mano de obra directa: MOD
- c) los costos indirectos de producción: CIP

1.3.4. Materias Primas y materiales directos

Definimos a la materia prima (MP) “como el objeto que debido al trabajo de máquinas y equipos, esfuerzo humano, organización e insumos financieros, es transformado en un producto o servicio, destinado a constituir un bien económico, que va a satisfacer necesidades humanas.”¹⁹ En el caso de la Industria Citrícola, la materia prima es el limón, del cual se obtienen como hemos dicho tres coproductos: jugo concentrado, aceite esencial y cáscara deshidratada.

Constituye un costo directo típico, y está formado por:

1. El precio de compra, que es el importe que se acuerda con el proveedor.
2. Los gastos inherentes a dicha MP: fletes, acarreo, seguros, comisión de compras, interés del capital invertido en stocks, etc

Llamamos MP a todos los elementos que se pueden identificar o imputar en forma directa al producto ó línea de productos.

Los insumos o materiales indirectos los imputamos a los costos indirectos de producción (CIP)

Decimos que la MP constituye un costo directo, porque en más del noventa por ciento (90 %) de los casos, se puede identificar este elemento con un producto.

CMP = Costo total de la materia prima.

P = Monto total de la compra.

G = Gastos inherentes a la compra.

entonces:

$$\mathbf{CMP} = \mathbf{P} + \mathbf{G}$$

Además,

Cu = Costo Unitario

u = número de unidades compradas.

$$C_u = \frac{CMP}{u} = \frac{P + G}{u}$$

¹⁹SOTA, Aldo Mario, op. cit., Pág. 27

Por este costo unitario se ingresa la materia prima a almacenes, para posteriormente, darle entrada al sector agroindustrial.

A fin de evitar demoras en el proceso de imputación de costos, proponemos la aplicación de una tasa predeterminada de gastos que se incorpora al costo como un porcentaje sobre el precio de compra.

Para obtener dicha cuota se estima, para un determinado período de costos, el monto total de los gastos inherentes relativos al volumen de compras presupuestado, y se relacionan ambos importes.

C_g = cuota estimada de gastos.

G = gastos inherentes.

P = monto total de la compra.

$$C_g = \frac{G}{P}$$

Por lo tanto, el total de gastos estimados sería:

$$C_g.P = G$$

Finalmente el costo total de la materia prima lo podemos expresar así:

$$\mathbf{CMP} = P + G = P + P.C_g = P (1 + C_g)$$

$$CMP = P(1 + C_g)$$

y para determinar el costo de la materia prima que debe incorporarse a la producción nos queda un último paso.

$$C_U = \frac{P(1 + C_g)}{u}$$

Llamaremos q a la cantidad consumida de MP.

Por lo tanto, sí

CMP = Costo de Producción para la Materia Prima.

$$C_u = \text{CostoUnitario} = \frac{P(1 + C_g)}{u}$$

Entonces,

$$CMP = C_u.q = \frac{P(1 + C_g)}{u}.q$$

Si se utiliza más de un tipo de MP se puede generalizar la fórmula:

$$CMP = \sum ni = 1C_{u_i}.q_i$$

1.3.5. Recursos humanos

Los recursos humanos, que a través de su utilización como factor productivo, se exponen en el costo de la mano de obra directa (MOD), constituyen el segundo elemento del costo de producción. Dicho elemento puede definirse como “... el esfuerzo o sacrificio realizado por el factor trabajo que recibe como contraprestación la remuneración correspondiente más sus cargas sociales.”²⁰

La mano de obra puede clasificarse, desde el punto de vista de la asignación al producto, en directa o indirecta, esta última integra el tercer elemento del costo, el cual será tratado en el acápite siguiente. La mano de obra directa es aquella que se puede identificar o asignar sin dificultad a un producto o línea de productos. Adoptaremos esta definición. Debemos destacar que existirá una mano de obra que puede asignarse directamente a un departamento de la empresa (productivo o de servicios), pero ser indirecta respecto de los productos fabricados ó elaborados en el mismo.

Respecto de la variabilidad, gran parte de la bibliografía extranjera considera la mano de obra como un factor variable frente a cambios en el nivel de actividad, pero, si observamos el comportamiento de la misma en nuestro país, podemos concluir que se comporta con un alto grado de fijeza o constancia ante alteraciones en el nivel de actividad, debido a las leyes de trabajo que garantizan un salario mínimo, que obligan al pago de indemnización por despidos, que exigen el reconocimiento de determinadas prestaciones sociales y de previsión. Es así que se lo puede considerar un costo más fijo que variable. Por ello, en los últimos años, las empresas citrícolas han tercerizado la mano de obra a través de la contratación de empresas de servicios, para así transformar un costo fijo en variable. Esta tercerización de recursos productivos se ha instalado cada vez con mayor fuerza en muchos sectores de la economía.

Si definimos como R = remuneración que devenga el trabajador, I = incentivo que se le puede reconocer por su labor y CS = cargas sociales, podemos decir que el costo de la mano de obra estará dado por:

$$CMO = R + I + CD$$

Si la R está en función del tiempo trabajado (es lo más común) tendremos:

$$R = h.j$$

Donde:

h = horas.

²⁰Ibídem, Pág. 53.

j = jornal por hora.

Los incentivos suelen estar dados por la cantidad de unidades producidas, por el tiempo ahorrado, por una combinación de ambos o por otras variables.

$$I = x.p$$

Donde:

x = producción alcanzada.

p = premio unitario que se reconoce.

Las cargas sociales suelen expresarse como un porcentaje del costo de la mano de obra:

$$\text{CostosFijos} = h.j + c.h.j$$

$$\text{CostosVariables} = x.p + c.x$$

$$\text{CMO} = h.j + c.h.j + x.p + c.x.p$$

Donde:

c = cargas sociales que se expresan como un tanto por uno que se aplica sobre R + I

$$\text{CMO} = h.j(1 + c) + x.p(1 + c)$$

$$\text{CMO} = (1 + c).(h.j + x.p)$$

Donde:

1 + c = coeficiente que se aplica sobre R + I para determinar el costo total de la mano de obra.

Si tenemos diferentes categorías de jornales: j₁ hasta j_n; distintos tiempos aplicados al trabajo: h₁ hasta h_n; diversas producciones realizadas: x₁ hasta x_n; y varios precios o premios: p₁ hasta p_n; podemos generalizar la fórmula del costo:

$$\text{CMO} = (1 + c).[\sum ni = 1h_i.j_i + \sum ni = 1x_i.p_i]$$

1.3.6. Equipamiento y tecnología

Asignación y Aplicación de Costos Indirectos

Dentro de los costos indirectos de producción "... se reúnen todos aquellos costos que no son de asignación directa al producto, y que necesitan realizar los centros de costos para el logro de sus fines."²¹

Están formados por:

²¹Ibidem, Pág. 73.

- a) Materiales Indirectos (MI).
- b) Mano de Obra Indirecta (MOI).
- c) Costos y suministros de producción (CI), por ejemplo: suministros, herramientas menores, combustibles y lubricantes, fuerza motriz, alquiler de fábrica, seguros sobre bienes de uso fábrica, depreciación de bienes de uso fábrica, impuesto inmobiliario fábrica, alumbrado, barrido y limpieza, etc. En el caso de la industria MODELO, que vamos a estudiar, se agrega el arrendamiento de los bienes de uso y tecnología, denominado “renta Brown”, uso de robótica y su correspondiente software, pago de franquicias por el uso de tecnología, etc.

$$CIP = MI + MOI + CI$$

Hay algunos costos de producción que pueden ser asignados en forma directa al producto, pero dada su escasa significación económica dentro del costo se los incorpora al CIP (por ejemplo: herramientas menores, el descerado de la cáscara del limón, insumos, cloro y otros productos químicos para limpieza de los limones y su posterior selección). El carácter de Directo o Indirecto de un costo no es un atributo inherente a él. Es una decisión del analista. Si decide medirlo especialmente, es un costo directo, en caso contrario (si decide asignarlo por prorrateo) es un costo indirecto.

En la literatura de costos se encuentran otras denominaciones de este elemento: gastos de fabricación, carga fabril, costos comunes de fabricación, gastos indirectos, gastos generales.

El sujeto económico cuenta con un nivel de actividad determinado por la oferta y la demanda del producto o productos elaborados por la misma. Dicho nivel de actividad va a señalar el grado en que la empresa está utilizando sus factores productivos.

Es así que podemos distinguir:

1. **Capacidad Teórica o Ideal:** es aquella que se alcanzaría en el hipotético caso en que se utilizaren plenamente todos y cada uno de los factores productivos (si las maquinarias y equipos no sufrieren desperfectos, si los obreros tuvieran asistencia perfecta, etc.). Es sólo un punto de referencia inalcanzable en la realidad.
2. **Capacidad Normal:** si a la capacidad teórica le restamos un porcentaje (generalmente entre un 15 y un 20 %) que represente las interrupciones por

mantenimiento o desperfectos de las maquinarias, el ausentismo laboral y otras causas similares, consideradas normales, podremos estimar la capacidad normal.

3. **Nivel de Actividad:** es aquel que se alcanzó en la realidad y puede ubicarse por encima, por debajo o ser igual que la capacidad normal. El nivel de actividad constituye el uso que se hace de esa capacidad. Nos parece oportuno destacar lo que afirma la RT 17 de la FACPCE, sobre el “nivel de actividad normal”, citada en pág. 48.

Si las cuotas predeterminadas de CIP se estimaran en función del nivel de actividad real, el cálculo de costos de un producto o servicio sería errático. Si en los períodos de costos analizados se dieran alteraciones bruscas en los distintos niveles de producción o niveles de actividad, los costos de diferentes períodos contendrían elementos extraños como: improductividad oculta, ineficiencia u ociosidad por el no aprovechamiento de la capacidad instalada, que deben considerarse costos del período y no incluirse como costos del producto.

Por ello, consideramos que los CIP deben calcularse en función de la capacidad normal.

El volumen, que es la medida de la capacidad, puede ser expresado, entre otras formas:

- a) unidades producidas: (u)
- b) horas de mano de obra directa (horas hombre): (HH)
- c) horas de funcionamiento de maquinarias y equipos (horas máquina): (HM)
- d) monto de la mano de obra directa; (MOD)
- e) monto de la materia prima: (MP)
- f) monto del costo primo $(MP + MOD) = (CP)$

En función del estudio realizado, creemos que las bases que mejor expresan la capacidad instalada y el nivel de actividad alcanzado, para la industria citrícola son:

1. Horas de MOD: es la más representativa en el caso que el departamento productivo en el cual queremos medir la capacidad, sea intensivo en recursos humanos.
2. Horas Máquina: es más apropiada si el departamento en cuestión es intensivo en equipamiento y tecnología.

Con el objeto de asignar los CIP a:

- i) los procesos productivos;
- ii) los centros de costos;
- iii) los productos u
- iv) ordenes de trabajos;

Se deben seguir los siguientes pasos:

A) Departamentalizar la planta fabril, dividiéndola en:

- i) Departamentos productivos: se distinguen sectores donde es posible agrupar procesos industriales o tareas semejantes y que participan directamente en el proceso de transformación de la materia prima.
- ii) Departamentos de servicios: colaboran y apoyan a los departamentos productivos. Ejemplos: Mantenimiento, Almacenes, Seguridad Industrial, Fluidos (gas, agua, energía eléctrica), Ingeniería de procesos y control de calidad, Administración de fábrica, Investigación y Desarrollo, Sistemas informáticos, etc.

B) Presupuestar los CIP al nivel de capacidad normal: $CIP_p = f.(CN)$

C) Asignar los CIP entre los departamentos productivos y de servicios a través de:

- i) Asignación directa, por ejemplo, si los sueldos de supervisores están discriminados en cada departamento le asignaremos la parte correspondiente a cada uno.
- ii) Distribución: en el caso que no podamos realizar la asignación directa, se vuelcan los CIP a todos los departamentos productivos y de servicios a través de bases de distribución adecuadas (por ejemplo: superficie ocupada para alquileres de edificios, iluminación, calefacción, etc.; número de obreros para el costo del comedor, del centro de seguridad industrial, etc.). La distribución de los costos indirectos de producción presupuestados, entre los departamentos productivos y de servicios se acostumbra a denominar **prorrateo primario**.

D) Prorrateo Secundario: consiste en transferir los CIP que se han acumulado en los departamentos de servicios a los departamentos productivos. Para elegir qué departamento de servicios transferir primero (obviamente si la empresa cuenta

con más de uno) es necesario recurrir al “Principio del origen y del beneficio” o “Principio de la responsabilidad”: “Cada departamento, orden, proceso y operación debe absorber cierta parte del total de una erogación determinada, proporcional al grado en que la haya originado o a la magnitud en que se haya beneficiado con la misma.(...)”

En el prorrateo de los cargos indirectos variables y en el de algunos de los semivariables – los predominantemente variables- rige el principio del origen, en tanto que en el prorrateo de los cargos indirectos fijos y en algunos otros semifijos – los predominantemente fijos- rige el principio del beneficio. Por ejemplo, para prorratear la fuerza – concepto variable - entre los diferentes centros de costos que la consumen, deberá tomarse en cuenta el grado en que cada uno de ellos haya causado u originado esta erogación para que, en proporción al mismo, se efectúe el prorrateo respectivo.(...)

En cambio, para prorratear la renta – concepto fijo – entre los diferentes centros de costos habrá de basarse en el principio del beneficio, o sea en el grado en que cada uno se haya beneficiado del espacio disponible, por el que se paga la renta.”²²

E) Totalizar los CIPp por cada departamento productivo.

F) Elección de la base de aplicación: debemos estudiar las características de cada departamento productivo con la finalidad de elegir la base más adecuada para asignar los CIPp (por ejemplo, si el departamento es intensivo en capital usaremos el módulo horas-máquina, y si es intensivo en trabajo, el módulo horas-hombre). No debemos confundir las bases de distribución (punto C) y las bases de aplicación. Las primeras sirven para asignar los CIP entre los distintos departamentos de la planta fabril, mientras que las bases de aplicación permiten “llevar” los CIPp de cada departamento productivo a cada bien que se produce.

G) Aplicación: Teniendo en cuenta los CIPp de cada departamento productivo y la base que se ha elegido, se determina la cuota predeterminada, pudiéndose aplicar los CIP usando la base real.La base presupuestada sería la estimación de horas-hombre u horas-máquina que esperamos trabajar durante el período de costos en un departamento productivo. La base real será la cantidad de horas realmente trabajadas en el mismo período.

Entonces tendremos:

- CIPa = costos indirectos de producción aplicados.
- Br = base real.

²²ORTEGA PÉREZ DE LEÓN, Contabilidad de Costos, Pág. 472 citado por SOTA, Aldo Mario, Manual de Costos, (Tucumán, 1988), Págs. 82-83.

- C_p = cuota predeterminada.
- CIP_p = costos indirectos de producción presupuestados.
- B_p = base presupuestada.

$$C_p = \frac{CIP_p}{B_p}$$

$$CIP_a = C_p \cdot B_r$$

H) Determinación de las Variaciones: de la comparación entre CIP_p y CIP_r tendremos una diferencia que llamaremos Sobre-aplicación o Sub-aplicación según que los CIP_a sean mayores o menores que los CIP_r . Si separamos los costos indirectos de producción en fijos y variables tendremos una sobre-absorción o una sub-absorción (o no absorción) de los costos indirectos fijos, y una sobre o sub-aplicación de los costos variables según las circunstancias.

I) Causas que explican las Variaciones: En el caso del costeo por absorción, es importante determinar las causas, las que sintéticamente podemos señalar como: variación presupuesto y variación volumen. A esta última la explicaremos por: variación tiempo y variación eficiencia.

Es importante señalar que los CIP , pueden clasificarse con relación a su comportamiento ante cambios en el nivel de actividad, en fijos y variables.

1.3.7. Aplicación del costeo por absorción a una planta de empaque

En el año 1999 el autor de este trabajo y el Prof. CPN Enrique José Buscetto, dirigieron a un grupo de alumnos²³ de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán para la realización de un trabajo de seminario a fin de aplicar la metodología de costeo antes descrita y también el modelo de costeo variable en su forma simple. Se eligió una importante empresa citrícola de Tucumán, que gentilmente nos abrió sus puertas para recabar información correspondiente al mes de Agosto de 1988. Se eligió este período porque correspondía al de mayor actividad del sector.

Se comenzó realizando el estudio en la planta de empaque, y se determinaron:

- a. Costos de producción discriminados por elementos de costos.

²³Laura Alcover, María Arancibia, Carolina Garretón, Andrea Martínez Duloc y María Virgillito. Dicho trabajo se encuentra en la Cátedra de Seminario de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán

- b. Depreciaciones de bienes de uso y tecnología.
- c. Costos de capacidad ociosa.
- d. Aplicación del análisis marginal para decisiones.
- e. Costos unitarios, por costeo completo, para una caja de 18 Kg. de limón que se eligió como representativa de la unidad de costeo.

En una muy breve síntesis, exponemos las características de una planta de empaque.

La misma se nutre de fruta fresca (limones) que tiene dos orígenes:

- i) fruta de propia producción;
- ii) fruta adquirida a terceros.

Este estudio tiene por objetivo, entre otros, la determinación del costo del sector empaque, no del costo agrícola, por lo que el valor de entrada de la fruta de propia producción estará dado por el precio de la materia prima adquirida a terceros, el cual está compuesto de la siguiente manera:

- i) el precio de la fruta en árbol,
- ii) el costo de cosecha,
- iii) el gasto en flete desde las quintas de los productores hasta la planta de empaque.

Debido a su carácter perecedero, no se mantienen inventarios iniciales ni finales, por lo que el consumo estará dado por la cantidad real de fruta que ingresó al proceso durante el período considerado, neta de la fruta que es descartada por el área de preselección del sector empaque (fruta estropeada debido a golpes, manchas, etc.), o bien como degradación del producto final “fruta fresca”. A esta última se la utiliza como MP en la fábrica para la obtención de jugo concentrado, aceite esencial y cáscara deshidratada, como veremos más adelante.

Clasificación de la fruta según su origen

Cuadro N° 13

Origen	Cantidad	(Kg.) %
Propia Producción	16.313.900	87,48 %
De Terceros	2.333.800	12,52 %
Total entradas	18.647.700	100,00 %
MP para Fábrica	12.187.200	65,35 %
MP para Empaque	6.460.500	34,65 %
Total salidas	18.647.700	100,00 %

Resumen de los costos de producción: (cantidad de unidades empaquetadas en el mes de agosto de 1988: 358.916 unidades)

El costo de producción se determinó:

- a. Costos de MP (limón) y MD (materiales directos: envases de cartón). Se costea, obviamente, por el consumo de cada uno de ellos.
- b. Costos de MOD (por devengamiento de R.HH.)
- c. CIP (por aplicación, al nivel de capacidad normal)

Finalmente, se resumen los costos de producción en:

Cuadro N° 14

Elementos de Costos	Costos Totales	Costos Unitarios	%
MP y MD	1.290.741	3,5962	83,98
MOD	98.598	0,2747	6,42
CIP	147.511	0,4110	9,60
Totales	\$1.536.850	\$ 4,2819	100,00

1.3.8. Costeo basado en actividades (ABC)

Principios en que se basa el ABC.

Los costos deben ser distribuidos en función de las causas que los generan. Éstas se identifican con las actividades necesarias para la fabricación, elaboración y comercialización de los bienes económicos (productos y servicios).

Las principales actividades se encuentran en:

1. Diseño de los productos y servicios (investigación y desarrollo). Estas actividades tienen que ver con la relación entre costos comprometidos para el futuro y costos incurridos en la actualidad.

2. Ingeniería de procesos: Esta actividad tiene que ver con la programación, el control, la calidad y mejoramiento de la tecnología. Estas actividades están a cargo de Ingenieros.
3. Producción propiamente dicha (fabricación, elaboración o prestación de servicios). Estas actividades están a cargo de Técnicos.
4. Comercialización: Esta actividad tiene que ver con la concreción de negocios existentes, la búsqueda de nuevos mercados y el estudio del posicionamiento de la empresa con relación a su competitividad. Estas tareas están a cargo de expertos en Marketing.
5. Administración. Esta actividad tiene que ver con tareas de contabilidad patrimonial, contabilidad de gestión, finanzas de empresas y administración propiamente dicha. Estas tareas están a cargo de Contadores, Licenciados en Administración y/o Licenciados en Economía.

Los costos de las actividades antes descritas se trasladan a los productos o servicios a través de los inductores (cost drivers).

Los inductores realizan la conexión causal del consumo de recursos (factores productivos) para la obtención de los bienes (productos o servicios).

1.3.9. Actividades

“Una actividad es una combinación de personas, costos de tecnología, de suministros, movilidad y alquiler, métodos y entorno que produce un determinado servicio. Describe lo que una empresa hace: la manera en que el tiempo es empleado y los resultados del proceso.”²⁴

Las actividades son “...procesos o procedimientos que originan trabajo.”²⁵

Kaplan proporciona la siguiente definición del costeo basado en actividades (costeo ABC ó Activity Based Costing): “Un modelo ABC es un mapa económico de los costes y la rentabilidad de la organización en base a las actividades.”²⁶

“Tradicionalmente los sistemas de costes (...) eran la respuesta a la pregunta: ¿Cómo puede la organización imputar costes para poder realizar los informes financieros y

²⁴KAPLAN, Robert S., COOPER, Robin, Coste y Efecto, 2da Edición, trad. por Santapau Aida (Barcelona, 1999), Pág. 101.

²⁵Ibídem.

²⁶HICKS, Douglas T., op. cit., Pág. 44.

para el control de costes de los departamentos?. Los sistemas ABC llevan consigo un conjunto de preguntas completamente diferentes:

- a) ¿Qué actividades se realizan en la organización?
- b) ¿Cuánto cuesta realizar las actividades?
- c) ¿Por qué necesita la organización realizar las actividades y procesos empresariales?
- d) ¿Qué parte o cantidad de cada actividad requieren los productos, servicios o clientes?”²⁷

El modelo ABC resulta aplicable en organizaciones de una gran envergadura con un considerable importe en costos indirectos, y/ o que producen una gran variedad de artículos o servicios (puede tratarse también de una empresa de servicios). Sin embargo, Hicks recomienda su empleo en empresas de todo tamaño y propone un modelo adaptado a las pequeñas y medianas empresas (modelo abc). En éste se definen a las actividades como: “... grupos de procesos o procedimientos relacionados entre sí que, en conjunto, satisfacen una determinada necesidad de trabajo de la empresa.”²⁸

1.3.10. Asignación de costos indirectos

Como se desprende del párrafo anterior el costeo basado en las actividades sigue los siguientes pasos en el proceso de asignación de los costos indirectos:

1. Identificar las actividades realizadas dentro de la organización, desarrollando de esta manera el denominado Diccionario de Actividades, dentro del cual se enumeran las actividades de producción y de servicios que sean relevantes en función al tiempo que demandan para su realización o el porcentaje de capacidad de un recurso que emplean. Por ejemplo, describiéndose de esta manera las actividades: presupuestar la producción, comprar materia prima, mejorar los productos, etc. Podríamos decir que el Diccionario de Actividades consiste en identificar y costear verbos (presupuestar, comprar, mejorar, etc.)
2. Establecer lo que gasta la empresa en las actividades previamente definidas, en virtud de esto es posible clasificar a las actividades estableciendo una jerarquía

²⁷KAPLAN, Robert S., COOPER, Robin, op. cit., Pág. 113.

²⁸Nota del autor: Esta concepción deviene de la escuela económica marginalista (en sus comienzos) y que se reafirma cuando aparece en las doctrinas económicas la “teoría de la firma” que enfatiza en las economías de escala.

a través de sus costos respectivos: por unidad, por lote y por producto, por clientes e instalaciones que han necesitado un producto.

“Las actividades a nivel de unidad son las actividades que han de ser realizadas para cada unidad de producto o servicio prestado. La cantidad de actividades realizadas a nivel de unidad, es proporcional a los volúmenes de producción y de ventas. Como ejemplos se podrían citar la realización de agujeros en piezas de metal, pulir metales y realizar una inspección total.”

(...) Las actividades a nivel de lote son las actividades que han de realizarse para cada lote (...) incluyen ajustar una máquina para un nuevo lote de producción, la compra de materiales y el procesado del pedido de un cliente.

(...) Las actividades de apoyo al producto se llevan a cabo para permitir que se realice la producción de productos (o servicios) individuales. La extensión de esta noción fuera de la fábrica conduce a actividades de apoyo a clientes que permiten a la empresa vender a un cliente individual pero que son independientes del volumen y del mix de productos (y servicios) vendidos y entregados al cliente (...) incluyen el mantenimiento y actualización de las especificaciones de los productos, comprobación y herramientas especiales para productos y servicios individuales y el apoyo técnico proporcionado a productos individuales y para servir a clientes individuales.”²⁹

3. Identificar los productos, servicios y clientes
4. Elegir a los inductores de costos de las actividades, que las vinculan con los productos, servicios y clientes identificados en la etapa anterior. Por ejemplo: para la actividad hacer funcionar las máquinas se utiliza como inductor las horas-máquina, pero para la actividad mantenimiento de máquinas se utiliza como inductor las horas empleadas en la tarea.

1.3.11. Conclusiones sobre ABC

Nos parece interesante mencionar la regla de Willie Sutton, con relación a “Donde instalar sistemas ABC:” (pássim)

Busque áreas con grandes costos en recursos indirectos y de apoyo. Si las actividades de la empresa se encuentran casi todas a nivel de unidad, es probable que los sistemas ABC y los tradicionales proporcionen información de costos muy similares.

Busque una situación en la que exista una gran variedad de productos, clientes o

²⁹VAZQUEZ, Juan Carlos, op. cit., Pág. 521.

procesos. Por ejemplo: una empresa con productos cuyo ciclo de vida es la madurez, otros de reciente fabricación, otros personalizados y finalmente, algunos productos de bajo volumen conviviendo con otros de gran volumen.

Por otro lado, Kaplan y Cooper, en su libro “Coste y Efecto” (Ed. Gestión 2000) afirma que el objetivo primordial de un sistema de ABC no lo constituye la determinación de costos más exactos. (pássim)

Por ello, podemos reconocerle al costeo descrito en este punto la virtud de la identificación de actividades de escaso o nulo valor, que resulta aconsejable disminuir o eliminar, a fin de llevar a cabo una política de reducción de costos.

Con relación a ABC ¿qué podemos visualizar para adelante?

Citamos a continuación distintos artículos extraídos de la Revista Costos y Gestión, del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos (IAPUCO):

1. **Timothy Kingcott** (artículo publicado en Management Accounting, Londres, 1991) propone la contabilidad basada en oportunidades.

Dice: El ABC no habrá sido sobreestimado y adulado para favorecer a las consultoras? Con sus costosos seminarios y programas de entretenimiento? (nº 33 – año 9 – 1999).

En el mismo sentido Dice Thomas Jonson (h): es tiempo de detener la sobreventa de los conceptos del “análisis por actividades” (nº 8 – año 2 – 1993).

2. **Raef A. Lawson:** más allá del ABC, los Costos basados en el proceso. Dice: una organización necesita identificar los procesos claves que desarrolla en el negocio, a fin de tener una comprensión acabada de sus mercados o de sus clientes. (nº 18 – año 5 – 1995).

Antonio Jarazo Sanjurjo y Daniel Farré: proponía con motivo del V Congreso Internacional de Costos, celebrado en Méjico, en 1997, hacer una interpretación del análisis de la cadena de valor y evaluar la utilidad relativa del ABC y el Análisis Marginal. (nº 36 – año 9 – 2000).

Antonio Jarazo Sanjurjo: dice: con relación a la compatibilidad entre ABC y Costos Estándar: frente a instrumentos diferentes, lo inteligente es hallar lo mejor de cada uno para aplicarlo a las situaciones en que resulte apropiado. (nº 40 – año 10 – 2001).

Alejandro Smolje refiere en su colaboración “El nuevo ABC o Time Driving

ABC” un artículo de Kaplan y Andersen publicado en noviembre /2004 en la revista Harvard Bussines Review: este nuevo ABC que Smolje lo traduce como: “ABC por tiempos de trabajo” constituye una simplificación del ABC clásico. (nº 54 – año 13 – 2004).

Consideramos que el costeo basado en actividades no difiere sustancialmente del costeo por absorción, pues ambos incluyen los costos fijos como costos del producto, y los asignan utilizando técnicas de prorrateo o distribución.

La diferencia radica en el causante de los costos: en el costeo por absorción es el volumen, mientras que en el costeo ABC son las actividades.

1.3.12. Costeo Variable

“El **costeo variable** es una técnica basada en el hecho de que algunos desembolsos constituyen el costo de estar en el negocio, en tanto que otros son los costos de hacer negocios. El costeo variable sólo contempla la porción de hacer negocios.”

$$\text{“Costeo Variable} = \text{Costo por absorción} - \text{Costos Fijos”}^{30}$$

Se consideran como integrantes del costo del producto terminado aquellos costos que varían en función de la cantidad de unidades producidas o comercializadas, considerándose a los costos fijos como resultados del período, a diferencia del ya mencionado costeo por absorción. Además, introduce el concepto de Contribución Marginal: la diferencia entre el precio de venta y los costos variables.

Dicha contribución marginal aportaría para la absorción de costos fijos.

Con lo expresado previamente podemos formular el siguiente esquema (a nivel unitario o total):

$$\text{MC} = \text{PV} - \text{CV}$$

Donde:

- **MC** es el Margen de Contribución.
- **PV** el Precio de Venta.
- **CV** los Costos Variables.

Luego:

³⁰Ibidem.

- $R = MCt - CP$

Donde:

- **R** es el Resultado del Período
- **MCt** el Margen de Contribución Total.
- **CP** son los costos fijos

Consideremos el Estado de Resultados aplicando costeo por absorción y aplicando costeo variable:

Cuadro N° 15

Costeo por absorción	Costeo Variable
Ventas: Costo de productos terminados y vendidos (Costo fijo + variable)	Ventas: Costos variables (de producción y de comercialización)
Resultado Bruto: Gastos	Contribución Marginal: Costos Fijos
Resultado Neto	Resultado Neto
Inventario: Unidades a costo de producción total	Inventario: Unidades a costo variable (incluidos costos de comercialización)

Consideremos el siguiente ejemplo, donde: precio de venta = \$ 100 / u; Costo variable de producción = \$ 30 / u; Costo fijo de producción = \$ 50 / u; Costos administrativos = \$ 10 / unidad. En cada uno de los períodos fueron producidas 1.000 unidades; en el primer período no hubo ventas y en el segundo se vendieron las 20.000 unidades.

El Costeo Variable no admite la determinación del costo fijo unitario.

Cuadro N° 16

Costeo	Por absorción		Variable	
	1º período	2º período	1º período	2º período
Unidades Producidas	1000 u	1000 u	1000 u	1000 u
Unidades Vendidas	0 u	2000 u	0 u	2000 u
Ingreso por Ventas (\$)	0	\$ 200.000	0	\$ 200.000
Costos asignables (\$)	0	\$ (160.000)	0	\$ (60.000)
Utilidad Bruta/Contribución Marginal (\$)	0	\$ 40.0000	0	\$ 140.000
Gastos (\$)	\$ (10.000)	\$ (10.000)	\$ (60.000)	\$ (60.000)
Resultado Neto (\$)	\$ (10.000)	\$ 30.000	\$ (60.000)	\$ 80.000
Inventario (existencia final)	1.000 u = \$ 80.000	0 u	1.000 u = \$ 30.000	0 u

1.3.13. Comparaciones entre costeo por absorción y costeo variable

1. **Cuando la producción es mayor que las ventas** (durante el primer período) las utilidades son mayores empleando el costeo tradicional.
2. **Cuando la producción es menor que las ventas** (durante el segundo período) las utilidades son mayores empleando el costeo variable.
3. **Cuando la producción es igual a las ventas** (durante los dos períodos tomados en conjunto) las utilidades son iguales sin importar qué modelo de costeo empleamos.
4. **Cuando el volumen de ventas es constante pero la producción fluctúa**, en el costeo variable las utilidades se mantienen constantes, pero en el costeo tradicional las utilidades fluctúan por la incidencia de los costos fijos en las existencias.
5. **Cuando el volumen de producción es constante y las ventas fluctúan**, en el costeo tradicional las utilidades varían debido a los cambios en las ventas,

pues el costo unitario completo es igual en todos los períodos. En el costeo variable las utilidades varían en función de la variación en los ingresos.

6. La divergencia entre las utilidades de ambos métodos se producen en el corto plazo, en el largo plazo tienden a igualarse pues obviamente se produce una convergencia entre producción y ventas.

Ventajas del Costeo Variable sobre el Costeo Tradicional:

- a) Los ingresos no son afectados por las existencias en inventario.
- b) La relación Costo Volumen Utilidad (CVU) es de rápida interpretación.
- c) Las ganancias están en relación directa con las ventas. "... ayuda a los empresarios a comprender que no es el proceso industrial el que genera las utilidades, sino que éstas provienen de las ventas ..."
- d) Demanda menos trabajo administrativo.
- e) Elimina los costos sobre o sub-absorbidos.
- f) Las ganancias y las pérdidas son más fáciles de entender para los usuarios de la información. "... Los estados de resultados internos por línea de productos son más fáciles de entender por los gerentes (...) concentran la atención del lector sobre los aspectos controlables del negocio. (...) familiariza a los empresarios con el punto de equilibrio..."
- g) Se conocen los costos fijos y su incidencia sobre las ganancias.
- h) Puede generar ventajas impositivas a las empresas que lo usan, si hay disposiciones al respecto o se solicita autorización a la AFIP.
- i) Su aplicación es recomendable en empresas que elaboran un producto o productos de características homogéneas.

Desventajas del Costeo Variable con relación al Costeo Tradicional:³¹

- a) La clasificación en costos variables y fijos no se puede realizar en forma totalmente exacta.
- b) "...El valor de los inventarios de existencias en proceso y de productos terminados no es representativo del valor real de un negocio..."

³¹Ibídem.

- c) No es un principio contable o norma generalmente aceptada.
- d) Su aplicación a empresas que producen una gran variedad de artículos no resulta práctica.

1.3.14. Análisis Marginal y Decisiones

El punto anterior ha sido desarrollado, conjuntamente con los cuadros 15 y 16, siguiendo la visión que sobre el tema tiene el Profesor Juan Carlos Vázquez, uno de los expositores y defensores más conspicuos del costeo por absorción.

Creemos conveniente que se introduzca de esta manera el costeo variable.

A continuación vamos a desarrollar la teoría de lo que se conoce, genéricamente, como Análisis Marginal y el estudio del comportamiento de los costos para la toma de decisiones, basado en los trabajos (abundantes y prolíficos) que han sido materia de exposición y discusión por parte del Dr. Amaro Yardín,³² padre intelectual de lo que se denomina “Escuela del Litoral” y firme defensor del costeo variable.

Los profesores antes citados tienen abundantes pergaminos en sus antecedentes académicos y profesionales.

El Profesor Juan Carlos Vázquez ha ejercido, entre otras tareas, la Presidencia del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos (IAPUCO), y el Profesor Amaro Yardín ha desempeñado, entre otras tareas, el mismo cargo y la Presidencia del Instituto Internacional de Costos (del cual fue entusiasta fundador).

Nos ha parecido conveniente citar a estos dos calificados referentes por sus ideas opuestas en cuanto a la distinta percepción que cada uno de ellos tiene, con relación a los sistemas de costeo por absorción y costeo variable.

Finalmente, nos parece interesante transcribir parte de un trabajo que presentara el Dr. Amaro R. Yardín³³ en oportunidad de realizarse el XXIII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos, en la Ciudad de Rosario.

“Para abordar este análisis, acudiremos a un trabajo propio publicado hace ocho años.”³⁴

Como es sabido, la diferencia que separa a los modelos de costeo completo y costeo

³²BOTTARO, Oscar E., RODRÍGUEZ JÁUREGUI, Hugo A., YARDÍN, Amaro R., El Comportamiento de los Costos y la Gestión de la Empresa, (Buenos Aires, 2004), Pág. 31.

³³YARDÍN, Amaro R.: “Una revisión a la teoría general del costo”, Rosario, 2000

³⁴YARDÍN, Amaro, Réquiem para el costeo de plena absorción, publicado en Revista de Financiación y Contabilidad, Madrid, setiembre de 1992, Vol. XXI, N° 72, p. 675/709

variable, reside en el distinto tratamiento que cada uno de ellos otorga a los costos fijos.

Para el costeo completo, los costos fijos constituyen parte del costo de los productos terminados o en proceso, mientras que para el costeo variable, ellos son costos del período, no costos de los productos.

Apreciamos entonces que la discrepancia entre ambos modelos se reduce a la conceptualización de la verdadera naturaleza de los costos fijos.

Para discutir este tema, debemos distinguir cuál es el objetivo de la información contable que queremos generar.

El modelo del costeo completo y la Contabilidad Patrimonial.

Si estamos diseñando un modelo destinado a informar a terceros a la empresa, deberemos acudir a los principios de la Contabilidad Patrimonial, mientras que si estamos armando un modelo dirigido a usuarios internos, tendremos que apoyarnos en los criterios de la Contabilidad de Gestión.

Para la Contabilidad Patrimonial, cuyo objetivo fundamental ya señalado es la protección de los intereses de los terceros, deberemos dirigir nuestra atención a determinar cuál es la manera más prudente de valorar los inventarios, con el propósito de evitar que los destinatarios de la información sean inducidos a engaño a través de la presentación de situaciones patrimoniales sobrevaluadas.

La Contabilidad Patrimonial ha adoptado el criterio de “valuación al costo”³⁵. Este criterio apunta a considerar como “valor” al “costo” de producción o adquisición.

Como ya lo hemos manifestado más arriba, nadie puede dudar del sensible alejamiento de la realidad económica que conlleva este criterio, desde el momento que es absolutamente incorrecto confundir como sinónimos dos conceptos tan diferentes, como lo son “valor” y “costo”. Pero no olvidemos que el objetivo de la Contabilidad Patrimonial es, fundamentalmente, proteger los intereses de los terceros y sólo en segundo término reflejar la realidad económica.

La mejor forma de representar la realidad económica sería buscar, por otros caminos, el verdadero “valor” de los bienes producidos y aún no vendidos, para asignarle esta magnitud a los bienes de cambio en existencia. Hace unos veinte años hemos propuesto la adopción del concepto “precio de venta en bloque” para asignar valor a

³⁵Si bien en la Argentina las normas contables profesionales admiten la valuación a valores corrientes (uno de los cuales es el valor neto de realización), la tendencia internacional apunta a privilegiar la valuación al costo, y es muy probable que en el proceso de armonización internacional de normas contables prevalezca este último criterio.

los inventarios³⁶ pero hoy admitimos que esta propuesta es viable exclusivamente para la Contabilidad de Gestión.

Creemos que la Contabilidad Patrimonial, buscando proteger los intereses de los terceros, debe adoptar la valuación al costo, pues, de este modo, los inventarios aparecerán con un valor que difícilmente pueda ser superior al valor de mercado. Y estamos de acuerdo en considerar adecuada la inclusión de una porción de los costos fijos en cada unidad producida, con el propósito de que el “valor” de los inventarios (en realidad: el costo completo) se acerque en mayor medida al valor de mercado.

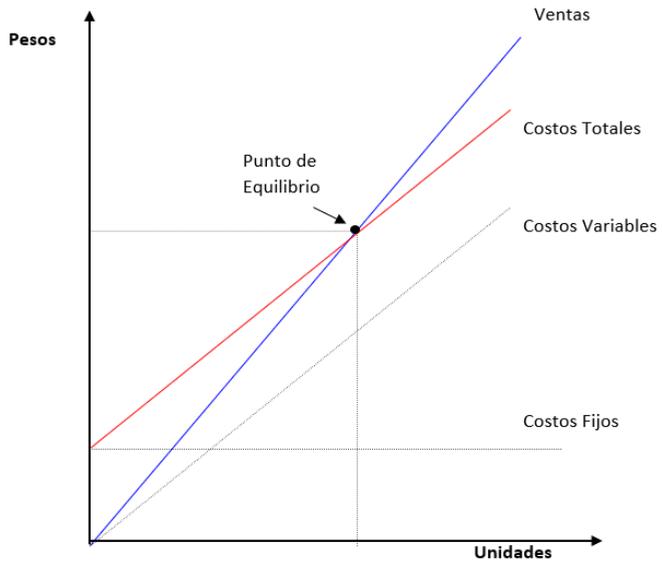
El modelo de costeo completo es, por consiguiente, útil para determinar el costo de los productos fabricados, pero sólo con la finalidad de “valuar” los inventarios y detraer este valor de los ingresos que la venta de ellos representa para la empresa. Todo ello válido exclusivamente para los informes contables destinados a terceros al ente emisor, es decir, para la documentación conocida bajo la denominación de Estados Contables de Publicación, originada en los registros de la Contabilidad Patrimonial.”

El Análisis Marginal, en consecuencia, es una herramienta esencial para la toma de decisiones en la gestión empresarial. Tal como lo establecen los autores citados, el basamento del mismo es el denominado punto de equilibrio: “.. el volumen de operaciones que cubre exactamente la suma de los costos variables y de estructura correspondientes a un cierto período de tiempo. En ese punto la empresa no alcanza ninguna utilidad, pero tampoco experimenta quebrantos.”³⁷

Graficamente

³⁶YARDÍN, Amaro, y RODRIGUEZ JÁUREGUI, Hugo, El resultado periódico y el principio de valuación al costo, publicado en Revista de Contabilidad y Administración, N° 49, Buenos Aires, 1981.

³⁷BOTTARO, Oscar E., RODRIGUEZ JÁUREGUI, Hugo A., YARDÍN, Amaro R., op. cit., pág. 31.



Algebraicamente

$$PuntodeEquilibrio(enPesos) = \frac{CostosFijos}{1 - (CostosVariables/Ventas)}$$

$$PuntodeEquilibrio(enUnidades) = \frac{CostosFijosoEstructurales\$}{PreciodeVenta - CostoVariableUnitario}$$

o

$$PuntodeEquilibrio(enUnidades) = \frac{Costosfijosestructurales(\$)}{ContribucionMarginalUnitaria}$$

Esta última fórmula trae aparejada consigo un nuevo problema que resolver, ya que los datos reales pueden estar vinculados a diferentes unidades de análisis. “Ello habrá de introducir dos nuevos enfoques en nuestra metodología de trabajo: por un lado, la necesidad de homogeneizar las bases de cálculo, optando por una de las unidades de análisis posibles, y por el otro, la alternativa de establecer puntos de equilibrio – numéricamente diferentes pero conceptualmente iguales- expresados en diferentes unidades.”³⁸

Dentro de dicha problemática los autores antes citados distinguen tres grupos de casos:

- a) **Casos de Vinculación por Vía del Rendimiento:** se trata de industrias que por lo general trabajan con productos primarios y cuentan con los datos requeridos para el análisis marginal expresado en distintas bases (algunos datos vinculados a unidades de materia prima y otros a unidades de producto terminado). Se procede a homogeneizar los mismos utilizando el rendimiento (un dato de ingeniería que vincula a la materia prima con el producto obtenido, por ejemplo: por cada kg. de la primera se obtienen 800 gr. del segundo). Este caso sería de aplicación a la industria citrícola que, a partir de una MP (limón) obtiene tres coproductos: aceite, jugo y cáscara en una determinada proporción según rendimiento.³⁹
- b) **Casos de Mermas o Rechazos de Productos:** al finalizar el proceso de producción normalmente la cantidad de productos obtenidos para la venta es inferior a la que ingresó en el mismo. “Si está asumido que nuestro control de calidad rechazará en promedio un 2% de los productos que terminan el

³⁸Ibidem, Pág. 55.

³⁹Ver capítulo I, punto 4, páginas 35 en adelante, donde el Autor de esta Tesis desarrolla su propuesta sobre el rendimiento técnico de los factores productivos y la productividad económica de la Materia Prima Limón. (P.E.L.)

proceso, ese “porcentaje” de aprobación del 98 % tendrá un efecto similar al rendimiento, ya que cada producto que inicie el proceso sólo originará ingresos por 0.98 pv y costos cvu mientras que cada producto que salga a la venta originará un ingreso pv y costos cvu dividido por 0,98.”⁴⁰

- **c) Casos de Devengamiento por Factores Diferentes:** se trata de empresas en las que el factor de devengamiento de los ingresos, difiere de aquel que devenga los costos variables respectivos. Un ejemplo típico es el del transporte urbano de pasajeros: los ingresos se originan en la venta de pasajes, pero sus costos resultan independientes de los mismos (salvo conceptos poco significativos), ya que dependen (en su mayoría) de los Km. recorridos. Se diferencia de los casos anteriores porque no contamos con una relación técnica entre ambos conceptos (por ej.: el rendimiento) y deberemos recurrir a algún dato estadístico para vincularlos, como ser el denominado “pasajero/Km.” (expresa cuantos boletos se venden en cada Km. recorrido, promediando todos los días del año, todos los horarios de servicio y todas las líneas del sistema). Otros casos de empresas que caen en esta categoría son: salas cinematográficas, empresas de transporte de carga, etc.

Consideramos en este trabajo, como lo hemos afirmado, que la industria citrícola debería adoptar los casos a) y b) antes descriptos.

Podemos clasificar los casos de dichas empresas, tal como lo señalan Bottaro, Rodríguez Jáuregui y Yardín⁴¹, siguiendo dos criterios:

1. Según el grado de condicionamiento:
 - Producción múltiple sin condicionamiento técnico.
 - Producción múltiple condicionada técnicamente.
2. Según las características de los costos de estructura:
 - Producción múltiple sin costos de estructura directos o específicos.
 - Producción múltiple con costos de estructura directos o específicos.

⁴⁰BOTTARO, Oscar E., RODRIGUEZ JAUREGUI, Hugo A. y YARDÍN, Amaro R. op. cit., pág.60

⁴¹Ibídem, Pág. 74.

1.3.15. Producción múltiple sin condicionamiento técnico

El empresario puede producir una cantidad cualquiera de cada uno de los productos indistintamente, hasta el límite de elaborar sólo uno de ellos. En este caso, el punto de equilibrio no estará dado por la venta de una cantidad determinada de unidades, sino por una mezcla de los diferentes productos, encontrando así varios puntos de equilibrio. Para alcanzar el equilibrio, es necesario que la contribución marginal de todos los productos, en cualquiera de las combinaciones posibles, sea equivalente a los costos fijos totales.

Ejemplo:

Cuadro N° 17

Concepto	Producto "Y"	Producto "X"
Precio de Venta	\$ 40	\$ 50
Costo Variable Unitario	\$ 36	\$ 42
Contribución Mg. Unitaria	\$ 4	\$ 8

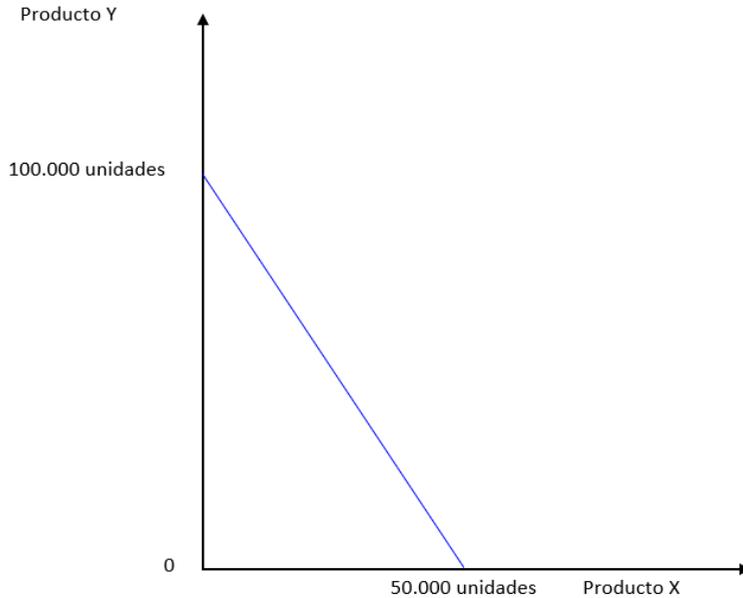
Costos Fijos del Período: \$ 400.000.-

Punto de Equilibrio (en Unidades) para Y = $\frac{\$400,000}{\$4/unidad} = 100,000unid.$

Punto de Equilibrio (en Unidades) para X = $\frac{\$400,000}{\$8/unidad} = 50,000unid.$

Siendo estos los extremos, existen numerosas opciones intermedias. Nótese que la contribución marginal del producto "Y" es el doble de la correspondiente al producto "X", esto quiere decir que dos unidades del primero pueden ser reemplazadas por sólo una unidad del último.

Gráficamente



Dicha curva representa los puntos de equilibrio para las distintas combinaciones posibles de ambos productos.

Prosiguiendo con el análisis, tendremos en cuenta las limitaciones de la masa financiera, debiendo considerar la rentabilidad de cada producto:

Rentabilidad = Contribución Marginal / Costo Variable Unitario

Para el producto $Y = 4/36 = 0,11$

Para el producto $X = 8/42 = 0,19$

Dado este supuesto, la empresa debería abocarse a la producción de “X”, ya que cuenta con una rentabilidad mayor por cada unidad monetaria invertida en costos variables, y sólo en forma complementaria producir “Y”. Este tipo de análisis es aplicable a los casos de producción múltiple no condicionada, por lo que su uso no es apropiado al caso de la industria citrícola, toda vez que se trata de una producción múltiple técnicamente condicionada, o producción conjunta.

1.3.16. Producción múltiple condicionada técnicamente: el caso de la industria citrícola

Se trata de aquellas industrias en las cuales se obtiene una variedad de productos terminados en base a un mismo proceso industrial, empleando una materia prima común. Ejemplo: la industria citrícola.

“La característica determinante del problema bajo examen es la imposibilidad de modificar las relaciones que guardan entre sí los distintos productos terminados en cuanto a las cantidades que de cada uno de ellos pueden ser obtenidas a partir de una cierta cantidad de materia prima, las cuales, dentro de determinados límites⁴², permanecerán constantes⁴³.”

Una de las características de este caso es que no resultará posible determinar resultados por línea de productos.

No tiene ningún sentido intentar establecer comparaciones basándonos en la rentabilidad por línea de productos.

Podemos utilizar la siguiente fórmula para determinar la cantidad de MP que marca el punto de equilibrio:

$$Q_{MP}^e = \frac{CE}{(Q_A \cdot pv_A + Q_B \cdot pv_B) - cvu_{conj}}$$

⁴²El resaltado en negrita es nuestro

⁴³Ibidem, pág.86.

Donde:

- Q_{MP}^e = cantidad de unidades de MP que alcanza el equilibrio.
- Q_A = cantidad de unidades del producto “A” por cada unidad de MP.
- Q_B = cantidad de unidades del producto “B” por cada unidad de MP.
- pv_A = precio de venta unitario del producto “A” (en unidades de MP).
- pv_B = precio de venta unitario del producto “B” (en unidades de MP).
- cvu_{conj} = costos variables por cada unidad de MP procesada.

1.3.17. Aplicación del costeo variable a una planta de empaque

Elegimos la planta de empaque mencionada en el punto 2.2 de este capítulo, porque exhibe equipamiento y tecnología de última generación, tiene la mayor tasa de crecimiento en la inversión fija, y obtiene buenos indicadores de rentabilidad, costos y posicionamiento en el mercado externo.

Tal como lo señaláramos en la pág. 60 del presente capítulo, desarrollamos a continuación, el estado de resultados bajo la óptica de los sistemas de costeo por absorción y de costeo variable. Los datos que se exponen fueron obtenidos en base al trabajo de campo realizado en la mencionada empresa.

1) Costos de Producción

Cuadro N° 18

Concepto	Fijo	Variable	Total
Materia Prima		967.717	1.290.741
Materiales Directos		323.024	
Mano de Obra Directa	98.598		98.598
Costos Indirectos de Producción	54.690	92.821	147.511
Total	153.288	1.383.562	1.536.850

2) Comercialización y Administración

Cuadro N° 19

Concepto	Comercialización		Administración	
	Fijo	Variable	Fijo	Variable
Total	8389,22 (a)	5054,83 (b)	54772,69 (c)	0 (d)

Resumen:

- Costos de Comercialización: (a) + (b) = \$ 13.444,05
- Costos de Administración: (c) + (d) = \$ 54.772,69
- Costos Fijos de Com. y Adm.: (a) + (c) = \$ 63.161,91
- Costos Variables de Com. y Adm.: (b) + (d) = \$ 5.054,83
- Precio de Venta Unitario: \$ 6,69
- Costos Variables Unitarios: \$ 3,87
- Contribución Marginal Unitaria: \$ 2,82

Estado de Resultados Mensual

Cuadro N° 20

Costeo por Absorción	Total	Costeo Variable	Total
Ventas	2.401.148	Ventas	2.401.148
Costo de Productos Terminados y Vendidos (1)	1.536.850	Costos Variables Producción 1.383.562 (1) Comercialización 5.055 (2)	1.388.617
Utilidad Bruta	864.298	Margen de Contribución	1.012.531
Costos Operativos		Costos Fijos Producción 153.288 (1) Comercialización 8.389 (2) Administración 54.773 (2)	216.450
Comercialización	13.444		
Administración	54.773		
Utilidad Neta	796.081	Utilidad Neta	796.081

(1) Ver cuadro N° 18 (2) Ver cuadro N° 19

Aquí se cumple una de las premisas descriptas anteriormente con respecto a los resultados netos en ambos métodos: son idénticos cuando las unidades producidas son iguales a las vendidas, no fluctuando las existencias (siempre que no se alteren el costo y el precio de venta).

Punto de Equilibrio 1) En pesos de venta: \$ 513.490

$$PE_q = \frac{\$216,450}{\frac{1-1,388,617}{2,401,148}} = \frac{216,450}{1 - 0,5783}$$

$$\frac{PE_q}{\$} = \$ 513.490$$

2) En unidades: 76.755 bultos

$$PE_q/u = \frac{\$216,450}{\$6,69 - \$3,87} = \frac{\$216,450}{\$2,82}$$

$$\frac{PE_q}{u} = 76.755 \text{ bultos}$$

Comprobación: (se han redondeado los decimales al par más próximo)

A partir de los datos obtenidos, vamos a comprobar si la aplicación es correcta, para lo cual el beneficio debe ser 0 (cero). **Ventas** (en equilibrio): 76.755 bultos x \$ 6,69 = \$ 513.490,95

- **Costos Variables:** 76.755 bultos x \$ 3,87 = \$ (297.040,95)

Contribución marginal: \$ 216.450,00

- **Costos fijos:** \$ (216.450)

Resultado: \$ 0,00

1.3.18. Análisis marginal, planificación de resultados e indicadores de gestión

En el proceso decisorio se intenta predecir, con diferentes grados de probabilidad, la ocurrencia de hechos significativos para la planificación de resultados.

Una gestión eficaz intentará combinar el esfuerzo para alcanzar precisión en los resultados y aceptar el riesgo y la incertidumbre que conlleva el futuro.

Se deben considerar variables cuantitativas: costos, precios, rentabilidad, indicadores de control y de gestión. También resulta necesario tener en cuenta los factores

cualitativos.

Los estudios que se realizan para la toma de decisiones llevan el propósito de seleccionar una o más alternativas, entre varias posibles.

El comportamiento de los costos, en función de factores productivos fijos y variables, constituye la base de los modelos de costos para gestión y decisiones.

El análisis marginal y los modelos de costeo y gestión que de ellos derivan, se emplean, entre otros usos, para analizar los cambios reales o esperados en las condiciones y expectativas en que se encuentran las empresas.

Los modelos antes expuestos, los aplicaremos a una empresa citrícola de Tucumán, para lo cual la información que se expone reconoce las siguientes fuentes:

- Estados contables y datos suministrados por distintos departamentos de ingeniería de procesos, informática, recursos humanos, contabilidad y finanzas y comercialización.
- Encuestas, entrevistas y reuniones de trabajo con Directorio, Gerentes, Supervisores y Profesionales ligados a la actividad agroindustrial del limón.

En Tucumán existen cuatro empresas citrícolas con actividad agroindustrial integrada, y otras dos PyMEs no integradas totalmente. Hemos estudiado a las tres más importantes, y elegido a una que denominamos empresa MODELO, para aplicar la investigación y formular nuestra propuesta.

La elección obedece al hecho que la esta empresa exhibe tecnología avanzada que utilizan otras industrias del mundo desarrollado, la mayor inversión en equipamiento industrial, software y sistemas computarizados y obtiene la mejor tasa de rentabilidad y otros indicadores, dentro del sector agroindustrial de Tucumán.

Para el caso, aplicamos los modelos de producción múltiple condicionada técnicamente por la naturaleza de la materia prima, bajo la óptica del costeo variable.

Por ello, con razón se afirma:

“Son frecuentes los casos de industrias en las cuales de la elaboración de una materia prima común se obtienen dos o más productos terminados, a través de un procesamiento igualmente común para todos ellos, dentro del cual no es posible distinguir ninguna vinculación específica de determinados costos con determinados productos. Son los casos conocidos con el nombre de elaboración de productos conexos, lo cual da origen al fenómeno de los costos conjuntos”.

“En consecuencia, tanto los costos proporcionales como los ingresos por ventas se

tomarán computando como un todo el grupo de productos surgidos del proceso, y el punto de equilibrio quedará determinado en función de la materia prima a procesar.

Una consecuencia de este tratamiento “grupal” ha de ser la imposibilidad de determinar resultados por líneas de productos, lo que no puede ser considerado una carencia del sistema propuesto sino el respeto a las características propias del proceso, donde no existe ninguna base lógica que pueda dar asidero a la distribución de los costos conjuntos entre los distintos productos”⁴⁴

En una reunión con el Presidente de la empresa MODELO, después de una amable discusión sobre este tema, nos manifestó que la empresa tenía la necesidad de determinar costos y resultados por líneas de productos y distribuir los costos de estructura en función de las ventas que alcanzaba cada uno de los coproductos.

La razón: el aceite esencial es el “producto estrella” (en este momento, según el mercado internacional de este commodity), los otros surgen por necesidad obligada del proceso fabril. Además, la empresa necesita determinar resultados por líneas de productos, para cotizar precios a sus compradores del exterior. Cuando la industria está en plena temporada, este hecho ocurre todas las semanas.

Cuando los empresarios deben llevar a cabo la gestión de comercialización de estos productos en los exigentes mercados internacionales, el análisis económico se centra fundamentalmente en los precios, costos y rentabilidad del aceite esencial y de cada uno de los otros coproductos. Nos ha parecido interesante comentar esta anécdota real. En la búsqueda de encontrar algún sustento doctrinario a la postura que toma el Presidente de la empresa MODELO, encontramos un comentario que hace Jorge Macón, en su libro “Economía del sector público” (Ed. Mc Graw Hill, 2002, págs. 13 a 15) y que reproducimos: “

El realismo de la maximización de los productores

¿Es cierto que las empresas se comportan de esa manera? ¿Es correcto que, al fijar sus precios y con el ánimo de maximizar, calculan costo e ingreso marginal y los igualan?

Toda la experiencia sugiere lo contrario, Sabemos que las empresas calculan sus precios sobre el método del mark up, es decir que calculan sus costos a veces con y otras sin costos fijos, y a esa magnitud le agregan un porcentaje.

Este problema originó un interesante debate en Estados Unidos en la década de 1940. De hecho, si las empresas calculan sus precios mediante el método de mark up resulta inútil seguir estudiando análisis económico y menos escribirlo. Por lo menos, este análisis económico.

⁴⁴YARDÍN, Amaro, “El punto de equilibrio”, cap. XII de la obra “Costos para empresarios”, de Carlos M. Giménez y colaboradores, Buenos Aires, Ediciones Macchi, 1995), pág. 603.

Sin embargo, el resultado de esa polémica es positivo. Es cierto que las empresas calculan sus precios mediante el método de mark up, pero lo hacen porque no poseen, ni pueden poseer, las magnitudes marginales en forma suficientemente rápida y a bajo costo.⁴⁵

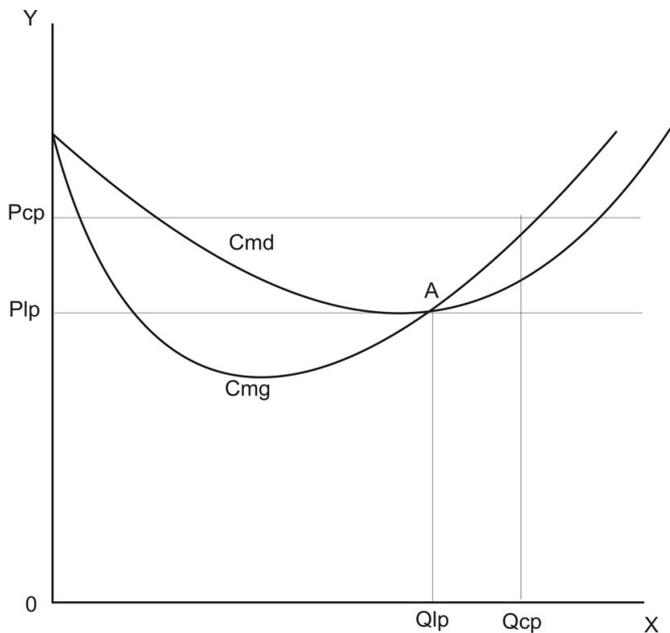


Figura 2-2 Maximización del productor a largo plazo.

En el caso de la figura 2-2, el ingreso marginal es siempre igual, el precio que le viene dado, pero cuando se abandona ese supuesto y el número de productores no es infinito, o cuando son unos pocos, la curva “Img” ya no es constante y entonces calcularla es muy difícil y menos diariamente, como lo requieren quienes toman decisiones. En cuanto, a la curva de costo marginal, la situación no es mejor y su falta de constancia la hace poco más o menos imposible de obtener.

Debemos destacar que, en ambos caso, no se trata de las curvas cotidianas –aunque el dato se requiera cada día- sino de las de largo plazo. Con lo cual, los productores hacen mark up buscando acertar con la igualdad ingreso-costo marginales, por la sencilla razón de que es así como maximizan.

⁴⁵Se trata de una interesante discusión entre economistas desde fines de los años treinta hasta casi 1950. Véase Hall y Hitch, 1939, que plantean el problema, y Machlup, 1946, que pone las bases definitivas.

Si aciertan, prosperan, si no, desaparecen. Si se exceden en el precio, desaparecen por estar afuera de competencia; “si se quedan cortos”, desaparecen por falta de utilidad, para pagar dividendos apropiados a sus propietarios o accionistas. Quedan sólo los que aciertan.

Así de cruel es el sistema. Una especie de selección darwiniana. Pero es el requisito de la eficiencia y la verdadera ventaja del sistema capitalista.

Proteger a las empresas que no han acertado con igualar ingreso y costo marginal está, por consiguiente, en contra de la efectividad del sistema privado.”

El autor de este trabajo quiere poner de manifiesto su opinión en el sentido de que la fijación de precios de los productos o servicios por el método del mark up, aunque sea una costumbre seguida por muchos empresarios, consiste en un procedimiento enteramente alejado de las correctas técnicas de gestión. En efecto, toda organización con fines de lucro persigue la maximización de sus beneficios totales, no la maximización de los beneficios individuales de cada una de sus líneas de productos o servicios. Para ello es imprescindible adoptar la técnica del Análisis Marginal, que consiste en maximizar la contribución marginal neta de cada línea, con el propósito de que la suma de todas ellas cubra los costos fijos indirectos y dé origen al beneficio total.

Otra anécdota: en una entrevista que realizáramos al Señor Bjarne Petersen, actual Cónsul de Dinamarca y ex -funcionario de Copenhagen Pecting (esta empresa adquiría en el mercado internacional, alrededor del sesenta por ciento de cáscara deshidratada para producir pectina), nos comentaba con relación a este punto, que los empresarios del sector solían decir: “Con la venta del aceite esencial se paga la materia prima, con la venta del jugo concentrado los costos de industrialización, y la rentabilidad de las empresas proviene de la venta de cáscara deshidratada”.

De todas maneras exponemos a continuación, el resultado del estudio realizado en la empresa MODELO, respetando las características propias del proceso industrial, calculando el punto de equilibrio en cantidad de materia prima que se industrializa, por la razón de que, técnica y económicamente resulta imposible separar lo indivisible, es decir, constituye un desacierto asignar costos a cada uno de los coproductos.

Dicho de otra manera, ¿cómo calculamos el consumo de los factores productivos (MP, MOD, CIP, y otros), que participan en conjunto en la industrialización, a fin de imputarlos en forma individualizada y exacta a cada uno de los coproductos obtenidos?

La respuesta es, rotundamente, que no podemos calcularlo. Tampoco debemos

realizar la determinación de costos para cada uno de los coproductos apelando a una metodología arbitraria y sin sustento en la teoría económica.

Sabemos que los empresarios buscan maximizar el beneficio y para ello no es necesario distribuir los costos fijos (cualesquiera fuesen los métodos que se adopten). Los diferentes coproductos que se obtienen de un proceso de producción conjunta no tienen costos individuales por separado. Por ello consideramos que la postura de asignar costos por líneas de coproductos, constituye un error.

Datos relevados, correspondientes al año 2003:

1. Fruta industrializada Q_{MP}^r : 227.708 Tn.
2. Precio neto/Tn de MP limón: \$ 336 / Tn.
3. Valor total de la producción:

CODPRODUCTO	Tn	Precio Unitario	Valor Total
JUGO CONCETRADO	15.071	3.701	55.777.771
ACEITE ESENCIAL	1.271	65.768	83.591.128
CASCARA DESHIDRATADA	11.873	2.056	24.410.888
		TOTAL	163.779.787

4. Costos de estructura: \$ 20.403.375.-
5. Ventas reales: \$ 146.632.735.-
6. Costos variables unitarios de la producción conjunta: \$ 375,56/ Tn.

Vamos a utilizar la siguiente fórmula, para calcular el punto de equilibrio en Tn de materia prima limón:

$$Q_{MP}^e = \frac{CE}{(Q_J \cdot pv_J + Q_A \cdot pv_A + Q_C \cdot pc_C) - cvu_{conj}}$$

Donde:

CE = Costos de Estructura = CIP Fijos + Costos de Comercialización Fijos + Gastos de Administración, que son todos fijos.

Q_J, Q_A, Q_C = Cantidades (Tn) obtenidas de jugo, aceite y cáscara seca, respectivamente, por cada Tn de limón ingresada al proceso industrial.

pv_J, pv_A, pv_C = Precios de ventas de jugo, aceite y cáscara seca, respectivamente.

cvu_{conj} = Costos Variables de producción por cada Tn de limón ingresada.

$$Q_{MP}^e = \frac{\$20,403,375}{(0,066185x\$3,701+0,0055817x\$65,768+0,05214x\$2,056) - \$375,56} = 59,366Tn$$

0,066185 = de 1000 Kg. de MP se obtienen casi 66,2 Kg. de jugo.

0,0055817 = de 1000 Kg. de MP se obtienen casi 5,6 Kg. de aceite.

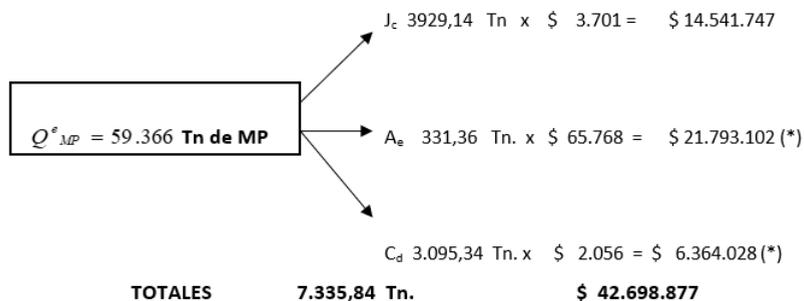
0,05214 = de 1000 Kg. de MP se obtienen casi 52,2 Kg. de cáscara.

Resumiendo, esto significa que de cada tonelada de MP se obtienen aproximadamente 124 Kg. de coproductos. Remitimos al lector, al capítulo I, cuadro n° 9 y para su

lectura el punto n° 4 “Productividad y eficiencia de los factores productivos”. Como vemos, la empresa MODELO ha obtenido en el año 2003, un rendimiento superior en un 5,64 % al promedio que obtuvo la industria citrícola de Tucumán durante un período de 15 años (1990-2005).

$$Q_{MP}^e = 59,366 \text{ Tn de MP}$$

Comprobación



(*) Cifras redondeadas debido a que Q_{MP}^e se calcula sin decimales.

Estado de Resultados (bajo enfoque contribución marginal), en base = Q_{MP}^e

Ventas de equilibrio de coproductos: \$ 42.698.877

- Costos variables

59.366 Tn de MP x \$ 375,66 \$ (22.295.502) * Importe redondeado

Contribución Marginal \$ 20.403.375

- Costos fijos de estructura \$ (20.403.375)

Resultado (cero) \$ 0,00

Proponemos plantear dos Estados de Resultados con enfoque de contribución marginal:

Resultados: a Valor Neto de Realización			Resultados: a Costo de Producción		
	\$ (I)	%		\$ (II)	%
Valor de la Producción					
(Ventas potenciales)	163.779.787	100 %	Ventas concretadas	146.632.735	100%
- Costos variables	(85.518.016)	(52,22 %)	- Costos variables	(76.571.614)	(52,22%)
M.P. industrializada 227.708 Tn. X \$ 375,56					
Contribución Marginal (agregada por industria)	78.261.771	47,78%	Contribución Marginal (por hacer negocios)	70.061.121	(47,78%)
- Costos de estructura (por estar en el negocio)	(20.403.375)	(12,45%)	- Costos de estructura (por estar en el negocio)	(20.403.375)	(13,91%)
Beneficio	\$ 57.858.396	35,33 %	Beneficio	49.657.746	33,87%

(*) Resultados antes de Honorarios Directorio (HD) (tasa máxima 25%) y antes de Impuesto a las Ganancias (IG) (tasa del 35%).

Si se valúa la producción terminada a Valor Neto de Realización, el beneficio es el de la columna (I) (\$ 57.858.396) y, si se la valúa al costo de producción y sólo se reconoce el beneficio en el momento de la venta, el resultado es el de la columna (II) (\$ 49.657.746).

La diferencia entre los resultados expuestos en ambas columnas (\$ 8.200.650) obedece al hecho de valuar los Bienes de Cambio que quedarían en stock, de la manera antes señalada. Si utilizáramos el método de valor neto de realización según el punto 5.5. de la Resolución Técnica N° 17 de la FACPCE, arribaríamos al mismo beneficio.

Supongamos que el Directorio propondrá a la Asamblea de Accionistas votar el máximo de honorarios que establece el art. 261 de la Ley 19.550 (Ley de Sociedades Comerciales) y sus modificatorias. En este caso los resultados que deberíamos considerar serían los correspondientes a la columna II.

En consecuencia:

Beneficio:	49.657.746
- HD (25% - 25% x 0,35)	
(16,25%)	(8.069.384)
Subtotal	41.588.362
- IG (35 %)	(14.555.927)
Beneficio Neto después de HD e IG	\$ 27.032.435

a) Rentabilidad Neta s/Ventas: 18,44 %

b) Retorno Neto s/Patrimonio Neto (\$ 233.937.516): 11,56 %

En entrevista realizada al Presidente de CISTRUVIL S.A. (una importante empresa agroindustrial de Tucumán y de Argentina), el Arq. Daniel LUCCHI, sin que conociera los resultados que acabamos de exponer, manifestó que “los accionistas se conforman con una rentabilidad neta anual del 10 %, considerado como un porcentaje piso”.

En términos absolutos hay una CMg de \$ 8.200.650 (\$ 78.261.771 – \$ 70.061.121). Para quienes dirigen técnicamente el proceso industrial ese importe sería el valor agregado por el hecho de producir. Esa Cmg estaría en el inventario por la diferencia entre lo producido y lo vendido.

En ambos resultados, los puntos de equilibrio serían los mismos:

PEq \$: \$ 42.698.877

PEq QeMP: 59.366 Tn de MP.

Si analizamos el **margen de seguridad**, definido como lo que se podría dejar de producir o vender hasta el punto en que el resultado fuese cero, tendríamos:

I) Con resultados a Valor Neto de Realización:

$$MS = Margen\ de\ seguridad = \frac{Q_{deMP\ procesada} \sim Q_e\ de\ MP}{Q_{deMP\ procesada}}$$

Se pueden dejar de procesar 168.342 Tn de MP que representan el 73,93 % y no entrar en zona de pérdidas.

II) Con resultados a Costos de Producción:

$$MS = Margen\ de\ seguridad = \frac{Q_{deMP\ vendida} \sim Q_e\ de\ MP}{Q_{deMP\ vendida}}$$

Se pueden dejar de vender 144.501 Tn de MP que representan el 70,88 % y no entrar en zona de pérdidas.

Conclusión: El margen de seguridad es muy bueno, pues, en ambos resultados supera el 70 %. Sin embargo, si tenemos en cuenta que el 87 % de la materia prima que utiliza la empresa MODELO es de su propia producción (ver cuadro n° 13, pág. 61), y tratándose de materia prima perecedera, quedarían en las fincas sin cosechar 146.458 toneladas. No olvidemos que se trata de una empresa integrada en sus procesos agrícola, industrial y comercial.

Si se diera esta hipótesis límite, empresa Modelo debería plantearse qué hacer con esta producción de MP perecedera. Para responder al planteo procedimos a estudiar los costos del sector agrícola y datos de los estados contables publicados, de los cuales obtuvimos la siguiente información:

Costos totales / 2003 sector agrícola..... \$ 26.124.839

de los cuales fueron:

a) Costos Fijos:	\$ 7.314.955	28 %
b) Costos Variables:	\$ <u>18.809.884</u>	<u>72 %</u>
	\$ <u>26.124.839</u>	<u>100 %</u>

Por otro lado, de sus costos totales, el sector agrícola transfirió sus costos a:

- Industria	\$ 4.588.892	18 %
- Empaque	\$ <u>21.535.947</u>	<u>82 %</u>
	\$ <u>26.124.839</u>	<u>100 %</u>

Cuando el margen seguridad es tan grande y la oferta de MP limón es sobreabundante, los precios de dicha MP se deprimen a tal punto que desalienta el interés de los productores agrícolas a vender a un precio que no cubriría sus costos de producción y cosecha.

Como conclusión final, creemos que la empresa MODELO debería cosechar las 146.458 Tns (que es la hipótesis límite atento al cálculo que surge cuando determinamos el margen de seguridad), siempre que el costo de cosecha sea menor que el precio de

mercado. En tal caso, el valor de lo producido por el Sector Agrícola será igual al total de toneladas cosechadas multiplicado por el precio de mercado. En el mismo sentido, el costo de la materia prima de propia producción que deberá cargarse al Sector Industrial, será ese mismo precio de mercado multiplicado por la cantidad de toneladas insumidas en el proceso.

1.4. Costos y beneficios sociales

1.4.1. El Problema

El problema⁴⁶. Las preocupaciones económicas que llegan a llenar las páginas de nuestros periódicos y que constituyen el tema de innumerables informes son tres:

- a) El mantenimiento de un elevado nivel de empleo.
- b) La estabilización del nivel de precios.
- c) La consecución de una balanza de pagos favorable.

En cuanto conseguimos alcanzar estos objetivos, hablamos de una economía “sana”, “sólida”. La fascinación de los indicadores económicos anteriormente señalados, aparta la atención de los más amplios fines de la política económica y llegan a convertirse en su sustituto.

Otra creencia es que un desarrollo económico más rápido es la verdadera solución para nuestras enfermedades crónicas.

Los gobiernos tratan de aumentar el PBI, es decir que se eleve la producción y el trabajo en el país. Con ese criterio, para que cada vez más familias posean automóvil propio, se necesita que la producción automotriz tenga un crecimiento del xx% anual y, en consecuencia, deban crecer la industria siderúrgica, plástica y aumentar el consumo de hidrocarburos.

Esta sintética situación descripta trae un mensaje. Parece que cada vez debemos trabajar más, producir más, incrementar el crecimiento económico, como si ello mejorase nuestra posibilidad de elección.

Por ejemplo, Estados Unidos tiene una productividad cumbre de casi el doble que la de Inglaterra y no parece que el ciudadano estadounidense disfrute de más tiempo libre. Acaso el ocio, desde el punto económico y humano, no tiene valor? Creemos que sí, y mucho.

⁴⁶MISHAN, E. J., Los Costes del Desarrollo Económico, (Hyspamérica, 1984).

Otro caso es el de Japón. En Estados Unidos, un automóvil mediano se produce en 32 horas-hombre, y en Japón en 16 horas-hombre. Esta mayor productividad no ha evitado, en este último país, el Kaoshi (muerte por exceso de trabajo).

Creemos que se nos presenta una amplia gama de alternativas, pese a que las mismas no son explicitadas por los gobiernos en sus políticas económicas.

Resulta posible arreglar las cosas de manera de producir muchos menos bienes superfluos, y en cambio, disfrutar de un mayor tiempo libre. Podemos reducir la publicidad en los periódicos y, a cambio, conservar nuestros bosques.

“La confección de periódicos implica el consumo de bosques enteros. Cada edición dominical de The New York Times, devora el producto de 60 hectáreas (...) Si existiese algún mecanismo institucional que ofreciese a los que compran The New York Times, la alternativa, por un domingo, de disfrutar conjuntamente de una zona de bosque de 60 hectáreas para su recreo futuro, con toda seguridad elegirían esto último.” “Entonces ¿por qué no se plantean a la gente tales alternativas?”⁴⁷

Nos parece que está muy extendida la creencia de que un aumento en el PBI per cápita amplía la gama de oportunidades y el bienestar de la gente.

Otro hecho. ¿Por qué los efectos del “rebosamiento” no han sido presentados de manera más convincente a la atención del público?

Las empresas, cuando actúan produciendo bienes y servicios, provocan diversos efectos en los costos, en los volúmenes de producción, en los precios, etc.. Estos son efectos directos. Pero también, cuando los agentes económicos actúan, producen efectos indirectos en el medio ambiente y en el entorno donde tienen su radio de acción, tales como, la contaminación del aire, del agua, auditiva, etc.

Estos efectos de rebosamiento (la tecnología produce muchos de ellos) constituyen costos sociales. Si los agentes económicos se viesen obligados a pagar por los perjuicios que ocasionan, sus costos aumentarían y en consecuencia disminuiría el beneficio.

También los agentes económicos pueden producir beneficios sociales. Una fábrica de perfumes puede perfumar el ambiente en miles de kilómetros a la redonda.

Las abejas criadas para la producción de miel pueden servir para fertilizar los árboles de los campos vecinos.

La construcción de un dique puede regular las crecidas de los ríos, mejorar la pesca aguas arriba, dar un espejo de agua para recreación y deportes.

⁴⁷Ibidem pág. 38.

1.4.2. La Necesidad

La necesidad⁴⁸. Hasta hoy, la economía ha sostenido dos ideas fundamentales en el desarrollo de las civilizaciones, entre las muchas que conforman su contenido.

Una, la del "homo economicus", considera al hombre motivado exclusivamente por razones económicas. La vida estaría signada en razones estrictamente económicas: de ellas habrían de depender las actitudes que orientarían los otros aspectos.

Otra, la del "principio hedonístico". Inspirado en él, el hombre aspira a lograr el máximo beneficio con el mínimo esfuerzo.

No cuesta mucho trabajo imaginar las consecuencias que pueden tener, y tienen, las ideas que todo lo reducen a motivaciones económicas y a principios eficientistas, aplicados a toda la escala de valores contingentes y trascendentes del ser humano. Un hombre formado en ese espacio cultural debe hacer un esfuerzo sobrehumano para trascender a un nivel más rico, profundo y duradero de la existencia.

Sin duda, esas ideas han servido para que la civilización alcance algunos logros necesarios para el hombre, de los cuales hoy hace gala. Sin embargo es imposible, a partir de un cierto punto, imaginar un adelanto cualitativo en el desarrollo humano, si ideas de otra calidad e inspiración, no alumbran el largo sendero del hombre.

Las dos ideas antes expuestas deben ir perdiendo proporcionalmente peso frente a otras con un contenido ético, altruista, de participación, que deberían presidir el hacer del hombre como individuo y como ser que forma parte de un cuerpo social.

Pensemos qué mundo podríamos construir si fuéramos capaces de descubrir en nosotros otras motivaciones que impulsaran nuestra vida, tales como el sentido de solidaridad, participación, responsabilidad y abnegación en la sociedad humana.

Una actitud que contenga dichos valores haría que trabajásemos con la idea de generar excedentes para aquellos que están imposibilitados de hacerlo (niños, enfermos, ancianos). Esto desde el punto de vista de la producción.

Desde la óptica del consumo, nos enseñaría a limitar nuestras necesidades al nivel de alcanzar dignidad humana, y no más allá. Nadie ocuparía dos sillas para reposar su humanidad.

El sentido de responsabilidad social con participación quitaría de nuestro corazón el

⁴⁸Basado en ideas que fueran expuestas por el autor de esta Tesis en las "Primeras Jornadas de Economía y Sociedad del NOA", realizadas en el CGCE (Colegio de Graduados en Ciencias Económicas) de Tucumán y organizadas por ARESNOA – Asociación Regional de Economía y Sociedad del Noroeste Argentino – el 25 y 26/09/2003.

afán insaciable de la acumulación de riquezas, que sólo consigue devorarnos como seres humanos, dejando estériles las intenciones más puras que yacen en nuestro interior.

Una idea de no posesión llenaría de abnegación nuestros sentimientos más íntimos. Nadie se sentiría dueño de las cosas y mucho menos de los hombres. Sólo seríamos administradores de los bienes que la Divinidad reparte al hombre a través de la Madre Naturaleza. Es necesario fundar una nueva economía inspirada en sanos y perdurables principios de humanidad.

"Lo que necesitamos son optimistas que están totalmente convencidos de que la catástrofe es ciertamente inevitable salvo que nos acordemos de nosotros mismos, que recordemos quienes somos: una gente peculiar destinada a disfrutar de salud, belleza y permanencia dotada de enormes dones creativos y capaz de desarrollar un sistema económico tal que la "gente.^{esté} en el primer lugar y la provisión de "mercancías.^{en} el segundo. La provisión de mercancías, sin duda, se cuidará entonces de sí misma. Esto costará mucho trabajo a través de tareas nuevas, experimentales y placenteras. La gente optimista de la que hablamos, sin embargo, no ha temido nunca al trabajo."⁴⁹

Así como la teoría de costos ha elaborado sistemas que permiten determinar costos de producción, comercialización, administración y financieros, para una unidad económica industrial, comercial, agrícola-ganadera, o de servicios, surge la necesidad de contar con modelos que permitan evaluar los costos y beneficios sociales para una comunidad.

Las ciencias sociales en general y particularmente la política, se verían enriquecidas al contar con estudios que informen sobre los costos sociales que provean determinadas decisiones políticas que se adopten.

1.4.3. Un Modelo de costos y beneficios sociales

Cuando se estudian los beneficios sociales, se debe tener en cuenta la demanda agregada. Esta depende básicamente de los siguientes factores más relevantes:

- Ingreso de la población.
- Precio de los bienes demandados.
- Precio de los bienes sustitutivos.

⁴⁹SCHUMACHER, E. F., *Lo Pequeño es Hermoso*, (Hyspamérica, 1.983), Ed. Orbis S.A.

- Precio de los bienes complementarios.
- Gustos de la población.
- Clima
- Elasticidad del precio de la demanda.
- Elasticidad del ingreso de la demanda.

Se define a la elasticidad de la demanda como el cambio relativo que se produce en la cantidad demandada, como consecuencia de un cambio relativo en el precio o en el ingreso.

Llamando E_p a la “elasticidad-precio” y E_y a la “elasticidad – ingreso”, tenemos:

$$E_p = \frac{\%_{de cambio en cantidad}}{\%_{de cambio en precio}}$$

$$E_y = \frac{\%_{de cambio en cantidad}}{\%_{de cambio en ingresos}}$$

Supondremos funciones lineales para simplificar el problema. Por otro lado, en el corto plazo, podremos trabajar con las mismas sin que alteren significativamente los resultados.

1.4.4. Aplicación a la industria citrícola de Tucumán

Antecedentes recientes

En estos momentos (setiembre/octubre de 2006) se han agudizado los reclamos de parte de organizaciones y de habitantes de zonas afectadas de Tucumán y Santiago del Estero, que plantean a sus respectivos gobiernos los problemas de contaminación que se producen en la cuenca de los Ríos Salí y Dulce, como consecuencia de los desechos industriales que vuelcan la industria azucarera y la industria citrícola. Prueba de ello es la reunión que han mantenido en estos días los gobernadores de Tucumán y Santiago del Estero con la Secretaría de Medio Ambiente de la Nación.

Nuestra opinión

Creemos que si utilizamos el modelo descrito en el punto 3. de este capítulo y ahondamos la política económica social a la luz de las ideas que hemos expuesto en el punto “ 2. La Necesidad”, podemos estimar los costos y beneficios sociales que tiene para Tucumán la agroindustria citrícola, que ha sido motivo de investigación expuesta en los capítulos anteriores y formular propuestas.

Determinación de Costos Sociales (CS) y Beneficios Sociales (BS)

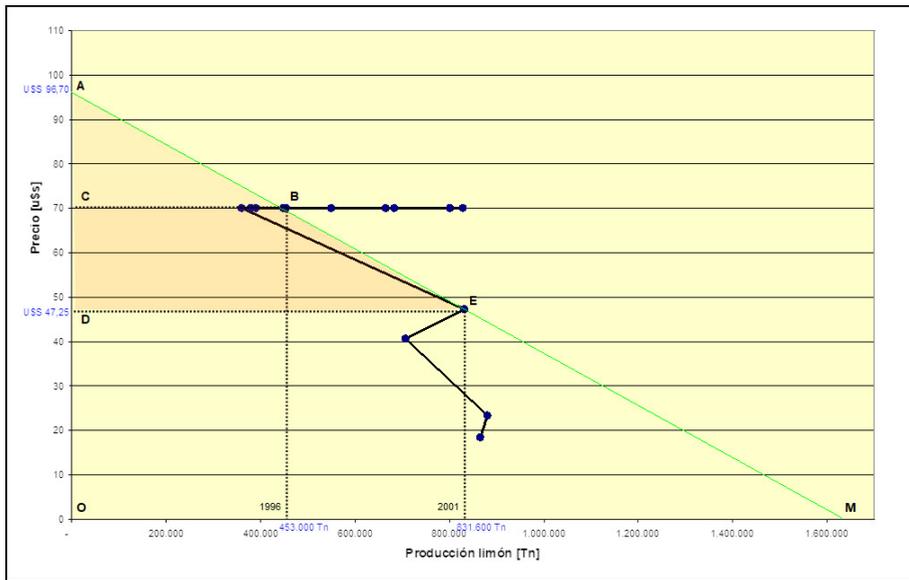
En función de las cantidades producidas de MP de limón y cantidades obtenidas de coproductos y sus respectivos precios expresados en Dólares USA (U\$\$) y en función de los datos e información que hemos expuesto en los capítulos precedentes podemos estimar:

1. Demanda Agregada de MP limón por parte de la industria cítrica en el largo plazo (período 1991 / 2005)
2. Oferta agregada de los coproductos que provee la agroindustria cítrica, también en el largo plazo (período 1991 / 2005)

Siendo que la demanda agregada de la MP limón, tiene una relación condicionada técnicamente con la oferta agregada y en alto grado de correlación como se observa en el cuadro N° 9 y gráfico 9.1 del Capítulo I, estimamos ambas funciones con la intención de medir aproximadamente los costos y beneficios sociales que presenta la industria cítrica de Tucumán, en un horizonte de largo plazo y con proyecciones que sintetizamos así:

Demanda Agregada – Materia Prima Limón
Excedentes del Productor Industrial que DEMANDA MP Limón

Gráfico 13



Excedente mínimo como Productor Demandante de $MP = E_m = ABC = \Delta$

$$= \frac{US\$ (96, 70 \sim 70), 453, 000 Tn}{2} = US\$ 6, 047, 550 \text{ (años 1995/96)}$$

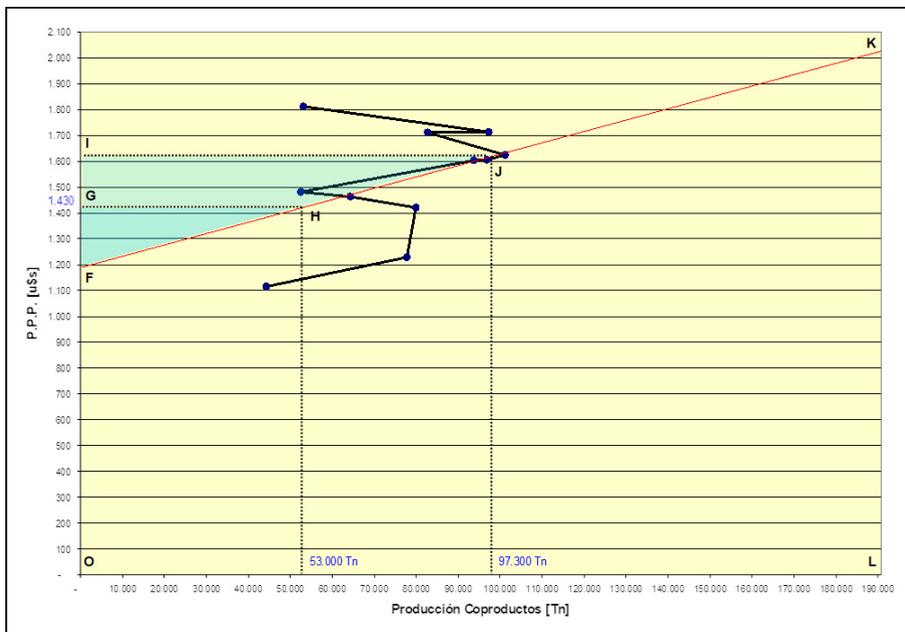
Excedente máximo como Productor Demandante de $MP = E_M = AED = \Delta$

$$= \frac{US\$ (96, 70 \sim 47, 25), 831, 600 Tn}{2} = US\$ 20, 561, 310 \text{ (años 2001/02)}$$

Oferta Agregada Coproductos

Excedentes del Productor Industrial que Oferta Coproductos

Gráfico 14



Excedente mínimo como Productor oferente de **coproductos** = $E_m = FGH = \Delta$

$$= \frac{U\$S(1,430 \sim 1,200), 53,000 Tn}{2} = U\$S6,095,000 \text{ (años 1995/96)}$$

$$53,000 Tn = 11,7 \%s / 453,000 Tn \text{ de } MP$$

Excedente Máximo como Productor oferente de **coproductos** = $E_M = FIJ = \Delta$

$$= \frac{U\$S(1,620 \sim 1,200), 97,300 Tn}{2} = U\$S20,433,000 \text{ (años 2001/02)}$$

$$97,300 Tn = 11,7 \%s / 831,600 Tn \text{ de } MP$$

Resumen La agroindustria cítrica recibió los siguientes beneficios sociales netos calculados en forma anual:

- a) Excedente mínimo como demandante de MP limón (1995 ó 1996) U\$S 6.047.550
- b) Excedente mínimo como oferente de coproductos (1995 ó 1996) U\$S 6.095.000
- **TOTAL BSN mínimo: U\$S 12.142.550**
- c) Excedente Máximo como demandante de MP limón (2001 ó 2002) U\$S 20.561.310
- d) Excedente Máximo como oferente de coproductos (2001 ó 2002) U\$S 20.433.000
- **TOTAL BSN máximo: U\$S 40.994.310**

La demanda límite de MP limón, en el “precio cero” llegaría a una producción hipotética de 1.629.600 Tn. Para ello necesitaríamos contar con casi 43.000 hectáreas de tierra aptas si tomamos un rendimiento máximo alcanzado en el año 2005 de 38 Tn /Ha de limón (cuadro N° 1, pág. 6).

Ampliar la frontera agrícola que significa habilitar un 26 % más de Has., es decir, pasar de 34.000 Has. dedicadas al cultivo del limón a demandar 9.000 Has. adicionales, a un precio promedio de U\$S 6.000 Ha, llevaría a plantear una inversión de U\$S 54.000.000 que resulta casi imposible concretar en los próximos 10 años.

Esto corrobora la bondad del ajuste del gráfico 13 que representa con alto grado de razonabilidad la DEMANDA de limón en el largo plazo, o la frontera de producción entre una producción límite de 1.629.600 Tn y un precio máximo de U\$S 96,70 Tn.

Es probable que el precio de las tierras aptas para el cultivo (Tucumán va llegando a su frontera agrícola) se incrementen en gran medida debido a la demanda que provocarían las inversiones que se están realizando ante las perspectivas que tiene esta provincia para el cultivo de granos (maíz, soja) y caña de azúcar para producción de biocombustibles (bioetanol y biodiesel) cuya puesta en marcha, con promociones fiscales y demanda asegurada comenzará en el 2010.

El equilibrio de largo plazo En función de la información y datos relevados y procesados a través de la presente investigación, planteamos curvas de ingresos y costos de largo plazo, y exponemos un modelo de equilibrio de la economía cítrica

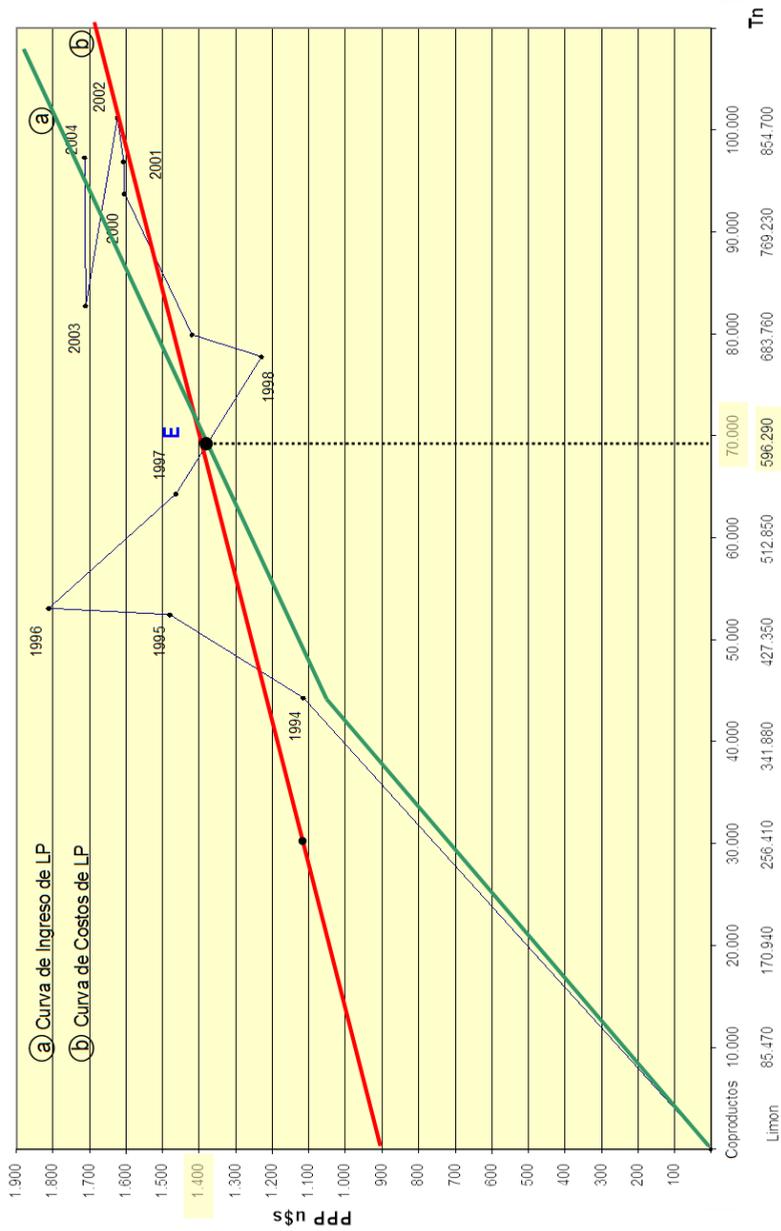
de Tucumán . Intentamos dar respuestas a interrogantes claves que permitan diseñar y formular una política económica para el sector.

- 1.Cuál es la escala relevante de producción, es decir, entre que límites de máxima y mínima debería ubicarse la cantidad de coproductos elaborados para estar dentro del tamaño económico?
2. Cuales serían los óptimos de:
 - a) Niveles de actividad
 - b) Precios y costos que determinen el beneficio máximo?
3. En función de ese beneficio máximo ¿podremos calcular los costos e ingresos marginales que sean compatibles con los óptimos antes señalados?

A continuación exponemos gráficamente el equilibrio de largo plazo, en “la mirada de los contadores” [(gráfico 15.a)] y en “la mirada de los economistas” [(gráfico 15.b)]

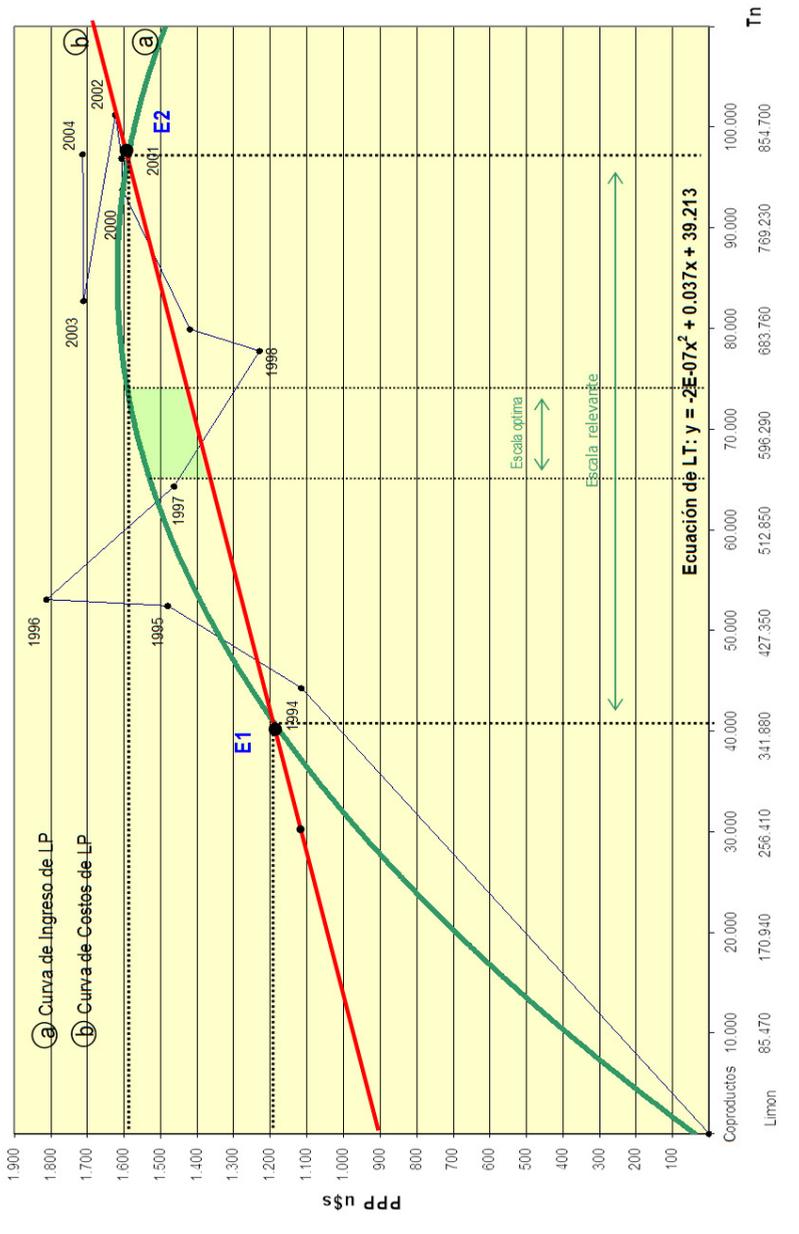
"La mirada de los contadores"

Gráfico 15.a



"La mirada de los economistas"

Gráfico 15.b)



Los Gráficos

Se han construido en base a los cuadros que fueron expuestos en el capítulo I y que contienen las series de tiempo con las dos variables involucradas (precios y cantidades). Dos datos (MP limón y Coproductos) están condicionados técnicamente, conformando así las variables: Tn y PPP (U\$S).

Eje X - Variables: Tn de MP Limón; Tn de coproductos Eje Y - Variables: PPP (U\$S) precio promedio ponderado de los coproductos, en dólares USA

Las funciones de los gráficos: 15.a) surgen de ajustar ingresos y costos por una línea recta y el 15.b) se obtiene al ajustar los ingresos por una función polinomial de grado 2. La función de costos, tomada para ambos gráficos en forma lineal, surge de la función de oferta agregada excluido el beneficio del sector.

En ambos gráficos, desde el año 1994, hemos extrapolado las funciones hacia la confluencia cero de los ejes cartesianos.

Las relaciones entre Tn. y PPP son biunívocas, matemáticamente hablando, y hemos comprobado que las ecuaciones de las líneas de tendencia son correctas con la información procesada.

Conclusiones

En la “mirada de los contadores” se aprecia el diagrama del modelo costo-volumen-utilidad de Rautenstrauch.

- a) La industria citrícola alcanza el equilibrio a través de procesar alrededor de 590.000 Tn. de MP limón y obtener alrededor de 69.000 Tn. de coproductos con un PPP (U\$S) de casi U\$S 1.400 /Tn.
- b) En teoría se aduce que el gráfico que utilizamos los contadores refleja una visión de corto plazo.

En la aplicación que hemos realizado, la serie de tiempo abarca 10 años. Es cierto que si no hay cambios estructurales, aunque consideramos una década, desde el punto de vista económico estaríamos en el “corto plazo”. Sin embargo, precisamente en la década bajo estudio ocurrieron los mayores cambios en tecnología agrícola e industrial que incorporó el sector y la mayoría de las plantas duplicaron su capacidad de producción.

Por ello, creemos que esta “mirada de los contadores” también expone una perspectiva de largo plazo.

En la “mirada de los economistas” se aprecia el diagrama del que surgen los costos marginales, costos medios, ingresos marginales y el equilibrio de la

firma, en el largo plazo, donde se observa cómo la curva de ingresos va cayendo atento a las características de los mercados de competencia imperfecta, tal que para vender más hay que resignar precios. Se agrega a ello la teoría de los rendimientos decrecientes, que explicaría el formato que adoptan los ingresos.

Por lo expuesto, destacamos lo siguiente:

- a) La industria citrícola tendría una escala relevante de producción entre E1 y E2 que corresponde a una producción mínima de poco más de 40.000 Tn. de coproductos que requieren demandar casi 350.000 Tn. de MP limón y una producción máxima de 97.000 Tn. de coproductos que demandarían unas 830.000 Tn. de MP. Los precios mínimos y máximos de los coproductos oscilarían entre U\$S 1.200/Tn. y casi U\$S 1.600/Tn.
- b) El óptimo económico en equilibrio de largo plazo, se daría en una producción que oscila entre 65.000 Tn. y 74.000 Tn. de coproductos, que requerirían entre 550.000 Tn. y 630.000 Tn. de MP limón, respectivamente.

Se muestra así, que en la zona de óptimo, se igualarían los costos marginales e ingresos marginales del sector, atento que la tangente (tg) que se trazaría como paralela a la curva de costos, corta a la función de ingresos en la zona de óptimo y, por lo tanto, ambas derivadas serían iguales.

Sabemos que la derivada primera de los costos y la derivada primera de los ingresos expresan, respectivamente, los costos e ingresos marginales y, cuando se igualan, nos señalan el beneficio Máximo del sector. Sería el OPTIMO bajo las premisas del análisis económico según los fundamentos de la “teoría de la firma”.

Finalmente por ello creemos que ambas “miradas” no son contrapuestas, por el contrario, si se interpretara cabalmente la información encontraríamos un efecto sinérgico.

1.4.5. El impuesto ecológico

Generalidades

La contaminación del medio ambiente, como hemos dicho, provoca costos sociales que las empresas no los asumen en su costos privados, los que, en consecuencia, resultan menores a lo que deberían ser.

Los costos sociales que soporta la comunidad justifican la creación de un impuesto

que tenga destino específico: la construcción de plantas de tratamiento de efluentes y residuos que mejoren la calidad medioambiental. En el caso de la industria citrícola el mayor problema es la contaminación hídrica.

Con relación a este punto nos parece oportuno citar: *“En nuestra provincia el curso de agua más importante es el río Salí. Si bien recorre gran parte de nuestro territorio provincial (el presente trabajo versa sobre la problemática ambiental de la ciudad) a nosotros nos interesa estudiar su grado de contaminación por cuanto gran parte de ella se debe a conductas generadas desde la ciudad. El mayor impacto contaminante se produce frente a la ciudad capital de Tucumán debido a la gran concentración de industrias, hecho que se ve agravado por los efluentes cloacales y basuras domésticas que provienen de la ciudad. También se encuentran contaminados los canales de desagüe que rodean al municipio (Canal Norte, Canal Sur, Canal San José) en cuyas márgenes se asientan barrios marginales densamente poblados.*

De la superficie total de Tucumán, aproximadamente el 72,14 % lo constituye la cuenca Salí – Dulce y el 90 % de las actividades socio-económicas de la provincia están relacionadas de alguna manera con la cuenca.

La mayor contaminación del río la constituyen los sedimentos sólidos (85 %) originados por erosión de los suelos. Si bien representa la mayor contaminación a nivel de volumen, desde el punto de vista ecológico es la menos importante.

Estos sedimentos son producidos por efectos del sobrepastoreo, la quema, la tala indiscriminada y por la expansión del área agrícola y de regadío. Afectan nocivamente las aguas del río en la medida en que cambian el curso del agua, provocando inundaciones reiterativas.

Los contaminantes industriales representa el 9 % sobre el total de sólidos contaminantes. Comparados con los sedimentos por erosión no conforman un volumen importante, pero desde el punto de vista biológico son altamente nocivos.

El efecto perjudicial de estos contaminantes se mide por la alta concentración de fósforo que aportan al agua, esto provoca una gran proliferación de algas que consumen el oxígeno disponible, perjudicando considerablemente a la fauna acuática.

Los establecimientos industriales, si bien se distribuyen en todo el territorio provincial, se concentran considerablemente alrededor de la ciudad capital. El parque industrial de Tucumán está constituido por ingenios azucareros, destilerías de alcohol, industria papelera, cítrícolas y otras industrias (mataderos, frigoríficos, metalúrgicas, textiles,

etc.)⁵⁰.”

Planteo del problema

- a) Hemos determinado en el punto 4.3 de este capítulo que el excedente de los productores citrícolas, como oferentes, con una visión de largo plazo, se ubica entre:
 - un mínimo de U\$S 6.095.000
 - y un MÁXIMO de U\$S 20.433.000 por año

Estos valores muestran que se justifica totalmente, desde el punto de vista socioeconómico y con beneficios para la comunidad, las inversiones que se realicen para lograr: “un ambiente sano, equilibrado, apto para el desarrollo humano y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras;”⁵¹

- b) Por otro lado las retenciones que soporta la industria por sus exportaciones rondan el 5 % , mientras que, en la mayoría de los casos, las otras exportaciones de frutas se ubican alrededor del 10 %.
- c) En cuanto a la construcción de plantas depuradoras de efluentes y tratamiento de residuos orgánicos se ubicarían, para una fábrica con capacidad para procesar entre 250.000 y 300.000 Tn de MP limón, en una inversión aproximada de U\$S 2.500.000. Estimamos que los costos operativos anuales para manejar estas plantas rondarían en un 15 % de la inversión inicial, de acuerdo a lo conversado con profesionales de las industrias citrícolas.
- d) Las exportaciones anuales del sector agroindustrial cítrico suman los U\$S 200.000.000 (Fuente: E.E.A.O.C. - Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombes).

Propuesta

Crear un impuesto ecológico (Impuesto para producción cítrica limpia) que tendría las siguientes características y que lo denominaremos, en forma simplificada, IEL:

- a) Base imponible: las exportaciones del sector agroindustrial cítrico.

⁵⁰SOTA, Mariana Griselda: “Calidad de Vida – Medio Ambiente Urbano. Un acercamiento a la problemática en San Miguel de Tucumán”. Tesis de Grado, Facultad de Filosofía y Letras (UNT), 1998, págs. 54/56.

⁵¹Constitución Nacional, art. 41.

- b) Retención sobre las exportaciones: con destino específico para mejorar la protección del medio ambiente y la salud de la población: 2,75 %
- c) Los montos recaudados por IEL, serían administrados, a través de la creación de un fideicomiso, en los términos de la Ley N° 24.441 propiciando las reformas y/o adecuaciones reglamentarias para el encuadramiento jurídico de esta propuesta. La denominamos FIEL S.A. (Sociedad Anónima con mayoría estatal), la cual estaría administrada por un representante de la Secretaría de Medio Ambiente de la Nación, un representante de la Secretaría de Producción del Gobierno de la Provincia y un representante de la agroindustria citrícola.

El objeto de FIEL S.A. (fideicomiso para la producción citrícola limpia) sería la administración de los fondos recaudados para aplicarlos a la inversión de obras de saneamiento y protección del medio ambiente, atento a la contaminación que la actividad agroindustrial citrícola puede provocar y/o provoca a la cuenta de los Ríos Salí – Dulce.

De los recursos ordinarios

- d) Calculo Económico:
 - i) ORIGEN DE LOS FONDOS: Exportaciones x retenciones
U\$S 200.000.000 x 2,75 % = U\$S 5.500.000
 - Gastos para funcionamiento del fideicomiso (9,09 %) (500.000)
 - Fondos disponibles: U\$S 5.000.000
 - ii) APLICACIÓN DE LOS FONDOS
 - a) Inversión en obras de saneamiento (60 %) U\$S 3.000.000
 - b) Donación a hospitales públicos para tratamiento de enfermedades crónicas, en niños y ancianos. (40 %) U\$S 2.000.000
 - Fondos aplicados (100 %) U\$S 5.000.000

Para ello las empresas deberán cumplir con las disposiciones legales que regulan el cuidado del medio ambiente:

1. Respondiendo a los lineamientos de:

- a) Constitución Nacional, que establece: “*Art. 41 -Todos los habitantes gozan del derecho a un ambiente sano, equilibrado, apto para el desarrollo humano y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras; y tienen el deber de preservarlo. El daño ambiental generará prioritariamente la obligación de recomponer, según establezca la ley.*

Las autoridades proveerán a la protección de este derecho, a la utilización racional de los recursos naturales, a la preservación del patrimonio natural y cultural y de la diversidad biológica, y a la información y educación ambientales.

Corresponde a la Nación dictar las normas que contengan los presupuestos mínimos de protección, y a las provincias, las necesarias para complementarias, sin que aquéllas alteren las jurisdicciones locales. Se prohíbe el ingreso al territorio nacional de residuos actual o potencialmente peligrosos, y de los radiactivos.”

- b) Constitución de la Provincia de Tucumán, que establece: “Art. 41.- La Provincia de Tucumán adopta como política prioritaria de Estado la preservación del medio ambiente. El ambiente es patrimonio común. Toda persona tiene derecho a gozar de un ambiente sano y equilibrado, así

como el deber de preservarlo y defenderlo en provecho de las generaciones presentes y futuras. El daño ambiental conlleva prioritariamente la obligación de recomponerlo y/o repararlo.

2. Si cumplen en función del control que debe ejercer la autoridad de aplicación, serían beneficiados con: **Premios e incentivos fiscales** Disminución en un 2% (dos puntos por ciento) en la tasa del impuesto a las ganancias, es decir tributarán el 33% sobre la ganancia neta sujeta a impuesto.
3. Si no cumplen tendrán castigos fiscales que consistirían en quitarles la exención del impuesto sobre los ingresos brutos (Gobierno de Tucumán a través de la Dirección General de Rentas) por los ingresos derivados de sus exportaciones agroindustriales.

De los recursos extraordinarios

Aquellas empresas que no cumplan, tendrán un doble castigo fiscal:

- a) De parte de la Nación, la no reducción de dos puntos por ciento en la tasa del IG.

Estimamos que esta pena podría representar estimativamente (en función del análisis de los EE.CC de las principales empresas, por los ejercicios 2003/04 y 2005) U\$S 300.000

De parte de la Provincia de Tucumán, al quitar la exención del impuesto sobre los ingresos brutos por exportaciones: U\$S 1.000.000

ORIGEN de los recursos extraordinarios

Tanto la Nación como la Provincia deben aportar estos Fondos al fideicomiso para cumplir con lo establecido en sus respectivas Cartas Magnas.

El fideicomiso deberá aplicar estos recursos extraordinarios en la misma proporción que los ordinarios, es decir:

- a) Inversión en obras de saneamiento 60% U\$S 780.000
- b) Donación a los hospitales públicos 40% para tratamiento de enfermedades crónicas en niños y ancianos U\$S 520.000

APLICACIÓN de los recursos extraordinarios U\$S 1.300.000

Trasciende los límites de este trabajo la implementación de este impuesto ecológico, que deberá ser abordado por los profesionales del Derecho y la Tributación, con un enfoque socioeconómico.

1.4.6. Tesis

La investigación desarrollada a través del presente trabajo se ha orientado a satisfacer los requerimientos de formación en un área del conocimiento, con aportes y propuestas que consideramos originales, con el propósito de que la Universidad contribuya al mejoramiento de la gestión empresarial de una manera compatible con la protección del medio ambiente.

1. En el capítulo I se determinan la productividad y eficiencia de los factores productivos y se pondera el P.E.L. (productividad económica del limón) que resume las correspondientes influencias de precios, cantidades, rendimientos y eficiencias en un solo indicador.
2. En el capítulo II, a partir de los distintos “modelos de decisiones de costeo” elaborados por los más destacados autores con tradición en el estudio y análisis de los mismos, se lleva a cabo la investigación aplicada a la industria citrícola y culmina con el uso del análisis marginal para decisiones empresarias.
3. En el capítulo III, a partir del uso de modelos de evaluación social de proyectos, se estiman los costos y beneficios sociales que provoca la agroindustria citrícola de Tucumán y, a fin de dar sustento a la elaboración de políticas que preserven el medio ambiente, se propone la creación de un impuesto ecológico (IEL) con el objetivo de beneficiar a la Provincia de Tucumán, con una producción citrícola limpia.

1.4.7. Epílogo

En el transcurso de la presente investigación hemos “modelizado” distintos hechos, situaciones y alternativas.

Por ello el título de esta Tesis.

Los modelos constituyen una versión simplificada de la realidad. Intentamos explicarla con cierto grado de aproximación y razonabilidad. Porque, en verdad, la realidad total es muy compleja para reducirla a expresiones simplificadoras. Pero, constituye una manera de avanzar en el conocimiento y creemos que vale la pena el intento.

El notable avance de las ciencias económicas, en el campo de la investigación aplicada, se dio partir del uso de las matemáticas y métodos cuantitativos.

Pese a esta afirmación, los grandes pensadores que forjaron y cuya influencia sigue siendo importante en el conocimiento de la economía, a través de diversas doctrinas

e ideas fundamentales, son los que fundan la epistemología de ese conocimiento.

Los modelos que hemos propuesto son indistintamente aplicables a la industria azucarera como a la citrícola, dada su gran similitud desde el punto de vista técnico-económico.

A partir de la transformación de materia prima, caña de azúcar, se obtienen diversos coproductos. Estamos en presencia, también, de una producción múltiple condicionada técnicamente.

Las decisiones políticas que deben tomar las personas que dirigen la hacienda pública, y los hombres de empresa dentro de su ámbito, inciden fuertemente en la calidad de vida de los ciudadanos. Esas decisiones se enriquecerían en calidad (por sus razonabilidad y sustento económico y social) si se apoyaran con mayor frecuencia en el análisis y evaluación que brindan los modelos de costos y gestión.

2. Área Disciplinar Contable

2.1. Impacto de la unidad de medida en los Estados Contables. Una visión particular del problema de la unidad de medida en un contexto inflacionario

Autoras: Cra. María Pastora Braghini, Lic. Susana E.L. Leivar

2.1.1. Resumen

Se trata de una investigación exploratoria de los inconvenientes concretos que genera la unidad de medida en un ente particular. Para mostrar la metodología de trabajo, se reexpresó un planteo efectuado por el Profesor Ostengo (2011) cuya referencia bibliográfica se detalla al pie del presente trabajo. La situación patrimonial planteada se reexpresó por tres índices diferentes (IPIM-IPC CABA-IPC San Luis). Se arribaron a diferentes resultados del ejercicio con cada una de las reexpresiones. Como conclusión, ante la necesidad de efectuar el ajuste por inflación, y considerando la poca fiabilidad de los índices a partir de noviembre de 2006 hasta el decreto que declara la emergencia del Sistema Estadístico Nacional (D.55716), se propone la valuación a valores corrientes el patrimonio al inicio del período a ajustar, imputando las diferencias a “Ajustes resultados ejercicios anteriores”, para la posterior determinación del RECPAM del ejercicio.

2.1.2. Características del proyecto

Se trata de una investigación exploratoria respecto de los inconvenientes que genera la unidad de medida, de acuerdo con la normativa contable vigente a lo largo de los años, en la información contable suministrada por un ente concreto.

Esta investigación exploratoria tiene origen en otra investigación (PID Novel 7026). Aquí se mostrarán los inconvenientes que genera la unidad de medida, de acuerdo con la normativa contable vigente a lo largo de los años, en la información contable suministrada por un ente concreto.

Debido a la confidencialidad de los guarismos del ente analizado que respaldan el caso, se tomó como base para este nuevo trabajo, el planteado por el Profesor Héctor

Ostengo (2011; pág. 287) denominado “El modelo de moneda funcional en contexto inestable en cuatro páginas”. Se han tomado los datos del enunciado para efectuar el manejo de datos que nos evidencian el problema de la unidad de medida.

2.1.3. Palabras claves

Inflación; información contable; confiabilidad; razonabilidad; unidad de medida

2.1.4. Hipótesis o justificación

- La información contable producida actualmente por los diferentes entes no resulta útil para la toma de decisiones debido a problemas en la unidad de medida.
- La información contable a raíz de la falta de ajuste se ha distorsionado.

2.1.5. Objetivos

- Identificar los problemas que la unidad de medida adoptada acarrea al ente
- Sugerir posibles soluciones al problema planteado.
- Ahondar en las diferentes posibilidades de indexación de la información contable

2.1.6. Estado del arte

El tema “inflación” ha sido un tema muy tratado por la doctrina contable, respondiendo a los inconvenientes que este fenómeno económico ha producido sobre la información contable. Con posterioridad al planteo de nuestro proyecto, hemos tenido acceso a dos trabajos de investigación pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo.

El primero de ellos, en orden de presentación, data del año 2015. El título es: Ajuste por inflación: aplicación a los Estados Contables a partir de la Resolución Técnica 39 en Argentina. Realizado por: Agustina Sarkotic, Ana Ivón Durán, Daiana Orts, Franco Venturín y Orlando Comiso. Ellos hacen un desarrollo del concepto de la inflación, de los modelos contables, del problema de la unidad de medida, de la postura de la profesión contable frente a la inflación, la normativa nacional e internacional con relación a la materia, las consecuencias impositivas y la jurisprudencia en la materia. Han llegado a la conclusión que la información contable no ajustada por inflación no satisface los siguientes requisitos: aproximación a la realidad, confiabilidad y

comparabilidad. Por otra parte, desde el punto de vista tributario: la inflación y la falta de ajuste afecta la base imponible de los tributos y enumera las consecuencias que derivan de ello.

El segundo proyecto de la misma casa de estudios fue llevado adelante por Yamina Vanesa Alaniz, Ayelén Noely Alonso, Dania Paola Moscetta y María Paula Moscetta. El referido proyecto se desarrolló en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, bajo el título “Efectos de la aplicación de la R.T.6 en un período de estabilidad monetaria” y data del año 2012.

Este último trabajo tiene como muestra tres empresas: La Campagnola S.A.C.I., Fargo S.A. y Frávega S.A.C.I. e I. Realizan el procedimiento indirecto y analizan los estados contables cerrados al 31 de diciembre de 2008. Para la realización del trabajo, no se contó con información detallada de los estados considerados, por lo tanto, han partido de supuestos para llevar adelante la reexpresión tales como:

- Fecha de origen de bienes de uso
- Fecha de aumentos de bienes de uso del ejercicio
- Fecha de disminuciones de bienes de uso del ejercicio
- Fecha de origen de amortizaciones acumuladas de bienes de uso
- Fecha de realización de las inversiones
- Fecha de anticuación Patrimonio Neto
- Fecha de anticuación de Resultados.

Como conclusión arriban a la idea que, pese a que la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas no habilitaba en esa época el Ajuste por Inflación, la inflación no ha dejado de afectar tanto el patrimonio como los resultados de las compañías en cuestión.

Biondi, en un proyecto de investigación realizado desde la Universidad de Concepción del Uruguay, no trata el problema de la unidad de medida concretamente. Pero él propone, ante la falta normas que habiliten el ajuste, y produciéndose el problema de la unidad de medida, determinar el capital operativo de la empresa. La Asamblea debería constituir una reserva por la diferencia entre capital operativo y capital financiero del ente. De esa manera, se evitaría distribuir utilidades que no sean líquidas y realizadas. Biondi ante un problema de la unidad de medida, trabaja sobre el capital operativo.

2.1.7. Marco teórico

2.1.8. Modelos contables

Para abordar el marco teórico de la Unidad de Medida, que es el tema eje de nuestra investigación, es necesario definir el modelo contable dentro del cual se está trabajando. Siguiendo a Biondi (1993: 44-45) para suministrar información, la contabilidad debe valorizar todos los componentes patrimoniales y de resultados, para ello utiliza la moneda de cuenta, que es el común denominador. El problema se plantea cuando la moneda comienza a tener variaciones en su poder adquisitivo, por lo tanto, la utilización de esa moneda nominal deja de ser útil porque no refleja los resultados por el cambio en el poder adquisitivo de la moneda. De allí se pasa del concepto de **moneda de cuenta** a **moneda de cuenta homogénea**. También se pasa del concepto de **costo** al concepto de **costo ajustado**. De esta manera todos los elementos componentes de la información contable están referidos a una moneda de un mismo poder adquisitivo.

Ante el concepto de “realidad económica” se plantean nuevas cuestiones, a saber: En principio la ganancia surge por la diferencia entre dos patrimonios expresados en moneda homogénea, uno final y otro inicial. Pero, ¿qué sucede cuando los bienes de un patrimonio expresados en moneda homogénea varían en su valor? En el caso de que ese valor supere los costos reexpresados en moneda homogénea, ¿debe ser esa diferencia reconocida como ganancia? Y el problema que surge resulta de la oportunidad en que se reconoce ese nuevo valor. Si se reconoce en oportunidad de manifestarse el mismo o bien se reconoce cuando ya se ha realizado.

La postura frente a estas cuestiones detalladas precedentemente da origen a diversas corrientes de opinión. O sea que existen diferentes modelos contables dependiendo de la corriente de opinión de que se trate.

Según Biondi (1999,77), un modelo “... es una definición de variables, una selección que conforma una idea, un deseo o una expectativa”. De la combinación de las diferentes variables surgirá el modelo que aplique la normativa contable. Esto se debe a que, el tema de modelos contables pertenece a la teoría contable normativa. Y la normativa, por distintas razones, entre ellas las políticas, puede no ceñirse a una corriente específica y tomar elementos de diferentes corrientes.

Para Biondi, previa definición del modelo contable, hay que definir el objetivo de la contabilidad y las cualidades de la información contable. Biondi define al modelo como “...definición de variables ...”. Esas variables son:

- Unidad de medida
- Capital a mantener

- Valuación o criterio de valuación (entiéndase también como medición)

Para Biondi la unidad de medida es la moneda. A nuestro entender, la unidad de medida puede no restringirse exclusivamente a la moneda, pero no es nuestro tema en cuestión. El establece que la moneda puede ser **corriente o nominal**, o **constante u homogénea**.

El capital a mantener puede ser el **capital financiero**, que es el efectivamente aportado por los socios o el **capital operativo, económico o no financiero**, que es el necesario para mantener un determinado nivel de actividad.

En cuanto a los criterios de medición, pueden ser a costos históricos o costos corrientes.

Además de las variables definidas precedentemente, de los diferentes modelos se desprenden otras pautas que serían:

- Límites de valuación: cada modelo aplica un límite a la valuación por encima de la cual no puede excederse.
- Tipos de resultados reconocidos: pueden ser resultados de intercambio (resultado normal de la empresa), resultados financieros, resultado por inflación (por la pérdida/ganancia por la variación del poder adquisitivo de la moneda) y resultados por tenencia (por las variaciones de mercado de los bienes)
- Conformación del costo: puede ser total o por absorción (costo variable más costo fijo) y costo variable (solamente se tienen en cuenta los costos variables)

Dadas las variables definidas para los modelos, Biondi esquematiza en un cuadro los diferentes modelos de acuerdo con algunas corrientes de opinión, a saber:

VARIABLES	ORTODOXA	ORTODOXA EVOLUCIONADA	RENOVADORA PRUDENTE
UNIDAD DE MEDIDA	Corriente	Constante	Constante
VALUACIÓN	Costo del ingreso	Costo de ingreso (reexpresado si correspondiera)	Costo de reposición (valor de mercado)
CAPITAL A MANTENER	Financiero	Financiero	Financiero
FORMACIÓN DEL COSTO	Costos totales por absorción	Costos totales por absorción	Costos totales por absorción
RECONOCIMIENTO DE VARIACIONES PATRIMONIALES (GENERACIÓN DE RESULTADOS)	De intercambio	De intercambio + inflacionarios	De intercambio + inflacionarios + tenencia
VALOR RECUPERABLE DE LOS ACTIVOS	Prudencia. "Costo o mercado, el menor"	Valor neto de venta o de uso; el mayor para la comparación con el costo ajustado	Valor neto de venta o de uso; el mayor para la comparación con el valor corriente

Cuadro 1. Los modelos de acuerdo a las diferentes corrientes de opinión. (Biondi, 1993)

López Santiso (López Santiso citado en Mejía Soto, 2011) define modelos contables de la siguiente manera:

“Esquema teórico, generalmente en forma matemática, de un sistema o de una realidad compleja que se elabora para facilitar su comprensión y el estudio de su comportamiento”; y “Los modelos son representaciones de la realidad que intentan describir, explicar o predecir cómo se comporta algún aspecto de ella”

Ostengo (2011) define modelos contables por analogía con la definición general de modelo, a saber

... el conjunto combinado de parámetros económicos-contables coordinados, que tienen como objetivo brindar información contable útil sobre algún aspecto de la organización y sus sistemas de información, con el mayor grado de acercamiento posible a la realidad económica.

Otra definición es la estructura básica que concentra los alcances generales de los criterios y normas de medición del patrimonio y resultados, cuyo basamento está conformado por tres (3) definiciones: a) La cuantificación del Resultado, a través de la conceptualización del capital a mantener; b) La unidad de medida a emplear y c) Los criterios de medición de activos y pasivos a aplicar. (Ostengo:2011, 25)

2.1.9. Unidad de medida. Primer parámetro de un modelo contable

Biondi (1999,92) considera a la moneda como unidad de medida y habla de dos tipos de moneda: Heterogénea (moneda de diferente poder adquisitivo) u Homogénea (moneda de un mismo poder adquisitivo). No se plantea a las unidades físicas como unidad de medida, situación que sí la plantean otros autores, pero escapa del ámbito de nuestra investigación. Ostengo (2011:29-30) habla de la interdependencia entre los parámetros de un modelo contable. El parámetro que en primera instancia se debe definir es la unidad de medida. Una vez definida ésta, se verá la influencia que tiene sobre los demás parámetros porque el capital a mantener está medido en moneda y los activos y pasivos también están medidos en moneda.

Fowler Newton (2001 a :289-290) manifiesta que se puede utilizar más de una moneda para la emisión de informes contables, y asimismo que se pueden utilizar otras unidades de medida como unidades físicas. Asimismo, establece que ninguna moneda tiene un poder adquisitivo constante, razón por la cual deben ser considerados los efectos de la inflación o deflación. Además, cuando se adopta una moneda como unidad de medida, ésta circunstancia hace que resulte necesario adoptar criterios para su conversión. El mismo autor, en otra obra (2001 b :30) menciona lo siguiente:

“Para expresar y comparar las mediciones que la contabilidad registra se necesita una unidad de medida. Normalmente, se utiliza una moneda, pero puede emplearse más de una, así como unidades de medida adicionales para determinados objetos de medición contable.

Como ninguna moneda tiene un poder adquisitivo constante, hay que considerar los efectos de la inflación y la deflación, que son hechos del contexto que tienen efectos patrimoniales y que, por lo tanto, deben ser reconocidos y cuantificados como cualesquiera otros.

Ante esta cuestión, lo único razonable es reexpresar todos los datos contables en una unidad de medida homogénea. Esto es: practicar el ajuste integral por inflación, que puede combinarse con cualquier juego de criterios de medición contable”.

Resumiendo, respecto de las unidades monetarias, se puede hacer referencia a la moneda de curso legal, representada por la **moneda nominal** y la **moneda homogénea**; la moneda extranjera (no tratada en nuestra investigación), y actualmente se hace referencia a una expresión denominada **moneda funcional**. Respecto de las dos primeras mencionadas, se efectuará un detalle seguidamente. En cuanto a la moneda funcional puede decirse que se trata de la moneda “. . . correspondiente al contexto en el que opera la entidad que emite la información contable”. (Ostengo, 2011: 26).

2.1.10. Moneda de curso legal

Moneda nominal

Esta es representativa y resulta el común denominador del patrimonio de un ente, en la medida en que ésta no sufra alteraciones por los cambios en el poder adquisitivo de la moneda (Biondi, 1993: 44).

Pero en épocas de cambio de poder adquisitivo de la moneda, si la unidad de medida no tiene en cuenta esa circunstancia, las mediciones quedan expresadas en monedas de diferente poder adquisitivo.

Como consecuencia de ello (Fowler Newton, 2002:5), se estaría inclumpliendo a determinados requisitos de la información contable como ser:

- Aproximación a la realidad: las mediciones en moneda nominal no son representativas
- Confiabilidad
- Comparabilidad
- Integridad: porque omite información sobre los resultados

En épocas de inflación, cuando la contabilidad aplica la moneda nominal, desentendiéndose de los efectos de la inflación sobre ésta, se dice que se está frente a la aceptación de la **ilusión monetaria**. (Fowler Newton, 2002: 7).

Para Fowler Newton (2002:8-11) si se acepta la premisa de la ilusión monetaria, se provocan diferentes distorsiones en el patrimonio y en los resultados. Las partidas que no se ven afectadas por la falta de consideración del efecto inflacionario, son las expresadas en moneda de cierre. Se ven afectadas las partidas basadas en costos históricos, dados que estos costos son infringidos en fechas anteriores al momento de emisión de la información, no se encuentran en moneda de cierre. Tampoco están en moneda de cierre las obligaciones de entregar bienes, cuando éstas están medidas sobre en función de los costos históricos de los bienes a entregar. El capital aportado, también se ve distorsionado puesto que generalmente está en moneda anterior a la fecha de consideración de la información, y cuánto más antigua es la partida, mayor es la distorsión. También dejan de ser representativos los resultados acumulados y el resultado del ejercicio, puesto que éste último está conformado por ingresos, ganancias, costos, gastos y pérdidas, que se produjeron o fueron incurridos en diferentes momentos.

Cuando Zgaib (1998,39) hace referencia a las posibles unidades de medida, no considera a la moneda nominal como una posibilidad, puesto que el concepto de **ilusión monetaria** está superado.

La **ilusión monetaria** se aplicó durante muchos años en nuestro país. La moneda nominal utilizada como moneda de cuenta en los estados contables, los distorsionaba completamente, puesto que no reflejaba los efectos de la inflación. No existen monedas estables, sino monedas con diferente grado de inestabilidad. Ello se evidencia puesto que se necesitan cada vez más unidades monetarias para mantener el mismo grado de actividad. (Wainstein, 1980: 7)

Nuestras normas contables (RT17 FACPCE) aplican la moneda nominal para períodos de estabilidad monetaria.

Lo manifestado precedentemente es contrario a la opinión de diversos autores, puesto que ellos consideran que no es despreciable un bajo índice de inflación puesto que es acumulativo a través del tiempo y deberían reconocerse los resultados por exposición a la inflación aún en épocas en donde los índices son bajos (Paulone, 2008: 75)

Viegas, Fronti de García, Chaves y Pahlen Acuña (1996; 49–52) enumeran una serie de consecuencias sobre los estados contables partiendo del supuesto que la inflación no existiera, a saber:

- Distorsiones en los saldos de las cuentas: puesto que los saldos de las cuentas podrían estar compuestos por diferentes partidas de distinto poder adquisitivo, razón por la cual no podría operarse con esos importes puestos que son moneda de poder adquisitivo distinto.
- Distorsiones en los totales de los estados contables: De lo manifestado anteriormente, surge que los estados contables dejan de ser representativos de la realidad puesto que vamos a tener cuentas con saldos que no son de igual poder adquisitivo. Por ejemplo, el dinero en efectivo estará medido en moneda de poder adquisitivo de la fecha de cierre, en cambio las mercaderías en moneda de poder adquisitivo del momento de la compra que pudo ser con anterioridad al cierre
- Distorsión de los resultados de venta: en una empresa comercial el resultado bruto de ventas surge de comparar el importe de las ventas con el costo de la mercadería vendida. Las ventas se expresan en moneda de poder adquisitivo del momento de la venta, en cambio el costo de mercaderías vendidas en moneda de la fecha en que esa mercadería se incorporó al patrimonio. Por lo tanto, el resultado bruto se distorsiona, sobrevalorizándose. Esto se agrava cuanto más antiguas sean las partidas de mercaderías en el patrimonio.
- Distorsión de los cargos por amortizaciones: Los bienes de uso que se mantienen a su costo histórico sin efectuar un ajuste por inflación, generan amortizaciones

menores que las que debieran efectuarse para que al final de la vida útil del bien, pueda éste ser repuesto.

- Distorsión en las comparaciones: Debido a todo lo mencionado precedentemente, se hace imposible la comparación entre dos estados de fechas sucesivas. Tampoco pueden compararse los resultados.
- Falta de reconocimiento del resultado por exposición a la inflación: este es un resultado que se genera en un contexto inflacionario, generado por los activos y pasivos monetarios. Y si se parte del supuesto de no reconocer la inflación en los estados contables, este resultado no se evidenciará en el estado de resultados.

Oscar Di Losa (2004) en consonancia con los lineamientos anteriores efectúa una enumeración que se produce cuando la unidad de medida es la moneda heterogénea en épocas de inflación. Este autor señala:

- a) No se determinan resultados por exposición a la inflación por el mantenimiento de activos y pasivos monetarios
- b) Los resultados financieros se computan a su valor nominal, situación ésta que no se condice con la realidad
- c) Las ventas, al no reconocerse la inflación, incluyen sobrepuestos compensatorios, por lo tanto, están sobrevaluadas.
- d) Los resultados que se comparan corresponden a monedas de distinto poder adquisitivo: por ejemplo, precios de ventas con costos.
- e) Los resultados por tenencia surgen por la comparación de valores corrientes al momento de cierre con valores históricos en muchos casos muy anteriores a la fecha de cierre.
- f) Si bien según el apartado se tendería a presentar resultados por tenencia positivo, cuando en realidad podrían ser negativos de tener en cuenta el efecto inflacionario.
- g) Los activos con mucha antigüedad dentro del patrimonio se encuentran subvaluados. Ej. Bienes de Uso
- h) Por lo tanto las amortizaciones no son representativas de la realidad
- i) El resultado del ejercicio tampoco es representativo de la realidad

- j) Por lo tanto pueden distribuirse ganancias que no son líquidas y realizadas, y por lo tanto se está distribuyendo el capital
- k) El patrimonio neto no tiene un reflejo real
- l) En estos términos resulta imposible analizar la gestión de la empresa
- m) No se puede construir la contabilidad nacional
- n) Es muy difícil evaluar el otorgamiento de créditos en base a los estados contables.

Moneda homogénea

La Contabilidad brinda información desde hace siglos. En sus comienzos no existía el problema de la inflación debido a que la moneda tenía respaldo en algún metal precioso y eso trajo aparejado asumir que el poder adquisitivo de la moneda era estable a través del tiempo (ilusión monetaria). (Martín, 2010 a :776).

La inflación (Martín, 2010 a: 768) es un fenómeno económico que gradualmente hace que la moneda pierda su poder adquisitivo, trayendo aparejada esta situación múltiples consecuencias como por ejemplo en la relación de deudores y acreedores, compradores y vendedores, etc.

Para ese mismo autor debe llevarse la contabilidad en una moneda constante, que no se vea afectada por los efectos de la inflación y también deberán desagregarse los sobrepuestos para poder efectuar una medición adecuada. Deberán desagregarse los componentes financieros implícitos especialmente si éstos consideran la desvalorización monetaria. Por ello el autor considera que la unidad de medida debe ser un patrón que no varíe, tal como sucede con otras unidades de medida (metro, litro, etc.).

Cuando los efectos en el cambio del poder adquisitivo de la moneda hicieron que la moneda nominal no diera las respuestas necesarias, se buscó un nuevo tipo de moneda que tuviera en consideración los cambios en el poder adquisitivo de la moneda (inflación o deflación). Se buscó una moneda que hiciera homogénea las diferentes partidas de los estados contables a un momento determinado, de manera que pudieran ser comparables. (Biondi, 1993: 44). Es la denominada moneda homogénea y en nuestra ley de sociedades la llaman moneda constante. Aunque podría efectuarse una digresión terminológica, puesto que podría entenderse por moneda constante a la moneda que es estable, y no la que surge como reexpresión de los valores históricos por un índice de corrección.

Se transforma el principio de “moneda de cuenta” por “moneda de cuenta homogénea”. Y del concepto de **costos histórico** pasamos al concepto de **costo ajustado** (Biondi, 1993:44)

La moneda posee un poder adquisitivo en un momento determinado. Este poder adquisitivo va cambiando a través del tiempo, o sea que la moneda va cambiando de valor. Ello independientemente de la técnica de medición que utilicemos. En épocas de inflación, el valor de la moneda decrece. Y por lo tanto las mediciones contables de momentos diferentes están referidas en monedas de poder adquisitivo diferente, circunstancia ésta que no las hace comparables y la información contable no reúne el requisito de utilidad. Por ello, para que la moneda sea un común denominador en contextos de inestabilidad monetaria, es necesario que se proceda a un mecanismo de ajuste de los importes comprometidos. (García y Mattera, 1986: 13).

La idea de **moneda homogénea** va de la mano del **ajuste integral por inflación**, en donde todas las mediciones originales en moneda heterogénea son reemplazadas por una moneda homogénea adoptada. Las mediciones con moneda homogénea reciben el tratamiento que corresponda de acuerdo con el modelo contable que se adopte, puesto que el ajuste integral trata exclusivamente de una variable del modelo que es la unidad de medida. (Fowler Newton, 2002: 28-29)

“Dada cualquier medición contable (M1) expresada en moneda de un momento (i), puede obtenerse una nueva medición contable (Mn) en moneda de otro momento (n) aplicando la fórmula:

$$M_n = M_i \cdot C_i = M1P_n/P_i$$

Donde, . . . es:

C1: el coeficiente de ajuste necesario para reexpresar en moneda de poder adquisitivo del momento n un importe previamente expresado en moneda de poder adquisitivo del momento i;

Pn: el índice de precios del momento n;

Pi: el índice de precios del momento i.

La medición a ajustar (M1) puede ser:

a) la original

b) el resultado de un ajuste por inflación hasta un momento anterior” (Fowler Newton, 2002: 29)

Generalmente la moneda se reexpresa a la fecha de cierre de los estados contables, aunque pudiera reexpresarse a otra fecha, como ser a un período base.

2.1.11. Ajuste integral

Si bien en el presente trabajo se hace referencia a la inflación, por resultar un hecho de contexto que se ha presentado a lo largo de los años en nuestro país, también

debe considerarse a la deflación como causa de la variación del poder adquisitivo de la moneda. Por razones de índole práctica, seguidamente se hará referencia a la inflación, pero lo descripto puede apropiárselo igualmente a la deflación.

El denominado Ajuste integral por inflación. (Viegas, Fronti de García, Chaves y Pahlen Acuña, 1996; 52-65) tiene como objetivo básico expresar todas las partidas correspondientes a los estados en moneda de un mismo poder adquisitivo. Esta es generalmente la moneda de cierre de ejercicio. Sin embargo (Zgaib, 1998; 46) algún autor prevee la posibilidad de que las partidas se reexpresen en moneda de poder adquisitivo de un período base. Sugiere su utilización como un informe de gestión. La desventaja de este criterio reside en que resulta difícil manejar cifras del pasado. Las ventajas son que se puede llevar paralelamente las registraciones a medida que se van produciendo los hechos y facilita las comparaciones. Volviendo al criterio de Viegas, Fronti de García, Chaves y Pahlen Acuña, al cierre del ejercicio existen partidas que se encuentran expresadas en moneda de cierre (Ej. Caja y Bancos) y otras partidas que se encuentran expresadas en moneda de fecha anterior al cierre (Ej. Bienes de uso, patrimonio neto y cuentas de resultado). La idea es convertir esas unidades de medidas heterogéneas reexpresándolas para uniformar su poder adquisitivo a la fecha de cierre. Al decir de Zgaib, la conversión en moneda homogénea (por el ajuste por inflación), no se trata de un tema de valuación, sino de unidad de medida (Viegas, Fronti de García, Chaves y Pahlen Acuña, 1996; 53).

El mecanismo general de reexpresión (Viegas, Fronti de García, Chaves y Pahlen Acuña, 1996;54) consta de dos partes:

- Determinación de la fecha de origen de las partidas (anticuación de las partidas).
- Reexpresión de los importes originales.

Al cierre del ejercicio, debemos anticuar las partidas, es decir determinar cuál es la fecha de origen de cada partida. Puesto que nos vamos a encontrar con partidas que han incidido en el patrimonio neto o en resultado en diferentes fechas. Una vez determinada la fecha de origen, debe aplicársele un coeficiente corrector que surge de relacionar el índice de precios de cierre del ejercicio con el índice de precios de origen. Pero como se dijera anteriormente, no todas las partidas deben ser reexpresadas. Las partidas se clasifican en monetarios y no monetarios. Las partidas monetarias son las que están expresadas en moneda de cierre, en cambio, las no monetarias, están expresadas en moneda de una fecha anterior al cierre. Estas últimas partidas son las que están sujetas a la reexpresión.

Ahora bien, una cuestión a considerar es el índice que se va a aplicar para la confección del coeficiente corrector. El tema de los índices lo hemos tratado en el acápite pertinente.

Zgaib (1998: 42) trata al ajuste por inflación como un proceso de conversión de la unidad de medida en donde: la unidad de medida original son los pesos históricos, **la unidad de medida objeto de la conversión** es la moneda homogénea, existe un **coeficiente de conversión, valores contables a convertir** que son las expresiones contables expresadas en valores históricos, los **valores contables traducidos**, que son las mediciones en moneda homogénea y por último el **resultado de la conversión** que es el resultado por exposición a la inflación. Lopez Santiso, Luppi y Allemand (1988:34) citando a Fowler Newton habla de diferentes alternativas para encarar el problema del cambio de valor en la moneda:

- a) no considerar el cambio de valor de la moneda
- b) efectuar algún ajuste parcial
- c) convertir los estados contables a una moneda extranjera con tasas de inflación más bajas
- d) aplicar en la medición valores corrientes, sin corregir la unidad de medida
- e) reexpresar todas las mediciones a una moneda homogénea
- f) aplicar algún método simplificado de ajuste

Los autores se inclinan por la opción e) puesto que las demás alternativas no solucionan el problema

2.1.12. Índices a utilizar

Uno de los problemas a considerar para expresar los estados contables en moneda homogénea es la elección del índice a considerar. Hay quienes no consideran válidos los índices de precios, puesto que dependen de los hábitos de compra de algunas clases de individuos. No obstante ello, Fowler Newton (2002: 31-32) considera que un principio de la contabilidad es el de aproximación a la realidad y que por lo tanto aunque los guarismos a los cuales se arriben no sean exactos, dentro de la contabilidad cabe la posibilidad de la estimación. El autor pone énfasis en que los índices satisfagan los siguientes requisitos:

- a) que el índice sea representativo de las fluctuaciones en el poder adquisitivo de la moneda, que se lo haya preparado sobre una canasta de bienes y servicios lo suficientemente amplia de manera tal que se evite la influencia de la variación extraordinaria de algún bien o servicio o grupo de ellos, y también las diferencias de consumo entre distintas zonas geográficas o distintos estratos de población.

- b) cubrir períodos suficientemente cortos para facilitar la precisión
- c) que sea preparado y difundido por un organismo de reconocida seriedad.

Para Biondi (1993: 79), el problema de la inflación es de suma importancia sobre la moneda de cuenta. El resalta tres cuestiones fundamentales en este tema:

1. Tener en cuenta un índice que refleje adecuadamente la variación del poder adquisitivo de la moneda
2. El problema varía dependiendo del país de que se trate
3. Es necesario concientizar a los profesionales de la necesidad de reconocimiento del problema puesto que, de lo contrario, de no efectuarse las correcciones correspondientes, la información contenida en los estados contables dejaría de tener utilidad, podría llegar a distribuirse utilidades que no son líquidas y realizadas y en algunos casos se podría producir el "aguamiento del capital".

"Para llevar a cabo el ajuste integral se recomiendan índices de precios de conocimiento generalizado, publicación periódica y –en lo posible- poco expuestos al manejo discrecional por parte de las autoridades (propensas en muchas oportunidades a modificar el cálculo de los indicadores con el objeto de exhibir resultados falsamente satisfactorios en su política antiinflacionario) (Zgaib, 1998:41)

Zgaib manifiesta que si bien los índices específicos tienen la ventaja que pueden llegar a ser más representativos para la empresa en cuestión, dificulta la comparabilidad de la información contable con otras empresas. Considera también que se pueden utilizar índices específicos elaborados por el INDEC o bien elaborados por la propia empresa.

Con respecto al mismo tema, Martin (2010: 773) plantea que si bien los rubros no varían en función del índice general, éste es el más adecuado para efectuar la reexpresión de las partidas. En toda economía, inflacionaria o no, se presenta la variación de los precios relativos en donde los precios de algunos bienes varían por encima o por debajo del índice general. Según él, no debiera reexpresarse por índices específicos y ésta circunstancia daría lugar a un resultado por tenencia.

Para Fowler Newton (2002;31) la doctrina acuerda que el índice a utilizar debe ser representativo de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda. O sea que tenga una base amplia de variaciones en bienes y servicios en su confección y no responda a fluctuaciones de precios individuales o zonas geográficas específicas. Debe asimismo cubrir períodos adecuados lo suficientemente cortos como para ser más precisos y el organismo emisor debe ser reconocido por su seriedad.

Fowler Newton manifiesta, que cualquiera sea el índice que elijamos, son estos inexactos. Pero en contabilidad no se pretende la exactitud, sino la aproximación a la realidad, para lo cual se hace uso de estimaciones. Por practicidad, se considera que: a) el índice de precios de un período coincide con el índice de precios de la fecha de conclusión del mismo. b) el agrupamiento de todas las transacciones que corresponden a un período. Por lo tanto, las transacciones monetarias realizadas durante un período se consideran realizadas al finalizar el mismo.

El mecanismo del ajuste por inflación requiere convertir moneda de poder adquisitivo de un momento determinado en moneda de poder adquisitivo de otro momento. Para ello, las partidas que deben ajustarse deben multiplicarse por un coeficiente correspondiente al momento de origen de cada partida. Ese coeficiente surge de relacionar el dos índices: el índice cierre de período administrativo dividido el índice de origen de la partida. Si tenemos \$1000 correspondientes a moneda de poder adquisitivo del momento 1, ¿a cuántos pesos equivalen del momento 2?

Para ello debemos efectuar la siguiente operación:

\$1000 de momento 1 equivalen a los siguientes pesos del momento 2:

$$\$1000 * \frac{IndiceM2}{IndiceM1} = \$1000 * Coeficiente$$

En general los índices son elaborados mensualmente, por lo tanto, las partidas ajustables se agrupan de esa manera. Sin embargo, a los efectos de simplificar la tarea, pueden darse agrupaciones por períodos de tiempo mayores (Lazzatti; 2014,82), es decir, utilizar índices promedio. Estos agrupamientos favorecen la inexactitud, pero pueden ser aplicados en la medida que las desviaciones no resulten significativas. Para determinar el coeficiente promedio se divide el índice actual o de cierre sobre el promedio de los índices del período en cuestión (Lazzatti; 2014,83).

Cuadro N° 2. Ejemplificación según Lazatti:

AÑO	MES	INDICE	COEFICIENTES MENSUALES DE CONVERSION
I	12	100.00	2.000
II	1	105.95	1.8877
	2	112.25	1.7817
	3	118.93	1.6817
	4	126.00	1.5873
	5	133.50	1.4981
	6	141.44	1.4140
	7	149.86	1.3346
	8	158.78	1.2596
	9	168.23	1.1888
	10	178.24	1.1221
	11	188.25	1.0624
	12	200.00	1.0000
	PROMEDIO DEL AÑO II	148.45	1.4015

Según comentamos precedentemente, existen dos formas de sacar el promedio de coeficientes del período, en este caso el año. La primera forma sería sumar los coeficientes del año y dividirlos por doce:

$$(1,8877 + 1,7817 + 1,6817 + 1,5873 + 1,4981 + 1,4140 + 1,3346 + 1,2596 + 1,1888 + 1,1221 + 1,0624 + 1,0000)/12 = 1,4015$$

Otra forma sería establecer la relación existente entre el índice actual o de cierre sobre el promedio de los índices del período:

$$(105,95 + 112,25 + 118,93 + 126,00 + 133,50 + 141,44 + 149,86 + 158,78 + 168,23 + 178,4 + 188,25 + 200,00)/12 = 148,45$$

Por lo tanto, en este caso, el coeficiente promedio es igual a $200/148,45 = 1,3472$

Para Lazzatti, la utilización de índices promedio “requiere que el movimiento sea regular, que no existan variaciones estacionales”. En cuanto a los coeficientes determinados en el período II, éstos han surgido de calcular el índice de cierre del período (diciembre) sobre el índice de origen (cada uno de los meses del año).

Por otra parte, en cuanto a la elección del índice, a criterio de Fowler Newton⁵², es inadecuada la aplicación del índice de precios “oficial” debido a que ha sido adulterado. Según este autor, el IPIM (índice indicado por la RT6 para efectuar el

⁵²FOWLER NEWTON, Enrique. Complemento Libro

ajuste integral por inflación) debió haber sido reemplazado por un índice más fiable, “como el que podría armarse combinando:

- a) el IPIM hasta octubre de 2006;
- b) los aumentos posteriores en el IPC, calculados por organizaciones privadas o gobiernos provinciales desde noviembre de 2006 (o promedios de esos aumentos), como el que difunde un grupo de legisladores no oficialistas en forma mensual desde el Congreso de la Nación.

Estos índices “no oficiales”, por imperfectos que fueren, nunca serán menos fiables que los publicados por el INDEC para el mismo período.” Continuando con lo manifestado por Fowler Newton, respecto de la falta de fiabilidad de los índices del IPIM, y que el mismo puede utilizarse hasta el mes de octubre de 2006, en el desarrollo de nuestra exposición del problema respecto del ente particular tratado, en la elección de los índices, hemos tomado tres alternativas para llevar las cifras a moneda homogénea:

1. **Mix IPIM nivel general proporcionado por el INDEC en combinación con IPC CABA según FACPCE.** El decreto 55/2016 declaró “en estado de emergencia administrativa al Sistema Estadístico Nacional (SEN) y a su órgano rector, el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS” hasta el 31 de diciembre de 2016. Por ese motivo no fueron publicados los índices de noviembre y diciembre de 2015, como tampoco los siguientes de 2016, publicándose solamente las variaciones mensuales. Por otra parte, la Resolución 517/16 de la FACPCE que establece que a los efectos de practicar el Ajuste por Inflación (a partir de ejercicios cerrados el 31/03/17, se cumpla con la pauta cuantitativa y se derogue el D.664/03), se tomarán por los meses de noviembre y diciembre 2015 (no existe índice IPIM), el IPC nivel general CABA y con posterioridad las variaciones subsiguientes del IPIM correspondientes al año 2016. Se han reformulado los índices con esas especificaciones.
2. **Mix IPC nivel general de la CABA con IPIM INDEC(Ciudad Autónoma de Buenos Aires).** Teniendo en cuenta que se puede disponer del referido índice desde julio 2012, se ha procedido a reexpresar hasta esa fecha con el IPIM y a partir de allí tomar el IPC CABA.
3. **Mix IPC nivel general de la provincia de San Luis con IPIM INDEC.** El IPC de San Luis data de fecha anterior al corte de fiabilidad del IPIM del INDEC (octubre 2006). Por lo tanto, se ha reexpresado hasta octubre 2006 por IPIM y de allí en adelante por el índice de San Luis.

Estos han sido los índices tomados con relación a la reexpresión de los Estados Contables del ente bajo análisis en nuestro proyecto de investigación. Sin embargo, para el presente trabajo, a los fines de respetar la confidencialidad merecida a los guarismos de la empresa en cuestión, se han tomado los datos correspondientes al ejemplo ofrecido por el Profesor Ostengo: “El modelo de moneda funcional en contexto inestable en cuatro páginas”.

En este caso, como no hemos tenido que contemplar los ajustes de ejercicios anteriores, puesto que se parte de un ejercicio ya ajustado, hemos considerado los índices correspondientes exclusivamente al período administrativo 01/07/2013 a 30/06/2014, que es coincidente con el período analizado en la empresa bajo nuestro análisis. Por lo tanto, como no hemos tenido que efectuar el ajuste al inicio, los índices utilizados en este ejemplo fueron directamente: IPIM INDEC, IPC nivel general CABA e IPC nivel general de la provincia de San Luis.

Finalizando, a nuestro entender, además de los ya mencionados, existen tres tipos de problemas con el índice a elegir:

1. Problema institucional: A priori podría decirse que sería aconsejable la elección de uno oficial, debido a que se supone que serían más objetivos que los brindados por instituciones privadas. Sin embargo, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) se encuentra desde hace varios años sufriendo una crisis institucional debido al desvío de los guarismos por intereses políticos.
2. Percepción de representatividad: la percepción que tienen los usuarios de la utilidad del índice.
3. Metodología en su construcción: tema entendido como la discusión estadística sobre los mismos, que no se abordará por exceder nuestra experiencia y los objetivos del presente trabajo.

En cuanto a la referencia a lo que miden los diferentes índices, podemos decir particularmente de cada uno de ellos:

- El INDICE DE PRECIOS INTERNOS AL POR MAYOR (IPIM), publicado por el INDEC, mide la evolución de los precios de los productos de origen nacional e importados ofrecidos en el mercado interno. Los precios observados incluyen el IVA, los impuestos internos y otros gravámenes contenidos en el precio como el impuesto a los combustibles.

Este índice por su cobertura y su tratamiento impositivo es similar al anterior Índice de Precios al Por Mayor, pero difiere por los criterios utilizados en el tratamiento de las exportaciones.

- EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES (IPC CABA) Es un índice de canasta fija. Considera el gasto de consumo final de los hogares de la población de referencia (hogares residentes en la Ciudad de Buenos Aires), tomando como base el marco conceptual del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN).

Representa a una canasta de bienes y servicios adquiridos para consumo por los hogares de la Ciudad de Buenos Aires.

- EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LA PROVINCIA DE SAN LUIS (IPC SAN LUIS): Recopila información sobre precios de un conjunto de bienes y servicios que componen una canasta representativa, la misma se desagrega en: Alimentos y bebidas; Indumentaria; Vivienda y servicios básicos; Equipamiento y mantenimiento del hogar; Atención médica y gastos para la salud; Transporte y comunicaciones; Esparcimiento; Educación y Otros bienes y servicios.

Indaga a supermercados, negocios de barrios, inmobiliarias, hoteles, estaciones de servicios, escuelas, etc. La canasta está compuesta por 301 productos⁵³.

2.1.13. Normativa aplicable

En cuanto a la normativa aplicable a la unidad de medida en nuestro país, ha ido evolucionando a través del tiempo. Tiene su origen en el art. 62 de la ley general de sociedades (19550) que requiere que los balances se expresen en MONEDA CONSTANTE. Desde la Contabilidad, se ha mutado el referido concepto, empleándose en su lugar el concepto de MONEDA HOMOGÉNEA.

La ley 22903 que introduce esa modificación (art. 62) en la ley de sociedades, data del año 1983. A partir de allí se han sucedido normas profesionales cuya evolución se detalla en anexo correspondiente (tabla 4).

La situación actual del tema es la siguiente: La Resolución Técnica 17 cuando se refiere a moneda homogénea establece: “*En un contexto de inflación los estados contables deben expresarse en moneda de poder adquisitivo de la fecha a la cual corresponden. A este efecto deben aplicarse las normas contenidas en la resolución técnica 6 (Estados contables en moneda homogénea)*”.

La normativa profesional argentina ha emulado la normativa internacional (IASB) copiando la NIC 29 del mencionado organismo. Dicha normativa está prevista para casos de hiperinflación. Hay que tener en cuenta que esa norma se desarrolló en el primer mundo, donde actualmente la inflación elevada no es un problema, y dónde, conocedores de sus efectos, si llega a elevarse la tasa, inmediatamente los gobiernos toman medidas para tenerla bajo control. Por lo tanto, el tema de la inflación no es

⁵³<http://www.observatorio.unr.edu.ar/indices-de-precios-alternativos-2007-2016/>

un tema que preocupe a los organismos internacionales emisores de normas. Por ello es que la NIC 29 no es una solución para los problemas argentinos.

Actualmente la Resolución Técnica 17 establece que:

“Un contexto de inflación que amerita ajustar los estados contables para que los mismos queden expresados en moneda de poder adquisitivo de la fecha a la cual corresponden, viene indicado por las características del entorno económico del país, entre las cuales se evaluará, entre otras, las siguientes:

- a) La tasa acumulada de inflación en tres años, considerando el índice de precios internos al por mayor, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, alcanza o sobrepasa el 100 %
- b) Corrección generalizada de los precios y/o de los salarios.
- c) Los fondos en moneda argentina se invierten inmediatamente para mantener su poder adquisitivo.
- d) La brecha existente entre la tasa de interés por las colocaciones realizadas en moneda argentina y en una moneda extranjera, es muy relevante, y
- e) La población en general prefiere mantener su riqueza en activos no monetarios o en una moneda extranjera relativamente estable.

La expresión de los estados contables en moneda homogénea cumple la existencia legal de confeccionarlos en moneda constante”.

Vemos que establece una pauta cuantitativa y varias pautas cualitativas. La interpretación 8 de la FACPCE (Federación Argentina de Consejos de Profesionales de Ciencias Económicas) indicó que la pauta cuantitativa tiene preeminencia sobre las demás pautas (no es igual en la NIC 29). En el mes de mayo de 2016, se ha alcanzado la pauta cuantitativa del IPIM (Índice de precios mayoristas nivel general).

DETALLE VARIACIÓN PORCENTUAL DEL TRIENIO AL MES DE REFERENCIA	
MAY-16	101.68%
JUN-16	104.77%
JUL-16	107.95%
AGO-16	106.44%
SEP-16	105.03%
OCT-16	103.93%
NOV-16	103.70%
DIC-16	102.31%

Cuadro N°3. Variación del trienio según IPIM-CABA (FACPCE)

El decreto del Poder Ejecutivo Nacional 55/2016 declaró “en estado de emergencia administrativa al Sistema Estadístico Nacional (SEN) y a su órgano rector, el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS” hasta el 31 de diciembre de 2016. Sin embargo, el decreto 664/03 instruye a los organismos oficiales a que no reciban estados contables ajustados por inflación. Dicho decreto sigue vigente.

Por otra parte, la Federación ha emitido la Resolución 517/16, en donde marca como hito para retomar la reexpresión de los Estados Contables a aquellos cerrados a partir del 31/03/2017. Asimismo, establece que como los índices de noviembre y diciembre de 2015 del IPIM, no fueron publicados por el INDEC, deberán tomarse como sucedáneos la variación para esos meses de los índices de precios al consumidor de la CABA. (Con estas modificaciones fueron calculados los porcentajes precedentes). A partir de enero de 2016, si bien no fueron publicados los índices del IPIM, se publicaron las variaciones mensuales que permiten, junto con los índices de noviembre y diciembre de la CABA, reconstruir la serie a los efectos de la reexpresión.

El Memorando C-69 de la Secretaría Técnica de la FACPCE habilita la presentación en la información complementaria del ajuste por inflación a los Estados Contables. La RT 8 establece lo siguiente: “La información complementaria, que forma parte integrante de los estados básicos, debe contener todos los datos que, siendo necesarios para la adecuada comprensión de la situación patrimonial y de los resultados del ente, no se encuentran expuestos en el cuerpo de dichos estados.”

Según el memorando C-69 el alcance de las revelaciones en la información complementaria “dependerá de la combinación de diversos factores, tales como, cuánto se acerca la inflación acumulada al límite establecido, las expectativas sobre una eventual reanudación de los ajustes, las evidencias que dispone el ente sobre si los efectos de la inflación no incorporados en sus estados contables son o podrían ser significativos, u otras cuestiones particulares propias de cada ente. Por este motivo, la respuesta brindada en este memorando en los párrafos siguientes es orientativa y no pretende establecer reglas únicas para todos los entes”.

Por otra parte, la Resolución de la FACPCE 879/2017 establece que “en los estados contables correspondientes a períodos anuales e intermedios cerrados con fecha anterior al 01/12/2017 no se aplicará la reexpresión de la resolución técnica N°6. Esta medida se debe a la existencia de un plan de esa Federación sobre “Remediación de activos y patrimonio neto”, proponiéndose esta medida con carácter excepcional para expresar activos y patrimonio neto a valores actuales de mercado.

Con fecha 15 de septiembre de 2017, se aprueba el Proyecto N° 39 de Resolución Técnica titulado “Remediación de activos”. El alcance del mismo abarca todos los entes

que apliquen normas locales de contabilidad (no incluidos los entes comprendidos en la RT 26 –obligados a Normas Internacionales de Información Financiera). Se trata de una norma de aplicación excepcional y consiste en la remediación de ciertos activos no monetarios a una fecha dada. Consiste en la salida técnica que ofrece la FACPCE para evitar la vigencia del Ajuste por Inflación. Una inconsistencia: con una norma de medición se trata de evitar solucionar el problema de la unidad de medida. Paralelo a este proyecto de resolución técnica, se presentó en el congreso un proyecto de ley que gravaría las diferencias por revalúo. Curiosamente se avanza en un mismo sentido por dos vías paralelas: la FACPCE y el Congreso.

2.1.14. Marco metodológico

Se consideró que el ejemplo refiere al ejercicio que va del 01/07/2013 al 30/06/2014. Se procedió al ajuste por inflación siguiendo el procedimiento planteado por el Profesor Ostengo (2011) que habilita la determinación del RECPAM propiamente dicho y de resultados financieros y por tenencia en términos reales.

En su texto, el profesor Ostengo introduce el concepto de CECPAM. Denomina CECPAM a la cuantificación del efecto inflacionario sobre las partidas activas y pasivas. Existe CECPAM negativo y otro positivo. Según sus propias palabras, (pág. 108) “... la CECPAM negativa de un activo cualquiera, monetario o no monetario, es el costo por mantener dicho activo dentro de la estructura de inversión de la organización durante cierto tiempo, mientras que en el contexto y durante ese idéntico lapso de tiempo, el incremento en el nivel general de los precios produce una pérdida en el poder adquisitivo de la moneda y por consiguiente una pérdida en el poder adquisitivo de ese activo.”

Por otra parte, define (Pág. 109) “... la CECPAM positiva de un pasivo cualquiera, monetario o no monetario, es lo ganado por mantener dicho pasivo dentro de la estructura de financiación de la organización durante cierto tiempo, mientras que en el contexto y durante ese idéntico lapso de tiempo, el incremento en el nivel general de los precios produce una pérdida en el poder adquisitivo en la moneda y por consiguiente una pérdida en el poder adquisitivo de ese pasivo.”

El cálculo de la CECPAM es efectuado por separado y no debe confundirse con la acción de reexpresión de las partidas.

Siguiendo el procedimiento planteado por el autor, se ha procedido a reexpresar el ejemplo por él planteado con los diferentes índices que disponemos. Es decir: el IPIM del INDEC, IPC de la CABA e IPC de San Luis.

En anexo, se adjuntan los papeles de trabajo correspondientes. El procedimiento allí efectuado es el que se realizó en la empresa objeto de nuestro análisis.

Seguidamente se transcribe cuadro resumen de los ajustes efectuados

2.1.15. Resumen comparativo estados contables ajustados. Período 01/07/2013-30/06/2014

A continuación se presentan resultados arribados según cálculos detallados en anexo. Se presenta en forma comparativa la situación patrimonial y los resultados del mencionado período, ajustados por diferentes índices de precios.

En Anexo al presente trabajo, se detalla el desarrollo del enunciado del modelo propuesto y las correspondientes reexpresiones por los diferentes índices.

	HISTÓRICO	IPIM	CABA	SAN LUIS
ACTIVO				
Caja	190,00	190,00	190,00	190,00
Mercaderías	102,00	102,00	102,00	102,00
TOTAL ACTIVO	292,00	292,00	292,00	292,00
PASIVO				
Proveedores	- 60,00	- 60,00	- 60,00	- 60,00
TOTAL PASIVO	- 60,00	- 60,00	- 60,00	- 60,00
PATRIMONIO NETO				
Capital	- 150,00	- 150,00	- 150,00	- 150,00
Ajuste del capital		- 42,00	- 60,00	- 66,00
Resultado ejercicio	- 82,00	- 40,00	- 22,00	- 16,00
TOTAL P.NETO	- 232,00	- 232,00	- 232,00	- 232,00
Ventas	- 130,00	- 154,70	- 159,90	- 161,20
CMV	50,00	59,50	61,50	62,00
Resultado bruto	- 80,00	- 95,20	- 98,40	- 99,20
Gastos	40,00	47,60	49,20	49,60
Recpam		45,10	60,70	65,60
Resultados financieros	10,00	- 4,00	- 10,00	- 12,00
Resultados por tenencia	- 52,00	- 33,50	- 23,50	- 20,00
Resultado del ejercicio	- 82,00	- 40,00	- 22,00	- 16,00

2.1.16. Conclusiones

Del resumen expuesto precedentemente, se desprenden las siguientes conclusiones:

- Los resultados varían enormemente dependiendo del ajuste que se efectúe.
- Se precisan las variaciones porcentuales en el resultado:

	HISTÓRICO	IPIM	CABA	SAN LUIS
Resultado del ejercicio	-82.00	-40.00	-22.00	-16.00
% que representa respecto del resultado de aplicar Normas Contables	100.00	48.78	26.83	19.51

- Se evidencia que los resultados que ofrece la contabilidad actualmente son ficticios.
- Se refleja la necesidad imperiosa de realizar un ajuste integral de los Estados Contables para evitar la distribución de utilidades ficticias que vayan en desmedro del capital.
- Queda expresada en el resumen que se producen diferencias marcadas entre los distintos resultados arrojados por la reexpresión en base a los diferentes tipos de índices.
- Que por decreto PEN 55/2016 del 07/01/2016, se declaró “en estado de emergencia administrativa al Sistema Estadístico Nacional (SEN) y a su órgano rector el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS ... hasta el 31 de diciembre de 2016”
- Que, a la fecha del presente trabajo, desde la política se habla de la normalización de los guarismos emitidos por el INDEC. Pero suponiendo que ello fuera cierto, no evita el inconveniente de la falta de corrección de índices anteriores. De acuerdo con lo expresado por Fowler Newton, el IPIM es fiable hasta octubre de 2006.
- Por lo tanto, podemos concluir que desde la teoría contable se hace necesaria la implementación urgente del Ajuste por inflación a los Estados Contables, con las limitaciones que los índices generan.
- Que como propuesta del presente trabajo se sugiere la implementación inmediata del Ajuste por Inflación. Considerando la poca fiabilidad del IPIM de años anteriores, ajustar la situación patrimonial al inicio a valores corrientes y tomar como contrapartida “Ajustes de Resultados Anteriores”. A partir de ese balance inicial ajustado, reexpresar el balance corriente determinando de esa

manera el RECPAM del ejercicio y analizando la contribución de cada activo monetario en particular en su determinación, de acuerdo con la propuesta del Profesor Ostengo.

- La propuesta precedentemente mencionada difiere del proyecto de resolución técnica emitido por la FACPCE que habilita a la revaluación de los activos no monetarios al cierre de un ejercicio a determinar. Pero el espíritu de la norma es la de sustituir el Ajuste por Inflación por esa revaluación realizada por única vez, a los efectos de actualizar los valores del patrimonio neto.

2.1.17. Anexos

Cuadro N^o4. - EVOLUCIÓN DE LA CONTABILIDAD CON INFLACIÓN EN ARGENTINA⁵⁴

⁵⁴Cuadro actualizado. Braghini et al. (2014) “Obligatoriedad de confección de los Estados Contables en Moneda Constante de acuerdo a la Ley de Sociedades y al Código de Comercio. Análisis de la normativa profesional correspondiente”. XXXV JORNADAS UNIVERSITARIAS DE CONTABILIDAD. San Juan

NORMA	FECHA	DESCRIPCION	Inflación del año IPIM	Observaciones
L.22.903 Art.62	28/03/83	Introduce el concepto de MONEDA CONSTANTE. Equivalente a MONEDA HOMOGÉNEA	411.26%	
RT 6 (FACPCE)	30/05/84	Norma profesional. Ajuste por Inflación a los EECC	625.93%	Junio 1985 plan austral - 1988 plan primavera
Ley 23.928 Art.10	28/03/91	Ley de convertibilidad	1566.00 %	Convertibilidad del austral
Decreto 316/95	15/05/95	Instruye a los organismos públicos a no recibir EECC ajustados.	5.83%	
Res. 140/96	29/03/96	Establecer que cuando la inflación supere el 8% anual se proceda al ajuste, de lo contrario resulta optativo y se presenta información ajustada como información complementaria.	2.06%	
RT 17	08/12/00	Establece como moneda homogénea la nominal en un período de estabilidad y la ajustada en uno de inestabilidad monetaria. La FACPCE deberá declarar mediante resolución tales situaciones.	2.40%	
R.(FACPCE) 229	29/06/01	Declaración de contexto de estabilidad	-0.05%	
R (FACPCE) 240	05/04/02	Declaración de contexto de inestabilidad	17.96%	
D.1269/02	25/03/03	Deroga D.316/95 y establece que la ley de convertibilidad no es aplicable al art. 62 de la L.S.		
D.664/03	25/03/03	Instruye a organismos nacionales a no aceptar EECC ajustados por Inflación	1.95%	
R. 287/03	05/12/03	Discontinúa A x I		

RT 39	04/10/13	Modifica RT 6 y RT 17-Introduce pauta cuantitativa del 100% en trienio para evaluación procedencia A x I	14.76%	
Interpretación 8	27/08/2014	Interpretación R.T.39 La reexpresión de los EECC no puede ser una elección de cada entidad. Se efectúa el mismo análisis para la procedencia de la reexpresión en la NIC 29 o en normas locales. Utiliza la pauta cuantitativa como condición necesaria para la reexpresión (100% últimos tres años)	22.22%	
Ley 26.994 Código Civil y Comercial Unificado	01/10/2014	Art. 321. "Modo de llevar la contabilidad. La contabilidad debe ser llevada sobre una base uniforme de la que resulte un cuadro verídico de las actividades y de los actos que deben registrarse , de modo que se permita la individualización de las operaciones y las correspondientes cuentas acreedoras y deudoras. Los asientos deben respaldarse con la documentación respectiva, todo lo cual debe archivar en forma metódica y que permita su localización y consulta."		
Memorando Secretaría Técnica C-69	02/2015	Habilita a la presentación en forma optativa, como información complementaria, la información contable ajustada por inflación.	17.19%	Meses nov y dic se tomó variación IPC CABA
Res FACPCE 517/16	14/10/2016	Habilita la reexpresión de los EECC que cierran a partir del 31/03/2017. Indica tomar los índices de noviembre y diciembre de 2015 de CABA para iguales períodos no publicados del IPIM por el INDEC	34.59%	
Res FACPCE N° 879/17	28/04/2017	Establece que no se reexpresarán los EECC con cierre anterior al 01/12/2017	13.16%	Inflación acumulada hasta sept/17
Proyecto N° 39 de Resolución Técnica FACPCE	15/09/2017	Norma de excepción que implica la remediación de ciertos activos no monetarios a la fecha de cierre		En etapa de consulta

Desarrollo 1 – ajuste por inflación con diferentes índices

Estado de situación patrimonial al 30/06/2013 (en moneda de esa fecha)

ACTIVO		PASIVO	
Caja	100	Proveedores	60
Mercaderías	100	Menos: CF(-) no devengados	-10
		TOTAL PASIVO	50
		Capital social	150
TOTAL ACTIVO	200	TOTAL PASIVO + PN	200

OPERACIONES

El 31/12/2013 se realiza un gasto por \$ 40 en efectivo

El 31/12/2013 se realiza una venta por \$ 130 en efectivo (40% stock)

El 30/06/2014 se devenguan intereses negativos

COSTO DE REPOSICIÓN DE LAS MERCADERÍAS

01/07/2013	1
31/12/2013	1,25
30/06/2014	1,7

IPIM- FACPCE

01/07/13-31/12/13	1,07
31/12/13-30/06/14	1,19
01/07/13-30/06/14	1,28

DIFERENTES ÍNDICES**IPC nivel gen. CABA**

01/07/13-31/12/13	1,14
31/12/13-30/06/14	1,23
01/07/13-30/06/14	1,40

IPC nivel gen. San Luis

01/07/13-31/12/13	1,17
31/12/13-30/06/14	1,24
01/07/13-30/06/14	1,44

jun-13	610,81
jul-13	617,73
ago-13	624,72
sep-13	631,55
oct-13	638,75
nov-13	646,52
dic-13	656,17
ene-14	688,67
feb-14	723,94
mar-14	741,56
abr-14	754,31
may-14	768,4
jun-14	779,97

jun-13	135,67
jul-13	139
ago-13	141,89
sep-13	144,92
oct-13	148,11
nov-13	151,63
dic-13	155,06
ene-14	162,5
feb-14	169,61
mar-14	175,8
abr-14	181,29
may-14	185,81
jun-14	190,15

jun-13	482,06
jul-13	492,97
ago-13	52,33
sep-13	511,88
oct-13	529,01
nov-13	544,12
dic-13	561,83
ene-14	585,34
feb-14	627,32
mar-14	652,39
abr-14	665,85
may-14	682,84
jun-14	695,13

DETALLE MOVIMIENTOS HISTÓRICOS - ESP Y ER HISTÓRICOS AL 30/06/2014

	SITUACIÓN INICIAL			ECC HIST FINAL
ACTIVO	30/06/2013	dic-13	jun-14	
Caja	100	90		190
Mercaderías	100	-50		102
		25		
			27	
TOTAL ACTIVO	200			292
PASIVO				
Proveedores	-60			-60
CF (-)no devengados	10		-10	0
TOTAL PASIVO	-50			-60
PATRIMONIO NETO				
Capital	-150			-150
Resultado ejercicio				-82
TOTAL P.NETO	-150			-232
Ventas		-130		-130
CMV (40*1,25)		50		50
Resultado Bruto				-80
Gastos		40		40
Ajuste valor nominal		-25		-52
			-27	
Componentes financ deveng			10	10
Resultado Neto				-82

ESTADOS CONTABLES AJUSTADOS PERÍODO 01/07/2013-30/06/2014-IPIM (FACPCE)

Coeficientes	1,28	1,19	1			CÁLCULOS AUXILIARES	
	SITUACIÓN INICIAL	CÁLCULOS AUXILIARES			EECC REEXP.	CECP AM	AJUSTE UN. DE MEDIDA
ACTIVO	30/06/2013	dic-13	jun-14	30/06/14			
Caja	128,00	107,10		235,10	190,00	45,10	-45,10
Mercaderías	128,00	-59,50		125,25	102,00	23,25	-23,25
		29,75					
			27,00				
TOTAL ACTIVO	256,00			360,35	292,00		
PASIVO							
Proveedores	-76,80			-76,80	-60,00	-16,80	16,80
CF (-)no devengados	12,80		-10,00	2,80		2,80	-2,80
TOTAL PASIVO	-64,00			-74,00	-60,00		
PATRIMONIO NETO							
Capital	-192,00			-192,00	-150,00		
Ajuste del capital					-42,00		42,00
Resultado ejercicio				-94,35	-40,00		
TOTAL P.NETO	-192,00			-286,35	-232,00		
Ventas		-154,70		-154,70	-154,70		24,70
CMV		59,50		59,50	59,50		-9,50
Resultado bruto				-95,20	-95,20		
Gastos		47,60		47,60	47,60		-7,60
Recpam					45,10		
Resultados financieros (TR)					-4,00		
Componentes financ (-) deveng			10,00	10,00	10,00		
Cecpam proveedores					-16,80		
Cecpam comp financ no deveng.					2,80		
Resultados por tenencia (PD)					-33,50		
Ajuste valor nominal		-29,75		-56,75	-56,75		4,75
			-27,00				
Cecpam Mercaderías					23,25		
Resultado del ejercicio				-94,35	-40,00		

ESTADOS CONTABLES AJUSTADOS PERÍODO 01/07/2013-30/06/2014-IPC CABA

Coefficientes	1,4	1,23	1			CALCULOS AUXILIARES	
	SITUACIÓN INICIAL	CÁLCULOS AUXILIARES			EECC REEXP.	CECPAM	AJUSTE UN. DE MEDIDA
ACTIVO	30/06/13	dic-13	jun-14	30/06/14			
Caja	140,00	110,70		250,70	190,00	60,70	-60,70
Mercaderías	140,00			136,25	102,00	34,25	-34,25
		-30,75					
			27,00				
TOTAL ACTIVO	280,00			386,95	292,00		
PASIVO							
Proveedores	-84,00			-84,00	-60,00	-24,00	24,00
CF (-)no devengados	14,00		-10,00	4,00		4,00	-4,00
TOTAL PASIVO	-70,00			-80,00	-60,00		
PATRIMONIO NETO							
Capital	-210,00			-210,00	-150,00		
Ajuste del capital					-60,00		60,00
Resultado ejercicio				-96,95	-22,00		
TOTAL P.NETO	-210,00			-306,95	-232,00		
Ventas		159,90		-159,90	-159,90		29,90
CMV		61,50		61,50	61,50		-11,50
Resultado bruto				-98,40	-98,40		
Gastos		49,20		49,20	49,20		-9,20
Recpam					60,70		
Resultados financieros (TR)					-10,00		
Componentes financ (-) deveng			10,00	10,00	10,00		
Cecpam proveedores					-24,00		
Cecpam comp financ no deveng.					4,00		
Resultados por tenencia (PD)					-23,50		
Ajuste valor nominal		-30,75		-57,75	-57,75		5,75
			-27,00				
Cecpam Mercaderías					34,25		
Resultado del ejercicio				-96,95	-22,00		

ESTADOS CONTABLES AJUSTADOS PERÍODO 01/07/2013-30/06/2014-IPC SAN LUIS

Coefficientes	1,44	1,24	1			CÁLCULOS AUXILIARES	
	SITUACIÓN INICIAL	CÁLCULOS AUXILIARES			ECC REEXP.	CECPAM	AJUSTE UN. DE MEDIDA
ACTIVO	30/06/13	dic-13	jun-14	30/06/14			
Caja	144,00	111,60		255,60	190,00	65,60	-65,60
Mercaderías	144,00	-62,00		140,00	102,00	38,00	-38,00
		31,00					
			27,00				
TOTAL ACTIVO	288,00			395,60	292,00		
PASIVO							
Proveedores	-86,40			-86,40	-60,00	-26,40	26,40
	14,40		-10,00	4,40		4,40	-4,40
TOTAL PASIVO	-72,00			-82,00	-60,00		
PATRIMONIO NETO							
Capital	-216,00			-216,00	-150,00		
Ajuste del capital					-66,00		66,00
Resultado ejercicio				-97,60	-16,00		
TOTAL P.NETO	-216,00			-313,60	-232,00		
Ventas		-161,20		-161,20	-161,20		31,20
CMV		62,00		62,00	62,00		-12,00
Resultado bruto				-99,20	-99,20		
Gastos		49,60		49,60	49,60		-9,60
Recpam					65,60		
Resultados financieros (TR)					-12,00		
Componentes financ (-) deveng			10,00	10,00	10,00		
Cecpam proveedores					-26,40		
Cecpam comp financ no deveng.					4,40		
Resultados por tenencia (PD)					-20,00		
Ajuste valor nominal		-31,00		-31,00	-58,00		6,00
			-27,00	-27,00			
Cecpam Mercaderías					38,00		
Resultado del ejercicio				-97,60	-16,00		

2.1.18. Bibliografía

ALANIZ, Y. V. y otros.(2012) Efectos de la aplicación de la R.T.6 en un período de estabilidad monetaria. Universidad Nacional de Cuyo.

BIONDI, M. (1993) “Tratado de Contabilidad Intermedia y Superior”, Ediciones Macchi,

BIONDI, M.(1999) “ Teoría de la Contabilidad. El ABC de su fascinante mundo”. Ediciones Macchi, Buenos Aires

DI LOSA, Oscar (2004)

BIONDI, M. y COLAMUSSI, R. (2006). PID UCU 2006: Proyecto «Bases teóricas del capital computable para medir los resultados de un período» . FACPCE (2017 Resoluciones Técnicas Vigentes. CABA: Errepar.

FOWLER NEWTON, E. (2001 a) “Cuestiones contables fundamentales” Ediciones Macchi, Buenos Aires.

FOWLER NEWTON, E. (2001 b) “Contabilidad Superior”. Ediciones Macchi, Buenos Aires

FOWLER NEWTON, E. (2002) “Contabilidad con inflación”. Editorial La Ley, Buenos Aires

FOWLER NEWTON, Enrique.(2013) Complemento Libro

GARCIA, S. y MATTERA, M. (1986). “Moneda constante”, Editorial Tesis, Buenos Aires.

LAZZATTI, Santiago.(2014) Contabilidad e inflación. Ediciones Granica S.A. LEY 22903 (1985) Modificación de la ley de sociedades.

MARTIN, M.A.(2010 a) “Inflación y registros contables” en revista D & G Profesional y Empresaria. Julio . Tomo XI. N° 130, pp 768-795.

MARTIN, M.A.(2010 b) “Economía inflacionaria, información contable y moneda constante” en revista D & G Profesional y Empresaria. Agosto . Tomo XI. N° 131, pp 886-922..

MEJIA SOTO, E (2011) “Introducción al pensamiento contable de García Casella”. Optigraf Ltda, Armenia, Quindio, Colombia.

NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD. NIC 29

OSTENGO, H.C. (2011) “La moneda funcional en un contexto inestable. Única solución: el ajuste integral por inflación”. Osmar D. Buyatti, Buenos Aires.

PAULONE H.M. y VEIRAS A. (2008) “Mediciones de Estados Contables”, Errepar, Buenos Aires.

PAHLEN ACUÑA, R.J.M., FRONTI DE GARCIA, L., CAMPO, A.M., HELOUANI, R., CHAVES, O.A., VIEGAS, J.C., (2009) “Contabilidad. Pasado, Presente y Futuro” Editorial La Ley, Buenos Aires. PODER EJECUTIVO NACIONAL (2003). Decreto 664/03

PODER EJECUTIVO NACIONAL (2016). Decreto 55/2016

RICCIARDI Darío Omar. Ajuste por Inflación, su influencia en los resultados contables de empresas de energía. <http://www.iae.org.ar/archivos/opinion5.pdf>

SANTISO, LUPPI Y ALLEMAND (1989) “Estados Contables en Moneda Constante” Ediciones Macchi, Buenos Aires.

SARKOTIC, A Y OTROS. (2015). Ajuste por inflación: aplicación a los Estados Contables a partir de la Resolución Técnica 39 en Argentina. Universidad Nacional de Cuyo.

SENDEROVICH, Pablo David. (1984). “Resolución Técnica N° 6. Estados Contables en Moneda Constante”. Ediciones Macchi. Buenos Aires. 1984.

VIEGAS, FRONTI DE GARCIA, CHAVES, y PAHLEN ACUÑA (1996) “Contabilidad. Presente y Futuro”. Ediciones Macchi, Buenos Aires.

WAINSTEIN, M. (1980) “Manual de ajustes por inflación de los estados contables”. Editorial Cangallo S.A.C.I., Buenos Aires.

ZGAIG, A.O. (1998) Contabilidad para el siglo XXI. La Globalización impone un replanteo de la técnica contable. Editorial Errepar S.A., Buenos Aires.

2.2. Modelos de costos y gestión, para la industria cítrica de Tucumán

Autor: Aldo Mario Sota

Tesis Doctoral

Director: Dr. Amaro Ramón Yardín

Co-director: Mg. Luis Antonio Godoy

Diciembre 2006

2.2.1. Prólogo

El autor del presente trabajo ha transitado, en sus años de actividad, por tres senderos que se enriquecen mutuamente en el campo de las ciencias económicas: la tarea docente, de investigación aplicada y el ejercicio de la profesión.

Diversas razones lo han motivado a abordar el tema que, oportunamente, se propuso como tesis doctoral:

1. La importancia creciente y el promisorio futuro que tiene, para Tucumán, la actividad agroindustrial de la citricultura.
2. La carencia de estudios que se orienten a la temática de los costos y la gestión de empresas. La industria cítrica necesita contar con modelos, datos e indicadores para control de gestión y toma de decisiones, que permitan lograr eficiencia y alcanzar eficacia, atento al desafío que enfrenta en los mercados mundiales.
3. La producción derivada del proceso agroindustrial del limón (coproductos: jugos concentrados, aceites esenciales y cáscara deshidratada) se exporta. Los mercados extranjeros son cada vez más exigentes en calidad y precios.

El trabajo consta de tres capítulos:

- I. En el primero, se destacan los antecedentes históricos, la importancia del sector agroindustrial de Tucumán con relación a la Argentina y las influencias regionales en el Hemisferio Sur y en el Mundo. También se describe el proceso industrial, se reúne y procesa información estadística y se elaboran indicadores. Todo ello conforma una propuesta para medir el rendimiento técnico de los factores productivos y la determinación de la productividad económica del limón, que se resume en el indicador P.E.L., que conjuga las correspondientes influencias de precios, cantidades y rendimientos.

- II. En el segundo capítulo, se desarrollan diversos modelos de costos y decisiones, que han sido abordados por destacados especialistas de prestigio académico y profesional. Además se realiza la aplicación práctica en una empresa citrícola, que el autor ha elegido y denominado: empresa MODELO.
- III. En el capítulo tercero se expone un modelo de costos y beneficios sociales receptando ideas de economía del bienestar, que se remontan a trabajos iniciados después del año 1900 por Arthur Pigou, y que luego han sido desarrollados por toda una corriente de economistas, entre otros: E.F. Schumacher, “Lo pequeño es hermoso”; y Manfred Max Neef (Nobel Alternativo de Economía – 1983), quien plantea un desarrollo económico a escala humana.

En base a ello, el autor calcula costos y beneficios sociales de largo plazo, para toda la industria citrícola de Tucumán. La investigación que él expone, en el presente trabajo, puede contribuir a lograr un más acabado tratamiento de la problemática de la contaminación medio ambiental y otras externalidades.

Aldo Mario SOTA

2.2.2. Capítulo I - Introducción

2.2.3. La Industria Citrícola. Antecedentes e Historia

La citricultura de la Provincia de Tucumán data de siglos pasados⁵⁵, cuando con la conquista de América se introdujeron ejemplares de especies vegetales y animales. Entre las primeras, se destacan las plantas de citrus, género originario del Asia. Así le correspondió a Tucumán conocer los primeros naranjos que, difundidos en forma silvestre, se reprodujeron y prolongaron de esta manera hasta el siglo XIX.

Cuando estuvo consolidada la organización nacional, y afluyeron al país las inmigraciones europeas y de otros países americanos, se dio comienzo a la explotación agrícola en términos comerciales. Los primeros lugares de plantaciones de citrus fueron: Taffi Viejo y Yerba Buena, donde inmigrantes de origen español (y en menor medida italiano) con ahínco y perseverancia, habilitaron tierras en el pedemonte.

Durante la primera parte del presente siglo, el crecimiento de las plantaciones era la obra personal de labradores afectos a las frutas agridulces y al limón, este último útil en el aderezo de comidas, así como para uso de farmacopea doméstica y hasta como cosmético.

⁵⁵En el año 1556 las semillas de limón llegaron a Tucumán procedentes de Chile en un viaje realizado por Hernán Mejía Miralval. Fuente: GARMENDIA, Andrés, Con Gusto a Limón, en Diario “La Gaceta, Revista Nueva”, (S. M. de Tucumán, domingo 29 de octubre de 2000), N° 485, Págs. 30-31.

A fines de la primera década del siglo XX⁵⁶ tuvo lugar la creación de la Estación Experimental Agrícola de Tucumán, que le dio gran impulso a las nuevas plantaciones. La etapa comercial iniciada entre los años ‘20 y ‘30, cobró un mayor desarrollo hacia los años ‘40. Un hecho fortuito, la proliferación de un virus: “**tristeza o podredumbre de los citrus**”⁵⁷, provocó a fines de la década del ‘50 y en la del ‘60 el cambio de los portainjertos y copas, siguiendo las recomendaciones de la entonces Estación Experimental Agrícola de Tucumán, cuyos técnicos habían coleccionado variedades de todas las especies cítricas cultivadas en aquellos años, y así salvaron la citricultura tucumana. Es en la década del ‘60 cuando se concreta el desarrollo de una citricultura signada por la tecnología, con relevancia de la especie “limonero”, aplicándose la fertilización y el control de plagas y enfermedades, para asegurar una mayor producción y calidad de la fruta. Se incorporan capitales y se levantan los primeros establecimientos de empaque y las industrias cítricas.

2.2.4. Características e hitos sobresalientes durante el período 1980 al 2004

Desde 1980 prácticamente todo el incremento del área limonera nacional se debe a la expansión ocurrida en Tucumán y, en la presente década, nuestras plantaciones se incrementaron un 63 % pasando de 19.200 a 31.400 hectáreas.

Podemos señalar como causas más importantes de este excepcional crecimiento: la crisis del sector azucarero, la excelente calidad de la fruta producida en una zona libre de cancrisis, además de los problemas de la citricultura española que fomentó aún más dicha expansión. En esta etapa se podría decir que el cultivo da un gran salto cualitativo y cuantitativo. En las restantes provincias productoras la superficie se ha mantenido estable o con un incremento poco significativo.

A mediados del ‘80 Tucumán comienza a exportar, convirtiéndose en sus principales mercados: Holanda, España, Grecia, Rusia, Polonia, EE.UU. y China. Y potencialmente los mercados de Japón y Taiwán. Así pasa a ser uno de los principales productores y exportadores mundiales del limón, produciéndose las variedades: Eureka, Frost Libon, Génova Nuclear, Limoneira 8-A y Santa Teresa. “Eureka es la variedad característica de Tucumán, tiene la piel fina, poca semilla y mucho jugo. Para tener mayor capacidad industrial se está tratando de imponer también la especie Limoneira 8-A, que posee mayor contenido de aceite...”⁵⁸

⁵⁶En el año 1909. Fuente: *Ibíd*em

⁵⁷También conocida como “Tristeza del Naranja”, (...) devastó casi todas las variedades de citrus de los campos de Tucumán. La única especie que resistió a la plaga fue el limón y (...) se comenzó a plantarlo en forma masiva en la provincia.” Fuente: *Ibíd*em.

⁵⁸*Ibíd*em.

Con una producción anual aproximada a 1.300.000 toneladas, se exporta casi el 80 % y se producen ingresos por \$834,3 millones de pesos anuales. Este monto estimado, comprende tanto la exportación de fruta fresca, como los productos industrializados (datos extraídos del Diario “La Gaceta”, domingo 25/6/2006, en base a un artículo de José María Nougues, Ex-Ministro de Economía de la Provincia de Tucumán).

Limón
Cuadro N° 1

Año	Has Sembradas	Producción Toneladas	Precio Promedio (kg.)	Valor Estimado de la Producción⁽⁵⁾	Rendimiento (Tn/Ha)⁽⁶⁾
1990	19.300	409.800	0,22	90.156.000	21
1991	19.222	502.220	0,29	145.643.800	26
1992	20.260	514.684	0,38	195.579.920	25
1993	21.340	442.668	0,45	199.200.600	21
1994	21.520	537.479	0,48	257.989.920	25
1995	23.390	602.015	0,46	276.926.900	26
1996	23.904	680.487	0,36	244.975.320	28
1997	27.000	793.988	0,36	285.835.680	29
1998	30.200	924.556	0,31	286.612.360	31
1999	31.400	935.832	0,28	262.032.960	30
2000	32.000	1.047.213	0,29	303.691.770	33
2001	33.000	1.150.000	0,30	345.000.000	35
2002	33.500	1.180.000	s/d	s/d	35
2003	34.600	1.103.900	s/d	s/d	32
2004	35.000	1.202.331	s/d	s/d	34
2005	34.000	1.292.085	s/d	s/d	38

Fuente: Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Estado de Planeamiento, Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán, Pág. 168. Los precios del limón están tomados del precio promedio en Mercado Central de la Ciudad de Buenos Aires (MCBA).

Se observará, que se asume a los efectos de valuar la producción, precios minoristas promedios por Kg. de fruta que oscilan entre \$0,22 (mínimo para el año 1990) y \$0,48 (máximo para el año 1994).

Valuar la producción utilizando los precios minoristas, en los valores antes señalados, significa asumir que toda la producción de Tucumán se vende en el mercado interno de Argentina, lo cual no es cierto, tal como se reafirma en el punto b) de esta página. Si observamos el diagrama de la pág. 31, cuyos datos surgen del Anuario Estadístico de la Provincia de Tucumán, en promedio, la producción de limones de Tucumán, se destina a:

1	Fruta mercado interno:	4.23 %
2	Fruta mercado externo:	27.53 %
3	Fruta para industria:	68.15 %
		100.00 %

y los precios para cada uno de esos mercados tienen valores significativamente distintos.

Con motivo de la presente investigación al comparar el cuadro n° 1 de la Pág. 6 y el cuadro n° 9 de las Págs. 32/33, como se verá más adelante, nos surgen las siguientes observaciones:

- a) El número de Has. sembradas y la producción de toneladas de limón, para el período 1990/2001 acusan diferencias entre las dos fuentes consultadas. Dichas discrepancias, en términos estadísticos, no son significativas. Por ello adoptaremos en este trabajo los cuadros elaborados por la Asociación Tucumana de Citrus (ATC).
- b) Otro dato con el cual discrepamos, es la forma en que ha sido elaborado el cuadro del Limón, que se cita en la página 168 del Anuario Estadístico de la Provincia de Tucumán, al estimar el valor de la producción de limón, valuado en precios minoristas tomados del Mercado Central de la ciudad de Buenos Aires (MCBA).
- c) En la página 233 del citado Anuario Estadístico, se ha estimado la producción de derivados industriales, en base a datos suministrados por la Asociación Tucumana del Citrus, en forma errónea, por cuanto los guarismos que se exponen, no guardan relación con el rendimiento técnico promedio de la materia prima (limón).

Por ello exponemos el cálculo de la producción de derivados industriales (coproductos: aceite esencial, jugo concentrado y cáscara deshidratada), en un nuevo cuadro.

El por qué de estos errores lo atribuimos a que durante las distintas entrevistas que hemos realizado con empresarios, profesionales y funcionarios públicos vinculados

al sector, han admitido que recién a partir del año 2001 se comenzó la tarea de reordenar el Sistema Estadístico de la Provincia.

Por ello creemos conveniente transcribir las palabras del Dr. Julio Saguir, Secretario de Estado de Planeamiento, de la Provincia de Tucumán, quien en la presentación del Anuario Estadístico, explica lo siguiente:

“El Estado provincial presenta deficiencias en la generación y control de la información estadística desde hace bastante tiempo. Hay datos que están diseminados en muchas reparticiones de la Administración, sin referencias ciertas sobre su localización o, aún, existencia. Por otra parte, no hay un control cabal y serio sobre la calidad de los datos disponibles. Sencillamente, no sabemos con certeza si la información existente es confiable. Finalmente, hay un problema de ausencia de información. Hay numerosas áreas y cuestiones sobre las que sencillamente no hay datos.

Para dar comienzo a la solución de estos problemas, el Gobierno de la Provincia, a través de la Secretaría de Planeamiento, ha decidido una serie de acciones. El primer paso a dar es sacar a luz los datos existentes, controlar su calidad y organizar su vinculación y difusión. El segundo es comenzar a generar nuevos datos, a partir de las necesidades que tiene el Estado para la toma de decisiones.

Desde la actual gestión de gobierno, el 2004 es el plazo que nos propusimos para lo primero, y el 2005 para lo segundo.

Al mismo tiempo, hemos puesto en marcha el marco institucional dentro del cual se decidirán y controlarán estas acciones. Este marco es el Sistema Estadístico Provincial, creado por el Gobernador de la Provincia mediante Decreto 110/1. El Sistema Estadístico Provincial es la red de servicios estadísticos de todas las áreas de gobierno, que posibilitarán el cumplimiento de los objetivos mencionados.

Su conducción está a cargo del Consejo Oficial de Estadísticas Provinciales (COEP), organismo en el que están representados todos los Ministerios y Secretarías que dependen directamente del Gobernador. La Dirección de Estadísticas de la Provincia, dependiente de la Secretaría de Planeamiento, es la unidad administrativa responsable de implementar la organización del Sistema.

La Primera tarea encargada por el COEP al Director de Estadísticas de la Provincia ha sido determinar cuáles son las reparticiones con datos existentes en el ámbito del Estado Provincial. Esta tarea ya está en marcha.”⁵⁹

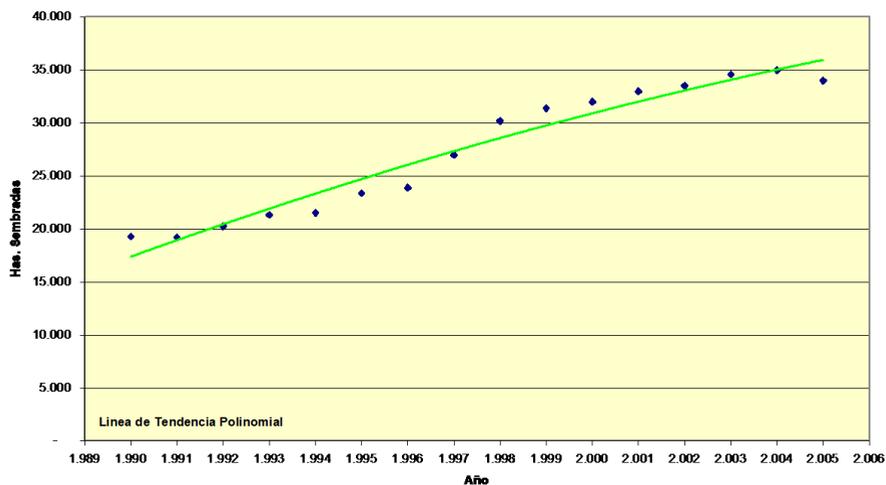
A partir de toda la información obtenida, y que se irá mostrando en los distintos cuadros y gráficos de esta investigación, pretendemos dimensionar la gran importancia que tiene para Tucumán, la actividad citrícola, entendida ésta como la agricultura e

⁵⁹SAGUIR, Julio, Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2.002/2.003, (Tucumán, 2004), Pág. 21-22.

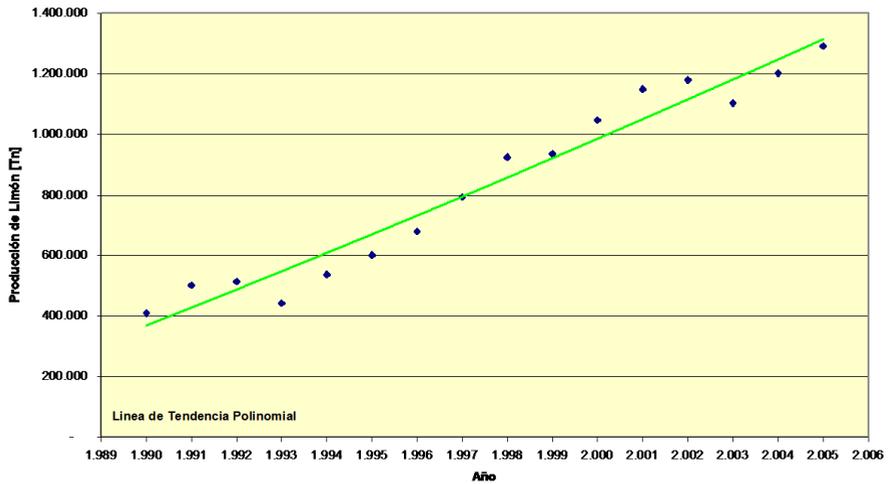
industria del limón.

A continuación, en base a los antecedentes históricos que hemos descrito, hitos y características sobresalientes de la agroindustria, cuadro estadístico n° 1 y consideraciones sobre la información que obtuvimos y procesamos, realizamos un trabajo de investigación que exponemos en los cuadros y gráficos siguientes. Los gráficos que van a continuación muestran la dispersión y la línea de tendencia polinomial. Hemos ajustado con polinomios de grado 2 (dos).

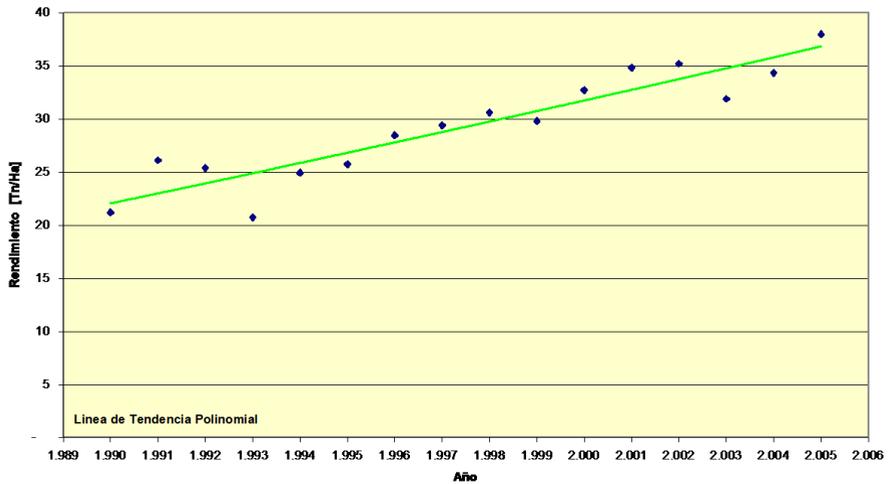
Hectáreas Sembradas:
Gráfico 1-1



Producción de Limón (en Tn):
Gráfico 1-2



Rendimiento (Tn/Ha):
Gráfico 1-3



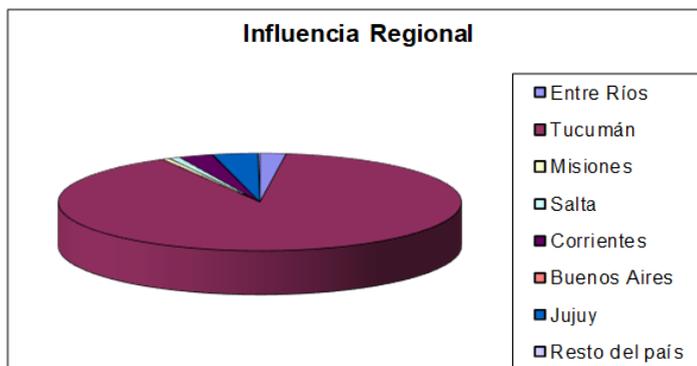
Influencia Regional: Localización de la Producción Citrícola⁶⁰ Argentina (Limón, por provincias, en toneladas y en porcentajes)

Cuadro N° 2

PROVINCIA	Tn.	%
Entre Ríos	27.540	2,10
<i>Tucumán</i>	<i>1.180.000</i>	<i>89,88</i>
Misiones	8.156	0,62
Salta	11.450	0,87
Corrientes	35.200	2,68
Buenos Aires	1.200	0,09
Jujuy	47.496	3,62
Resto del País	1.800	0,14
TOTAL	1.312.842	100

Fuente: INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), citado por Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Estado de Planeamiento Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán, Pág. 231.

Gráfico 2-1



2.2.5. Descripción del Proceso de la Agro-Industria

A. Agricultura: Procesos, Características

⁶⁰En la Provincia de Tucumán, al usar el término producción cítrica, nos estamos refiriendo únicamente al producto limón. La producción de naranjas, pomelos y mandarinas no es relevante, en términos relativos.

Las labores de plantación

Desde un punto de vista agronómico, las labores de plantación y manejo de la tierra tienen como objetivo lograr una producción elevada y de calidad, acordes a las exigencias del mercado. Desde un punto de vista económico y financiero, tales labores procuran disminuir el riesgo de la inversión y obtener el máximo de rentabilidad.

Forman parte de las tareas básicas de plantación, cultivo y cosecha, la preparación del suelo, el manejo de malezas y de la sanidad, la conducción de la planta, la fertilización, el riego y demás tareas culturales.

La mayoría de las plantas cítricas se reproducen por injertación, porque a partir de la semilla no se pueden obtener las mismas características de la planta madre (vía asexual o agámica). Los limoneros están injertados sobre naranjos agrios, cleopatra, rangpur y principalmente volcameriano. Este es el más usado por su crecimiento precoz. A los dos años ya puede iniciarse la primera cosecha. De todas maneras, conviene aclarar que la variedad de plantines que reciben el injerto, es muy grande. Podemos concluir, finalmente, que se utiliza un pie para cada tipo de suelo y para cada necesidad de fruta. Después de seis meses de nacidos los plantines ya injertados, se los traslada a viveros y durante diez meses se controla su crecimiento.

En el diseño de la plantación se debe tener muy en cuenta la distancia entre las filas. La recomendable es 8 metros. La distancia entre plantas Estimación de la Mano de Obra Empleada Cuadro nº 3teros de 80 a 100 metros de largo (unas veinte plantas). Estos caminos dentro de las plantaciones son necesarios para un ágil movimiento de las maquinarias.

Del total de la producción anual, el 20% es de verano y el 80% de invierno, oportunidad en que se obtiene la fruta de exportación.

Cosecha

La fruta no se cosecha totalmente madura, se espera a que comience a perder su color verde oscuro para tornarse más clara, haya alcanzado su máximo desarrollo y la piel sea lisa, suave y brillante.

La cosecha se realiza manualmente, los cosecheros se denominan despojadores, y utilizan un “chaleco cosechero”. Cuando el limón se destina a exportación se usan tijeras especiales para cortar el pedúnculo de la fruta al ras, a fin de evitar la entrada de gérmenes.

Tiene lugar entre las diez de la mañana y las seis de la tarde aproximadamente. El limón es una fruta muy delicada, propensa a manchas, raspaduras y abolladuras, que hacen perder su valor económico. El manejo inadecuado, ya sea mediante tijera o despojo, causa daños en la fruta, las que son fácilmente invadidas por microorganismos que producen posteriormente averías. Ejemplo de esto es la Oleocelosis que ocurre cuando la fruta es dañada durante la cosecha, produciéndose la liberación de aceite

de las glándulas y manchando la fruta. Las frutas turgentes están más susceptibles a este daño.

Por lo tanto, la cosecha no debe realizarse con alta humedad, lluvia, rocío, niebla o riego sobre la plantación. Se dice que la posterior calidad del empaque se logra en el campo.

Entre el 70 % y el 80 % de la cosecha se da en invierno, que es cuando se produce fruta de exportación, como hemos dicho anteriormente. La producción de fruta de consumo interno es durante el verano.

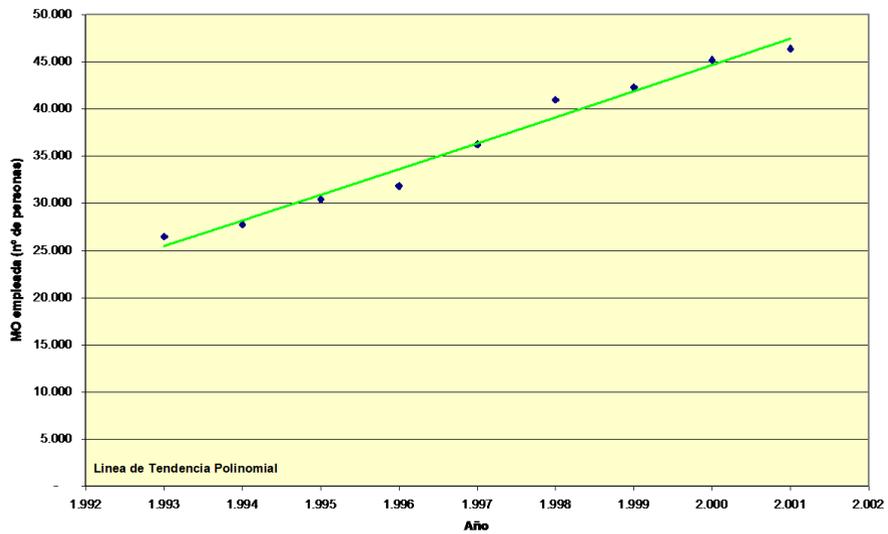
Tradicionalmente, en nuestra Provincia, la zafra de la actividad azucarera, ha absorbido una gran cantidad de obreros. Sin embargo, desde la década de los '70, con el cierre de ingenios, la mano de obra y la producción fueron cayendo paulatinamente. Con el correr de los años, la mecanización de la zafra azucarera dejó a más gente desempleada. Esto ocurrió primero en los ingenios de Jujuy. Los obreros que no podían incorporarse a esa cosecha se trasladaron a Tucumán, pero la mecanización también llegó a nuestra Provincia. Dicha mano de obra desocupada fue entonces paulatinamente absorbida por el cultivo del limón.

Estimación de la Mano de Obra Empleada
Cuadro N° 3

AÑO	PRODUCCIÓN	COSECHA	TOTAL
1993	21.340	5.164	26.504
1994	21.520	6.271	27.791
1995	23.390	7.024	30.414
1996	23.904	7.939	31.843
1997	27.000	9.263	36.263
1998	30.200	10.786	40.986
1999	31.400	10.918	42.318
2000	33.000	12.217	45.217
2001	33.000	13.417	46.417

Fuente: ATC (Asociación Tucumana del Citrus), citado por Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Planeamiento Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán, Pág. 232.

Estimación de la Mano de Obra Empleada:
Gráfico 3.1

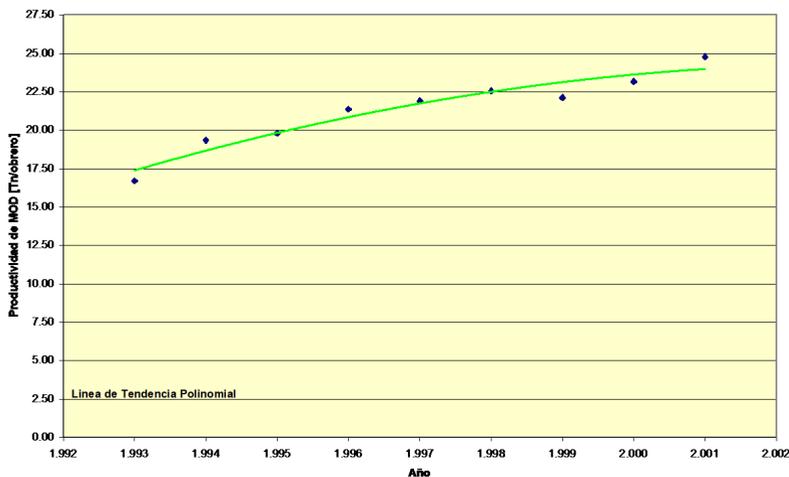


Productividad del Factor Trabajo (Mano de Obra)
Gráfico 4

AÑO	Total Mano de Obra	Producción de Limón (Tn)	Productividad Factor Trabajo
1993	26.504	442.668	16,70
1994	27.791	537.479	19,34
1995	30.414	602.015	19,79
1996	31.843	680.487	21,37
1997	36.263	793.988	21,90
1998	40.986	924.556	22,56
1999	42.318	935.832	22,11
2000	45.217	1.047.213	23,16
2001	46.417	1.150.000	24,78

Nota: Productividad Factor Trabajo: Elaboración del autor.

Productividad de la Mano de Obra (Tn/obrero)
Gráfico 4.1



Empaque

Básicamente, la planta de empaque es el lugar donde la fruta recibe tratamiento para mejorar su apariencia y calidad lograda en el campo, como así mismo prolongar su vida manteniendo sus condiciones de frescura, tanto como sea posible. Es importante considerar que las frutas son organismos vivos, aunque estén separados de la

planta: son productos perecederos con metabolismo activo durante el período de post cosecha. Por lo tanto, un adecuado manejo de esta etapa juega un importante rol en incrementar la disponibilidad nutritiva de las frutas cítricas. Las principales causas de deterioro son: envejecimiento, putrefacción, desórdenes fisiológicos, pérdida de humedad, daños mecánicos y físicos, y en menor medida daños químicos y de insectos. Dicho deterioro es reducido a través de un cuidadoso control.

El rendimiento de la planta de empaque se calcula en función de las Tns. de materia prima (limón) envasadas, con relación a las Tns. de fruta que ingresaron para ser procesadas.

Más allá de la magnitud y el grado de tecnología que alcance la planta de empaque, es importante tener en cuenta las exigencias de calidad que imponen las normas internacionales, atento a que estamos en presencia de mercados muy competitivos. No olvidemos que el limón es un producto básico exportable o commodity.

Creemos oportuno mencionar la existencia de las normas EuroGAP que, al día de hoy, no son exigibles. Constituyen recomendaciones para que los productores de la agroindustria del limón, lleven a cabo buenas prácticas del manejo de la producción de materia prima, proceso industrial y comercialización de los coproductos. Aquellos productores que han alcanzado la certificación de estas normas, consiguen mejores precios en los mercados europeos, los que están dispuestos a pagar precios más altos por productos de mejor calidad (ver pág. 43).

2.2.6. Industria: descripción del proceso de industrialización a fin de obtener multiproductos: jugos concentrados, aceites esenciales y cáscara deshidratada

La industria que nos ocupa constituye una típica producción por proceso continuo, de la que, a partir de una única materia prima limón, se obtienen tres coproductos. O sea, se trata de un proceso condicionado técnicamente.

Proceso común a los tres productos

Primera Etapa: Descarga y almacenamiento

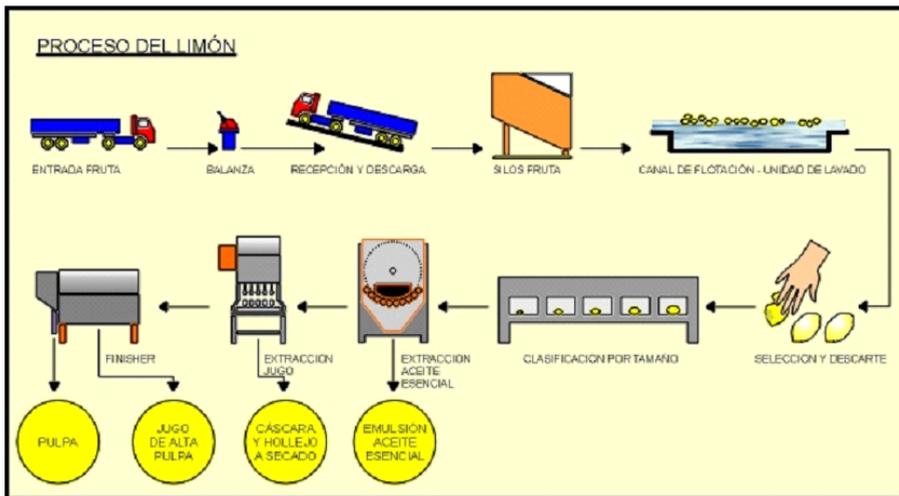
- i. Pesaje de carga: Se produce la recepción y el pesaje de todos los vehículos que ingresan con fruta. Una vez volcada la fruta al proceso se vuelve a pesar el camión vacío para el descargue.
- ii. Descarga: El transporte se ubica arriba de la plataforma hidráulica. Se analiza la calidad de la fruta entrante para determinar en cual silo almacenar.
- iii. Almacenaje: El silo se llena a través de un sistema de elevadores y cintas transportadoras accionadas por motores eléctricos.

Segunda Etapa: Descarte y lavado

Este descarte se lleva adelante en base al estado de conservación de la fruta, el tamaño y color. La fruta seleccionada se lava con agua e hipoclorito de sodio y se limpia a través de rodillos con cerdas.

Máquinas de extracción: en este paso y a través de estas máquinas se separan los tres productos finales que produce la fábrica: **Jugo de Limón**, **Aceite de Limón** y **Cáscara de Limón**.

Las máquinas se preparan en función del tipo de fruta a moler (según su tamaño). Cada copa ralla y rocía con agua la superficie de la cáscara del limón para obtener emulsión de aceite mezclada con aserrín (polvo de cáscara). A su vez un pistón perforado penetra en la fruta obteniendo jugo con pulpa y hollejo. El hollejo luego cae conjuntamente con la cáscara para su procesamiento.



Esquema gráfico de la primera y segunda etapa

Desarrollo de los productos

Jugo Concentrado

Finisher: En este proceso se separa la pulpa del jugo. Ambos contenidos provienen de las máquinas extractoras en una relación de 1:10 de pulpa (10 %), de las cuales se elimina el 50 % de esa pulpa, la que pasa a la planta de tratamiento de efluentes. **Centrifugado:** El jugo ingresa a las máquinas centrífugas con una cierta cantidad de pulpa. En estas máquinas se elimina dicha pulpa en función del tipo de jugo que demande el cliente.

Pasteurización y concentración: La pasteurización se realiza para eliminar las bacterias que pudieran contener los jugos. La concentración se produce por medio del calentamiento del jugo durante cierto lapso. Cuanto mayor sea este tiempo, mayor

es la concentración de jugo lograda. Este proceso se completa con las bombas de vacío que succionan el vapor que se origina por la ebullición del agua. El enfriado se produce a una temperatura de 0 a 5° C a través de amoníaco puro.

Envase: Una vez enfriado el jugo se pasa a los tanques de bacheo para formar los lotes de producto final. Luego se envasa el jugo en tambores de chapa con polietileno o en bidones (plástico) para su almacenamiento posterior en cámaras de frío a -28° C.

Aceite esencial

Finisher: La emulsión de aceite conjuntamente con el aserrín ingresa al Finisher donde se separa la emulsión del aserrín. La emulsión, que contiene 1 % de aceite, pasa directamente a las centrífugas.

Concentrado-Centrifugado: La emulsión ingresa a las máquinas centrífugas con 1 % de aceite. A través de este proceso se eleva la concentración de aceite a un 90 %. Por medio del centrifugado se eliminan los sólidos y agua del contenido de aceite (más liviano).

Pulido y Clarificado: En este proceso se terminan de eliminar las impurezas llevando el contenido de las mismas a un 100 % de aceite. El contenido se vuelca a tambores para su análisis y formación de lotes.

Filtrado y Descerado: En las cámaras de descerado (-25° C) se precipitan las ceras que luego se eliminan a través del filtrado en frío. Este aceite es almacenado en tanques a temperatura ambiente ya que algunos sólidos se precipitan a dicha temperatura y se procede a colar nuevamente para su envase final. El aceite se envasa en tambores de acero inoxidable.

Cáscara deshidratada

Recepción y pesaje de carga: la cáscara y el hollejo provenientes de las máquinas extractoras ingresan a los molinos donde a través de cuchillas se los va trozando en pedazos para hacer más fácil luego la tarea del lavado.

Lavado y escurrido: A través de este proceso la cáscara se mezcla con agua nueva cada vez que la misma se escurra por medio de las prensas. Por cada escurrido se obtiene pulpa fina que se decanta por drenaje de las prensas.

Presecado y deshidratación: la cáscara ingresa al presecador con 85

Enfriado y envase: el enfriado de la cáscara se lleva a cabo mediante la mezcla con aire a temperatura ambiente. Antes de producirse su envasado, la cáscara se filtra para eliminar el polvillo que pueda contener, luego se envasa y compacta en bolsas de 50 Kg. cada una.

Hemos realizado así una síntesis del proceso agroindustrial. Nos parece ilustrativo mostrar la:

Participación Argentina en la Industrialización de frutas cítricas dentro del conjunto mundial y en el hemisferio Sur. (Año 2001-2002)

Gráfico 5

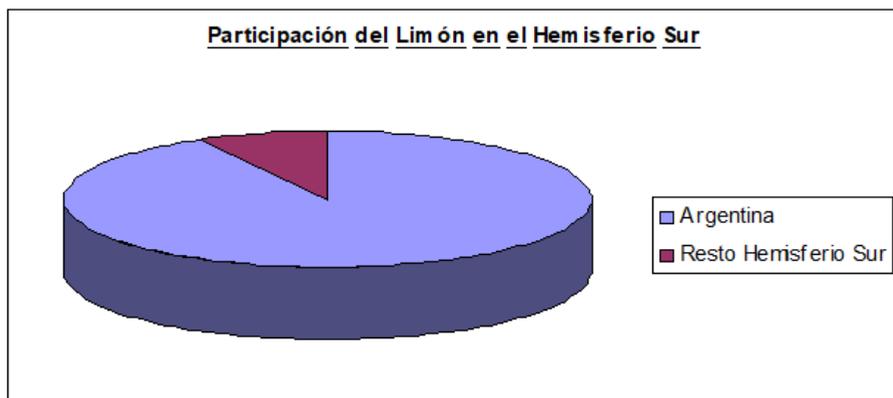
Especie	% Mundial	% Hemisferio Sur
Limón	49,01 %	92,00 %
Mandarina	3,71 %	s /d
Naranja	0,61 %	1,15 %
Pomelo	4,05 %	36,87 %

Fuente: World Horticultural Trade & Export Opportunities, U.S.A. Departament of Agricultura, citado por Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Estado de Planeamiento Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán, Pág. 230.

Gráfico 5.1



Gráfico 5.2



En los datos que se muestran en los distintos cuadros, como señalamos anteriormente, hemos detectado discrepancia estadística entre dos fuentes antes citadas: ATC (Asociación Tucumana del Citrus) y EEAOC (Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres).

De todas maneras este hecho no invalida el análisis en las conclusiones del presente trabajo, cuyo objetivo final es proponer Modelos de Costos y Gestión.

Como podemos observar, según datos de la Asociación Tucumana del Citrus (ATC), la fruta que se destina a industria representa un 68,15% de la producción total, y la fruta fresca el 31,85%, de la cual se destina a mercado externo el 27,53%, y para mercado interno el 4,32%, tal como lo hemos expresado en pág. 7 de este trabajo.

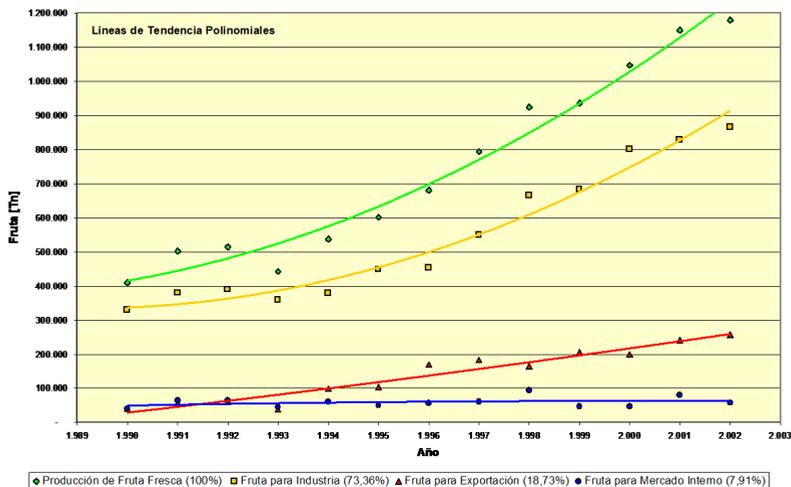
Sin embargo, luego de procesar la información, según el cuadro que exponemos a continuación, los datos arrojan otras participaciones relativas de los destinos de la producción de fruta fresca.

Limón: Evolución de la producción agrícola y destinos en la Provincia de Tucumán
(en Tn.)
Cuadro 6

Año	Producción de Fruta Fresca (100 %)	Fruta para Industria	Fruta para	
			Exportación	Mercado Interno
1990	409.800	329.800 (80,48 %)	40.000 (9,76 %)	40.000 (9,76 %)
1991	502.220	380.000 (75,66 %)	57.220 (11,39 %)	65.000 (12,94 %)
1992	514.684	390.000 (75,77 %)	60.000 (11,66 %)	64.684 (12,57 %)
1993	442.668	359.470 (81,21 %)	38.198 (8,63 %)	45.000 (10,17 %)
1994	537.479	378.300 (70,38 %)	99.179 (18,45 %)	60.000 (11,16 %)
1995	602.015	448.430 (74,49 %)	103.585 (17,21 %)	50.000 (8,31 %)
1996	680.487	453.759 (66,68 %)	169.728 (24,94 %)	57.000 (8,38 %)
1997	793.988	549.664 (69,23 %)	183.324 (23,09 %)	61.000 (7,68 %)
1998	924.556	664.647 (71,89 %)	165.289 (17,88 %)	94.620 (10,23 %)
1999	935.832	683.157 (73 %)	205.883 (22 %)	46.792 (5 %)
2000	1.047.213	801.000 (76,49 %)	199.213 (19,02 %)	47.000 (4,49 %)
2001	1.150.000	828.230 (72,02 %)	241.989 (21,04 %)	79.781 (6,94 %)
2002	1.180.000	865.000 (73,31 %)	257.170 (21,79 %)	57.830 (4,90 %)
Total	9.720.942	7.131.457	1.820.778	768.707
%	100	73,36	18,73	7,91

Fuente⁶¹: Asociación Tucumana del Citrus, citado por Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Estado de Planeamiento Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia de Tucumán.

⁶¹En base a los datos que suministra esta fuente de información hemos redondeado los valores del cuadro y agregado las participaciones relativas.



Nótese que en el período cubierto por la información contenida en el cuadro precedente la fruta destinada a la industria representa un porcentaje superior al 70 % de la producción total (73,36 %, promedio período 1990/2002).

Atento a que el presente trabajo propone modelos de Costos y Gestión relativos a la Industria Citrícola de Tucumán, resumimos en cuadros y gráficos que van a continuación, los resultados de la investigación realizada.

Como se verá en cuadro N° 7, los precios de la MP limón y de los productos industriales derivados, se expresan en pesos (\$) y en dólares USA (u\$s).

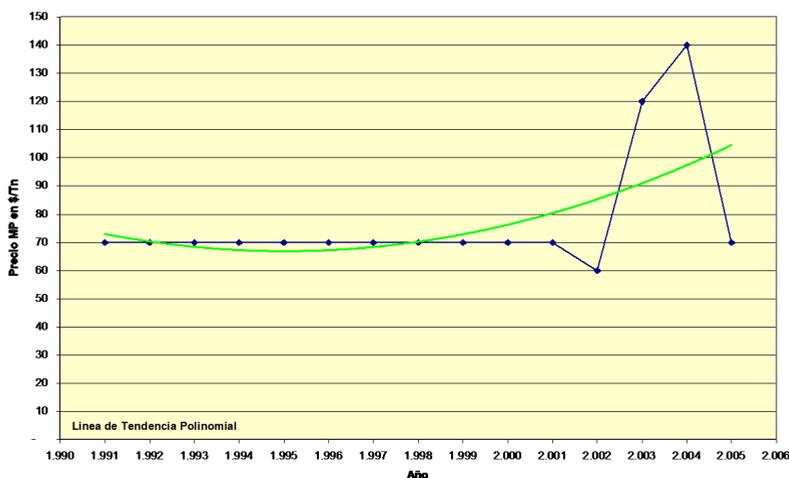
A ésta última moneda, la consideramos como una expresión a valores constantes, atento a que los agentes económicos involucrados en este sector: empresarios, profesionales (ingenieros agrónomos, ingenieros químicos, contadores, licenciados en economía y administración, supervisores y personal en general) y funcionarios públicos, utilizan como moneda de cuenta dólares USA (u\$s), sin considerar la inflación de Estados Unidos de Norteamérica.

Para el lector a quien le interesara expresarlo en dólares USA (u\$s) constantes podría utilizar los índices Producer Price Index.

Precios promedios (por Tn) de la Producción de MP limón y sus coproductos⁶²
Cuadro 7

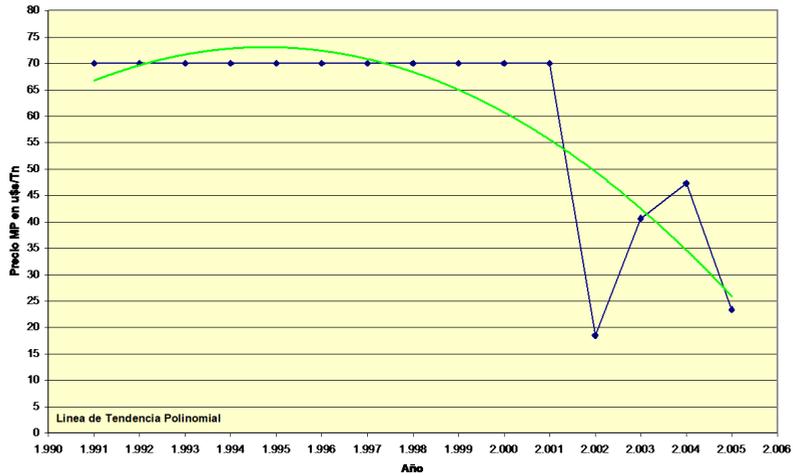
Año	Fruta para Industria MP		Jugo Concentrado		Aceite Esencial		Cáscara Deshidratada	
	\$	US\$	\$	US\$	\$	US\$	\$	US\$
1991	70	70	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1992	70	70	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1993	70	70	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1994	70	70	715	715	15.710	15.710	475	475
1995	70	70	1.330	1.330	17.500	17.500	475	475
1996	70	70	1.850	1.850	18.740	18.740	540	540
1997	70	70	1.100	1.100	18.730	18.730	590	590
1998	70	70	820	820	16.500	16.500	550	550
1999	70	70	811	811	20.440	20.440	680	680
2000	70	70	979	979	22.678	22.678	730	730
2001	70	70	988	988	22.116	22.116	767	767
2002	60	18,47	3.372	1.038	68.561	21.107	2.681	825
2003	120	40,65	3.701	1.254	65.768	22.281	2.056	697
2004	140	47,25	2.664	899	79.310	26.769	2.221	750
2005	70	23,39	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d

Evolución del Precio Promedio de la Fruta para industria MP en \$
Grafico 7.1

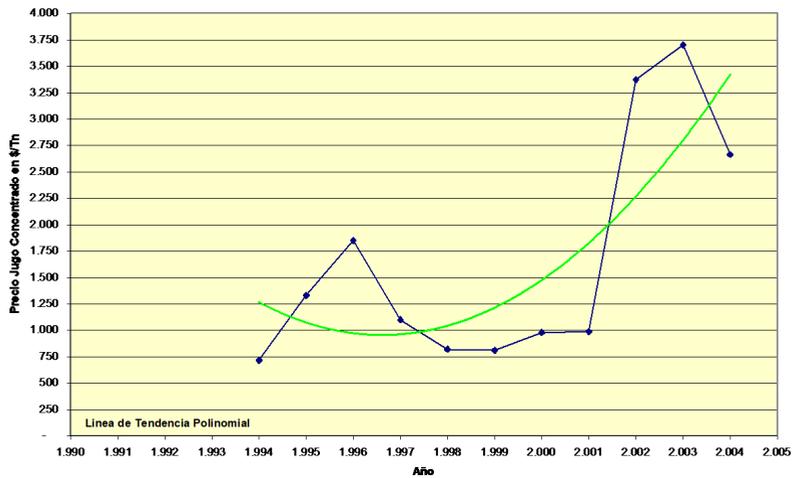


⁶²Elaboración propia del autor

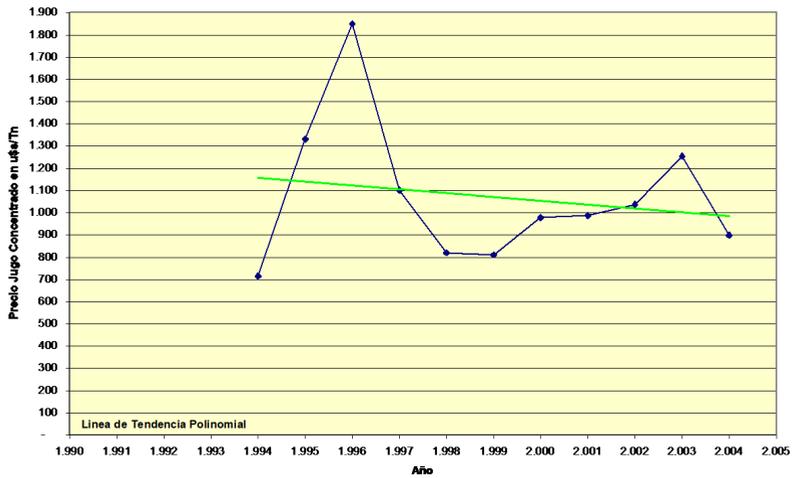
Evolución del Precio Promedio de la Fruta para industria MP en U\$\$
 Grafico 7.2



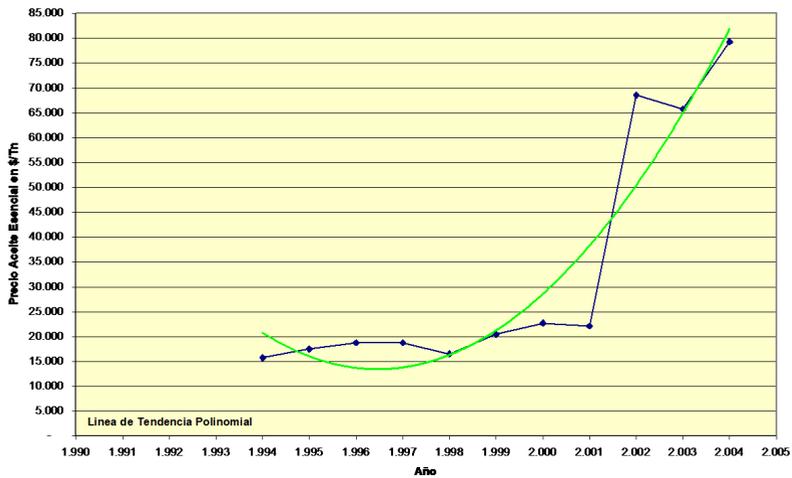
Evolución del Precio Promedio del Jugo Concentrado en \$
 Grafico 7.3



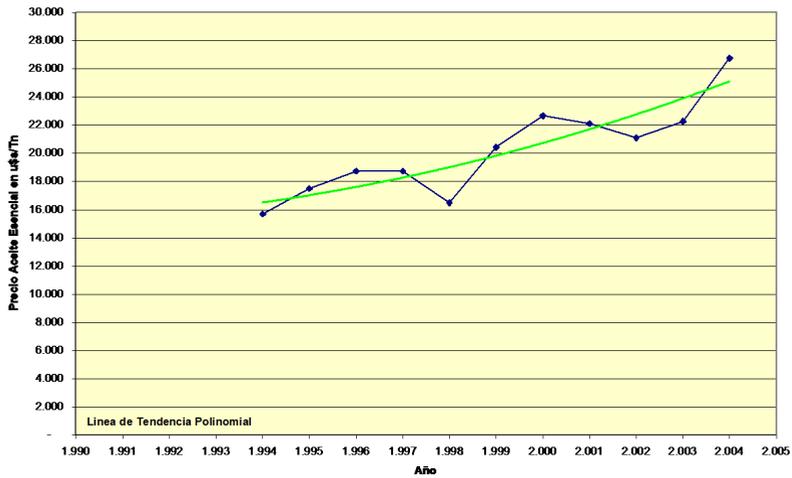
Evolución del precio promedio del Jugo Concentrado en U\$\$
 Grafico 7.4



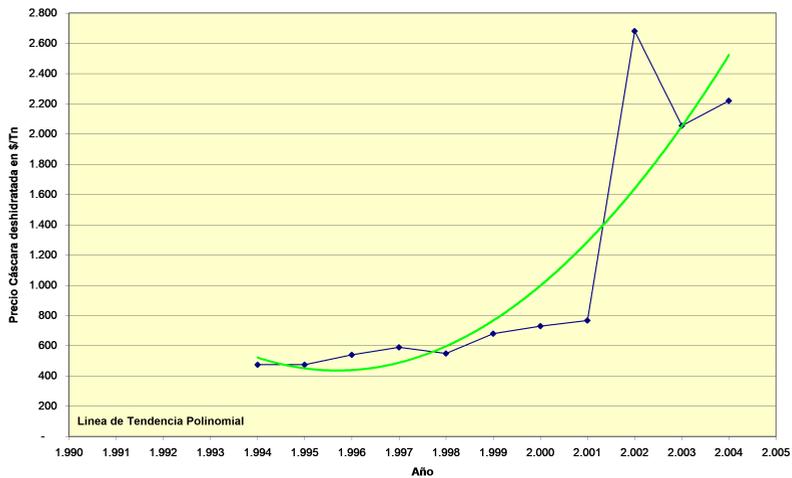
Evolución del precio promedio del Aceite Esencial en \$
 Grafico 7.5



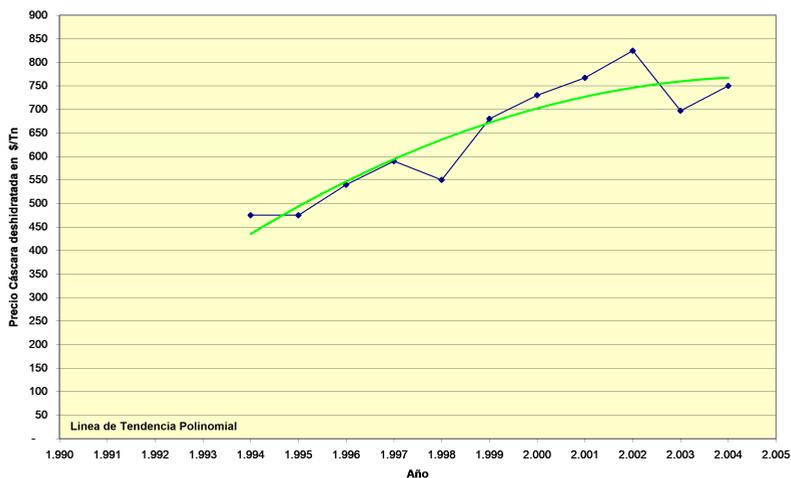
Evolución del precio promedio del Aceite Esencial en U\$\$
 Grafico 7.6



Evolución del precio promedio de la Cáscara Deshidratada en \$
 Grafico 7.7



Evolución del precio promedio de la Cáscara Deshidratada en U\$\$
 Grafico 7.8

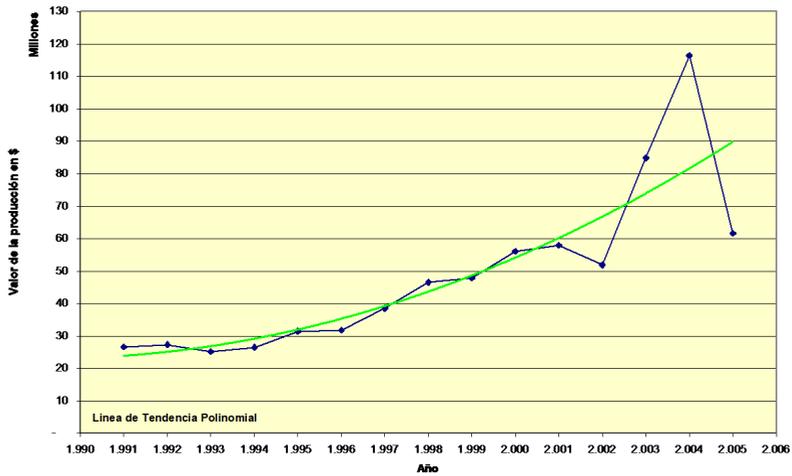


Evolución del Valor de la Producción destinada a Industria (MP limón)⁶³
 Cuadro 8

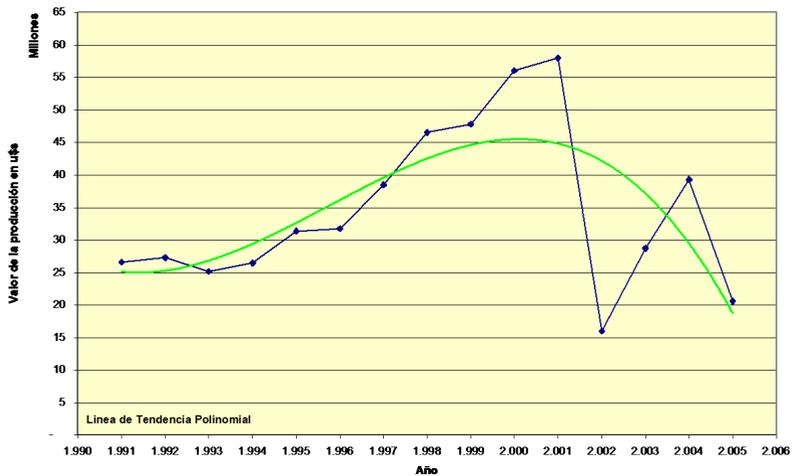
Año	Producción Toneladas	Precio por Tn Limón		Valor de la Producción	
		En \$	En u\$s	En \$	En u\$s
1991	380.000	70	70	26.600.000	26.600.000
1992	390.000	70	70	27.300.000	27.300.000
1993	359.470	70	70	25.162.900	25.162.900
1994	378.300	70	70	26.481.000	26.481.000
1995	448.430	70	70	31.390.100	31.390.100
1996	453.759	70	70	31.763.130	31.763.130
1997	549.664	70	70	38.476.480	38.476.480
1998	664.647	70	70	46.525.290	46.525.290
1999	683.157	70	70	47.820.990	47.820.990
2000	801.000	70	70	56.070.000	56.070.000
2001	828.230	70	70	57.976.100	57.976.100
2002	865.000	60	18,47	51.900.000	15.976.550
2003	707.000	120	40,65	84.840.000	28.739.550
2004	831.600	140	47,25	116.424.000	39.293.100
2005	880.600	70	23,39	61.642.000	20.597.234

⁶³Elaboración propia del autor

Valor de la Producción de MP limón (en \$)
 Grafico 8.1

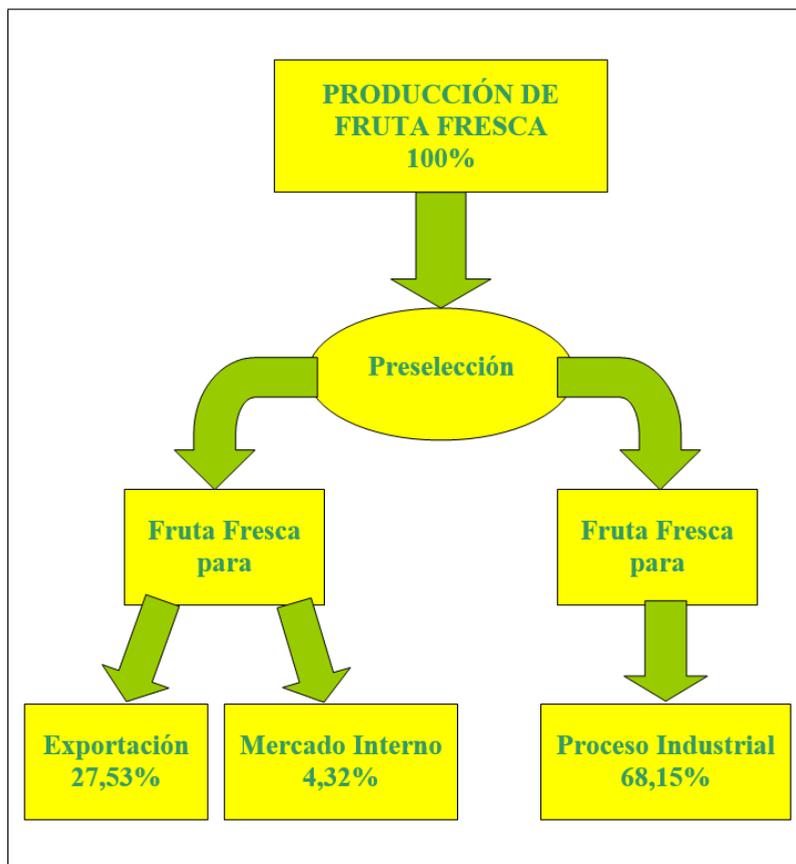


Valor de la Producción de MP limón (en U\$S)
 Grafico 8.2



Nos parece ilustrativo exponer en un esquema los orígenes de la MP limón (producción de fruta fresca) y el destino de ella, a través de los procesos de preselección y procesamiento.

Los porcentajes que se expresan en el diagrama que va a continuación corresponden a promedios relativos de participación de la fruta para cada destino, en base a datos suministrados por ATC para los años 1990 a 2005.



Según cuadro n° 6, pág. 22, los valores relativos promedios para el período 1990/2002, elaborados por nosotros, serían:



La industrialización del limón requiere de una fuerte inversión de capital en maquinaria especializada.

Las frutas cítricas son complicadas y variables en su estructura, por lo que se requieren procedimientos complejos y se hace necesario utilizar técnicas de procesamiento adecuadas, para obtener o separar los tejidos de estos frutos.

Limón: Evolución de la Producción de Coproductos (en Tn)⁶⁴

Grafico 9

Año	Materia Prima: Limón (Tn)	Jugo Concentrado (Tn)	Aceite Esencial (Tn)	Cáscara Deshidratada (Tn)	Total (Tn)
1990	329.800	19.128	1.319	18.139	38.587
1991	380.000	22.040	1.520	20.900	44.460
1992	390.000	22.620	1.560	21.450	45.630
1993	359.470	20.849	1.438	19.771	42.058
1994	378.300	21.941	1.513	20.807	44.261
1995	448.430	26.009	1.794	24.664	52.466
1996	453.759	26.318	1.815	24.957	53.090
1997	549.664	31.881	2.199	30.232	64.311
1998	664.647	38.550	2.659	36.556	77.764
1999	683.157	39.623	2.733	37.574	79.929
2000	801.000	46.458	3.204	44.055	93.717
2001	828.230	48.037	3.313	45.553	96.903
2002	865.000	50.170	3.460	47.575	101.205
2003	707.000	41.006	2.828	38.885	82.719
2004	831.600	48.233	3.326	45.738	97.297
2005	880.600	51.075	3.522	48.433	103.030
Total	9.550.657	553.938	38.203	525.286	1.117.427
Promedio	596.916	34.621	2.388	32.830	69.839
%	100%	5,80%	0,40%	5,50%	12%

Fuente: Asociación Tucumana del Citrus, citado por Anuario Estadístico Provincia de Tucumán 2002/2003, Secretaría de Estado de Planeamiento Dirección de Estadística, Gobierno de la Provincia

⁶⁴En base a los datos que suministra esta fuente de información hemos redondeado los valores del cuadro y agregado las participaciones relativas.

de Tucumán, con las posteriores correcciones. Los rendimientos antes citados constituyen los promedios que las industrias de Tucumán informan a ATC.

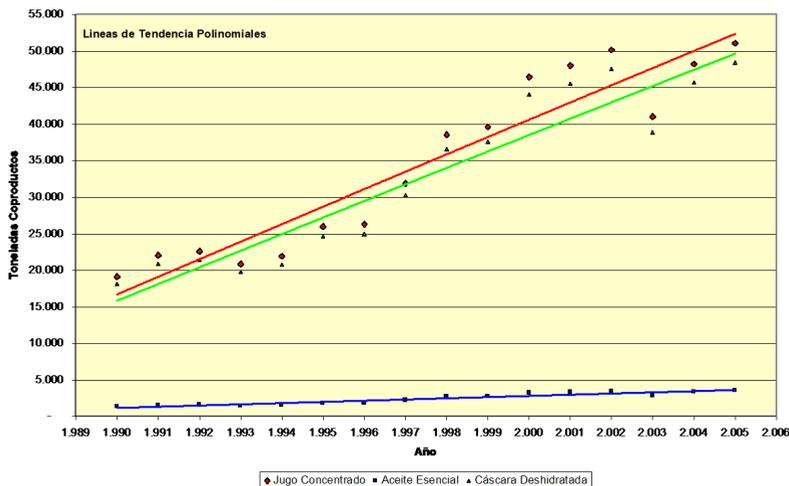
Es interesante destacar el potencial que tiene la agroindustria del limón. Creemos necesario y conveniente para el futuro desarrollo socio-económico de Tucumán, realizar estudios de proyectos de inversión con valuaciones técnicas y económicas, que nos demuestren si es factible el aprovechamiento integral del 88 % de esta noble materia prima.

En la búsqueda de información que se fue realizando en todas las etapas de la presente investigación, encontramos una voz de alerta que nos parece oportuno citar: “Manual de Producción de limón”, Serie A N° 2, pág. 211, Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación – INTA – Centro Regional Tucumán – Estación Agropecuaria Famaiyllá, Proyecto de Diversificación Productiva:

“En estos momentos la Argentina esta inmersa en el libre mercado, pero es necesario destacar que se está en inferiores condiciones con respecto a California e Italia, en cuanto al apoyo de la investigación y desarrollo en estos dos países.

Mucha de la información sobre los productos que no se elaboran en tucumán, son de propiedad intelectual (. . .) No obstante es necesario conocer su existencia o posible existencia y discutir sobre la posibilidad de obtenerlos industrialmente.” (sic)

Evolución de la Producción de Coproductos (Tn)
Grafico 9.1



Es interesante destacar el potencial que tiene la agroindustria del limón. Creemos necesario y conveniente para el futuro desarrollo socio-económico de Tucumán, realizar estudios de proyectos de inversión con valuaciones técnicas y económicas,

que nos demuestren si es factible el aprovechamiento integral del 88 % de esta noble materia prima.

En la búsqueda de información que se fue realizando en todas las etapas de la presente investigación, encontramos una voz de alerta que nos parece oportuno citar: “Manual de Producción de limón”, Serie A N° 2, pág. 211, Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación – INTA – Centro Regional Tucumán – Estación Agropecuaria Famaillá, Proyecto de Diversificación Productiva:

“En estos momentos la Argentina esta inmersa en el libre mercado, pero es necesario destacar que se está en inferiores condiciones con respecto a California e Italia, en cuanto al apoyo de la investigación y desarrollo en estos dos países.

Mucha de la información sobre los productos que no se elaboran en tucumán, son de propiedad intelectual (. . .) No obstante es necesario conocer su existencia o posible existencia y discutir sobre la posibilidad de obtenerlos industrialmente.” (sic)

Los productos derivados son:

- i. De la cáscara entera se sacan mermeladas; se puede producir cáscaras brillantadas, deshidratadas y extraer bioflavonoides que son compuestos usados como colorantes y algunos tienen un uso medicinal.
- ii. Del epicarpio se extraen los aceites esenciales, algunos aceites destilados y colorantes naturales.
- iii. Del mesocarpio los agentes gelificantes para producción de jaleas, postres, confituras y también para la industria farmacéutica.
- iv. De la pulpa, jugos enturbiantes, pulpa propiamente dicha y una pulpa residual que llamamos hollejo (es la parte membranosa que separa los cascós).
- v. De las semillas, es posible extraer aceites o transformarlas en polvo deshidratado o en tortas deshidratadas de alto contenido proteico para los animales.

De todo esto, luego de pasar por la industria quedan aguas de deshecho (efluentes) de las cuales, mediante tratamiento, es posible obtener metano para ser utilizado en la misma industria y también lodo activado que es un excelente abono por su alto contenido en fósforo y nitrógeno.

Desde el punto de vista agronómico se pueden extraer, repetimos: mermeladas, productos para uso medicinal, alimentación para animales, etc.

Escapa a los límites y objetivos de este trabajo, investigar cómo se puede aprovechar ese 88 % de materia prima limón que, como desecho procesado, se debe eliminar. Por ello, invitamos a jóvenes estudiosos que quieran “tomar la posta” o “recoger el guante”.

2.2.7. Productividad y Eficiencia de los Factores Productivos

Si tenemos en cuenta, el desarrollo del presente trabajo hasta aquí, estamos en condiciones de formular algunas propuestas.

Es interesante, y lo ha sido siempre en el campo de las ciencias económicas, determinar la productividad y eficiencia de los factores productivos que intervienen en todo proceso económico (agrícola, industrial, comercial o de servicios).

Con relación a la industria citrícola, podemos distinguir:

A. Rendimiento Técnico de la MP y de los Coproductos (Jugo, Aceite, Cáscara)

Lo definimos como la relación entre MP ingresada y producto obtenido, que se expresaría así:

$$R_T = \frac{Tn \text{ de Coproductos obtenidos}}{Tn \text{ de MP ingresada (limon)}}$$

A su vez, dicho rendimiento técnico lo podemos descomponer para cada uno de los coproductos, en las siguientes fórmulas:

$$R_T \text{ Jugo} = \frac{Tn \text{ Coproducto Jugo}}{Tn \text{ MP Limon}}$$

$$R_T \text{ Aceite} = \frac{Tn \text{ Coproducto Aceite}}{Tn \text{ MP Limon}}$$

$$R_T \text{ Cascara} = \frac{Tn \text{ Coproducto Cascara}}{Tn \text{ MP Limon}}$$

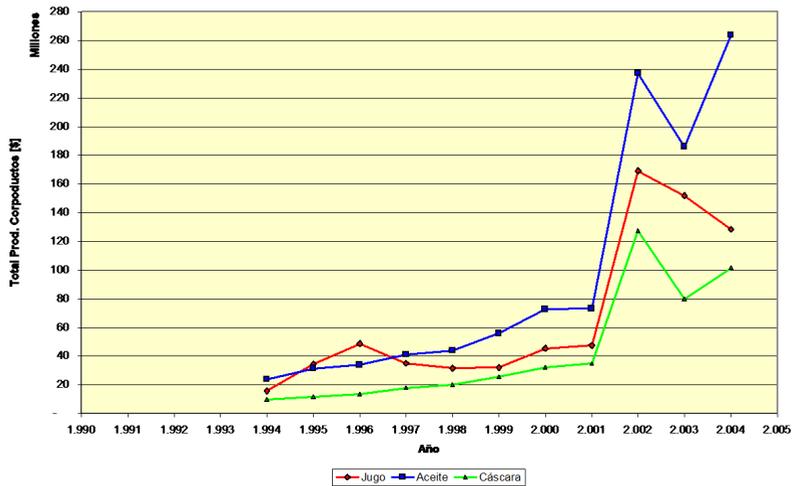
B. Productividad Económica del Limón (PEL) Lo definimos como la relación entre las Tns de cada coproducto obtenido por sus precios respectivos, y las Tns de MP ingresada por sus correspondientes precios.

$$P.E.L = \frac{Tn_j \cdot p_j + Tn_a \cdot P_a + Tn_c \cdot P_c}{Tn_{MP} \cdot P_{MP}}$$

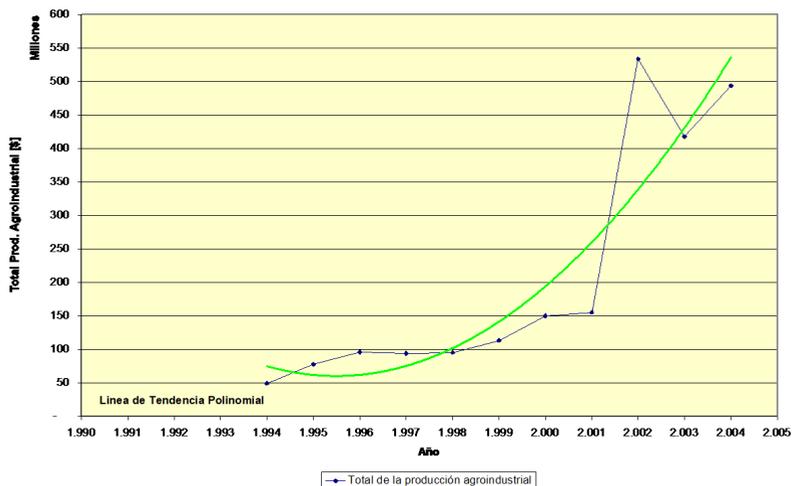
Valor de la producción agroindustrial (en \$) de los coproductos
Cuadro N°10

Año	Coproductos			Total de la producción agroindustrial \$
	Jugo	Aceite	Cáscara	
1990	s/d	s/d	s/d	s/d
1991	s/d	s/d	s/d	s/d
1992	s/d	s/d	s/d	s/d
1993	s/d	s/d	s/d	s/d
1994	15.688.101	23.772.372	9.883.088	49.343.561
1995	34.591.890	31.390.100	11.715.234	77.697.224
1996	48.688.341	34.013.775	13.476.642	96.178.758
1997	35.068.563	41.180.827	17.836.597	94.085.987
1998	31.610.611	43.866.702	20.105.572	95.582.885
1999	32.134.339	55.854.916	25.550.072	113.539.327
2000	45.482.382	72.660.312	32.160.150	150.302.844
2001	47.460.892	73.268.539	34.938.883	155.668.313
2002	169.173.240	237.221.060	127.548.575	533.942.875
2003	151.763.206	185.991.904	79.947.560	417.702.670
2004	128.492.179	263.816.784	101.584.098	493.893.061
2005	s/d	s/d	s/d	s/d

Valor de la producción agroindustrial (en \$) de los coproductos
Gráfico 10.1



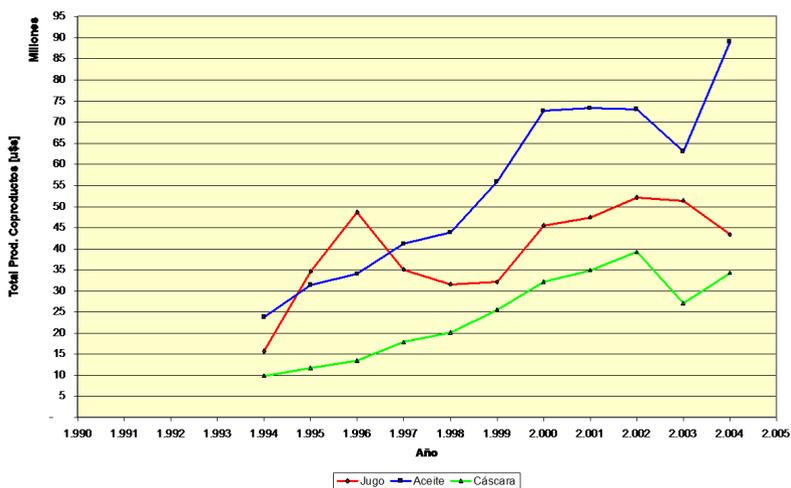
Valor total de la producción agroindustrial (en \$)
Gráfico 10.2



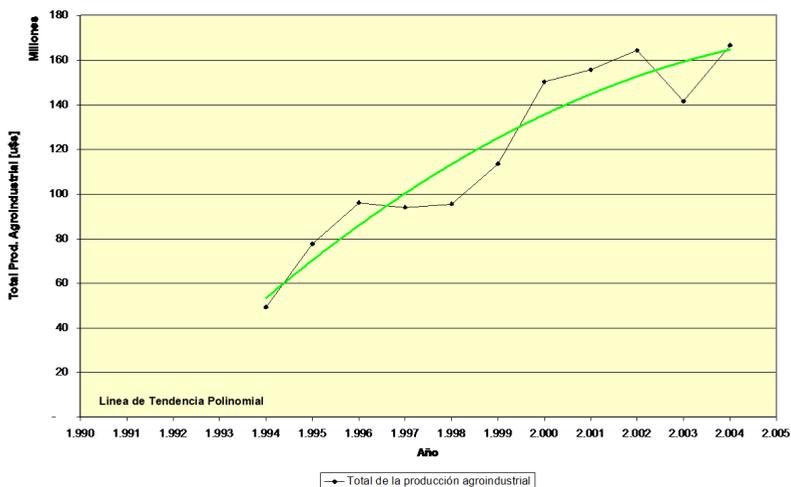
Valor de la producción agroindustrial (en u\$s) de los coproductos
Cuadro N°11

Año	Coproductos			Total de la producción agroindustrial u\$s
	Jugo	Aceite	Cáscara	
1990	s/d	s/d	s/d	s/d
1991	s/d	s/d	s/d	s/d
1992	s/d	s/d	s/d	s/d
1993	s/d	s/d	s/d	s/d
1994	15.688.101	23.772.372	9.883.088	49.343.561
1995	34.591.890	31.390.100	11.715.234	77.697.224
1996	48.688.341	34.013.775	13.476.642	96.178.758
1997	35.068.563	41.180.827	17.836.597	94.085.987
1998	31.610.611	43.866.702	20.105.572	95.582.885
1999	32.134.339	55.854.916	25.550.072	113.539.327
2000	45.482.382	72.660.312	32.160.150	150.302.844
2001	47.460.892	73.268.539	34.938.883	155.668.313
2002	52.076.460	73.030.220	39.249.375	164.356.055
2003	51.421.524	63.010.668	27.102.845	141.535.037
2004	43.361.287	89.044.402	34.303.500	166.709.189
2005	s/d	s/d	s/d	s/d

Valor de la producción agroindustrial (en u\$s) de los coproductos
Gráfico 11.1

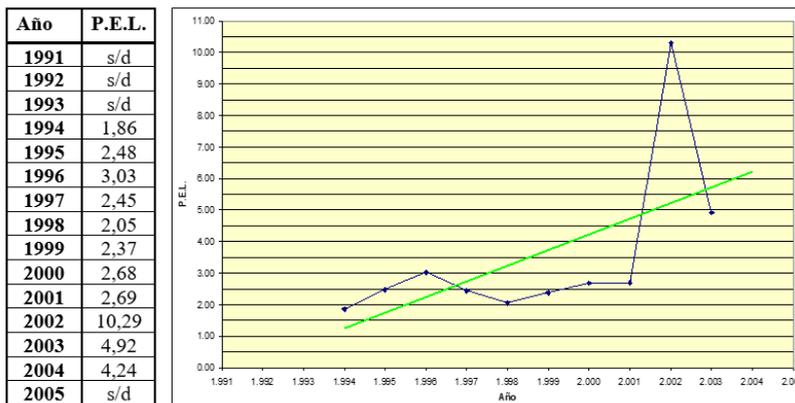


Valor total de la producción agroindustrial (en u\$s)
Gráfico 11.2



En función de toda la información que hemos expuesto en las páginas anteriores, volcada en cuadros y gráficos, y utilizando la fórmula de la pág. 36 (punto B), determinamos:

Productividad Económica de Limón (P.E.L)
Cuadro 12 & Gráfico 12.1



El cálculo de la Productividad Económica del Limón, tal como lo hemos planteado, tiene la virtud de medir ponderadamente, en un solo índice, las correspondientes influencias de precios, cantidades y rendimientos de los factores productivos.

2.2.8. Conclusiones del Esbozo Económico Analizado

Del estudio realizado, en base a datos elaborados para los períodos considerados, llegamos a las siguientes conclusiones:

A) En el período 1990 a 2005

1. La superficie cultivada con limones creció un 76 %.
2. La producción de limones aumentó un 215 %.

Por ello se explica que el rendimiento de los factores productivos, con el avance de la tecnología aplicada a las tareas de plantación, cultivo y cosecha, se haya incrementado en un 80 %.

B) En el período 1993 a 2001

1. La mano de obra empleada creció un 75 %.
2. Su productividad aumentó un 48 %. Sin embargo, si se observa el gráfico 4.1 de la pág. 16, se corrobora el hecho de que en el largo plazo la tasa de productividad marginal tendería a disminuir. Matemáticamente se observa que la pendiente de la función polinómica es positiva pero con tasa decreciente.

C) En el período 2001-2002

1. A nivel mundial, Argentina aporta el 49 % de la producción total de limones y en el Hemisferio Sur el 92 %.
 2. De la producción total de limones de Argentina, Tucumán participa con casi el 90 %.
- D) En el período 1990-2005 La producción de fruta fresca de Tucumán se destinó:
- MP para procesamiento industrial = 73 %
 - Exportación = 19 %
 - Mercado interno = 8 %

Se observa en el gráfico 6.1 de pág. 23, que la producción de fruta fresca para consumo en el mercado interno tuvo una tendencia a permanecer constante, mientras que la producción de fruta fresca para industria creció más que proporcionalmente con respecto a toneladas de materias primas. Esto se debió, entre otras razones, a los precios excepcionales que se pagaron por el aceite esencial en los mercados del exterior, tal como se puede ver en los gráficos 7.5 y 7.6 de pág. 27, lo que evidencia que éste derivado industrial se ha convertido en el “producto estrella” de la industria cítrica tucumana. Mientras que la cáscara deshidratada, según se observa en el gráfico 7.8 de pág. 28, pasó a ser el “producto vaca lechera”.

El hecho de haber conseguido muy buenos precios obedeció a la certificación de la fruta fresca –para empaque- y de los coproductos, bajo las normas EuroGAP a las que hicimos mención en la página 17.

- E) En el período 1994-2004

El aumento de la productividad económica del limón, ha sido casi del 128 % tal como se muestra en el cuadro 12 de la pág. 41.

Este incremento excepcional de la productividad, dejando de lado su medición puntual antes mencionada, se ve corroborado con la información expresada en moneda tanto de Argentina (\$) como de Estados Unidos de Norteamérica (u\$s), tal como se ha mostrado en todos los cuadros y gráficos que anteceden. Estas conclusiones nos revelan el potencial de esta pujante industria tucumana, que nos permitirá insertarnos cada vez más y con mayor firmeza en el escenario mundial de esta agroindustria.

2.2.9. Capítulo II - Costos Agroindustriales

2.2.10. Introducción

Este capítulo presenta tres “modelos de decisiones de costeo”: costeo por absorción, costeo variable perfeccionado y costeo basado en actividades.

- a) *“La metodología de costeo por absorción calcula los consumos de recursos destinados a la producción y consecuentemente la medición del resultado económico con motivo de las ventas de bienes y prestaciones (costo de ventas y de explotación) y de los inventarios de productos terminados, semiterminados y en proceso en los que incorpora la totalidad de recursos materiales, humanos e indirectos tanto fijos como variables.”*⁶⁵
- b) *“... el modelo de costeo variable se aparta voluntariamente del costeo por absorción, siendo su característica fundamental que la contribución acumulada debe hacer frente al total de recursos fijos de cualquier naturaleza y si hubiese excedente el mismo constituirá un resultado neto positivo al relacionar los consumos con los ingresos para determinar la utilidad del período”.*

“El constante incremento de consumo de recursos fijos tanto operativos como de estructura debido a la automatización de los procesos de producción, alta exigencia de cumplimiento de las normas de calidad y ambientales y en las prestaciones bajo control de normas internacionales, así como de las áreas de apoyo pertinentes y los sofisticados procedimientos de comercialización que avanza eliminando el uso del papel para ser cada vez más virtuales (comercio electrónico o e-commerce) incluida la logística que hace a nuevos canales de distribución, contribuyó a la aparición del costeo variable perfeccionado”.

“El mismo segrega los recursos fijos operativos primero y los programados y de estructura después, en razón de que estima que tecnológicamente son propios o se vinculan estrechamente con un producto, línea de producto o prestación, departamento o sección y en consecuencia altamente dependientes de la actividad productiva y de distribución. Determina de tal manera una primera contribución marginal semibruta que se aprecia ayuda a establecer una mejor relación producto-mercado y en consecuencia decidir más adecuadamente producciones y ventas.

1. en el primer paso de los ingresos netos por producto, línea o prestación se deducen los tres recursos fabriles variables obteniendo el margen industrial;
2. al margen industrial se le restan acto seguido los recursos variables de comercialización y administración obteniéndose recién la contribución marginal:
3. el paso siguiente es el distintivo del método, ya que a la contribución marginal se le restan los recursos fijos operativos adjudicables individualmente que se consideran técnicamente dependen o son propios de la actividad que da lugar a la salida (producto, línea, prestación) tanto del tipo fabril como de comercialización. La diferencia será la utilidad semibruta.

⁶⁵GIMENEZ, Carlos Manuel: “Costos para no especialistas” (Ediciones La Ley, Buenos Aires, 2006), pág. 115

4. se procede a sumar las utilidades semibrutas y contra ella se restan en bloque los fijos de estructura y programados de todas las funciones (fabricación, comercialización y administración) generando el resultado neto.
 5. el costo unitario variable de fabricación que sirve solamente para medir (valuar) las salidas y las existencias de bienes no vendidos sigue las pautas del modelo simple”.
“Este modelo no impide trabajar con costeo estándar que lo cubre sin problemas, pasando a denominarse costeo variable estándar. Facilita enormemente elaborar presupuestos flexibles y examinar acabadamente la relación entre cambios en el volumen de la producción y venta y también en la utilidad, lo cual da origen al análisis costo-utilidad-volumen tanto a nivel de departamento, sección o cualquier tipo de unidad interna de la empresa involucrada en las decisiones de corto plazo...”⁶⁶
- c) “Finalmente el costeo por actividades se ha constituido más que en un método de costeo en uno de control de gestión que divide a la empresa en actividades en la búsqueda de la mejora continua, en el aprendizaje y la innovación.”⁶⁷

2.2.11. Costeo por Absorción

El costeo por absorción es el método de costeo tradicional. Son integrantes del costo del producto terminado la totalidad de los costos de producción, tanto fijos como variables.

Se dice, de los costos fijos, que **“...existen, aunque la empresa no trabaje. Son costos hundidos, extinguidos... estarán presentes, pese a que la planta fabril llegue a inactividad, pero esto, por supuesto en un análisis de corto plazo”**⁶⁸

En consecuencia, “... si la firma decide incorporar todos los CIF (costos indirectos de fabricación), tanto fijos como variables al producto se dice que el costeo es por absorción o tradicional.”⁶⁹

Es el método aceptado por las normas contables y legales de aplicación en nuestro país.

Elementos de Costos

Para algunos autores, costo es el sacrificio económico en que incurren los factores productivos para obtener un bien (sea un producto o un servicio) que va a satisfacer diferentes necesidades. El costo (como sacrificio de factores o recursos), en algunos

⁶⁶Ibídem, pág. 126/127

⁶⁷Ibídem, pág. 112

⁶⁸SOTA, Aldo Mario: Manual de Costos (Ediciones El Graduado, Tucumán, 1988) pág.89

⁶⁹Ibídem, pág.76

casos será imposible determinarlo y asignarle algún valor, pero de igual manera se incurrirá en él, en tanto que su acepción sea sinónimo de sacrificio.

En cuanto al concepto de costo de un bien producido, nos parece importante mencionar lo que, sobre el particular, define la Resolución Técnica N° 17 de la FACPCE (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas) en su punto 4.2 Mediciones contables de los costos y el específico 4.2.6 Bienes producidos. . . :

“El costo de un bien producido es la suma de:

- a) *Los costos de los materiales e insumos necesarios para su producción;*
- b) *Sus costos de conversión (mano de obra, servicios y otras cargas), tanto variables como fijos;*
- c) *Los costos financieros que puedan asignárseles de acuerdo con las normas de la sección 4.2.7 (Costos Financieros).*

El costo de los bienes producidos no debe incluir la porción de los costos ocasionados por:

- a) *Improductividades físicas o ineficiencias en el uso de los factores en general;*
- b) *La ociosidad producida por la falta de aprovechamiento de los factores fijos originada en la no utilización de la capacidad de planta a su “nivel de actividad normal”.*

“Los importes correspondientes a cantidades anormales de materiales, mano de obra u otros costos de conversión desperdiciados, razonablemente determinables y que distorsionen el costo de los bienes producidos no participarán en su determinación y deben ser reconocidas como resultados del período.

El “nivel de actividad normal” es el que corresponde a la producción que se espera alcanzar como promedio de varios períodos bajo las circunstancias previstas, de modo que está por debajo de la capacidad total y debe considerarse como un indicador realista y no como un objetivo ideal. El número de períodos a considerar para el cálculo de dicho promedio debe establecerse con base en el criterio profesional, teniendo en cuenta la naturaleza de los negocios del ente y otras circunstancias vinculadas, entre otros, con los efectos cíclicos de la actividad, los ciclos de vida de los productos elaborados y la precisión de los presupuestos”.

Desde el punto de vista de los elementos que componen el costo de producción de un bien, la doctrina tradicional de la disciplina ha acostumbrado distinguir tres elementos:

- a) la materia prima: **MP**
- b) la mano de obra directa: **MOD**

c) los costos indirectos de producción: **CIP**

Materias primas y materiales directos

Definimos a la materia prima (MP) “como el objeto que debido al trabajo de máquinas y equipos, esfuerzo humano, organización e insumos financieros, es transformado en un producto o servicio, destinado a constituir un bien económico, que va a satisfacer necesidades humanas”⁷⁰ En el caso de la Industria Citrícola, la materia prima es el limón, del cual se obtienen como hemos dicho tres coproductos: jugo concentrado, aceite esencial y cáscara deshidratada. Constituye un costo directo típico, y está formado por:

- 1) El precio de compra, que es el importe que se acuerda con el proveedor.
- 2) Los gastos inherentes a dicha MP: fletes, acarreos, seguros, comisión de compras, interés del capital invertido en stocks, etc
Llamamos MP a todos los elementos que se pueden identificar o imputar en forma directa al producto ó línea de productos.
Los insumos o materiales indirectos los imputamos a los costos indirectos de producción (CIP).

Decimos que la MP constituye un costo directo, porque en más del noventa por ciento (90 %) de los casos, se puede identificar este elemento con un producto.

Por lo tanto, sí:

CMP = Costo total de la materia prima.

P = Monto total de la compra.

G = Gastos inherentes a la compra.

entonces:

$$CMP = P + G$$

Además,

C_u = Costo Unitario

u = número de unidades compradas.

$$C_u = \frac{CMP}{u} = \frac{P + G}{u}$$

Por este costo unitario se ingresa la materia prima a almacenes, para posteriormente, darle entrada al sector agroindustrial.

A fin de evitar demoras en el proceso de imputación de costos, proponemos la aplicación de una tasa predeterminada de gastos que se incorpora al costo como un porcentaje sobre el precio de compra.

⁷⁰SOTA, Aldo Mario, op. cit., Pág. 27

Para obtener dicha cuota se estima, para un determinado período de costos, el monto total de los gastos inherentes relativos al volumen de compras presupuestado, y se relacionan ambos importes.

C_g = cuota estimada de gastos.

G = gastos inherentes.

P = monto total de la compra.

$$C_g = \frac{G}{P}$$

Por lo tanto, el total de gastos estimados sería:

$$C_g \cdot P = G$$

Finalmente el costo total de la materia prima lo podemos expresar así:

$$CMP = P + G = P + P \cdot C_g = P(1 + C_g)$$

$$CMP = P \cdot (1 + C_g)$$

$$C_u = \frac{P \cdot (1 + C_g)}{u}$$

Para determinar el costo de la materia prima que debe incorporarse a la producción nos queda un último paso.

Llamaremos **q** a la cantidad consumida de MP.

Por lo tanto, sí

CMP = Costo de Producción para la Materia Prima.

$$C_u = \text{Costo Unitario} = \frac{P \cdot (1 + C_g)}{u}$$

Entonces,

$$CMP = C_u \cdot q = \frac{P \cdot (1 + C_g)}{u} \cdot q$$

Si se utiliza más de un tipo de MP se puede generalizar la fórmula:

$$CMP = \sum_{i=1}^n C_{u_i} \cdot q_i$$

Recursos humanos

Los recursos humanos, que a través de su utilización como factor productivo, se exponen en el costo de la mano de obra directa (MOD), constituyen el segundo elemento del costo de producción. Dicho elemento puede definirse como "... el esfuerzo o sacrificio realizado por el factor trabajo que recibe como contraprestación la remuneración correspondiente más sus cargas sociales."⁷¹ La mano de obra puede clasificarse, desde el punto de vista de la asignación al producto, en directa o indirecta, esta última integra el tercer elemento del costo, el cual será tratado en el acápite siguiente. La mano de obra directa es aquella que se puede identificar o asignar sin dificultad a un producto o línea de productos. Adoptaremos esta definición. Debemos destacar que existirá una mano de obra que puede asignarse directamente a un departamento de la empresa (productivo o de

⁷¹Ibídem, Pág. 53.

servicios), pero ser indirecta respecto de los productos fabricados ó elaborados en el mismo.

Respecto de la variabilidad, gran parte de la bibliografía extranjera considera la mano de obra como un factor variable frente a cambios en el nivel de actividad, pero, si observamos el comportamiento de la misma en nuestro país, podemos concluir que se comporta con un alto grado de fijeza o constancia ante alteraciones en el nivel de actividad, debido a las leyes de trabajo que garantizan un salario mínimo, que obligan al pago de indemnización por despidos, que exigen el reconocimiento de determinadas prestaciones sociales y de previsión. Es así que se lo puede considerar un costo más fijo que variable. Por ello, en los últimos años, las empresas citrícolas han tercerizado la mano de obra a través de la contratación de empresas de servicios, para así transformar un costo fijo en variable. Esta tercerización de recursos productivos se ha instalado cada vez con mayor fuerza en muchos sectores de la economía.

Si definimos como R = remuneración que devenga el trabajador, I = incentivo que se le puede reconocer por su labor y CS = cargas sociales, podemos decir que el costo de la mano de obra estará dado por:

$$CMO = R + I + CS$$

Si la R está en función del tiempo trabajado (es lo más común) tendremos:

$$R = h.j$$

Donde:

h = horas.

j = jornal por hora.

Los incentivos suelen estar dados por la cantidad de unidades producidas, por el tiempo ahorrado, por una combinación de ambos o por otras variables.

$$I = x.p$$

Donde:

x = producción alcanzada.

p = premio unitario que se reconoce.

Las cargas sociales suelen expresarse como un porcentaje del costo de la mano de obra:

$$CMO = \overbrace{h \cdot j + c \cdot h \cdot j}^{\text{Costos Fijos}} + \overbrace{x \cdot p + c \cdot x \cdot p}^{\text{Costos Variables}}$$

Donde:

c = cargas sociales que se expresan como un tanto por uno que se aplica sobre $R + I$

$$CMO = h.j(1 + c) + x.p(1 + c)$$

$$CMO = (1 + c).(h.j + x.p)$$

Donde:

$1 + c$ = coeficiente que se aplica sobre $R + I$ para determinar el costo total de la mano de obra.

Si tenemos diferentes categorías de jornales: j_1 hasta j_n ; distintos tiempos aplicados al trabajo: h_1 hasta h_n ; diversas producciones realizadas: x_1 hasta x_n ; y varios precios o premios: p_1 hasta p_n ; podemos generalizar la fórmula del costo:

$$CMO = (1 + c) \left[\sum_{i=1}^n h_i.j_i + \sum_{i=1}^n x_i.p_i \right]$$

Equipamiento y tecnología

Asignación y Aplicación de Costos Indirectos

Dentro de los costos indirectos de producción "... se reúnen todos aquellos costos que no son de asignación directa al producto, y que necesitan realizar los centros de costos para el logro de sus fines."⁷²

Están formados por:

- a) Materiales Indirectos (MI).
- b) Mano de Obra Indirecta (MOI).
- c) Costos y suministros de producción (CI), por ejemplo: suministros, herramientas menores, combustibles y lubricantes, fuerza motriz, alquiler de fábrica, seguros sobre bienes de uso fábrica, depreciación de bienes de uso fábrica, impuesto inmobiliario fábrica, alumbrado, barrido y limpieza, etc. En el caso de la industria MODELO, que vamos a estudiar, se agrega el arrendamiento de los bienes de uso y tecnología, denominado "renta Brown", uso de robótica y su correspondiente software, pago de franquicias por el uso de tecnología, etc. $CIP = MI + MOI + CI$

Hay algunos costos de producción que pueden ser asignados en forma directa al producto, pero dada su escasa significación económica dentro del costo se los incorpora al CIP (por ejemplo: herramientas menores, el descerado de la cáscara del limón, insumos, cloro y otros productos químicos para limpieza de los limones y su posterior selección). El carácter de Directo o Indirecto de un costo no es un

⁷²Ibidem, Pág. 73.

atributo inherente a él. Es una decisión del analista. Si decide medirlo especialmente, es un costo directo, en caso contrario (si decide asignarlo por prorrateo) es un costo indirecto.

En la literatura de costos se encuentran otras denominaciones de este elemento: gastos de fabricación, carga fabril, costos comunes de fabricación, gastos indirectos, gastos generales.

El sujeto económico cuenta con un nivel de actividad determinado por la oferta y la demanda del producto o productos elaborados por la misma. Dicho nivel de actividad va a señalar el grado en que la empresa está utilizando sus factores productivos.

Es así que podemos distinguir:

- i) Capacidad Teórica o Ideal, es aquella que se alcanzaría en el hipotético caso en que se utilizaren plenamente todos y cada uno de los factores productivos (si las maquinarias y equipos no sufrieren desperfectos, si los obreros tuvieran asistencia perfecta, etc.). Es sólo un punto de referencia inalcanzable en la realidad.
- ii) Capacidad Normal: si a la capacidad teórica le restamos un porcentaje (generalmente entre un 15 y un 20%) que represente las interrupciones por mantenimiento o desperfectos de las maquinarias, el ausentismo laboral y otras causas similares, consideradas normales, podremos estimar la capacidad normal.
- iii) Nivel de Actividad: es aquel que se alcanzó en la realidad y puede ubicarse por encima, por debajo o ser igual que la capacidad normal. El nivel de actividad constituye el uso que se hace de esa capacidad.

Nos parece oportuno destacar lo que afirma la RT 17 de la FACPCE, sobre el “nivel de actividad normal”, citada en pág. 48.

Si las cuotas predeterminadas de CIP se estimaran en función del nivel de actividad real, el cálculo de costos de un producto o servicio sería errático. Si en los períodos de costos analizados se dieran alteraciones bruscas en los distintos niveles de producción o niveles de actividad, los costos de diferentes períodos contendrían elementos extraños como: improductividad oculta, ineficiencia u ociosidad por el no aprovechamiento de la capacidad instalada, que deben considerarse costos del período y no incluirse como costos del producto

Por ello, consideramos que los CIP deben calcularse en función de la capacidad normal

El volumen, que es la medida de la capacidad, puede ser expresado, entre otras formas:

- a) unidades producidas: (u)
- b) horas de mano de obra directa (horas hombre): (HH)

- c) horas de funcionamiento de maquinarias y equipos (horas máquina): (HM)
- d) monto de la mano de obra directa; (MOD)
- e) monto de la materia prima: (MP)
- f) monto del costo primo $(MP + MOD) = (CP)$

En función del estudio realizado, creemos que las bases que mejor expresan la capacidad instalada y el nivel de actividad alcanzado, para la industria citrícola son:

1. Horas de MOD: es la más representativa en el caso que el departamento productivo en el cual queremos medir la capacidad, sea intensivo en recursos humanos.
2. Horas Máquina: es más apropiada si el departamento en cuestión es intensivo en equipamiento y tecnología.

Con el objeto de asignar los CIP a:

- i) los procesos productivos;
- ii) los centros de costos;
- iii) los productos u
- iv) ordenes de trabajos;

Se deben seguir los siguientes pasos:

A) Departamentalizar la planta fabril, dividiéndola en:

- i) **Departamentos productivos:** se distinguen sectores donde es posible agrupar procesos industriales o tareas semejantes y que participan directamente en el proceso de transformación de la materia prima.
- ii) **Departamentos de servicios:** colaboran y apoyan a los departamentos productivos. Ejemplos: Mantenimiento, Almacenes, Seguridad Industrial, Fluidos (gas, agua, energía eléctrica), Ingeniería de procesos y control de calidad, Administración de fábrica, Investigación y Desarrollo, Sistemas informáticos, etc.

B) Presupuestar los CIP al nivel de capacidad normal: $CIP_p = f(CN)$

C) Asignar los CIP entre los departamentos productivos y de servicios a través de:

- i) Asignación directa, por ejemplo, si los sueldos de supervisores están discriminados en cada departamento le asignaremos la parte correspondiente a cada uno.
 - ii) Distribución: en el caso que no podamos realizar la asignación directa, se vuelcan los CIP a todos los departamentos productivos y de servicios a través de bases de distribución adecuadas (por ejemplo: superficie ocupada para alquileres de edificios, iluminación, calefacción, etc.; número de obreros para el costo del comedor, del centro de seguridad industrial, etc.). La distribución de los costos indirectos de producción presupuestados, entre los departamentos productivos y de servicios se acostumbra a denominar prorrateo primario.
- D) **Prorrateo Secundario:** consiste en transferir los CIP que se han acumulado en los departamentos de servicios a los departamentos productivos. Para elegir qué departamento de servicios transferir primero (obviamente si la empresa cuenta con más de uno) es necesario recurrir al “Principio del origen y del beneficio” o “Principio de la responsabilidad”: “Cada departamento, orden, proceso y operación debe absorber cierta parte del total de una erogación determinada, proporcional al grado en que la haya originado o a la magnitud en que se haya beneficiado con la misma.(...) En el prorrateo de los cargos indirectos variables y en el de algunos de los semivariantes – los predominantemente variables- rige el principio del origen, en tanto que en el prorrateo de los cargos indirectos fijos y en algunos otros semifijos – los predominantemente fijos- rige el principio del beneficio. Por ejemplo, para prorratear la fuerza – concepto variable - entre los diferentes centros de costos que la consumen, deberá tomarse en cuenta el grado en que cada uno de ellos haya causado u originado esta erogación para que, en proporción al mismo, se efectúe el prorrateo respectivo. (...) En cambio, para prorratear la renta – concepto fijo – entre los diferentes centros de costos habrá de basarse en el principio del beneficio, o sea en el grado en que cada uno se haya beneficiado del espacio disponible, por el que se paga la renta.”⁷³
- E) **Totalizar los CIPp por cada departamento productivo.**
- F) **Elección de la base de aplicación:** debemos estudiar las características de cada departamento productivo con la finalidad de elegir la base más adecuada para asignar los CIPp (por ejemplo, si el departamento es intensivo en capital usaremos el módulo horas-máquina, y si es intensivo en trabajo, el módulo horas-hombre). No debemos confundir las bases de distribución (punto C) y las bases de aplicación. Las primeras sirven para asignar los CIP entre los

⁷³ORTEGA PÉREZ DE LEÓN, Contabilidad de Costos, Pág. 472 citado por SOTA, Aldo Mario, Manual de Costos, (Tucumán, 1988), Págs. 82-83.

distintos departamentos de la planta fabril, mientras que las bases de aplicación permiten “llevar” los CIP_p de cada departamento productivo a cada bien que se produce.

- G) **Aplicación:** Teniendo en cuenta los CIP_p de cada departamento productivo y la base que se ha elegido, se determina la cuota predeterminada, pudiéndose aplicar los CIP usando la base real. La base presupuestada sería la estimación de horas-hombre u horas-máquina que esperamos trabajar durante el período de costos en un departamento productivo. La base real será la cantidad de horas realmente trabajadas en el mismo período. Entonces tendremos:

CIP_a = costos indirectos de producción aplicados.

B_r = base real.

C_p = cuota predeterminada.

CIP_p = costos indirectos de producción presupuestados.

B_p = base presupuestada

$$C_p = \frac{CIP_p}{B_p}$$

$$CIP_a = C_p \cdot B_r$$

- H) **Determinación de las Variaciones:** de la comparación entre CIP_p y CIP_r tendremos una diferencia que llamaremos Sobre-aplicación o Sub-aplicación según que los CIP_a sean mayores o menores que los CIP_r . Si separamos los costos indirectos de producción en fijos y variables tendremos una sobre-absorción o una sub-absorción (o no absorción) de los costos indirectos fijos, y una sobre o sub-aplicación de los costos variables según las circunstancias.
- I) **Causas que explican las Variaciones:** En el caso del costeo por absorción, es importante determinar las causas, las que sintéticamente podemos señalar como: variación presupuesto y variación volumen. A esta última la explicaremos por: variación tiempo y variación eficiencia

Es importante señalar que los CIP, pueden clasificarse con relación a su comportamiento ante cambios en el nivel de actividad, en fijos y variables.

Aplicación del costeo por absorción a una planta de empaque

En el año 1999 el autor de este trabajo y el Prof. CPN Enrique José Buscetto, dirigieron a un grupo de alumnos⁷⁴ de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán para la realización de un trabajo de seminario a fin de aplicar la metodología de costeo antes descripta y también el modelo de costeo

⁷⁴Laura Alcover, María Arancibia, Carolina Garretón, Andrea Martínez Duloc y María Virgillito. Dicho trabajo se encuentra en la Cátedra de Seminario de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán

variable en su forma simple. Se eligió una importante empresa citrícola de Tucumán, que gentilmente nos abrió sus puertas para recabar información correspondiente al mes de Agosto de 1988. Se eligió este período porque correspondía al de mayor actividad del sector.

Se comenzó realizando el estudio en la planta de empaque, y se determinaron:

- a. Costos de producción discriminados por elementos de costos.
- b. Depreciaciones de bienes de uso y tecnología.
- c. Costos de capacidad ociosa.
- d. Aplicación del análisis marginal para decisiones.
- e. Costos unitarios, por costeo completo, para una caja de 18 Kg. de limón que se eligió como representativa de la unidad de costeo.

En una muy breve síntesis, exponemos las características de una **planta de empaque**.

La misma se nutre de fruta fresca (limones) que tiene dos orígenes:

- i) fruta de propia producción;
- ii) fruta adquirida a terceros.

Este estudio tiene por objetivo, entre otros, la determinación del costo del sector empaque, no del costo agrícola, por lo que el valor de entrada de la fruta de propia producción estará dado por el precio de la materia prima adquirida a terceros, el cual está compuesto de la siguiente manera:

- i) el precio de la fruta en árbol,
- ii) el costo de cosecha,
- iii) el gasto en flete desde las quintas de los productores hasta la planta de empaque.

Debido a su carácter perecedero, no se mantienen inventarios iniciales ni finales, por lo que el consumo estará dado por la cantidad real de fruta que ingresó al proceso durante el período considerado, neta de la fruta que es descartada por el área de preselección del sector empaque (fruta estropeada debido a golpes, manchas, etc.), o bien como degradación del producto final “fruta fresca”. A esta última se la utiliza como MP en la fábrica para la obtención de jugo concentrado, aceite esencial y cáscara deshidratada, como veremos más adelante.

Clasificación de la fruta según su origen:
Cuadro N° 13

<u>Origen</u>	<u>Cantidad (Kg.)</u>	<u>%</u>
Propia Producción	16.313.900	87,48 %
De Terceros	2.333.800	12,52 %
Total entradas	18.647.700	100,00 %
MP para Fábrica	12.187.200	65,35 %
MP para Empaque	6.460.500	34,65 %
Total salidas	18.647.700	100,00 %

Resumen de los costos de producción: (cantidad de unidades empaquetadas en el mes de agosto de 1988: 358.916 unidades)

El costo de producción se determinó:

- Costos de MP (limón) y MD (materiales directos: envases de cartón). Se costea, obviamente, por el consumo de cada uno de ellos.
- Costos de MOD (por devengamiento de R.HH.)
- CIP (por aplicación, al nivel de capacidad normal)

Finalmente, se resumen los costos de producción en:

Cuadro N° 14

<u>Elementos de Costos</u>	<u>Costos Totales</u>	<u>Costos Unitarios</u>	<u>%</u>
MP y MD	1.290.741	3,5962	83,98
MOD	98.598	0,2747	6,42
CIP	147.511	0,4110	9,60
Totales	\$1.536.850	\$ 4,2819	100,00

2.2.12. Costeo Basado en Actividades (ABC)

Principios en que se basa el ABC

Los costos deben ser distribuidos en función de las causas que los generan. Éstas se identifican con las actividades necesarias para la fabricación, elaboración y comercialización de los bienes económicos (productos y servicios).

Las principales actividades se encuentran en: 1) Diseño de los productos y servicios (investigación y desarrollo). Estas actividades tienen que ver con la relación entre costos comprometidos para el futuro y costos incurridos en la actualidad. 2) Ingeniería de procesos: Esta actividad tiene que ver con la programación, el control, la calidad y mejoramiento de la tecnología. Estas actividades están a cargo de Ingenieros. 3) Producción propiamente dicha (fabricación, elaboración o prestación de servicios). Estas actividades están a cargo de Técnicos. 4) Comercialización: Esta actividad tiene que ver con la concreción de negocios existentes, la búsqueda de nuevos mercados y el estudio del posicionamiento de la empresa con relación a su competitividad. Estas tareas están a cargo de expertos en Marketing. 5) Administración. Esta actividad tiene que ver con tareas de contabilidad patrimonial, contabilidad de gestión, finanzas de empresas y administración propiamente dicha. Estas tareas están a cargo de Contadores, Licenciados en Administración y/o Licenciados en Economía.

Los costos de las actividades antes descritas se trasladan a los productos o servicios a través de los inductores (cost drivers).

Los inductores realizan la conexión causal del consumo de recursos (factores productivos) para la obtención de los bienes (productos o servicios).

Actividades “Una actividad es una combinación de personas, costos de tecnología, de suministros, movilidad y alquiler, métodos y entorno que produce un determinado servicio. **Describe lo que una empresa hace: la manera en que el tiempo es empleado y los resultados del proceso.**”⁷⁵

Las actividades son “...procesos o procedimientos que originan trabajo.”⁷⁶

Kaplan proporciona la siguiente definición del costeo basado en actividades (costeo ABC ó Activity Based Costing): **“Un modelo ABC es un mapa económico de los costes y la rentabilidad de la organización en base a las actividades.”**⁷⁷

“Tradicionalmente los sistemas de costes (...) eran la respuesta a la pregunta: “¿Cómo puede la organización imputar costes para poder realizar los informes financieros y para el control de costes de los departamentos?””

Los sistemas ABC llevan consigo un conjunto de preguntas completamente diferentes:

- a) **¿Qué actividades se realizan en la organización?**
- b) **¿Cuánto cuesta realizar las actividades?**
- c) **¿Por qué necesita la organización realizar las actividades y procesos empresariales?**

⁷⁵BRIMSON, James A., ANTOS, John, Activity-Based Management for Service Industries, Government Entities, and Nonprofit Organizations, (Nueva York, 1.994), Pág. 61.

⁷⁶HICKS, Douglas T., El Sistema de Costes Basado en las Actividades (ABC), trad. por Gispert Bayer Cristina, (Barcelona, 1.997), Pág. 44.

⁷⁷KAPLAN, Robert S., COOPER, Robin, Coste y Efecto, 2da Edición, trad. por Santapau Aida (Barcelona, 1999), Pág. 101.

d) **¿Qué parte o cantidad de cada actividad requieren los productos, servicios o clientes?”⁷⁸**

El modelo ABC resulta aplicable en organizaciones de una gran envergadura con un considerable importe en costos indirectos, y/ o que producen una gran variedad de artículos o servicios (puede tratarse también de una empresa de servicios). Sin embargo, Hicks recomienda su empleo en empresas de todo tamaño y propone un modelo adaptado a las pequeñas y medianas empresas (modelo abc). En éste se definen a las actividades como: “... grupos de procesos o procedimientos relacionados entre sí que, en conjunto, satisfacen una determinada necesidad de trabajo de la empresa.”⁷⁹

Asignación de costos indirectos

Como se desprende del párrafo anterior el costeo basado en las actividades sigue los siguientes pasos en el proceso de asignación de los costos indirectos:

1. **Identificar las actividades realizadas dentro de la organización**, desarrollando de esta manera el denominado Diccionario de Actividades, dentro del cual se enumeran las actividades de producción y de servicios que sean relevantes en función al tiempo que demandan para su realización o el porcentaje de capacidad de un recurso que emplean. Por ejemplo, describiéndose de esta manera las actividades: presupuestar la producción, comprar materia prima, mejorar los productos, etc. Podríamos decir que el Diccionario de Actividades consiste en identificar y costear verbos (presupuestar, comprar, mejorar, etc.)
2. **Establecer lo que gasta la empresa en las actividades previamente definidas**, en virtud de esto es posible clasificar a las actividades estableciendo una jerarquía a través de sus costos respectivos: por unidad, por lote y por producto, por clientes e instalaciones que han necesitado un producto.

“Las **actividades a nivel de unidad** son las actividades que han de ser realizadas para cada unidad de producto o servicio prestado. La cantidad de actividades realizadas a nivel de unidad, es proporcional a los volúmenes de producción y de ventas. Como ejemplos se podrían citar la realización de agujeros en piezas de metal, pulir metales y realizar una inspección total.”

(...) **Las actividades a nivel de lote** son las actividades que han de realizarse para cada lote (...) incluyen ajustar una máquina para un nuevo lote de producción, la compra de materiales y el procesado del pedido de un cliente.

(...) **Las actividades de apoyo al producto** se llevan a cabo para permitir que se realice la producción de productos (o servicios) individuales. La extensión de esta noción fuera de la fábrica conduce a actividades de apoyo a clientes

⁷⁸Ibídem.

⁷⁹HICKS, Douglas T., op. cit., Pág. 44.

que permiten a la empresa vender a un cliente individual pero que son independientes del volumen y del mix de productos (y servicios) vendidos y entregados al cliente (...) incluyen el mantenimiento y actualización de las especificaciones de los productos, comprobación y herramientas especiales para productos y servicios individuales y el apoyo técnico proporcionado a productos individuales y para servir a clientes individuales.”⁸⁰

3. Identificar los productos, servicios y clientes

4. **Elegir a los inductores de costos de las actividades**, que las vinculan con los productos, servicios y clientes identificados en la etapa anterior. Por ejemplo: para la actividad hacer funcionar las máquinas se utiliza como inductor las horas-máquina, pero para la actividad mantenimiento de máquinas se utiliza como inductor las horas empleadas en la tarea.

Conclusiones sobre ABC

Nos parece interesante mencionar la regla de Willie Sutton, con relación a “**Donde instalar sistemas ABC:**” (pássim)

Busque áreas con grandes costos en recursos indirectos y de apoyo. Si las actividades de la empresa se encuentran casi todas a nivel de unidad, es probable que los sistemas ABC y los tradicionales proporcionen información de costos muy similares.

Busque una situación en la que exista una gran variedad de productos, clientes o procesos. Por ejemplo: una empresa con productos cuyo ciclo de vida es la madurez, otros de reciente fabricación, otros personalizados y finalmente, algunos productos de bajo volumen conviviendo con otros de gran volumen.

Por otro lado, Kaplan y Cooper, en su libro “Coste y Efecto” (Ed. Gestión 2000) afirma que el objetivo primordial de un sistema de ABC no lo constituye la determinación de costos más exactos. (pássim)

Por ello, podemos reconocerle al costeo descrito en este punto la virtud de la identificación de actividades de escaso o nulo valor, que resulta aconsejable disminuir o eliminar, a fin de llevar a cabo una política de reducción de costos.

Con relación a ABC ¿qué podemos visualizar para adelante?

Citamos a continuación distintos artículos extraídos de la Revista Costos y Gestión, del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos (IAPUCO):

1. **Timothy Kingcott** (artículo publicado en Management Accounting, Londres, 1991) propone la contabilidad basada en oportunidades. Dice: El ABC no habrá sido sobreestimado y adulado para favorecer a las consultoras? Con sus costosos seminarios y programas de entretenimiento? (nº 33 – año 9 – 1999).

En el mismo sentido Dice Thomas Jonson (h): es tiempo de detener la sobreventa de los conceptos del “análisis por actividades” (nº 8 – año 2 – 1993).

⁸⁰KAPLAN, Robert S., COOPER, Robin, op. cit., Pág. 113.

2. **Raef A. Lawson:** más allá del ABC, los Costos basados en el proceso. Dice: una organización necesita identificar los procesos claves que desarrolla en el negocio, a fin de tener una comprensión acabada de sus mercados o de sus clientes. (nº 18 – año 5 – 1995).

Antonio Jarazo Sanjurjo y **Daniel Farré:** proponía con motivo del V Congreso Internacional de Costos, celebrado en Méjico, en 1997, hacer una interpretación del análisis de la cadena de valor y evaluar la utilidad relativa del ABC y el Análisis Marginal. (nº 36 – año 9 – 2000).

Antonio Jarazo Sanjurjo: dice: con relación a la compatibilidad entre ABC y Costos Estándar: frente a instrumentos diferentes, lo inteligente es hallar lo mejor de cada uno para aplicarlo a las situaciones en que resulte apropiado. (nº 40 – año 10 – 2001).

Alejandro Smolje refiere en su colaboración “El nuevo ABC o Time Driving ABC” un artículo de **Kaplan y Andersen** publicado en noviembre /2004 en la revista Harvard Bussines Review: este nuevo ABC que Smolje lo traduce como: “ABC por tiempos de trabajo” constituye una simplificación del ABC clásico. (nº 54 – año 13 – 2004).

Consideramos que el costeo basado en actividades no difiere sustancialmente del costeo por absorción, pues ambos incluyen los costos fijos como costos del producto, y los asignan utilizando técnicas de prorrateo o distribución.

La diferencia radica en el causante de los costos: en el costeo por absorción es el volumen⁸¹, mientras que en el costeo ABC son las actividades.

2.2.13. Costeo Variable

“El **costeo variable** es una técnica basada en el hecho de que algunos desembolsos constituyen el costo de estar en el negocio, en tanto que otros son los costos de hacer negocios. El costeo variable sólo contempla la porción de hacer negocios.”⁸²

“**Costeo Variable = Costo por absorción – Costos Fijos**”⁸³

Se consideran como integrantes del costo del producto terminado aquellos costos que varían en función de la cantidad de unidades producidas o comercializadas, considerándose a los costos fijos como resultados del período, a diferencia del ya mencionado costeo por absorción. Además, introduce el concepto de Contribución Marginal: la diferencia entre el precio de venta y los costos variables.

Dicha contribución marginal aportaría para la absorción de costos fijos.

⁸¹Nota del autor: Esta concepción deviene de la escuela económica marginalista (en sus comienzos) y que se reafirma cuando aparece en las doctrinas económicas la “teoría de la firma” que enfatiza en las economías de escala.

⁸²VAZQUEZ, Juan Carlos, op. cit., Pág. 521.

⁸³Ibidem.

Con lo expresado previamente podemos formular el siguiente esquema (a nivel unitario o total):

$$\mathbf{MC = PV - CV}$$

Donde:

- **MC** es el Margen de Contribución.
- **PV** el Precio de Venta.
- **CV** los Costos Variables.

Luego:

$$\mathbf{R = MCt - CP}$$

Donde:

- **R** es el Resultado del Período
- **MCt** el Margen de Contribución Total.
- **CP** son los costos fijos

Consideremos el Estado de Resultados aplicando costeo por absorción y aplicando costeo variable:

Cuadro N° 15

<u>Costeo por absorción</u>	<u>Costeo Variable</u>
Ventas	Ventas
- Costo de productos terminados y vendidos (Costo fijo + variable)	- Costos variables (de producción y de comercialización)
Resultado Bruto	Contribución Marginal
- Gastos	- Costos Fijos
Resultado Neto	Resultado Neto
Inventario: Unidades a costo de producción total	Inventario: Unidades a costo variable (incluidos costos de comercialización) ⁽³²⁾

Consideremos el siguiente ejemplo, donde: precio de venta = \$ 100 / u; Costo variable de producción = \$ 30 / u; Costo fijo de producción = \$ 50 / u; Costos administrativos = \$ 10 / unidad. En cada uno de los períodos fueron producidas 1.000 unidades; en el primer período no hubo ventas y en el segundo se vendieron las 20.000 unidades.

El Costeo Variable no admite la determinación del costo fijo unitario.

Cuadro N° 16

Costeo	Por absorción		Variable	
	1° período	2° período	1° período	2° período
Unidades Producidas	1000 u	1000 u	1000 u	1000 u
Unidades Vendidas	0 u	2000 u	0 u	2000 u
Ingreso por Ventas (\$)	0	\$ 200.000	0	\$ 200.000
Costos asignables (\$)	0	\$ (160.000)	0	\$ (60.000)
Utilidad Bruta/Contribución Marginal (\$)	0	\$ 40.0000	0	\$ 140.000
Gastos (\$)	\$ (10.000)	\$ (10.000)	\$ (60.000)	\$ (60.000)
Resultado Neto (\$)	\$ (10.000)	\$ 30.000	\$ (60.000)	\$ 80.000
	1.000 u =		1.000 u =	
Inventario (existencia final)	\$ 80.000	0 u	\$ 30.000	0 u

Comparaciones entre costeo por absorción y costeo variable

- **Cuando la producción es mayor que las ventas** (durante el primer período) las utilidades son mayores empleando el costeo tradicional.
- **Cuando la producción es menor que las ventas** (durante el segundo período) las utilidades son mayores empleando el costeo variable.
- **Cuando la producción es igual a las ventas** (durante los dos períodos tomados en conjunto) las utilidades son iguales sin importar qué modelo de costeo empleamos.
- **Cuando el volumen de ventas es constante pero la producción fluctúa**, en el costeo variable las utilidades se mantienen constantes, pero en el costeo tradicional las utilidades fluctúan por la incidencia de los costos fijos en las existencias.
- **Cuando el volumen de producción es constante y las ventas fluctúan**, en el costeo tradicional las utilidades varían debido a los cambios en las ventas, pues el costo unitario completo es igual en todos los períodos. En el costeo variable las utilidades varían en función de la variación en los ingresos. **La divergencia entre las utilidades de ambos métodos se producen en el corto plazo**, en el largo plazo tienden a igualarse pues obviamente se produce una convergencia entre producción y ventas.

Ventajas del Costeo Variable sobre el Costeo Tradicional:⁸⁴

- a) Los ingresos no son afectados por las existencias en inventario.
- b) La relación Costo Volumen Utilidad (CVU) es de rápida interpretación.
- c) Las ganancias están en relación directa con las ventas. "... ayuda a los empresarios a comprender que no es el proceso industrial el que genera las utilidades, sino que éstas provienen de las ventas ..."
- d) Demanda menos trabajo administrativo.
- e) Elimina los costos sobre o sub-absorbidos.
- f) Las ganancias y las pérdidas son más fáciles de entender para los usuarios de la información. "... Los estados de resultados internos por línea de productos son más fáciles de entender por los gerentes (...) concentran la atención del lector sobre los aspectos controlables del negocio. (...) familiariza a los empresarios con el punto de equilibrio..."

⁸⁴VAZQUEZ, Juan Carlos, op. cit, Pág. 561

- g) Se conocen los costos fijos y su incidencia sobre las ganancias.
- h) Puede generar ventajas impositivas a las empresas que lo usan, si hay disposiciones al respecto o se solicita autorización a la AFIP.
- i) Su aplicación es recomendable en empresas que elaboran un producto o productos de características homogéneas.

Desventajas del Costeo Variable con relación al Costeo Tradicional:⁸⁵

- a) La clasificación en costos variables y fijos no se puede realizar en forma totalmente exacta.
- b) “...El valor de los inventarios de existencias en proceso y de productos terminados no es representativo del valor real de un negocio...”.
- c) No es un principio contable o norma generalmente aceptada.
- d) Su aplicación a empresas que producen una gran variedad de artículos no resulta práctica.

Análisis Marginal y Decisiones

El punto anterior ha sido desarrollado, conjuntamente con los cuadros 15 y 16, siguiendo la visión que sobre el tema tiene el Profesor Juan Carlos Vázquez, uno de los expositores y defensores más conspicuos del costeo por absorción.

Creemos conveniente que se introduzca de esta manera el costeo variable. A continuación vamos a desarrollar la teoría de lo que se conoce, genéricamente, como Análisis Marginal y el estudio del comportamiento de los costos para la toma de decisiones, basado en los trabajos (abundantes y prolíficos) que han sido materia de exposición y discusión por parte del Dr. Amaro Yardín,⁸⁶ padre intelectual de lo que se denomina “Escuela del Litoral” y firme defensor del costeo variable.

Los profesores antes citados tienen abundantes pergaminos en sus antecedentes académicos y profesionales.

El Profesor Juan Carlos Vázquez ha ejercido, entre otras tareas, la Presidencia del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos (IAPUCO), y el Profesor Amaro Yardín ha desempeñado, entre otras tareas, el mismo cargo y la Presidencia del Instituto Internacional de Costos (del cual fue entusiasta fundador).

Nos ha parecido conveniente citar a estos dos calificados referentes por sus ideas opuestas en cuanto a la distinta percepción que cada uno de ellos tiene, con relación a los sistemas de costeo por absorción y costeo variable.

⁸⁵Ibidem.

⁸⁶BOTTARO, Oscar E., RODRÍGUEZ JÁUREGUI, Hugo A., YARDÍN, Amaro R., El Comportamiento de los Costos y la Gestión de la Empresa, (Buenos Aires, 2004), Pág. 31.

Finalmente, nos parece interesante transcribir parte de un trabajo que presentara el Dr. Amaro R. Yardín⁸⁷ en oportunidad de realizarse el XXIII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos, en la Ciudad de Rosario.

*“Para abordar este análisis, acudiremos a un trabajo propio publicado hace ocho años.”*⁸⁸

Como es sabido, la diferencia que separa a los modelos de costeo completo y costeo variable, reside en el distinto tratamiento que cada uno de ellos otorga a los costos fijos. Para el costeo completo, los costos fijos constituyen parte del costo de los productos terminados o en proceso, mientras que para el costeo variable, ellos son costos del período, no costos de los productos.

Apreciamos entonces que la discrepancia entre ambos modelos se reduce a la conceptualización de la verdadera naturaleza de los costos fijos.

Para discutir este tema, debemos distinguir cuál es el objetivo de la información contable que queremos generar.

El modelo del costeo completo y la Contabilidad Patrimonial.

Si estamos diseñando un modelo destinado a informar a terceros a la empresa, deberemos acudir a los principios de la Contabilidad Patrimonial, mientras que si estamos armando un modelo dirigido a usuarios internos, tendremos que apoyarnos en los criterios de la Contabilidad de Gestión.

Para la Contabilidad Patrimonial, cuyo objetivo fundamental ya señalado es la protección de los intereses de los terceros, deberemos dirigir nuestra atención a determinar cuál es la manera más prudente de valorar los inventarios, con el propósito de evitar que los destinatarios de la información sean inducidos a engaño a través de la presentación de situaciones patrimoniales sobrevaluadas.

La Contabilidad Patrimonial ha adoptado el criterio de “valuación al costo”⁸⁹. Este criterio apunta a considerar como “valor” al “costo” de producción o adquisición.

Como ya lo hemos manifestado más arriba, nadie puede dudar del sensible alejamiento de la realidad económica que conlleva este criterio, desde el momento que es absolutamente incorrecto confundir como sinónimos dos conceptos tan diferentes, como lo son “valor” y “costo”. Pero no olvidemos que el objetivo de la Contabilidad Patrimonial es, fundamentalmente, proteger los intereses de los terceros y sólo en segundo término reflejar la realidad económica.

La mejor forma de representar la realidad económica sería buscar, por otros caminos, el verdadero “valor” de los bienes producidos y aún no vendidos, para asignarle esta magnitud a los bienes de cambio en existencia. Hace unos veinte años hemos

⁸⁷YARDÍN, Amaro R.: “Una revisión a la teoría general del costo”, Rosario, 2000

⁸⁸YARDÍN, Amaro, Réquiem para el costeo de plena absorción, publicado en Revista de Financiación y Contabilidad, Madrid, setiembre de 1992, Vol. XXI, N° 72, p. 675/709

⁸⁹Si bien en la Argentina las normas contables profesionales admiten la valuación a valores corrientes (uno de los cuales es el valor neto de realización), la tendencia internacional apunta a privilegiar la valuación al costo, y es muy probable que en el proceso de armonización internacional de normas contables prevalezca este último criterio.

propuesto la adopción del concepto “precio de venta en bloque” para asignar valor a los inventarios⁹⁰ pero hoy admitimos que esta propuesta es viable exclusivamente para la Contabilidad de Gestión.

Creemos que la Contabilidad Patrimonial, buscando proteger los intereses de los terceros, debe adoptar la valuación al costo, pues, de este modo, los inventarios aparecerán con un valor que difícilmente pueda ser superior al valor de mercado. Y estamos de acuerdo en considerar adecuada la inclusión de una porción de los costos fijos en cada unidad producida, con el propósito de que el “valor” de los inventarios (en realidad: el costo completo) se acerque en mayor medida al valor de mercado.

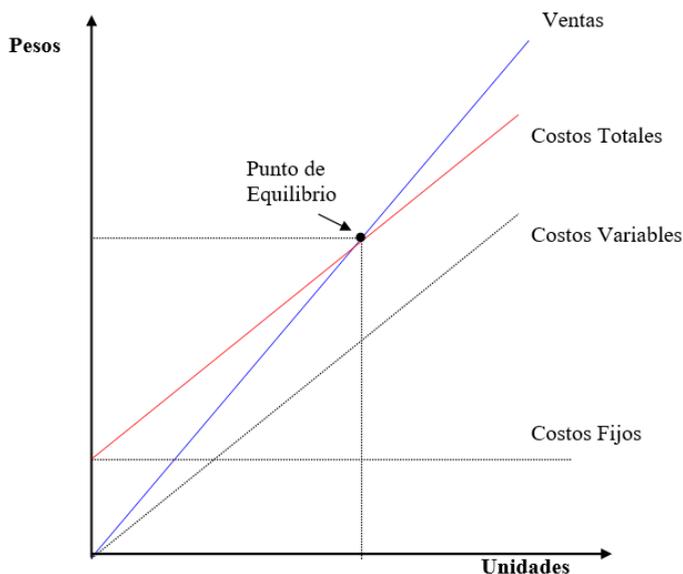
El modelo de costeo completo es, por consiguiente, útil para determinar el costo de los productos fabricados, pero sólo con la finalidad de “valuar” los inventarios y detraer este valor de los ingresos que la venta de ellos representa para la empresa. Todo ello válido exclusivamente para los informes contables destinados a terceros al ente emisor, es decir, para la documentación conocida bajo la denominación de Estados Contables de Publicación, originada en los registros de la Contabilidad Patrimonial.”

El Análisis Marginal, en consecuencia, es una herramienta esencial para la toma de decisiones en la gestión empresarial. Tal como lo establecen los autores citados, el basamento del mismo es el denominado punto de equilibrio: “... el volumen de operaciones que cubre exactamente la suma de los costos variables y de estructura correspondientes a un cierto período de tiempo. En ese punto la empresa no alcanza ninguna utilidad, pero tampoco experimenta quebrantos.”⁹¹

⁹⁰YARDÍN, Amaro, y RODRIGUEZ JÁUREGUI, Hugo, **El resultado periódico y el principio de valuación al costo**, publicado en Revista de Contabilidad y Administración, N° 49, Buenos Aires, 1981.

⁹¹BOTTARO, Oscar E., RODRIGUEZ JÁUREGUI, Hugo A., YARDÍN, Amaro R., op. cit., pág. 31.

Gráficamente:



Algebraicamente

$$\text{Punto de Equilibrio (en Pesos)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \left(\frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}\right)}$$

$$\text{Punto de Equilibrio (en Unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos o Estructurales (en Pesos)}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

ó

$$\text{Punto de Equilibrio (en Unidades)} = \frac{\text{Costos fijos estructurales (en Pesos)}}{\text{Contribucion Marginal Unitaria}}$$

Esta última fórmula trae aparejada consigo un nuevo problema que resolver, ya que los datos reales pueden estar vinculados a diferentes unidades de análisis. “Ello habrá de introducir dos nuevos enfoques en nuestra metodología de trabajo: por un lado, la necesidad de homogeneizar las bases de cálculo, optando por una de las unidades de análisis posibles, y por el otro, la alternativa de establecer puntos de equilibrio – numéricamente diferentes pero conceptualmente iguales- expresados en diferentes unidades.”⁹² Dentro de dicha problemática los autores antes citados distinguen tres grupos de casos:

⁹²Ibidem, Pág. 55.

- a) Casos de Vinculación por Vía del Rendimiento: se trata de industrias que por lo general trabajan con productos primarios y cuentan con los datos requeridos para el análisis marginal expresado en distintas bases (algunos datos vinculados a unidades de materia prima y otros a unidades de producto terminado). Se procede a homogeneizar los mismos utilizando el rendimiento (un dato de ingeniería que vincula a la materia prima con el producto obtenido, por ejemplo: por cada kg. de la primera se obtienen 800 gr. del segundo). Este caso sería de aplicación a la industria citrícola que, a partir de una MP (limón) obtiene tres coproductos: aceite, jugo y cáscara en una determinada proporción según rendimiento.⁹³
- b) Casos de Mermas o Rechazos de Productos: al finalizar el proceso de producción normalmente la cantidad de productos obtenidos para la venta es inferior a la que ingresó en el mismo. “Si está asumido que nuestro control de calidad rechazará en promedio un 2 % de los productos que terminan el proceso, ese “porcentaje” de aprobación del 98 % tendrá un efecto similar al rendimiento, ya que cada producto que inicie el proceso sólo originará ingresos por 0.98 pv y costos cvu mientras que cada producto que salga a la venta originará un ingreso pv y costos cvu dividido por 0,98.”⁹⁴
- c) Casos de Devengamiento por Factores Diferentes: se trata de empresas en las que el factor de devengamiento de los ingresos, difiere de aquel que devenga los costos variables respectivos. Un ejemplo típico es el del transporte urbano de pasajeros: los ingresos se originan en la venta de pasajes, pero sus costos resultan independientes de los mismos (salvo conceptos poco significativos), ya que dependen (en su mayoría) de los Km. recorridos. Se diferencia de los casos anteriores porque no contamos con una relación técnica entre ambos conceptos (por ej.: el rendimiento) y deberemos recurrir a algún dato estadístico para vincularlos, como ser el denominado “pasajero/Km.” (expresa cuantos boletos se venden en cada Km. recorrido, promediando todos los días del año, todos los horarios de servicio y todas las líneas del sistema). Otros casos de empresas que caen en esta categoría son: salas cinematográficas, empresas de transporte de carga, etc.

Consideramos en este trabajo, como lo hemos afirmado, que la industria citrícola debería adoptar los casos a) y b) antes descriptos.

Podemos clasificar los casos de dichas empresas, tal como lo señalan Bottaro, Rodríguez Jáuregui y Yardín⁹⁵, siguiendo dos criterios:

⁹³Ver capítulo I, punto 4, páginas 35 en adelante, donde el Autor de esta Tesis desarrolla su propuesta sobre el rendimiento técnico de los factores productivos y la productividad económica de la Materia Prima Limón. (P.E.L.)

⁹⁴BOTTARO, Oscar E., RODRIGUEZ JAUREGUI, Hugo A. y YARDÍN, Amaro R. op. cit., pág.60

⁹⁵Ibídem, Pág. 74.

1. Según el grado de condicionamiento:
 - Producción múltiple sin condicionamiento técnico.
 - Producción múltiple condicionada técnicamente.
2. Según las características de los costos de estructura:
 - Producción múltiple sin costos de estructura directos o específicos.
 - Producción múltiple con costos de estructura directos o específicos.

Producción múltiple sin condicionamiento técnico El empresario puede producir una cantidad cualquiera de cada uno de los productos indistintamente, hasta el límite de elaborar sólo uno de ellos. En este caso, el punto de equilibrio no estará dado por la venta de una cantidad determinada de unidades, sino por una mezcla de los diferentes productos, encontrando así varios puntos de equilibrio. Para alcanzar el equilibrio, es necesario que la contribución marginal de todos los productos, en cualquiera de las combinaciones posibles, sea equivalente a los costos fijos totales.

Ejemplo:

Cuadro N° 17

Concepto	Producto "Y"	Producto "X"
Precio de Venta	\$ 40	\$ 50
Costo Variable Unitario	\$ 36	\$ 42
Contribución Mg. Unitaria	\$ 4	\$ 8

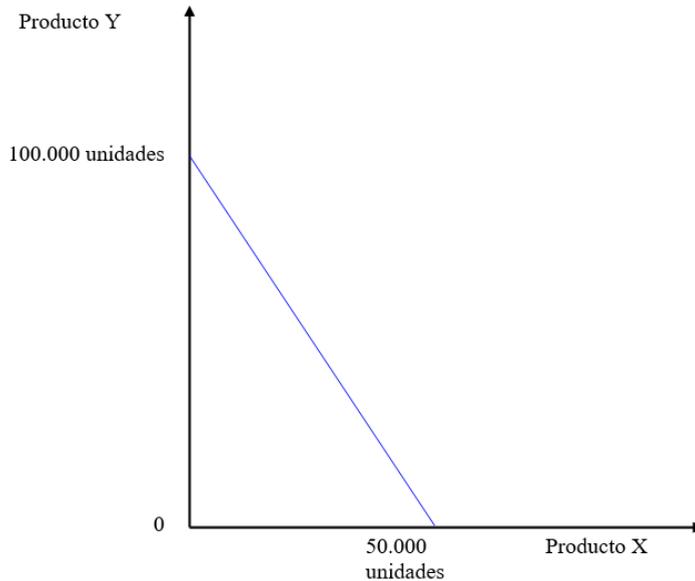
Costos Fijos del Período: \$ 400.000.-

Punto de Equilibrio (en Unidades) para "Y" = $\frac{\$400,000}{\$4/\text{unidad}} = 100,000 \text{ unid.}$

Punto de Equilibrio (en Unidades) para "X" = $\frac{\$400,000}{\$8/\text{unidad}} = 50,000 \text{ unid.}$

Siendo estos los extremos, existen numerosas opciones intermedias. Nótese que la contribución marginal del producto "Y" es el doble de la correspondiente al producto "X", esto quiere decir que dos unidades del primero pueden ser reemplazadas por sólo una unidad del último.

Gráficamente:



Dicha curva representa los puntos de equilibrio para las distintas combinaciones posibles de ambos productos.

Prosiguiendo con el análisis, tendremos en cuenta las limitaciones de la masa financiera, debiendo considerar la rentabilidad de cada producto:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Contribucion Marginal}}{\text{Costo Variable Unitario}}$$

Para el producto "Y" = $4/36 = 0,11$

Para el producto "X" = $8/42 = 0,19$

Dado este supuesto, la empresa debería abocarse a la producción de "X", ya que cuenta con una rentabilidad mayor por cada unidad monetaria invertida en costos variables, y sólo en forma complementaria producir "Y". Este tipo de análisis es aplicable a los casos de producción múltiple no condicionada, por lo que su uso no es apropiado al caso de la industria citrícola, toda vez que se trata de una producción múltiple **técnicamente condicionada, o producción conjunta**.

Producción múltiple condicionada técnicamente: el caso de la industria citrícola

Se trata de aquellas industrias en las cuales se obtiene una variedad de productos terminados en base a un mismo proceso industrial, empleando una materia prima común. Ejemplo: la industria citrícola.

"La característica determinante del problema bajo examen es la imposibilidad de modificar las relaciones que guardan entre sí los distintos productos terminados en cuanto a las cantidades que de cada uno de ellos pueden ser obtenidas a partir

de una cierta cantidad de materia prima, las cuales, **dentro de determinados límites**⁹⁶, permanecerán constantes.”⁹⁷

Una de las características de este caso es que no resultará posible determinar resultados por línea de productos.

No tiene ningún sentido intentar establecer comparaciones basándonos en la rentabilidad por línea de productos.

Podemos utilizar la siguiente fórmula para determinar la cantidad de MP que marca el punto de equilibrio:

$$Q^e MP = \frac{CE}{(Q_A \cdot pv_A + Q_B \cdot pv_B) - cvy_{conj}}$$

Donde:

- $Q_e MP$ = cantidad de unidades de MP que alcanza el equilibrio.
- Q_A = cantidad de unidades del producto “A” por cada unidad de MP.
- Q_B = cantidad de unidades del producto “B” por cada unidad de MP.
- pv_A = precio de venta unitario del producto “A” (en unidades de MP).
- pv_B = precio de venta unitario del producto “B” (en unidades de MP).
- cvu_{conj} = costos variables por cada unidad de MP procesada.

Aplicación del costeo variable a una planta de empaque Elegimos la planta de empaque mencionada en el punto 2.2 de este capítulo, porque exhibe equipamiento y tecnología de última generación, tiene la mayor tasa de crecimiento en la inversión fija, y obtiene buenos indicadores de rentabilidad, costos y posicionamiento en el mercado externo.

Tal como lo señaláramos en la pág. 60 del presente capítulo, desarrollamos a continuación, el estado de resultados bajo la óptica de los sistemas de costeo por absorción y de costeo variable. Los datos que se exponen fueron obtenidos en base al trabajo de campo realizado en la mencionada empresa.

Costos de Producción Cuadro N° 18

⁹⁶El resaltado en negrita es nuestro.

⁹⁷Ibidem, pág. 86.

Concepto	Fijo	Variable	Total
Materia Prima		967.717	1.290.741
Materiales Directos		323.024	
Mano de Obra Directa	98.598		98.598
Costos Indirectos de Producción	54.690	92.821	147.511
Total	153.288	1.383.562	1.536.850

Comercialización y Administración
Cuadro N° 19

Concepto	Comercialización		Administración	
	Fijo	Variable	Fijo	Variable
Total	8389,22 (a)	5054,83 (b)	54772,69 (c)	0 (d)

Resumen:

- Costos de Comercialización: $(a) + (b) = \$13,444,05$
- Costos de Administración: $(c) + (d) = \$54,772,69$
- Costos Fijos de Com. y Adm.: $(a) + (c) = \$63,161,91$
- Costos Variables de Com. y Adm.: $(b) + (d) = \$5,054,83$
- Precio de Venta Unitario: \$6,69
- Costos Variables Unitarios: \$3,87
- Contribución Marginal Unitaria: \$2,82

Estado de Resultados Mensual
Cuadro N° 20

Costeo por Absorción	Total	Costeo Variable	Total
Ventas	2.401.148	Ventas	2.401.148
Costo de Productos Terminados y Vendidos (1)	1.536.850	Costos Variables Producción 1.383.562 (1) Comercialización 5.055 (2)	1.388.617
Utilidad Bruta	864.298	Margen de Contribución	1.012.531
Costos Operativos Comercialización Administración	13.444 54.773	Costos Fijos Producción 153.288 (1) Comercialización 8.389 (2) Administración 54.773 (2)	216.450
Utilidad Neta	796.081	Utilidad Neta	796.081

(1) Ver cuadro n° 18 (2) Ver cuadro n° 19

Aquí se cumple una de las premisas descriptas anteriormente con respecto a los resultados netos en ambos métodos: son idénticos cuando las unidades producidas son iguales a las vendidas, no fluctuando las existencias (siempre que no se alteren el costo y el precio de venta).

Punto de Equilibrio

1) En pesos de venta: \$ 513.490

$$PE_q/\$ = \frac{\$216,450}{1 - \frac{1,338,617}{2,401,148}} = \frac{\$216,450}{1 - 0,5783}$$

$$PE_q/\$ = \$513,490$$

2) En unidades: 76.755 bultos

$$PE_q/u = \frac{\$216,450}{\$6,69 - \$3,87} = \frac{\$216,450}{\$2,82}$$

$$PE_q/u = 76,755 \text{ bultos}$$

Comprobación: (se han redondeado los decimales al par más próximo)

A partir de los datos obtenidos, vamos a comprobar si la aplicación es correcta, para lo cual el beneficio debe ser 0 (cero).

Ventas (en equilibrio): $76,755 \text{ bultos} \times \$6,69 = \$513,490,95$

- Costos Variables: $76,755 \text{ bultos} \times \$3,87 = \$(297,040,95)$

Contribución marginal: \$ 216.450,00

- Costos fijos: \$ (216.450)

Resultado: \$ 0,00

Análisis marginal, planificación de resultados e indicadores de gestión

En el proceso decisorio se intenta predecir, con diferentes grados de probabilidad, la ocurrencia de hechos significativos para la planificación de resultados.

Una gestión eficaz intentará combinar el esfuerzo para alcanzar precisión en los resultados y aceptar el riesgo y la incertidumbre que conlleva el futuro.

Se deben considerar variables cuantitativas: costos, precios, rentabilidad, indicadores de control y de gestión. También resulta necesario tener en cuenta los factores cualitativos.

Los estudios que se realizan para la toma de decisiones llevan el propósito de seleccionar una o más alternativas, entre varias posibles.

El comportamiento de los costos, en función de factores productivos fijos y variables, constituye la base de los modelos de costos para gestión y decisiones.

El análisis marginal y los modelos de costeo y gestión que de ellos derivan, se emplean, entre otros usos, para analizar los cambios reales o esperados en las condiciones y expectativas en que se encuentran las empresas.

Los modelos antes expuestos, los aplicaremos a una empresa citrícola de Tucumán, para lo cual la información que se expone reconoce las siguientes fuentes:

- Estados contables y datos suministrados por distintos departamentos de ingeniería de procesos, informática, recursos humanos, contabilidad y finanzas y comercialización.
- Encuestas, entrevistas y reuniones de trabajo con Directorio, Gerentes, Supervisores y Profesionales ligados a la actividad agroindustrial del limón.

En Tucumán existen cuatro empresas citrícolas con actividad agroindustrial integrada, y otras dos PyMEs no integradas totalmente. Hemos estudiado a las tres más importantes, y elegido a una que denominamos empresa MODELO, para aplicar la investigación y formular nuestra propuesta.

La elección obedece al hecho que la esta empresa exhibe tecnología avanzada que utilizan otras industrias del mundo desarrollado, la mayor inversión en equipamiento industrial, software y sistemas computarizados y obtiene la mejor tasa de rentabilidad y otros indicadores, dentro del sector agroindustrial de Tucumán.

Para el caso, aplicamos los modelos de **producción múltiple condicionada técnicamente por la naturaleza de la materia prima**, bajo la óptica del costeo variable.

Por ello, con razón se afirma:

“Son frecuentes los casos de industrias en las cuales de la elaboración de una materia prima común se obtienen dos o más productos terminados, a través de un procesamiento igualmente común para todos ellos, dentro del cual no es posible distinguir ninguna vinculación específica de determinados costos con determinados productos. Son los casos conocidos con el nombre de elaboración de productos conexos, lo cual da origen al fenómeno de los costos conjuntos”.

“En consecuencia, tanto los costos proporcionales como los ingresos por ventas se tomarán computando como un todo el grupo de productos surgidos del proceso, y el punto de equilibrio quedará determinado en función de la materia prima a procesar. Una consecuencia de este tratamiento “grupal” ha de ser la imposibilidad de determinar resultados por líneas de productos, lo que no puede ser considerado una carencia del sistema propuesto sino el respeto a las características propias del proceso, donde no existe ninguna base lógica que pueda dar asidero a la distribución de los costos conjuntos entre los distintos productos”⁹⁸

En una reunión con el Presidente de la empresa MODELO, después de una amable discusión sobre este tema, nos manifestó que la empresa tenía la necesidad de determinar costos y resultados por líneas de productos y distribuir los costos de estructura en función de las ventas que alcanzaba cada uno de los coproductos.

La razón: el aceite esencial es el “producto estrella” (en este momento, según el mercado internacional de este commodity), los otros surgen por necesidad obligada del proceso fabril. Además, la empresa necesita determinar resultados por líneas de productos, para cotizar precios a sus compradores del exterior. Cuando la industria está en plena temporada, este hecho ocurre todas las semanas.

Cuando los empresarios deben llevar a cabo la gestión de comercialización de estos productos en los exigentes mercados internacionales, el análisis económico se centra fundamentalmente en los precios, costos y rentabilidad del aceite esencial y de cada uno de los otros coproductos. Nos ha parecido interesante comentar esta anécdota real.

En la búsqueda de encontrar algún sustento doctrinario a la postura que toma el Presidente de la empresa MODELO, encontramos un comentario que hace Jorge Macón, en su libro “Economía del sector público” (Ed. Mc Graw Hill, 2002, págs. 13 a 15) y que reproducimos:

“El realismo de la maximización de los productores

¿Es cierto que las empresas se comportan de esa manera? ¿Es correcto que, al fijar sus precios y con el ánimo de maximizar, calculan costo e ingreso marginal y los igualan?

⁹⁸YARDÍN, Amaro, “El punto de equilibrio”, cap. XII de la obra “Costos para empresarios”, de Carlos M. Giménez y colaboradores, Buenos Aires, Ediciones Macchi, 1995), pág. 603.

Toda la experiencia sugiere lo contrario, Sabemos que las empresas calculan sus precios sobre el método del mark up, es decir que calculan sus costos a veces con y otras sin costos fijos, y a esa magnitud le agregan un porcentaje.

Este problema originó un interesante debate en Estados Unidos en la década de 1940. De hecho, si las empresas calculan sus precios mediante el método de mark up resulta inútil seguir estudiando análisis económico y menos escribirlo. Por lo menos, este análisis económico.

Sin embargo, el resultado de esa polémica es positivo. Es cierto que las empresas calculan sus precios mediante el método de mark up, pero lo hacen porque no poseen, ni pueden poseer, las magnitudes marginales en forma suficientemente rápida y a bajo costo.⁹⁹

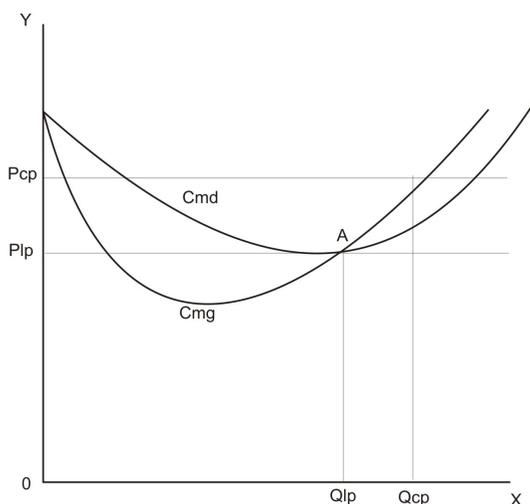


Figura 2-2 Maximización del productor a largo plazo

En el caso de la figura 2-2, el ingreso marginal es siempre igual, el precio que le viene dado, pero cuando se abandona ese supuesto y el número de productores no es infinito, o cuando son unos pocos, la curva “Img” ya no es constante y entonces calcularla es muy difícil y menos diariamente, como lo requieren quienes toman decisiones. En cuanto, a la curva de costo marginal, la situación no es mejor y su falta de constancia la hace poco más o menos imposible de obtener.

Debemos destacar que, en ambos caso, no se trata de las curvas cotidianas –aunque el dato se requiera cada día- sino de las de largo plazo. Con lo cual, los productores

⁹⁹Se trata de una interesante discusión entre economistas desde fines de los años treinta hasta casi 1950. Véase Hall y Hitch, 1939, que plantean el problema, y Machlup, 1946, que pone las bases definitivas.

hacen mark up buscando acertar con la igualdad ingreso-costo marginales, por la sencilla razón de que es así como maximizan.

Si aciertan, prosperan, si no, desaparecen. Si se exceden en el precio, desaparecen por estar afuera de competencia; “si se quedan cortos”, desaparecen por falta de utilidad, para pagar dividendos apropiados a sus propietarios o accionistas. Quedan sólo los que aciertan.

Así de cruel es el sistema. Una especie de selección darwiniana. Pero es el requisito de la eficiencia y la verdadera ventaja del sistema capitalista.

Proteger a las empresas que no han acertado con igualar ingreso y costo marginal está, por consiguiente, en contra de la efectividad del sistema privado.”

El autor de este trabajo quiere poner de manifiesto su opinión en el sentido de que la fijación de precios de los productos o servicios por el método del mark up, aunque sea una costumbre seguida por muchos empresarios, consiste en un procedimiento enteramente alejado de las correctas técnicas de gestión. En efecto, toda organización con fines de lucro persigue la maximización de sus beneficios totales, no la maximización de los beneficios individuales de cada una de sus líneas de productos o servicios. Para ello es imprescindible adoptar la técnica del Análisis Marginal, que consiste en maximizar la contribución marginal neta de cada línea, con el propósito de que la suma de todas ellas cubra los costos fijos indirectos y dé origen al beneficio total.

Otra anécdota: en una entrevista que realizáramos al Señor Bjarne Petersen, actual Cónsul de Dinamarca y ex -funcionario de Copenhagen Pecting (esta empresa adquiría en el mercado internacional, alrededor del sesenta por ciento de cáscara deshidratada para producir pectina), nos comentaba con relación a este punto, que los empresarios del sector solían decir:

“Con la venta del aceite esencial se paga la materia prima, con la venta del jugo concentrado los costos de industrialización, y la rentabilidad de las empresas proviene de la venta de cáscara deshidratada”.

De todas maneras exponemos a continuación, el resultado del estudio realizado en la empresa MODELO, respetando las características propias del proceso industrial, calculando el punto de equilibrio en cantidad de materia prima que se industrializa, por la razón de que, técnica y económicamente resulta imposible separar lo indivisible, es decir, constituye un desacierto asignar costos a cada uno de los coproductos.

Dicho de otra manera, ¿cómo calculamos el consumo de los factores productivos (MP, MOD, CIP, y otros), que participan en conjunto en la industrialización, a fin de imputarlos en forma individualizada y exacta a cada uno de los coproductos obtenidos?

La respuesta es, rotundamente, que no podemos calcularlo. Tampoco debemos realizar la determinación de costos para cada uno de los coproductos apelando a una metodología arbitraria y sin sustento en la teoría económica.

Sabemos que los empresarios buscan maximizar el beneficio y para ello no es necesario distribuir los costos fijos (cualesquiera fuesen los métodos que se adopten).

Los diferentes coproductos que se obtienen de un proceso de producción conjunta no tienen costos individuales por separado. Por ello consideramos que la postura de asignar costos por líneas de coproductos, constituye un error.

Datos relevados, correspondientes al año 2003:

1. Fruta industrializada Q_{MP}^r 227,708 Tn
2. Precio neto/Tn de MP limón \$336 Tn
3. Valor total de la producción:

COPRODUCTO	tn	Precio unitario	Valor total
JUGO CONCENTRADO	15.071	3.701	55.777.771
ACEITE ESENCIAL	1.271	65.768	83.591.128
CASCARA DESHIDRATADA	11.873	2.056	24.410.888
TOTAL			163.779.787

4. Costos de estructura \$20.403.375.-
5. Ventas reales \$146.632.735.-
6. Costos variables unitarios de la producción conjunta: \$375, 56 Tn

Vamos a utilizar la siguiente fórmula, para calcular el punto de equilibrio en Tn de materia prima limón:

$$Q_{MP}^e = \frac{CE}{(Q_j \cdot pv_j + Q_A \cdot pv_A + Q_c \cdot pv_c) - cvu_{conj}}$$

Donde:

CE = Costos de Estructura = CIP Fijos + Costos de Comercialización Fijos + Gastos de Administración, que son todos fijos.

$Q_J, Q_{Ay}Q_C$ = Cantidades (Tn) obtenidas de jugo, aceite y cáscara seca, respectivamente, por cada Tn de limón ingresada al proceso industrial.

$pv_J, pv_{Ay}pv_C$ = Precios de ventas de jugo, aceite y cáscara seca, respectivamente.

cvu_{conj} = Costos Variables de producción por cada Tn de limón ingresada.

$$\frac{Q_{MP}^e = \$20,403,375}{(0,066185 * \$3,701 + 0,0055817 * \$65,768 + 0,05214 * \$2,056) - \$375,56} = 59,366 \text{ Tn}$$

0,066185 = de 1000 Kg. de MP se obtienen casi 66,2 Kg. de jugo.

0,0055817 = de 1000 Kg. de MP se obtienen casi 5,6 Kg. de aceite.

0,05214 = de 1000 Kg. de MP se obtienen casi 52,2 Kg. de cáscara.

Resumiendo, esto significa que de cada tonelada de MP se obtienen aproximadamente 124 Kg. de coproductos. Remitimos al lector, al capítulo I, cuadro n° 9 y para su lectura el punto n° 4 “Productividad y eficiencia de los factores productivos”. Como vemos, la empresa MODELO ha obtenido en el año 2003, un rendimiento superior en un 5,64 % al promedio que obtuvo la industria cítrica de Tucumán durante un período de 15 años (1990-2005).

$$Q_{MP}^e = 59,633 \text{ Tn de MP}$$

Comprobación

	Jc 3929,14 Tn x \$ 3.701 = \$ 14.541.747	
	Ae 331,36 Tn x \$ 65.768 = \$ 21.793.102 (*)	
	Cd 3.095,34 Tn x \$ 2.056 = \$ 6.364.028 (*)	
TOTALES	7.335,84 Tn.	\$ 42.698.877

(*) Cifras redondeadas debido a que Q_{MP}^e se calcula sin decimales.

Estado de Resultados (bajo enfoque contribución marginal), en base = Q_{MP}^e
 Ventas de equilibrio de coproductos: \$ 42.698.877

- Costos variables

59.366 Tn de MP x \$ 375,66 \$ (22.295.502) *Importe redondeado
Contribución Marginal **\$ 20.403.375**

- Costos fijos de estructura \$ (20.403.375)
Resultado (cero) **\$ 0,00**

Proponemos plantear dos Estados de Resultados con enfoque de contribución marginal:

Resultados: a Valor Neto de Realización			Resultados: a Costo de Producción		
	\$ (I)	%		\$ (II)	%
Valor de la Producción (Ventas potenciales)	163.779.787	100 %	Ventas concretadas	146.632.735	100%
- Costos variables M.P. industrializada 227.708 Tn. X \$ 375,56	(85.518.016)	(52,22 %)	- Costos variables	(76.571.614)	(52,22%)
Contribución Marginal (agregada por industria)	78.261.771	47,78%	Contribución Marginal (por hacer negocios)	70.061.121	(47,78%)
- Costos de estructura (por estar en el negocio)	(20.403.375)	(12,45%)	- Costos de estructura (por estar en el negocio)	(20.403.375)	(13,91%)
Beneficio	\$ 57.858.396	35,33 %	Beneficio	49.657.746	33,87%

(*) Resultados antes de Honorarios Directorio (HD) (tasa máxima 25%) y antes de Impuesto a las Ganancias (IG) (tasa del 35%).

Si se valúa la producción terminada a Valor Neto de Realización, el beneficio es el de la columna (I) (\$ 57.858.396) y, si se la valúa al costo de producción y sólo se reconoce el beneficio en el momento de la venta, el resultado es el de la columna (II) (\$ 49.657.746).

La diferencia entre los resultados expuestos en ambas columnas (\$ 8.200.650) obedece al hecho de valuar los Bienes de Cambio que quedarían en stock, de la manera antes señalada. Si utilizáramos el método de valor neto de realización según el punto 5.5. de la Resolución Técnica N° 17 de la FACPCE, arribaríamos al mismo beneficio. Supongamos que el Directorio propondrá a la Asamblea de Accionistas votar el máximo de honorarios que establece el art. 261 de la Ley 19.550 (Ley de Sociedades

Comerciales) y sus modificatorias. En este caso los resultados que deberíamos considerar serían los correspondientes a la columna II.
En consecuencia:

Beneficio:	49.657.746
- HD (25% - 25% x 0,35)	
(16,25%)	<u>(8.069.384)</u>
Subtotal	41.588.362
- IG (35 %)	(14.555.927)
Beneficio Neto después de HD e IG	\$ 27.032.435

- a) Rentabilidad Neta s/Ventas: 18,44%
- b) Retorno Neto s/Patrimonio Neto (\$ 233.937.516) 11,56%

En entrevista realizada al Presidente de CISTRUVIL S.A. (una importante empresa agroindustrial de Tucumán y de Argentina), el Arq. Daniel LUCCI, sin que conociera los resultados que acabamos de exponer, manifestó que “los accionistas se conforman con una rentabilidad neta anual del 10 %, considerado como un porcentaje piso”. En términos absolutos hay una CMg de \$ 8.200.650 (\$ 78.261.771 – \$ 70.061.121). Para quienes dirigen técnicamente el proceso industrial ese importe sería el valor agregado por el hecho de producir. Esa Cmg estaría en el inventario por la diferencia entre lo producido y lo vendido.

En ambos resultados, los puntos de equilibrio serían los mismos:

$$PE_q \$ 42.698.877$$

$$PE_q Q_{MP}^e 59.366 \text{ Tn de MP.}$$

Si analizamos el **margen de seguridad**, definido como lo que se podría dejar de producir o vender hasta el punto en que el resultado fuese cero, tendríamos:

I) Con resultados a Valor Neto de Realización:

$$MS = \text{Margen de seguridad} = \frac{Q \text{ de MP procesada} \sim Q^e \text{ de MP}}{Q \text{ de MP procesada}}$$

Se pueden dejar de procesar 168.342 Tn de MP que representan el 73,93 % y no entrar en zona de pérdidas.

II) Con resultados a Costos de Producción:

$$MS = \text{Margen de seguridad} = \frac{Q \text{ de MP vendida} \sim Q^e \text{ de MP}}{Q \text{ de MP vendida}}$$

Se pueden dejar de vender 144.501 Tn de MP que representan el 70,88 % y no entrar en zona de pérdidas.

Conclusión: El margen de seguridad es muy bueno, pues, en ambos resultados supera el 70 %. Sin embargo, si tenemos en cuenta que el 87 % de la materia prima que utiliza la empresa MODELO es de su propia producción (ver cuadro nº 13, pág. 61), y tratándose de materia prima perecedera, quedarían en las fincas sin cosechar 146.458 toneladas. No olvidemos que se trata de una empresa integrada en sus procesos agrícola, industrial y comercial.

Si se diera esta hipótesis límite, empresa Modelo debería plantearse qué hacer con esta producción de MP perecedera. Para responder al planteo procedimos a estudiar los costos del sector agrícola y datos de los estados contables publicados, de los cuales obtuvimos la siguiente información:

Costos totales / 2003 sector agrícola \$ 26.124.839 de los cuales fueron:

a) Costos Fijos:	\$ 7.314.955	28 %
b) Costos Variables:	\$ 18.809.884	72 %
	\$ 26.124.839	100 %

Por otro lado, de sus costos totales, el sector agrícola transfirió sus costos a:

- Industria	\$ 4.588.892	18 %
- Empaque	\$ 21.535.947	82 %
	\$ 26.124.839	100 %

Cuando el margen seguridad es tan grande y la oferta de MP limón es sobreabundante, los precios de dicha MP se deprimen a tal punto que desalienta el interés de los productores agrícolas a vender a un precio que no cubriría sus costos de producción y cosecha.

Como conclusión final, creemos que la empresa MODELO debería cosechar las 146.458 Tns (que es la hipótesis límite atento al cálculo que surge cuando determinamos el margen de seguridad), siempre que el costo de cosecha sea menor que el precio de mercado. En tal caso, el valor de lo producido por el Sector Agrícola será igual al total de toneladas cosechadas multiplicado por el precio de mercado. En el mismo sentido, el costo de la materia prima de propia producción que deberá cargarse al Sector Industrial, será ese mismo precio de mercado multiplicado por la cantidad de toneladas insumidas en el proceso.

2.2.14. Capítulo III - Costos y Beneficios Sociales

2.2.15. El Problema

Las preocupaciones económicas que llegan a llenar las páginas de nuestros periódicos y que constituyen el tema de innumerables informes son tres:

- a) El mantenimiento de un elevado nivel de empleo.
- b) La estabilización del nivel de precios.
- c) La consecución de una balanza de pagos favorable.

En cuanto conseguimos alcanzar estos objetivos, hablamos de una economía “sana”, “sólida”. La fascinación de los indicadores económicos anteriormente señalados, aparta la atención de los más amplios fines de la política económica y llegan a convertirse en su sustituto.

Otra creencia es que un desarrollo económico más rápido es la verdadera solución para nuestras enfermedades crónicas.

Los gobiernos tratan de aumentar el PBI, es decir que se eleve la producción y el trabajo en el país. Con ese criterio, para que cada vez más familias posean automóvil propio, se necesita que la producción automotriz tenga un crecimiento del xx % anual y, en consecuencia, deban crecer la industria siderúrgica, plástica y aumentar el consumo de hidrocarburos.

Esta sintética situación descripta trae un mensaje. Parece que cada vez debemos trabajar más, producir más, incrementar el crecimiento económico, como si ello mejorase nuestra posibilidad de elección.

Por ejemplo, Estados Unidos tiene una productividad cumbre de casi el doble que la de Inglaterra y no parece que el ciudadano estadounidense disfrute de más tiempo libre. Acaso el ocio, desde el punto económico y humano, no tiene valor? Creemos que si, y mucho.

Otro caso es el de Japón. En Estados Unidos, un automóvil mediano se produce en 32 horas-hombre, y en Japón en 16 horas-hombre. Esta mayor productividad no ha evitado, en este último país, el Kaoshi (muerte por exceso de trabajo).

Creemos que se nos presenta una amplia gama de alternativas, pese a que las mismas no son explicitadas por los gobiernos en sus políticas económicas.

Resulta posible arreglar las cosas de manera de producir muchos menos bienes superfluos, y en cambio, disfrutar de un mayor tiempo libre. Podemos reducir la publicidad en los periódicos y, a cambio, conservar nuestros bosques.

“La confección de periódicos implica el consumo de bosques enteros. Cada edición dominical de The New York Times, devora el producto de 60 hectáreas (...) Si existiese algún mecanismo institucional que ofreciese a los que compran The New York Times, la alternativa, por un domingo, de disfrutar conjuntamente de una zona de bosque de 60 hectáreas para su recreo futuro, con toda seguridad elegirían esto último.” “Entonces ¿por qué no se plantean a la gente tales alternativas?”

Nos parece que está muy extendida la creencia de que un aumento en el PBI per cápita amplía la gama de oportunidades y el bienestar de la gente.

Otro hecho. ¿Por qué los efectos del “rebosamiento” no han sido presentados de manera más convincente a la atención del público?

Las empresas, cuando actúan produciendo bienes y servicios, provocan diversos efectos en los costos, en los volúmenes de producción, en los precios, etc.. Estos son efectos directos.

Pero también, cuando los agentes económicos actúan, producen efectos indirectos en el medio ambiente y en el entorno donde tienen su radio de acción, tales como, la contaminación del aire, del agua, auditiva, etc.

Estos efectos de rebosamiento (la tecnología produce muchos de ellos) constituyen costos sociales. Si los agentes económicos se viesan obligados a pagar por los perjuicios que ocasionan, sus costos aumentarían y en consecuencia disminuiría el beneficio.

También los agentes económicos pueden producir beneficios sociales. Una fábrica de perfumes puede perfumar el ambiente en miles de kilómetros a la redonda.

Las abejas criadas para la producción de miel pueden servir para fertilizar los árboles de los campos vecinos.

La construcción de un dique puede regular las crecidas de los ríos, mejorar la pesca aguas arriba, dar un espejo de agua para recreación y deportes.

2.2.16. La Necesidad

Hasta hoy, la economía ha sostenido dos ideas fundamentales en el desarrollo de las civilizaciones, entre las muchas que conforman su contenido.

Una, la del "homo economicus", considera al hombre motivado exclusivamente por razones económicas. La vida estaría signada en razones estrictamente económicas: de ellas habrían de depender las actitudes que orientarían los otros aspectos.

Otra, la del "principio hedonístico". Inspirado en él, el hombre aspira a lograr el máximo beneficio con el mínimo esfuerzo.

No cuesta mucho trabajo imaginar las consecuencias que pueden tener, y tienen, las ideas que todo lo reducen a motivaciones económicas y a principios eficientistas, aplicados a toda la escala de valores contingentes y trascendentes del ser humano. Un hombre formado en ese espacio cultural debe hacer un esfuerzo sobrehumano para trascender a un nivel más rico, profundo y duradero de la existencia.

Sin duda, esas ideas han servido para que la civilización alcance algunos logros necesarios para el hombre, de los cuales hoy hace gala. Sin embargo es imposible, a partir de un cierto punto, imaginar un adelanto cualitativo en el desarrollo humano, si ideas de otra calidad e inspiración, no alumbran el largo sendero del hombre.

Las dos ideas antes expuestas deben ir perdiendo proporcionalmente peso frente a otras con un contenido ético, altruista, de participación, que deberían presidir el hacer del hombre como individuo y como ser que forma parte de un cuerpo social. Pensemos qué mundo podríamos construir si fuéramos capaces de descubrir en nosotros otras motivaciones que impulsaran nuestra vida, tales como el sentido de solidaridad, participación, responsabilidad y abnegación en la sociedad humana.

Una actitud que contenga dichos valores haría que trabajásemos con la idea de generar excedentes para aquellos que están imposibilitados de hacerlo (niños, enfermos, ancianos). Esto desde el punto de vista de la producción.

Desde la óptica del consumo, nos enseñaría a limitar nuestras necesidades al nivel de alcanzar dignidad humana, y no más allá. Nadie ocuparía dos sillas para reposar su humanidad.

El sentido de responsabilidad social con participación quitaría de nuestro corazón el afán insaciable de la acumulación de riquezas, que sólo consigue devorarnos como seres humanos, dejando estériles las intenciones más puras que yacen en nuestro interior.

Una idea de no posesión llenaría de abnegación nuestros sentimientos más íntimos. Nadie se sentiría dueño de las cosas y mucho menos de los hombres. Sólo seríamos administradores de los bienes que la Divinidad reparte al hombre a través de la

Madre Naturaleza. Es necesario fundar una nueva economía inspirada en sanos y perdurables principios de humanidad.

“Lo que necesitamos son optimistas que están totalmente convencidos de que la catástrofe es ciertamente inevitable salvo que nos acordemos de nosotros mismos, que recordemos quienes somos: una gente peculiar destinada a disfrutar de salud, belleza y permanencia dotada de enormes dones creativos y capaz de desarrollar un sistema económico tal que la "gente. esté en el primer lugar y la provisión de "mercancías. en el segundo. La provisión de mercancías, sin duda, se cuidará entonces de sí misma. Esto costará mucho trabajo a través de tareas nuevas, experimentales y placenteras. La gente optimista de la que hablamos, sin embargo, no ha temido nunca al trabajo.”¹⁰⁰

Así como la teoría de costos ha elaborado sistemas que permiten determinar costos de producción, comercialización, administración y financieros, para una unidad económica industrial, comercial, agrícola-ganadera, o de servicios, surge la necesidad de contar con modelos que permitan evaluar los costos y beneficios sociales para una comunidad.

Las ciencias sociales en general y particularmente la política, se verían enriquecidas al contar con estudios que informen sobre los costos sociales que provean determinadas decisiones políticas que se adopten.

2.2.17. Un modelo de costos y beneficios sociales

Cuando se estudian los beneficios sociales, se debe tener en cuenta la demanda agregada. Esta depende básicamente de los siguientes factores más relevantes:

- Ingreso de la población.
- Precio de los bienes demandados.
- Precio de los bienes sustitutivos.
- Precio de los bienes complementarios.
- Gustos de la población.
- Clima
- Elasticidad del precio de la demanda.
- Elasticidad del ingreso de la demanda.

Se define a la elasticidad de la demanda como el cambio relativo que se produce en la cantidad demandada, como consecuencia de un cambio relativo en el precio o en el ingreso.

Llamando E_p a la “elasticidad-precio” y E_y a la “elasticidad – ingreso”, tenemos:

¹⁰⁰SCHUMACHER, E. F., Lo Pequeño es Hermoso, (Hyspamérica, 1.983), Ed. Orbis S.A.

$$E_p = \frac{\% \text{ de cambio en cantidad}}{\% \text{ de cambio en precio}}$$

$$E_y = \frac{\% \text{ de cambio en cantidad}}{\% \text{ de cambio en ingresos}}$$

También la podemos indicar:

$$E_p = \frac{\frac{\Delta_c}{c}}{\frac{\Delta_p}{p}} = \frac{\Delta_c}{\Delta_p} = \frac{p}{c}$$

Donde:

Δ_c = cambios en la cantidad demandada.

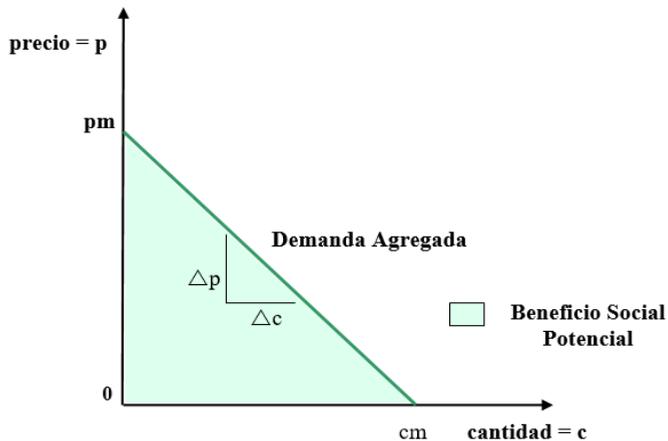
Δ_p = cambios en el precio.

c = cantidad demandada.

p = precio.

Supondremos funciones lineales para simplificar el problema. Por otro lado, en el corto plazo, podremos trabajar con las mismas sin que alteren significativamente los resultados.

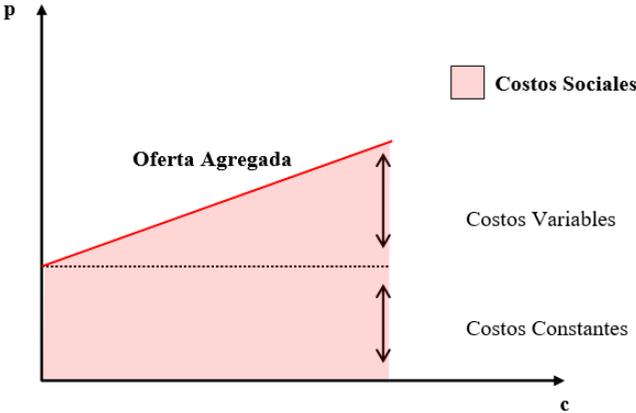
Graficamente:



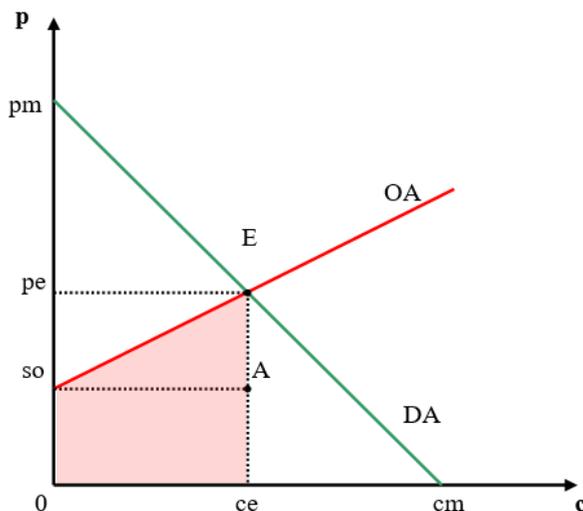
Cuando: $p = 0$ $c = cm$ \longrightarrow “saciedad”

Cuando: $c = 0$ $p = pm$ \longrightarrow “abstinencia”

La superficie $0 \text{ pm cm} = \text{“beneficio social potencial”}$, es la expresión en pesos del valor que la sociedad asigna al consumo de bienes al nivel de saciedad.



Si superponemos ambos gráficos:



En el punto **E** (equilibrio) la comunidad demanda la cantidad “ce” y está dispuesta a pagar el precio “pe”.

El **beneficio social** es: Δ (0 pm E ce)

El **costo social** es: Δ (0 so E ce)

En consecuencia, el beneficio social neto será: Δ (so pm E)

Parte del beneficio social es de los consumidores: Δ (pe pm E)

Y parte es de los productores: Δ so pe E

Matemáticamente, lo expresariamos así:

DA = demanda de bienes y/o servicios por parte de la comunidad.

OA = oferta de bienes y/o servicios para la comunidad.

pm = precio de abstinencia.

pe = precio de equilibrio.

c = cantidad

p = precio.

a = coeficiente angular o pendiente de la D.

b = coeficiente angular o pendiente de la O.

ce = cantidad de equilibrio.

so = costos constantes.

E = punto de equilibrio.

$$D = pm - ap$$

$$O = so - bp$$

En equilibrio $D = O$

$$pm \checkmark ap = so + bp$$

$$pm \checkmark so = ap + bp$$

$$pm \checkmark so = p(a + b)$$

El precio de equilibrio será:

$$pe = \frac{pm - so}{a + b}$$

El beneficio social neto que representa el área Δ **so pm E** se puede estimar, calculando la superficie del triángulo (base x altura/2).

$$\text{Base} = pm - so$$

$$\text{Altura} = ce$$

Entonces: $\left[\frac{pm \checkmark so}{2} \right] .ce$ por lo tanto el beneficio social neto será:

$$BSN = 1/2(pm \checkmark so).ce$$

El excedente que corresponde a los consumidores es:

$$\left[\frac{pm \checkmark pe}{2} \right] .ce$$

o sea:

$$Ex.Co = 1/2(pm - pe).ce$$

y el excedente que corresponde a los productores sería:

$$\frac{(pm - pe)}{2} .ce$$

o sea:

$$Ex.Prod = 1/2(pe - so).ce$$

y el costo social sería la superficie total, en nuestro caso la suma de las superficies:

$0 so A ce + so E A$; que se calcula

$ce.so + \frac{ce.EA}{2}$; y por lo tanto el

costo social será:

$$CS = ce(so + \frac{E A}{2})$$

2.2.18. Aplicación a la industria citrícola de Tucumán

Antecedentes recientes

En estos momentos (setiembre/octubre de 2006) se han agudizado los reclamos de parte de organizaciones y de habitantes de zonas afectadas de Tucumán y Santiago del Estero, que plantean a sus respectivos gobiernos los problemas de contaminación que se producen en la cuenca de los Ríos Salí y Dulce, como consecuencia de los desechos industriales que vuelcan la industria azucarera y la industria citrícola.

Prueba de ello es la reunión que han mantenido en estos días los gobernadores de Tucumán y Santiago del Estero con la Secretaría de Medio Ambiente de la Nación.

Nuestra opinión

Creemos que si utilizamos el modelo descrito en el punto 3. de este capítulo y ahondamos la política económica social a la luz de las ideas que hemos expuesto en el punto “2. La Necesidad”, podemos estimar los costos y beneficios sociales que tiene para Tucumán la agroindustria citrícola, que ha sido motivo de investigación expuesta en los capítulos anteriores y formular propuestas.

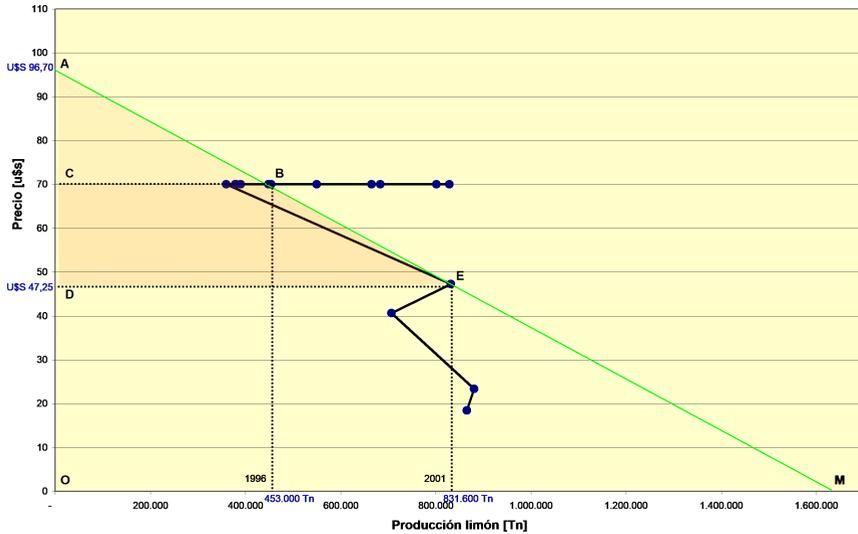
Determinación de Costos Sociales (CS) y Beneficios Sociales (BS)

En función de las cantidades producidas de MP de limón y cantidades obtenidas de coproductos y sus respectivos precios expresados en Dólares USA (U\$S) y en función de los datos e información que hemos expuesto en los capítulos precedentes podemos estimar:

1. Demanda Agregada de MP limón por parte de la industria citrícola en el largo plazo (período 1991 / 2005)
2. Oferta agregada de los coproductos que provee la agroindustria citrícola, también en el largo plazo (período 1991 / 2005)

Siendo que la demanda agregada de la MP limón, tiene una relación condicionada técnicamente con la oferta agregada y en alto grado de correlación como se observa en el cuadro N° 9 y gráfico 9.1 del Capítulo I, estimamos ambas funciones con la intención de medir aproximadamente los costos y beneficios sociales que presenta la industria citrícola de Tucumán, en un horizonte de largo plazo y con proyecciones que sintetizamos así:

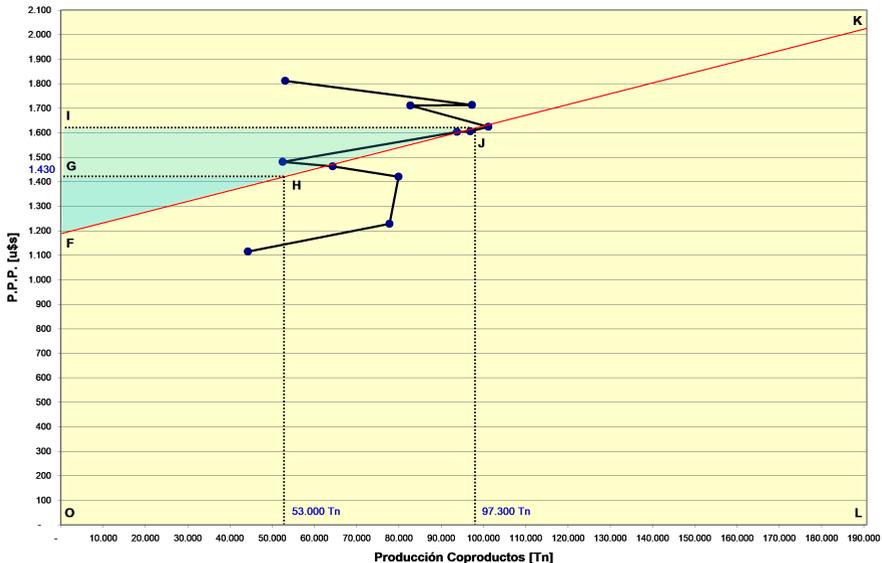
Demanda Agregada – Materia Prima Limón
Excedentes del Productor Industrial que DEMANDA MP Limón
Gráfico 13



Excedente mínimo como Productor Demandante de:
 $MP = Em = \Delta(ABC) = \frac{US\$ (96,70 - 70) \times 453,000 \text{ Tn}}{2} = US\$ 6,047,550$ (años 1995-96)

Excedente Máximo como Productor Demandante de:
 $MP = EM = \Delta(AED) = \frac{US\$ (96,70 - 47,25) \times 831,600 \text{ Tn}}{2} = US\$ 20,561,310$
 (años 2001-02)

Oferta Agregada Coproductos
Excedentes del Productor Industrial que Oferta Coproductos
Gráfico 14



Excedente mínimo como Productor oferente de coproductos

$$Em = \Delta(FGH) = \frac{U\$S(1,430 \sim 1,200) \times 53,000 \text{ Tn}}{2} = U\$S 6,095,000 \text{ años (1995/96)}$$

53.000 Tn = 11,7 % s/ 453.000 Tn de MP

Excedente Máximo como Productor oferente de coproductos

$$EM = \Delta(FIJ) = \frac{= U\$S (1,620 \sim 1,200) \times 97,300 \text{ Tn}}{2} = U\$S 20,433,000$$

97.300 Tn = 11,7 % s/ 831.600 Tn de MP

Resumen

La agroindustria cítrica recibió los siguientes beneficios sociales netos calculados en forma anual:

- a) Excedente mínimo como demandante de MP limón (1995 ó 1996) ... U\$S 6.047.550
- b) Excedente mínimo como oferente de coproductos (1995 ó 1996) ... U\$S 6.095.000
TOTAL BSN mínimo: **U\$S 12.142.550**
- c) Excedente Máximo como demandante de MP limón (2001 ó 2002) ... U\$S 20.561.310

- d) Excedente Máximo como oferente de coproductos (2001 ó 2002) ... U\$S
20.433.000

TOTAL BSN máximo: **U\$S 40.994.310**

La demanda límite de MP limón, en el “precio cero” llegaría a una producción hipotética de 1.629.600 Tn. Para ello necesitaríamos contar con casi 43.000 hectáreas de tierra aptas si tomamos un rendimiento máximo alcanzado en el año 2005 de 38 Tn /Ha de limón (cuadro N° 1, pág. 6) Ampliar la frontera agrícola que significa habilitar un 26 % más de Has., es decir, pasar de 34.000 Has. dedicadas al cultivo del limón a demandar 9.000 Has. adicionales, a un precio promedio de U\$S 6.000 / Ha, llevaría a plantear una inversión de U\$S 54.000.000 que resulta casi imposible concretar en los próximos 10 años.

Esto corrobora la bondad del ajuste del gráfico 13 que representa con alto grado de razonabilidad la DEMANDA de limón en el largo plazo, o la frontera de producción entre una producción límite de 1.629.600 Tn y un precio máximo de U\$S 96,70 / Tn. Es probable que el precio de las tierras aptas para el cultivo (Tucumán va llegando a su frontera agrícola) se incrementen en gran medida debido a la demanda que provocarían las inversiones que se están realizando ante las perspectivas que tiene esta provincia para el cultivo de granos (maíz, soja) y caña de azúcar para producción de biocombustibles (bioetanol y biodiesel) cuya puesta en marcha, con promociones fiscales y demanda asegurada comenzará en el 2010.

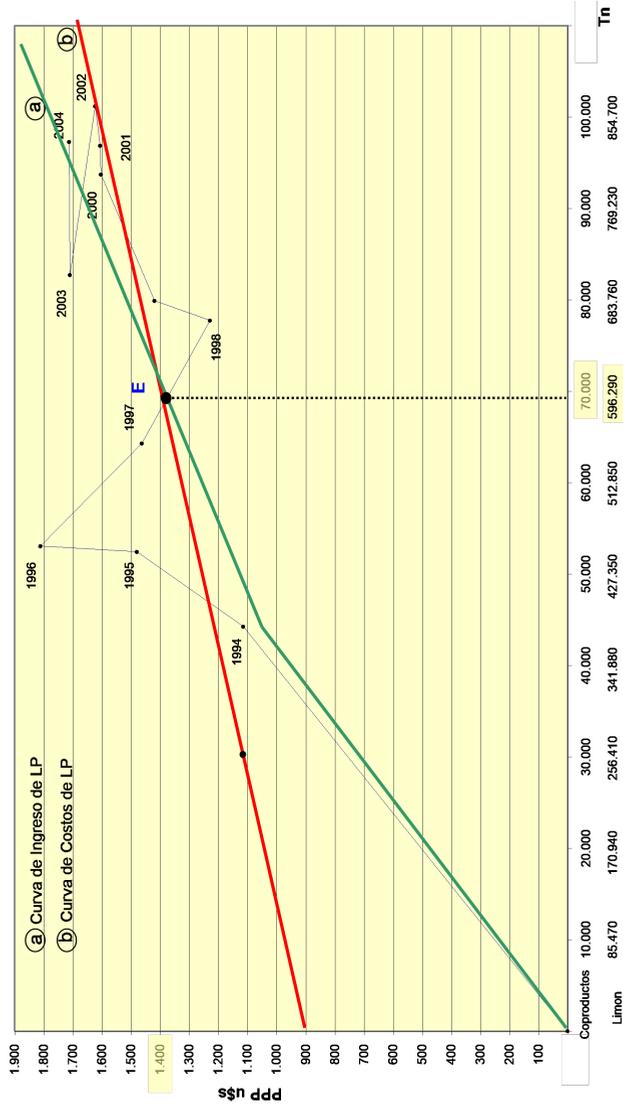
El equilibrio de largo plazo

En función de la información y datos relevados y procesados a través de la presente investigación, planteamos curvas de ingresos y costos de largo plazo, y exponemos un modelo de equilibrio de la economía citrícola de Tucumán . Intentamos dar respuestas a interrogantes claves que permitan diseñar y formular una política económica para el sector.

1. Cuál es la escala relevante de producción, es decir, entre que límites de máxima y mínima debería ubicarse la cantidad de coproductos elaborados para estar dentro del tamaño económico?
2. Cuales serían los óptimos de:
 - a) Niveles de actividad
 - b) Precios y costos que determinen el beneficio máximo?
3. En función de ese beneficio máximo ¿podremos calcular los costos e ingresos marginales que sean compatibles con los óptimos antes señalados? A continuación exponemos gráficamente el equilibrio de largo plazo, en “la mirada de los contadores” [(gráfico 15.a)] y en “la mirada de los economistas” [(gráfico 15.b)]

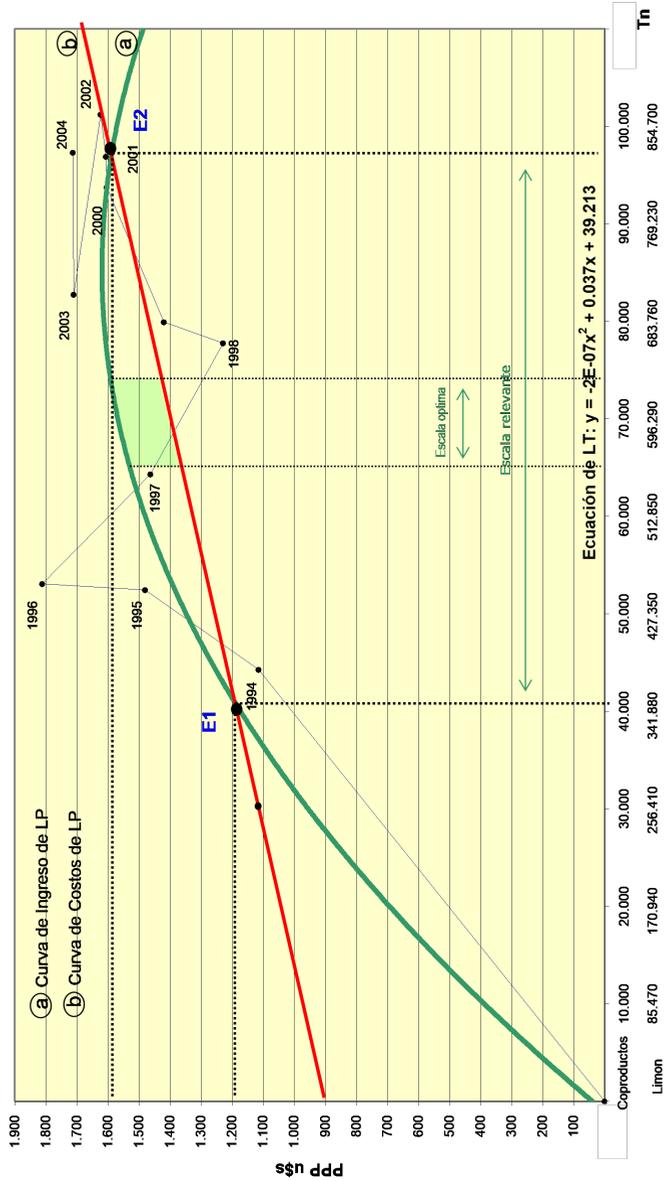
"La mirada de los contadores"

Gráfico 15.a)



"La mirada de los economistas"

Gráfico 15.b)



Los Gráficos

Se han construido en base a los cuadros que fueron expuestos en el capítulo I y

que contienen las series de tiempo con las dos variables involucradas (precios y cantidades). Dos datos (MP limón y Coproductos) están condicionados técnicamente, conformando así las variables: Tn y PPP (U\$S).

Eje	Variables
X	Tn de MP Limón .. Tn de coproductos
Y	PPP (U\$S) precio promedio ponderado de los coproductos, en dólares USA

Las funciones de los gráficos: 15.a) surgen de ajustar ingresos y costos por una línea recta y el 15.b) se obtiene al ajustar los ingresos por una función polinomial de grado 2. La función de costos, tomada para ambos gráficos en forma lineal, surge de la función de oferta agregada excluido el beneficio del sector.

En ambos gráficos, desde el año 1994, hemos extrapolado las funciones hacia la confluencia cero de los ejes cartesianos.

Las relaciones entre Tn. y PPP son biunívocas, matemáticamente hablando, y hemos comprobado que las ecuaciones de las líneas de tendencia son correctas con la información procesada.

Conclusiones

En la “mirada de los contadores” se aprecia el diagrama del modelo costo-volumen-utilidad de Rautenstrauch.

- a) La industria citrícola alcanza el equilibrio a través de procesar alrededor de 590.000 Tn. de MP limón y obtener alrededor de 69.000 Tn. de coproductos con un PPP (U\$S) de casi U\$S 1.400 /Tn.
- b) En teoría se aduce que el gráfico que utilizamos los contadores refleja una visión de corto plazo.

En la aplicación que hemos realizado, la serie de tiempo abarca 10 años. Es cierto que si no hay cambios estructurales, aunque consideramos una década, desde el punto de vista económico estaríamos en el “corto plazo”. Sin embargo, precisamente en la década bajo estudio ocurrieron los mayores cambios en tecnología agrícola e industrial que incorporó el sector y la mayoría de las plantas duplicaron su capacidad de producción.

Por ello, creemos que esta “mirada de los contadores” también expone una perspectiva de largo plazo.

En la “mirada de los economistas” se aprecia el diagrama del que surgen los costos marginales, costos medios, ingresos marginales y el equilibrio de la firma, en el largo plazo, donde se observa cómo la curva de ingresos va cayendo atento a las características de los mercados de competencia imperfecta, tal que para vender más hay que resignar precios. Se agrega a ello la teoría de los rendimientos decrecientes, que explicaría el formato que adoptan los ingresos.

Por lo expuesto, destacamos lo siguiente:

- a) La industria citrícola tendría una escala relevante de producción entre E1 y E2 que corresponde a una producción mínima de poco más de 40.000 Tn. de coproductos que requieren demandar casi 350.000 Tn. de MP limón y una producción máxima de 97.000 Tn. de coproductos que demandarían unas 830.000 Tn. de MP. Los precios mínimos y máximos de los coproductos oscilarían entre U\$S 1.200/Tn. y casi U\$S 1.600/Tn.
- b) El óptimo económico en equilibrio de largo plazo, se daría en una producción que oscila entre 65.000 Tn. y 74.000 Tn. de coproductos, que requerirían entre 550.000 Tn. y 630.000 Tn. de MP limón, respectivamente. Se muestra así, que en la zona de óptimo, se igualarían los costos marginales e ingresos marginales del sector, atento que la tangente (tg) que se trazaría como paralela a la curva de costos, corta a la función de ingresos en la zona de óptimo y, por lo tanto, ambas derivadas serían iguales.

Sabemos que la derivada primera de los costos y la derivada primera de los ingresos expresan, respectivamente, los costos e ingresos marginales y, cuando se igualan, nos señalan el beneficio Máximo del sector. Sería el OPTIMO bajo las premisas del análisis económico según los fundamentos de la “teoría de la firma”.

Finalmente por ello creemos que ambas “miradas” no son contrapuestas, por el contrario, si se interpretara cabalmente la información encontraríamos un efecto sinérgico.

2.2.19. El impuesto ecológico

Generalidades

La contaminación del medio ambiente, como hemos dicho, provoca costos sociales que las empresas no los asumen en su costos privados, los que, en consecuencia, resultan menores a lo que deberían ser.

Los costos sociales que soporta la comunidad justifican la creación de un impuesto que tenga destino específico: la construcción de plantas de tratamiento de efluentes y residuos que mejoren la calidad medioambiental. En el caso de la industria citrícola el mayor problema es la contaminación hídrica. Con relación a este punto nos parece oportuno citar:

“ En nuestra provincia el curso de agua más importante es el río Salí. Si bien recorre gran parte de nuestro territorio provincial (el presente trabajo versa sobre la problemática ambiental de la ciudad) a nosotros nos interesa estudiar su grado de contaminación por cuanto gran parte de ella se debe a conductas generadas desde la ciudad. El mayor impacto contaminante se produce frente a la ciudad capital de Tucumán debido a la gran concentración de industrias, hecho que se ve agravado por los efluentes cloacales y basuras domésticas que provienen de la ciudad. También se

encuentran contaminados los canales de desagüe que rodean al municipio (Canal Norte, Canal Sur, Canal San José) en cuyas márgenes se asientan barrios marginales densamente poblados.

De la superficie total de Tucumán, aproximadamente el 72,14% lo constituye la cuenca Salí – Dulce y el 90% de las actividades socio-económicas de la provincia están relacionadas de alguna manera con la cuenca.

La mayor contaminación del río la constituyen los sedimentos sólidos (85%) originados por erosión de los suelos. Si bien representa la mayor contaminación a nivel de volumen, desde el punto de vista ecológico es la menos importante.

Estos sedimentos son producidos por efectos del sobrepastoreo, la quema, la tala indiscriminada y por la expansión del área agrícola y de regadío. Afectan nocivamente las aguas del río en la medida en que cambian el curso del agua, provocando inundaciones reiterativas.

Los contaminantes industriales representa el 9% sobre el total de sólidos contaminantes. Comparados con los sedimentos por erosión no conforman un volumen importante, pero desde el punto de vista biológico son altamente nocivos.

El efecto perjudicial de estos contaminantes se mide por la alta concentración de fósforo que aportan al agua, esto provoca una gran proliferación de algas que consumen el oxígeno disponible, perjudicando considerablemente a la fauna acuática. Los establecimientos industriales, si bien se distribuyen en todo el territorio provincial, se concentran considerablemente alrededor de la ciudad capital.

El parque industrial de Tucumán está constituido por ingenios azucareros, destilerías de alcohol, industria papelera, cítrícolas y otras industrias (mataderos, frigoríficos, metalúrgicas, textiles, etc.)¹⁰¹

Planteo del problema

- a) Hemos determinado en el punto 4.3 de este capítulo que el excedente de los productores cítrícolos, como oferentes, con una visión de largo plazo, se ubica entre:

- un mínimo de U\$S 6.095.000
- y un MÁXIMO de U\$S 20.433.000 por año

Estos valores muestran que se justifica totalmente, desde el punto de vista socioeconómico y con beneficios para la comunidad, las inversiones que se realicen para lograr: “un ambiente sano, equilibrado, apto para el desarrollo humano y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras;”¹⁰²

¹⁰¹SOTA, Mariana Griselda: “Calidad de Vida – Medio Ambiente Urbano. Un acercamiento a la problemática en San Miguel de Tucumán”. Tesis de Grado, Facultad de Filosofía y Letras (UNT), 1998, págs. 54/56.

¹⁰²Constitución Nacional, art. 41.

- b) Por otro lado las retenciones que soporta la industria por sus exportaciones rondan el 5% , mientras que, en la mayoría de los casos, las otras exportaciones de frutas se ubican alrededor del 10%.
- c) En cuanto a la construcción de plantas depuradoras de efluentes y tratamiento de residuos orgánicos se ubicarían, para una fábrica con capacidad para procesar entre 250.000 y 300.000 Tn de MP limón, en una inversión aproximada de U\$S 2.500.000.-
Estimamos que los costos operativos anuales para manejar estas plantas rondarían en un 15% de la inversión inicial, de acuerdo a lo conversado con profesionales de las industrias cítricas.
- d) Las exportaciones anuales del sector agroindustrial cítrica suman los U\$S 200.000.000 (Fuente: E.E.A.O.C. - Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombes).

Propuesta

Crear un impuesto ecológico (Impuesto para producción cítrica limpia) que tendría las siguientes características y que lo denominaremos, en forma simplificada, **IEL**:

- a) Base imponible: las exportaciones del sector agroindustrial cítrica.
- b) Retención sobre las exportaciones: con destino específico para mejorar la protección del medio ambiente y la salud de la población: 2,75%
- c) Los montos recaudados por IEL, serían administrados, a través de la creación de un fideicomiso, en los términos de la Ley N° 24.441 propiciando las reformas y/o adecuaciones reglamentarias para el encuadramiento jurídico de esta propuesta. La denominamos FIEL S.A. (Sociedad Anónima con mayoría estatal), la cual estaría administrada por un representante de la Secretaría de Medio Ambiente de la Nación, un representante de la Secretaría de Producción del Gobierno de la Provincia y un representante de la agroindustria cítrica.

El objeto de FIEL S.A. (fideicomiso para la producción cítrica limpia) sería la administración de los fondos recaudados para aplicarlos a la inversión de obras de saneamiento y protección del medio ambiente, atento a la contaminación que la actividad agroindustrial cítrica puede provocar y/o provoca a la cuenta de los Ríos Salí – Dulce.

De los recursos ordinarios

d) Calculo Económico:

i) **ORIGEN DE LOS FONDOS**:

- Exportaciones x retenciones U\$S 200.000.000 x 2,75 % = U\$S 5.500.000

- Gastos para funcionamiento del fideicomiso (9,09 %) (500.000)
- Fondos disponibles U\$S 5.000.000

ii) APLICACIÓN DE LOS FONDOS

- a) Inversión en obras de saneamiento (60 %) U\$S 3.000.000
 - b) Donación a hospitales públicos para tratamiento de enfermedades crónicas, en niños y ancianos. (40 %) U\$S 2.000.000
- Fondos aplicados (100 %) U\$S 5.000.000

Para ello las empresas deberán cumplir con las disposiciones legales que regulan el cuidado del medio ambiente:

1. Respondiendo a los lineamientos de:

- a) Constitución Nacional, que establece:

“Art. 41 -Todos los habitantes gozan del derecho a un ambiente sano, equilibrado, apto para el desarrollo humano y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras; y tienen el deber de preservarlo. El daño ambiental generará prioritariamente la obligación de recomponer, según establezca la ley.

Las autoridades proveerán a la protección de este derecho, a la utilización racional de los recursos naturales, a la preservación del patrimonio natural y cultural y de la diversidad biológica, y a la información y educación ambientales.

Corresponde a la Nación dictar las normas que contengan los presupuestos mínimos de protección, y a las provincias, las necesarias para complementarlas, sin que aquéllas alteren las jurisdicciones locales.

Se prohíbe el ingreso al territorio nacional de residuos actual o potencialmente peligrosos, y de los radiactivos.”

- b) Constitución de la Provincia de Tucumán, que establece:

“Art. 41.- La Provincia de Tucumán adopta como política prioritaria de Estado la preservación del medio ambiente. El ambiente es patrimonio común. Toda persona tiene derecho a gozar de un ambiente sano y equilibrado, así como el deber de preservarlo y defenderlo en provecho de las generaciones presentes y futuras. El daño ambiental conlleva prioritariamente la obligación de recomponerlo y/o repararlo.

2. Si cumplen en función del control que debe ejercer la autoridad de aplicación, serían beneficiados con:

Premios e incentivos fiscales

Disminución en un 2 % (dos puntos por ciento) en la tasa del impuesto a las ganancias, es decir tributarán el 33 % sobre la ganancia neta sujeta a impuesto.

3. Si no cumplen tendrán castigos fiscales que consistirían en quitarles la exención del impuesto sobre los ingresos brutos (Gobierno de Tucumán a través de la Dirección General de Rentas) por los ingresos derivados de sus exportaciones agroindustriales.

De los recursos extraordinarios

Aquellas empresas que no cumplan, tendrán un doble castigo fiscal:

- a) De parte de la Nación, la no reducción de dos puntos por ciento en la tasa del IG.

Estimamos que esta pena podría representar estimativamente (en función del análisis de los EE.CC de las principales empresas, por las ejercicios 200304 y 2005) **U\$S 300.000**

De parte de la Provincia de Tucumán, al quitar la exención del impuesto sobre los ingresos brutos por exportaciones **U\$S 1.000.000**

ORIGEN de los recursos extraordinarios **U\$S 1.300.000**

Tanto la Nación como la Provincia deben aportar estos Fondos al fideicomiso para cumplir con lo establecido en sus respectivas Cartas Magnas.

El fideicomiso deberá aplicar estos recursos extraordinarios en la misma proporción que los ordinarios, es decir:

- a) Inversión en obras de saneamiento 60 % **U\$S 780.000**
- b) Donación a los hospitales públicos 40 % para tratamiento de enfermedades crónicas en niños y ancianos. **U\$S 520.000**

APLICACIÓN de los recursos extraordinarios

Trasciende los límites de este trabajo la implementación de este impuesto ecológico, que deberá ser abordado por los profesionales del Derecho y la Tributación, con un enfoque socioeconómico.

2.2.20. Tesis

La investigación desarrollada a través del presente trabajo se ha orientado a satisfacer los requerimientos de formación en un área del conocimiento, con aportes y propuestas que consideramos originales, con el propósito de que la Universidad contribuya al mejoramiento de la gestión empresarial de una manera compatible con la protección del medio ambiente.

1. En el capítulo I se determinan la productividad y eficiencia de los factores productivos y se pondera el P.E.L. (productividad económica del limón) que resume las correspondientes influencias de precios, cantidades, rendimientos y eficiencias en un solo indicador.
2. En el capítulo II, a partir de los distintos “modelos de decisiones de costeo” elaborados por los más destacados autores con tradición en el estudio y análisis de los mismos, se lleva a cabo la investigación aplicada a la industria citrícola y culmina con el uso del análisis marginal para decisiones empresarias.
3. En el capítulo III, a partir del uso de modelos de evaluación social de proyectos, se estiman los costos y beneficios sociales que provoca la agroindustria citrícola de Tucumán y, a fin de dar sustento a la elaboración de políticas que preserven el medio ambiente, se propone la creación de un impuesto ecológico (IEL) con el objetivo de beneficiar a la Provincia de Tucumán, con una producción citrícola limpia.

2.2.21. Epílogo

En el transcurso de la presente investigación hemos “modelizado” distintos hechos, situaciones y alternativas.

Por ello el título de esta Tesis.

Los modelos constituyen una versión simplificada de la realidad. Intentamos explicarla con cierto grado de aproximación y razonabilidad. Porque, en verdad, la realidad total es muy compleja para reducirla a expresiones simplificadoras. Pero, constituye una manera de avanzar en el conocimiento y creemos que vale la pena el intento.

El notable avance de las ciencias económicas, en el campo de la investigación aplicada, se dio a partir del uso de las matemáticas y métodos cuantitativos.

Pese a esta afirmación, los grandes pensadores que forjaron y cuya influencia sigue siendo importante en el conocimiento de la economía, a través de diversas doctrinas e ideas fundamentales, son los que fundan la epistemología de ese conocimiento.

Los modelos que hemos propuesto son indistintamente aplicables a la industria azucarera como a la citrícola, dada su gran similitud desde el punto de vista técnico-económico.

A partir de la transformación de materia prima, caña de azúcar, se obtienen diversos coproductos. Estamos en presencia, también, de una producción múltiple condicionada técnicamente.

Las decisiones políticas que deben tomar las personas que dirigen la hacienda pública, y los hombres de empresa dentro de su ámbito, inciden fuertemente en la calidad de vida de los ciudadanos. Esas decisiones se enriquecerían en calidad (por sus razonabilidad y sustento económico y social) si se apoyaran con mayor frecuencia en el análisis y evaluación que brindan los modelos de costos y gestión.

2.3. Contabilidad social y Ambiental Contextualización y Marco conceptual

Autor: Profesor Julio Benjamín Salomón

2.3.1. Introducción

El 25 de Septiembre del año 2.015, la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) aprueba la Agenda 2.030 para el Desarrollo Sostenible. En ella se fijan 17 (diecisiete) objetivos y, para cada uno de ellos se establecen metas a alcanzar, totalizando 169 (ciento sesenta y nueve) metas. Tanto objetivos como metas se definen como de carácter integrado e indivisible, y conjugan las tres dimensiones del desarrollo sostenible: económica, social y ambiental.

Esto requiere esfuerzos a nivel macro y micro. En este trabajo destaco el aporte de la Economía Social, la que, a través de sus principios, guía el accionar de las entidades en ella comprendidas hacia el logro de los objetivos citados.

La “responsabilidad social” es hoy ineludible. Compete a todos los actores sociales: Estado, empresas, universidades, entidades profesionales, entre otras. La sociedad demanda gestión social y ambientalmente responsable. Para poder evaluar el desempeño de las organizaciones, ya no sólo se debe brindar información económica y financiera, sino también social y ambiental. Cobra importancia la denominada “Contabilidad Social”, uno de los segmentos de la Contabilidad citados en 1.979 por el Dr. William Chapman, conjuntamente con los de la Contabilidad Financiera (antes Patrimonial), Contabilidad de Gestión (antes Gerencial), Contabilidad Gubernamental y Contabilidad Económica.

Con relación a la “Contabilidad Social”, se abordará su contextualización y marco conceptual, pensando en su aplicación a nivel micro: empresas (pequeñas, medianas y grandes), organismos públicos, organizaciones no gubernamentales, entre otras.

Para contextualizarla, se abordan tres Teorías de la Contabilidad Social vinculándolas con la evolución del concepto de “responsabilidad social”, y se desarrolla una propuesta asumiendo una de ellas y vinculándola con la Economía Social y los objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU ya mencionados.

En lo relativo al marco conceptual para la elaboración de normas contables con contenido social y ambiental, se considera un aporte doctrinario sobre Marco Conceptual de la Contabilidad Ambiental, las normas internacionales de información financiera, y sugerencias surgidas a partir de reflexiones sobre el marco conceptual de la R.T. 16-FACPCE, y se describen y analizan los marcos conceptuales de las propuestas focalizadas en Memorias de Sostenibilidad del GRI (Global Reporting Initiative), cuya Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad es la adoptada por la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias

Económicas (FACPCE) en su Resolución Técnica N° 36-Balance Social, por ser el modelo internacional más reconocido, y en “Reportes Integrados” del International Integrated Reporting Council (IIRC) (Consejo Internacional de Reportes/Informes Integrados).

2.3.2. Contabilidad social y ambiental y su contextualización

Hoy el concepto de empresa ha ido migrando hacia el de un “ente de naturaleza social que tiene una misión de servicio y una función social implícita en el derecho a la propiedad privada”. Es decir, al fin de lucro, se le adiciona el sentido de solidaridad social y compromiso con la búsqueda permanente del bienestar colectivo.

Debe darse la necesaria conjunción entre el objetivo económico (obtener utilidades y generar riqueza) y el social (bienestar general), el que no puede lograrse sin el accionar responsable en lo vinculado a lo social y ambiental, de manera que el desarrollo no se limite a lo económico, sino comprenda al hombre.

El Informe sobre el Desarrollo Humano de la Organización de las Naciones Unidas de 1.996 ya lo planteaba con claridad:

EL FIN: DESARROLLO HUMANO

EL MEDIO: CRECIMIENTO ECONÓMICO

EL PROPÓSITO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO: ENRIQUECER LA VIDA DE LA GENTE”.

Se trata de un crecimiento económico con inclusión social. El crecimiento económico es aquí visto no sólo desde lo cuantitativo sino también cualitativo, para que, vinculando crecimiento económico con desarrollo humano, se instrumenten políticas de desarrollo sostenible, que posibiliten la disminución de la pobreza y mejoren la calidad de vida de las personas.

Estos cambios de orientación de políticas y estrategias no sólo se exigen y necesitan a nivel gubernamental, sino deben también ser asumidos por el sector privado. Surge inexorablemente que todo ente con o sin fin de lucro, entendido como subsistema del sistema económico-social, debe tener en cuenta las implicancias socio-ambientales de su accionar.

Si bien la responsabilidad social Incumbe a todos los actores económico-sociales, deseo destacar, especialmente, el rol de tres instituciones:

- a) El Estado: debe fijar, a nivel macro, las estrategias, políticas, normas legales, control público, régimen sancionatorio, etc. Fija el gran marco de acción de las entidades públicas y privadas, tendiente a promover el desarrollo de conductas social y ambientalmente responsables, que se traduzcan en el diseño, desarrollo y puesta en marcha de sus políticas, planes, programas, proyectos y operaciones.

Aquí se dará una disyuntiva importante en los países en desarrollo, que confronta lo social con lo ambiental: combatir la pobreza y preservar el medio ambiente simultáneamente, un equilibrio nada fácil de alcanzar. Sirva de ejemplo los problemas que afronta el Estado para definir un marco legal regulatorio de la industria minera que compatibilice ambas necesidades.

El Foro Económico Mundial publicó este año un informe en el que propone un cambio en las prioridades en materia de política económica para responder de forma más eficaz a la inseguridad y desigualdad que acompañan al cambio tecnológico y la globalización. El Informe sobre Crecimiento Integrador y Desarrollo 2017 concluye que la mayoría de los países están perdiendo oportunidades importantes para aumentar el crecimiento económico y reducir la desigualdad al mismo tiempo porque el modelo de crecimiento y las herramientas para medirlo que han guiado a los dirigentes durante décadas necesitan un importante reajuste.

- b) Universidades: deben transmitir el estado del conocimiento en esta materia, adecuar los contenidos de sus planes de estudio, promover investigaciones y poner en práctica acciones que coadyuven al logro del desarrollo sostenible.
- c) Entidades Profesionales: elaborar normas técnicas de calidad adecuadas a nuestra realidad, que satisfagan la necesidad de información fiable, oportuna y transparente, de la sociedad. Promover la concientización en materia de responsabilidad social y ambiental, a nivel empresarial y profesional.

A todos les compete trabajar mancomunadamente en tareas de investigación que se concreten en proyectos de normas legales, políticas y estrategias económicas, financieras, sociales y ambientales que permitan generar más y mejor empleo, y una mejor distribución de la riqueza, entre otros objetivos destacables.

En el caso de las empresas, la responsabilidad social es la respuesta que debe dar a las expectativas de los sectores con los que se vincula interna y externamente, en especial, en lo relativo a desarrollo integral de sus trabajadores y aportes a la comunidad (incluido lo ambiental), para así crecer y desarrollarse sosteniblemente.

Siendo el Sistema de Información Contable parte fundamental del Sistema Integral de Información de todo ente, deberá contemplar su readecuación para brindar la información social y ambiental, hoy cada vez más reclamada por distintos actores sociales, con dos propósitos fundamentales:

- permitir una gestión integral e integrada: económica, financiera, social y ambientalmente responsable, lo que hoy se considera “gestión integral sostenible”. (Uso interno)
- satisfacer las necesidades de información de múltiples usuarios de la información contable (stakeholders). (Uso interno y externo)

Según el Dr. William L. Chapman: “La Contabilidad Social concierne a la recopilación, al ordenamiento, al análisis, al registro, a la síntesis y a la interpretación de los efectos que tiene la actividad de las empresas y otras entidades de la esfera económica, sobre el todo social.

Esta especialidad de la disciplina contable se aboca al estudio de los impactos Sociales (tanto culturales como naturales, directos e indirectos) de la actividad de los entes en el todo social y viceversa”. Incluye lo ambiental dentro de lo social. Consideramos Contabilidad Social, o mejor, Contabilidad Social y Ambiental, en consideración al desarrollo e importancia actual de la información ambiental, al segmento de la Contabilidad cuyo objetivo es brindar información, tanto a nivel micro como macro, cuantitativa y cualitativa, útil para la evaluación del comportamiento social y ambiental de la organización.

El informe por ella generado a nivel corporativo se denomina comúnmente “Balance Social”. En nuestro país, se dictó la RT 36 FACPCE-Balance Social, que contempla el Estado de Valor Económico Generado y Distribuido, generalmente conocido como Estado de Valor Agregado, y la Memoria de Sostenibilidad (denominada Memoria de Sustentabilidad por la FACPCE), según el modelo propuesto por el GRI.

Para entender el contexto y marco conceptual, la importancia y el desarrollo de la Contabilidad Social, debemos previamente analizar la evolución que las teorías referidas a ella han tenido a lo largo del tiempo, y que guardan relación con la evolución del concepto de responsabilidad social.

Para ello, nos basaremos en el trabajo “Las Teorías de la Contabilidad Social y su Relación con la Responsabilidad Social Empresaria”, de la Dra. Paula D’Onofrio, presentado como ponencia en el XV Congreso Internacional de la Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa, en el año 2.006. En él se distinguen tres Teorías a partir de los paradigmas por cada una sostenidos.

En los extremos están:

- a) Paradigma funcionalista o del mercado: se basa en la teoría económica neoclásica y la teoría clásica de gestión. El objetivo de la información de tipo social es ofrecer datos útiles a los accionistas y los mercados de capitales, dado que la misma puede influir en la valoración positiva o negativa de las acciones. El usuario básico de la misma es el inversor. El libre mercado garantiza la máxima satisfacción social.

En esta corriente se destaca el pensamiento de Milton Friedman, reconocido economista liberal y Premio Nobel de Economía en 1976, quien hace casi cuatro décadas se refirió a la responsabilidad social en uno de sus artículos publicado en 1970 en el New York Times, de esta manera: la “única responsabilidad social de los gerentes es aumentar al máximo las utilidades obtenidas por la empresa

para sus accionistas”, resaltando además que el comportamiento socialmente responsable es más propio de las personas que de las organizaciones. Esta afirmación, teniendo en consideración el prestigio de quien la emitió, motivó que vuelva a retomar importancia la discusión conceptual sobre responsabilidad social. Desde su perspectiva, son las personas individualmente consideradas las que pueden invertir sus propios recursos en acciones relacionadas con la responsabilidad social, y no pretender que los gerentes realicen acciones de responsabilidad social con los recursos de los accionistas o dueños de la empresa.

Exigir obligatoriamente la presentación de informes sociales y ambientales es considerado una carga gravosa para los accionistas.

- b) Paradigma radical: se presenta un modelo de sociedad alternativo al anterior, y una diferente concepción sobre el rol de la Contabilidad.

Podemos sintetizarlo en:

- el cuestionamiento al mercado como medio de asignación de recursos, y,
- la crítica a la Contabilidad por concentrarse tanto en información económico-financiera, ignorando las de carácter social y ambiental.

Obviamente, ninguno de los dos extremos, que se traducen en lo económico en un planteo “mercado” vs. “Estado”, satisface los requerimientos y expectativas de la sociedad del siglo XXI, que podríamos sintetizar en los “Objetivos de Desarrollo Sostenible” definidos en el año 2015 por la Organización de las Naciones Unidas para ser alcanzados hasta el año 2030, en el que se da un papel protagónico al trabajo conjunto Estado-sector privado-sociedad civil para:

- Fomentar la productividad,
- Lograr un crecimiento económico inclusivo con responsabilidad social en el manejo de los recursos, y
- Creación de empleo.

Todo esto se refleja con claridad en el objetivo 17: “Revitalizar la alianza mundial para el Desarrollo Sostenible”, al decir: “Para que una agenda de desarrollo sostenible sea eficaz se necesitan alianzas entre los gobiernos, el sector privado y la sociedad civil. Estas alianzas inclusivas se construyen sobre la base de principios y valores, una visión compartida y objetivos comunes que otorgan prioridad a las personas y al planeta, y son necesarias a nivel mundial, regional, nacional y local. Es preciso adoptar medidas urgentes encaminadas a movilizar, reorientar y aprovechar billones de dólares de recursos privados para generar transformaciones a fin de alcanzar los Objetivos de Desarrollo

Sostenible.

Se necesitan inversiones a largo plazo, por ejemplo la inversión extranjera directa, en sectores fundamentales, en particular en los países en desarrollo. Entre estos sectores figuran la energía sostenible, la infraestructura y el transporte, así como las tecnologías de la información y las comunicaciones. El sector público deberá establecer una orientación clara al respecto. Deben reformularse los marcos de examen y vigilancia, los reglamentos y las estructuras de incentivos que facilitan esas inversiones a fin de atraer inversiones y fortalecer el desarrollo sostenible. También deben fortalecerse los mecanismos nacionales de vigilancia, en particular las instituciones superiores de auditoría y la función de fiscalización que corresponde al Poder Legislativo”.

El fortalecimiento de las instituciones superiores de auditoría, para mayor y más oportuno control, con la mayor independencia posible, exige cambios normativos y ejercicio más ético de los miembros a cargo de las mismas. Es una demanda insatisfecha aún, en particular, pero no exclusivamente, en los países en desarrollo, y una asignatura pendiente en Argentina.

En este marco abordamos la tercera teoría, que tiende a un equilibrio entre las dos anteriores:

- c) Paradigma interpretativo o social: además del inversor, existe una multiplicidad de usuarios (Ej.: empleados, Estado, ONG, etc.) que demanda información social y ambiental que debe ser provista por las organizaciones. Aquí se presentan diferentes enfoques:
 - Contrato Social: existe un contrato implícito entre entes económicos y la sociedad, por el que los primeros tienen el soporte legal y la autorización para poseer y utilizar recursos naturales y contratar empleados. La presentación de información social y ambiental constituye la forma de explicar la utilización de todos esos recursos y los resultados obtenidos.
 - Legitimidad organizacional: la información social y ambiental son vistas como medios para ser aceptados en la sociedad. El peligro está en la búsqueda de esa legitimidad sin responsabilidad social, brindando informes sesgados.
 - Teoría del stakeholder: la información social y ambiental es presentada porque numerosos agentes sociales le asignan suma importancia, y, si no se satisface esta demanda, corre riesgo la supervivencia de las organizaciones.

El término stakeholder, fue instalado con fuerza en el lenguaje de la estrategia, de la ética empresarial y de la responsabilidad social corporativa por Edward Freeman, quien en 1.984 los definía en su trabajo “Strategic Management: A Stakeholder Approach” (Gerenciamiento Estratégico: Un acercamiento a las

partes interesadas o grupos de interés), como “cualquier grupo o individuo que pueda afectar o ser afectado por el logro de los propósitos de una corporación. Stakeholders incluye a empleados, clientes, proveedores, accionistas, bancos, ambientalistas, gobierno u otros grupos que puedan ayudar o dañar a la corporación”.

El citado filósofo americano, fue introduciendo nuevos elementos en su definición a lo largo del tiempo. Así en el año 2.004, en su trabajo “Ethical Leadership and Creating Value for Stakeholders” (Liderazgo Ético y Creación de Valor para los Grupos de Interés) agrega una distinción entre los tipos de stakeholders, según sea su influencia directa o indirecta sobre la empresa: los “primarios” o “definicionales” y los “instrumentales”. Los primarios son vitales para el crecimiento continuo y sobrevivencia de cualquier empresa, mientras los instrumentales están en el entorno amplio de la empresa y son aquellos que pueden influenciar a los primarios (activistas, competidores, ambientalistas, medios de comunicación).

Hasta ese momento, comienzos de la década de 1.980, la información contable se diseñaba esencialmente en función de las necesidades de los shareholders (accionistas). En la última década del siglo XX, cobra impulso la ética organizacional.

Se introduce con vigor el “desarrollo sostenible”, es decir, aquél que satisface las necesidades presentes sin comprometer la capacidad de atender las necesidades de futuras generaciones.

La responsabilidad social, en particular sobre los aspectos socio ambientales, cobra gran importancia, y ello tiene su momento cúlmine con el Pacto Global de las Naciones Unidas del año 2.000, iniciativa de compromiso ético para que las entidades incluyan en sus estrategias y operaciones principios de conducta y acción en materia de Derechos Humanos, Trabajo, Medio Ambiente y Lucha contra la Corrupción.

Continuando con esta línea de acción el 25 de septiembre de 2015, los líderes mundiales aprobaron en la Organización de las Naciones Unidas los denominados “Objetivos de Desarrollo Sostenible”: un conjunto de diecisiete objetivos globales para erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la prosperidad para todos. Ellos pueden ser así clasificados.

1- SOCIALES

SALUD Y BIENESTAR: garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades

EDUCACIÓN DE CALIDAD: garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos

IGUALDAD DE GÉNERO: lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas

REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES: en y entre los países

CIUDADES Y COMUNIDADES SOSTENIBLES: lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas

2-ECONÓMICOS

INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA: construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación

PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES: garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles

3-SOCIOECONOMICOS

FIN DE LA POBEZA: en todas sus formas en todo el mundo

HAMBRE CERO: poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible

TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos

4-AMBIENTALES

AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO: garantizar la disponibilidad de agua y su gestión sostenible y el saneamiento para todos

ENERGÍA ASEQUIBLE Y NO CONTAMINANTE: garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna para todos

ACCIÓN POR EL CLIMA: adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos

VIDA SUBMARINA: conservar y utilizar en forma sostenible los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible

VIDA DE ECOSISTEMAS TERRESTRES: gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad

5-POLÍTICOS

PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS: promover sociedades, justas, pacíficas e inclusivas

ALIANZAS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS: revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible

Cada objetivo tiene metas específicas que deben alcanzarse en un tiempo asignado de quince años (hasta 2.030) desde su formulación.

Objetivo: 17-Revitalizar la alianza mundial para el Desarrollo Sostenible

2.3.3. Metas Finanzas

17.1 Fortalecer la movilización de recursos internos, incluso mediante la prestación de apoyo internacional a los países en desarrollo, con el fin de mejorar la capacidad nacional para recaudar ingresos fiscales y de otra índole

17.2 Velar por que los países desarrollados cumplan plenamente sus compromisos en relación con la asistencia oficial para el desarrollo, incluido el compromiso de numerosos países desarrollados de alcanzar el objetivo de destinar el 0,7 % del ingreso nacional bruto a la asistencia oficial para el desarrollo de los países en desarrollo y entre el 0,15 % y el 0,20 % del ingreso nacional bruto a la asistencia oficial para el desarrollo de los países menos adelantados; se alienta a los proveedores de asistencia oficial para el desarrollo a que consideren la posibilidad de fijar una meta para destinar al menos el 0,20 % del ingreso nacional bruto a la asistencia oficial para el desarrollo de los países menos adelantados

17.3 Movilizar recursos financieros adicionales de múltiples fuentes para los países en desarrollo

17.4 Ayudar a los países en desarrollo a lograr la sostenibilidad de la deuda a largo plazo con políticas coordinadas orientadas a fomentar la financiación, el alivio y la reestructuración de la deuda, según proceda, y hacer frente a la deuda externa de los países pobres muy endeudados a fin de reducir el endeudamiento excesivo

17.5 Adoptar y aplicar sistemas de promoción de las inversiones en favor de los países menos adelantados

2.3.4. Meta Tecnología

17.6 Mejorar la cooperación regional e internacional Norte-Sur, Sur-Sur y triangular en materia de ciencia, tecnología e innovación y el acceso a éstas, y aumentar el intercambio de conocimientos en condiciones mutuamente convenidas, incluso mejorando la coordinación entre los mecanismos existentes, en particular a nivel de las Naciones Unidas, y mediante un mecanismo mundial de facilitación de la tecnología

17.7 Promover el desarrollo de tecnologías ecológicamente racionales y su transferencia, divulgación y difusión a los países en desarrollo en condiciones favorables, incluso en condiciones concesionarias y preferenciales, según lo convenido de mutuo acuerdo

17.8 Poner en pleno funcionamiento, a más tardar en 2017, el banco de tecnología y el mecanismo de apoyo a la creación de capacidad en materia de ciencia, tecnología e innovación para los países menos adelantados y aumentar la utilización de tecnologías instrumentales, en particular la tecnología de la información y las comunicaciones

2.3.5. Creación de capacidad

17.9 Aumentar el apoyo internacional para realizar actividades de creación de capacidad eficaz y específica en los países en desarrollo a fin de respaldar los planes nacionales de implementación de todos los Objetivos de Desarrollo Sostenible, incluso mediante la cooperación Norte-Sur, Sur-Sur y triangular

2.3.6. Meta Comercio

17.10 Promover un sistema de comercio multilateral universal, basado en normas, abierto, no discriminatorio y equitativo en el marco de la Organización Mundial del Comercio, incluso mediante la conclusión de las negociaciones en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo

17.11 Aumentar significativamente las exportaciones de los países en desarrollo, en particular con miras a duplicar la participación de los países menos adelantados en las exportaciones mundiales de aquí a 2020

17.12 Lograr la consecución oportuna del acceso a los mercados libre de derechos y contingentes de manera duradera para todos los países menos adelantados, conforme a las decisiones de la Organización Mundial del Comercio, incluso velando por que las normas de origen preferenciales aplicables a las importaciones de los países menos adelantados sean transparentes y sencillas y contribuyan a facilitar el acceso a los mercados

2.3.7. Cuestiones sistémicas

Coherencia normativa e institucional

17.13 Aumentar la estabilidad macroeconómica mundial, incluso mediante la coordinación y coherencia de las políticas

17.14 Mejorar la coherencia de las políticas para el desarrollo sostenible

17.15 Respetar el margen normativo y el liderazgo de cada país para establecer y aplicar políticas de erradicación de la pobreza y desarrollo sostenible Alianzas entre múltiples interesados

17.16 Mejorar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible, complementada por alianzas entre múltiples interesados que movilicen e intercambien conocimientos, especialización, tecnología y recursos financieros, a fin de apoyar el logro de los

Objetivos de Desarrollo Sostenible en todos los países, particularmente los países en desarrollo

17.17 Fomentar y promover la constitución de alianzas eficaces en las esferas pública, público-privada y de la sociedad civil, aprovechando la experiencia y las estrategias de obtención de recursos de las alianzas

Datos, supervisión y rendición de cuentas

17.18 De aquí a 2020, mejorar el apoyo a la creación de capacidad prestado a los países en desarrollo, incluidos los países menos adelantados y los pequeños Estados insulares en desarrollo, para aumentar significativamente la disponibilidad de datos oportunos, fiables y de gran calidad desglosados por ingresos, sexo, edad, raza, origen étnico, estatus migratorio, discapacidad, ubicación geográfica y otras características pertinentes en los contextos nacionales

17.19 De aquí a 2030, aprovechar las iniciativas existentes para elaborar indicadores que permitan medir los progresos en materia de desarrollo sostenible y complementen el producto interno bruto, y apoyar la creación de capacidad estadística en los países en desarrollo.

Las metas 17.16, 17.17, 17.18 y 17.19 son muy pertinentes a la profesión, y exigen que se les preste la necesaria atención en universidades y entes profesionales, y, si bien representan una exigencia ineludible a satisfacer, también es una gran oportunidad de fortalecer nuestro vínculo con la sociedad, después de tanto tiempo de privilegiar la información financiera. En pocas palabras: poner las Ciencias Económicas al servicio de la gente para mejorar su calidad de vida.

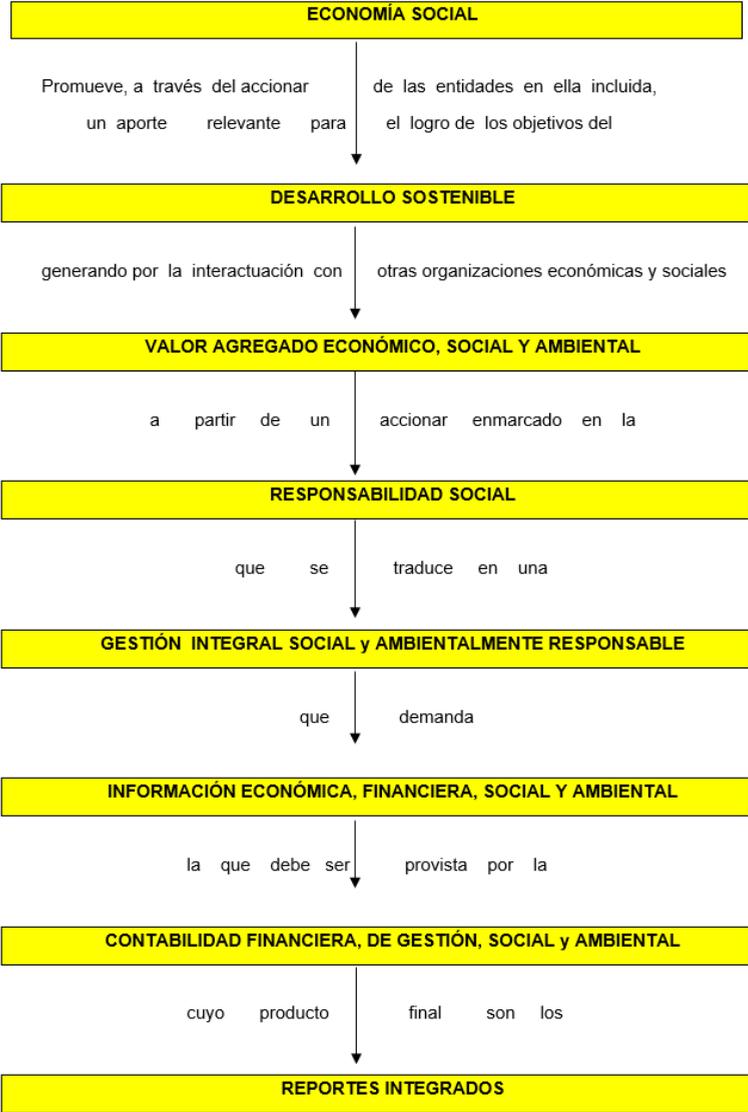
En Latinoamérica hay iniciativas a nivel país dirigidas a fomentar una administración socialmente responsable: Ej. la del Instituto ETHOS, en Brasil, y, en nuestro país, la del IARSE (Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresaria).

A partir de las teorías expuestas, y posicionándome en la Teoría del Paradigma Interpretativo o Social, con la salvedad de no compartir la “legitimación organizacional a cualquier costo”, sino fundada en la responsabilidad social, agrego como Anexo un mapa conceptual que nos permitirá ubicarnos mejor para un abordaje holístico de la importancia de la Contabilidad para brindar información multipropósito útil para una gestión integral económica, financiera, social y ambientalmente responsable, en el gran marco referencial definido a partir de considerar la necesidad de alcanzar los objetivos de Desarrollo Sostenible definidos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el aporte a tal fin de la Economía Social, y el ejercicio de la Responsabilidad Social por parte de todo tipo de organizaciones.

Se aclara, que, si bien se resalta la importancia de los principios de la Economía Social y el accionar de las entidades en ella comprendidas para el logro de los objetivos de Desarrollo Sostenible, no implica esto ignorar al resto de organizaciones,

las que de hecho están contempladas al decir que el Valor Agregado Económico, Social y Ambiental es el resultado de la interacción de todas las organizaciones.

2.3.8. Anexo I



2.3.9. Breve referencia a la economía social

La Ley española N° 5/2011 de Economía Social, fue un hito trascendente en el reconocimiento, visibilidad y desarrollo del Sector, tanto dentro del propio Estado como de la Unión Europea. Por Ley 31/2015, se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social. Esta ley define a la Economía Social como “el conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado, llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los siguientes principios, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”:

- Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.
- Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
- Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
- Independencia respecto a los poderes públicos.

A los poderes públicos, en el ámbito de sus respectivas competencias, les fija como objetivos de sus políticas de promoción de la economía social, entre otros, los siguientes:

- a) Remover los obstáculos que impidan el inicio y desarrollo de una actividad económica de las entidades de la economía social.
- b) Facilitar las diversas iniciativas de economía social.
- c) Promover los principios y valores de la economía social.
- d) Promocionar la formación y readaptación profesional en el ámbito de las entidades de la economía social.
- e) Facilitar el acceso a los procesos de innovación tecnológica y organizativa a los emprendedores de las entidades de economía social.

- f) Crear un entorno que fomente el desarrollo de las iniciativas económicas y sociales en el marco de la economía social.
- g) Involucrar a las entidades de la economía social en las políticas activas de empleo, especialmente en favor de los sectores más afectados por el desempleo, mujeres, jóvenes y parados de larga duración.
- h) Introducir referencias a la economía social en los planes de estudio de las diferentes etapas educativas.
- i) Fomentar el desarrollo de la economía social en áreas como el desarrollo rural, la dependencia y la integración social.

Obsérvese la importancia que se le da a la Economía Social que se hace de ella un objeto de estudio obligatorio: se convierte en un tema central en la educación del país en todos los niveles.

En el Punto II del Preámbulo de la mencionada ley se consigna expresamente:

...“Por otra parte, la necesidad de aprobar una Ley de la Economía Social conecta directamente con los principios que inspiran y los objetivos que persigue la Ley de Economía Sostenible, en la medida que la economía social es, en cierto modo, precursora y está comprometida con el modelo económico de desarrollo sostenible, en su triple dimensión: económica, social y medioambiental”.

La Economía Social se caracteriza por la participación democrática en la toma de decisiones y elección de sus autoridades, la promoción del desarrollo local y sustentabilidad: desarrollo económico con cuidado del medio ambiente, compromiso con la cohesión social y práctica de la responsabilidad social.

Este sector está integrado por las cooperativas, mutuales, fundaciones, asociaciones de defensa de los derechos y libertades de las personas con capacidades especiales, entre otras. A ellas se agregan en España dos tipos organizacionales muy destacables:

- **Las empresas de inserción:** “estructuras de aprendizaje, en forma mercantil, cuya finalidad es la de posibilitar el acceso al empleo de colectivos desfavorecidos, mediante el desarrollo de una actividad productiva, para lo cual, se diseña un proceso de inserción, estableciéndose durante el mismo una relación laboral convencional”. En su plantilla deben tener un porcentaje de trabajadores en inserción, que dependiendo de cada Comunidad Autónoma, oscila entre el 30 % y el 60 %. El 80 % de los resultados se reinvierte en la empresa. - **Los Centros Especiales de Empleo:** Son empresas que compatibilizan la viabilidad económica y su participación en el mercado con su compromiso social hacia colectivos con menores oportunidades en el mercado de trabajo. Su plantilla está constituida por el mayor número de personas con discapacidad (cuyo número no puede ser inferior al 70 % respecto del total de los trabajadores).

Son un claro ejemplo de cómo integrar la eficiencia empresarial con la responsabilidad social. De allí el porqué de su lugar destacado en el contexto que se propone para la Contabilidad Social y Ambiental.

2.3.10. Marco conceptual para normas contables de contenido social y ambiental

Con respecto al marco conceptual, hay diferentes caminos por seguir, entre ellos:

- Un marco conceptual para la Contabilidad Social y Ambiental en línea con el actualmente existente para la Contabilidad Financiera, o
- Un marco conceptual multidimensional que posibilite emitir informes financieros que provean información útil para todos los usuarios, internos y externos; que incluya los capitales identificables, hoy sintetizados por el International Integrated Reporting Council (IIRC) (Consejo Internacional de Reportes/Informes Integrados) en seis -financiero, manufacturado, humano, social y relacional, intelectual y natural- proyectados tanto hacia el corto, mediano como el largo plazo, informando cuantitativa y cualitativamente, sobre la creación de valor para el ente, para el resto de la sociedad y para las generaciones futuras.

Las normas internacionales de información financiera (NIIF) recomiendan la inclusión de pasivos y activos ambientales en la información financiera de las empresas, y se refiere a ellos en la NIC 37: Provisiones, Activos Contingentes, y Pasivos Contingentes: *“Se reconocerán como provisiones sólo aquellas obligaciones, surgidas a raíz de sucesos pasados, cuya existencia sea independiente de las acciones futuras de la entidad (es decir, de la gestión futura de la entidad). Ejemplos de tales obligaciones son las multas medioambientales o los costos de reparación de los daños medioambientales causados en contra de la ley, puesto que tanto en uno como en otro caso, y para pagar los compromisos correspondientes, se derivarán para la entidad salidas de recursos...”*.

Otras consideraciones sobre el tratamiento contable de cuestiones ambientales se contemplan en la NIC 36 –Deterioro del valor de los activos (Ej. Importe recuperable e importe en libros de una unidad generadora de efectivo: Párrafo 78-tratamiento de costos de rehabilitación de una explotación minera al finalizar sus operaciones).

En materia de interpretaciones emitidas por el Comité de Interpretación de Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF) son importantes la Interpretación 5- Derechos por la Participación en Fondos para el Retiro del servicio, la Restauración y la Rehabilitación Medioambiental, y la Interpretación 6- Obligaciones surgidas de la Participación en Mercados Específicos—Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (pasivos por costos de administración de desechos).

También existe una norma internacional específica, en este caso de carácter social, para el tratamiento de los “beneficios a los empleados” (NIC 19), lo que es contemplado en nuestro país en la Resolución Técnica N° 23 de la FACPCE-“Normas contables profesionales: beneficios a los empleados posteriores a la terminación de la relación laboral y otros beneficios a largo plazo”.

Lo que se desea resaltar es que a la fecha no existe una NIIF exclusiva que aborde integralmente lo socio ambiental, como sí existe en nuestro país: la R.T. N° 36 FACPCE-Balance Social.

La R.T.N° 16 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, aprueba el “Marco Conceptual de la Normas Contables Profesionales” para los entes no comprendidos en la R.T. N° 26 que deben aplicar las normas internacionales de información financiera. Este marco establece un conjunto de conceptos fundamentales, que tienen por objeto: ayudar a definir el contenido de futuras resoluciones, que emita la Federación, resolver situaciones que no estuvieren expresamente contempladas en las normas contables y ayudar a interpretar adecuadamente las mencionadas normas.

Incluye definiciones sobre las siguientes cuestiones:

- Objetivos de los estados contables.
- Requisitos de la información contenida en los estados contables.
- Elementos de los estados contables.
- Reconocimiento y medición de los elementos de los estados contables.
- Modelo contable.
- Desviaciones aceptables y significación.

Por su parte, la RT 36 FACPCE-Balance Social, consigna en la Segunda Parte Punto B. OBJETIVO lo siguiente: “El objetivo de esta resolución técnica es establecer criterios para la preparación y presentación del Balance Social.

Su preparación deberá cubrir los requisitos enunciados en la sección 3 (requisitos de la información contenida en los estados contables) de la segunda parte de la Resolución Técnica N° 16 (Marco Conceptual de las Normas Contables Profesionales distintas a las referidas en la Resolución Técnica N° 26), y cumplir con los principios para definir la calidad de elaboración de memorias contenidos en la Guía para Elaboración de Memorias de Sustentabilidad GRI, referenciada en el Anexo II de la presente resolución técnica”.

De ello se deduce que la información contenida en el Balance social, como el resto de los estados contables, conforme la R.T.N° 16, debe reunir los siguientes atributos:

- pertinencia (atingencia),
- confiabilidad (credibilidad),
- sistematicidad,
- comparabilidad,
- claridad (comprensibilidad), y tener en cuenta las restricciones que condicionan el logro de las cualidades recién indicadas:
- Oportunidad
- Equilibrio entre costos y beneficios
- Impracticabilidad

Tal como se puede verificar en la R.T. 16-FACPCE, “los requisitos de la información contenida en los estados contables” es sólo una de las cuestiones contempladas en el marco conceptual.

Resulta necesario abordar otras cuestiones. Por ejemplo podemos preguntarnos:

-¿Se mantendrán las actuales definiciones de los elementos de los estados contables? Ej.: según la RT 16-FACPCE, un bien tiene valor para un ente cuando representa efectivo o equivalentes de efectivo o tiene aptitud para generar (por sí o en combinación con otros bienes) un flujo positivo de efectivo o equivalentes de efectivo?

La pregunta que surge, desde lo socio ambiental: ¿la generación de flujos de efectivo es aceptable a cualquier costo? ¿No debería cambiar el concepto de valor, y, por consiguiente el del Activo? A nivel internacional el Proyecto 2.015 de Marco Conceptual de las NIIF lo hace, aunque preservando su perspectiva financiera: *“Activo es todo recurso económico presente controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados. Un recurso económico es un derecho que tiene el potencial de producir beneficios económicos”. Si quisiéramos integrar lo financiero con lo social y ambiental, deberíamos hablar de un “derecho, ejercido con responsabilidad social, que tiene el potencial de producir beneficios económicos, en el marco de un desarrollo sostenible”.*

-¿Es pertinente el concepto financiero de medición desde la óptica social y ambiental? Es dable destacar que la RT 16-FACPCE no define “medición”, y las NIIF la definen en su Marco Conceptual para la Información Financiera como “el proceso de determinación de los importes monetarios por los que se reconocen y llevan contablemente los elementos de los estados financieros, para su inclusión en el balance y en el estado de resultados”. A los fines socio ambientales deberemos reconsiderar e ir hacia un concepto de medición más amplio, no restringido a la determinación de los importes monetarios.

Para abordar científicamente la problemática de la medición, y así obtener medidas válidas, se la debe considerar en el marco del respeto a los principios de la Teoría General de la Medición, y, dentro de ella, es particularmente destacada la denominada Teoría Representacional de la Medición, cuyo fundamento consiste en que “toda medición debe asegurar una adecuada representación del atributo real medido mediante los símbolos o números asignados”. Una representación por medición de un atributo de una entidad es adecuada si es coherente con la idea conceptual que sobre dicho atributo es comúnmente aceptada por los expertos.

La problemática de la medición implica, entre otros:

- concepto de medición
- objetivo de la medición
- selección de variables relevantes o propiedades,
- unidad de medida
- instrumentos de medición para captar las propiedades del fenómeno analizado. Ej.: para medir el grado de contaminación del aire en ciudades se usan analizadores de ozono, de óxido de nitrógeno, de partículas en suspensión, etc.

En la Contabilidad Social y Ambiental se usarán, con excepción del Estado de Valor Económico Generado y Distribuido, que se confecciona a partir del Estado de Resultados, “indicadores”, previa selección de las variables relevantes, a fin de evaluar la contribución social y ambiental de la organización. Esto nos lleva a una consideración importante: al determinar las variables relevantes, ya hay juicios de valor de quien selecciona, lo que nos conduce a la afirmación de que estas mediciones, como sucede en lo financiero cuando se realizan estimaciones ante incertidumbres sobre hechos futuros, no están exentas de subjetividad.

- Desde la perspectiva social, ¿cuál concepto de “capital a mantener” es más relevante: el adoptado por la normativa argentina e internacional en la Contabilidad Financiera, “financiero” (valor en moneda homogénea de los aportes y reinversiones –ganancias capitalizadas- de los propietarios) o el “operativo”: capacidad de producción de bienes y/o prestación de servicios, o deberían considerarse ambos?

Si respondemos que ambos o el “capital operativo”, por su mayor pertinencia con la productividad y el mantenimiento de las fuentes de trabajo, éste no está incluido en el modelo contable fijado por la R.T. 16 FACPCE (sí está contemplado en las normas internacionales de información financiera). Al cambiar el concepto de mantenimiento de capital, el resultado ya no surgirá de contrastar ingresos, ganancias, gastos y pérdidas. Primero debe reponerse la capacidad operativa necesaria para mantener el capital operativo al inicio (“ajuste por mantenimiento de capital”).

En este caso, y, tal como lo explica el C.P. Héctor Ostengo en su libro “El Sistema de Información Contable”, considerando que todos los recursos (activos) del ente están siempre disponibles para alcanzar cierta capacidad operacional, o sea cualquier activo se puede vender y reinvertir en otro en todo momento, la igualdad patrimonial será:

$$\text{Activo Total} - \text{Pasivo Vinculado (No Financiero)} = \text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo Financiero}$$

El primer término es la Estructura Operativa. El segundo es la Financiación Total.

Pasivo Vinculado o No Financiero: son los generados por las actividades principales del ente: comerciales, sociales, fiscales.

Pasivo Financiero: son los provenientes de un proceso de financiación no vinculado a la producción y/o comercialización, es decir, no se vinculan con las actividades principales del ente.

El resultado generado por la estructura operativa: es “el excedente o disminución que se obtiene en cierto tiempo respecto del activo operativo neto de su correspondiente pasivo vinculado (no financiero) en dicha actividad operativa, a efectos de preservar al cierre determinada capacidad operativa o ritmo de actividad definida al comienzo del periodo”.

Esto nos lleva a otro interrogante: ¿si se modifica el marco conceptual de la R.T. 16 FACPCE incorporando el “capital a mantener operativo”, debemos pensar para el futuro próximo en un juego de estados contables que contenga Estados Contables elaborados en función del “capital financiero a mantener” y otro con “capital operativo a mantener”, más útil para ciertos usuarios, como empleados y comunidad, y para la gestión de los entes? Una alternativa sería incluir estados contables confeccionados con “capital operativo a mantener” en la información complementaria. Esto enriquecería la información social que hoy se brinda optativamente por el Balance Social.

También podríamos referirnos a la unidad de medida: ¿el Balance Social utiliza sólo la “monetaria” contemplada en el marco conceptual de la R.T 16 FACPCE? Respuesta: de ninguna manera. En la Memoria de Sostenibilidad (Memoria de Sustentabilidad según FACPCE) se contemplan la unidad de medida monetaria en el Estado de Valor Económico Generado y Distribuido (Desempeño Económico), e “indicadores” diversos: físicos (Ej. KW de energía consumidos), de tiempo (Hs. de capacitación del personal), porcentajes (Ej.: los relativos a la composición de la plantilla de personal), entre otros, cuando se aborda el desempeño social y ambiental.

Además, y en especial en lo referido a “contenidos básicos generales”, se incluyen descripciones y declaraciones (Ej.: Visión, Misión, Valores, declaración del responsable principal de las decisiones de la organización sobre la importancia de la sostenibilidad para la organización y la estrategia de esta con miras a abordarla.), lo que implica

que el tipo de información no es sólo cuantitativa sino también cualitativa.

Aquí podríamos interpretar que al decir la R.T. 36 FACPCE “cumplir con los principios para definir la calidad de elaboración de memorias contenidos en la Guía para elaboración de Memorias de Sustentabilidad GRI”, se está aceptando la incorporación ambos tipos de información, ya que en el de “Precisión” se hace referencia a la calidad de la “información cualitativa” y “cuantitativa”.

Estas y otras cuestiones, deben abordarse para definir un marco conceptual de la Contabilidad Social y Ambiental, ó, si se los integra, de la Contabilidad Financiera y Social y Ambiental. Todo esto a nivel micro.

A nivel internacional, se está gestando un nuevo marco conceptual por parte del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, que emitió en el mes de Mayo de 2.015 un “Proyecto de Norma Marco Conceptual para la Información Financiera”, sobre el que me referí en una publicación anterior intitulada “Teoría Contable-Navegar Mar Adentro”. En él se contempla la definición de Activo antes citada, aclarando que aunque un recurso económico debe su valor a su potencial existente para producir beneficios económicos futuros, el recurso económico es el derecho existente, no los beneficios económicos futuros. El Documento de Discusión daba el siguiente ejemplo: para un objeto físico, tal como un elemento de propiedades, planta y equipo, el recurso económico no es el objeto subyacente sino un derecho (o un conjunto de derechos) a obtener los beneficios económicos generados por el objeto físico.

En cuanto a la metodología para la elaboración del marco conceptual que nos ocupa, si la tarea de confección del Balance Social requiere de un abordaje interdisciplinario, tal como se cita en el punto j) del Considerando de la Resolución Técnica N° 36-FACPCE, la elaboración del marco conceptual para la Contabilidad Social y Ambiental también debe resultar de un abordaje interdisciplinario.

Un muy buen antecedente de esto en nuestro país: la Resolución Técnica N°10-FACPCE (1.992). Entre sus antecedentes citaba el Informe 6 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, “Replanteo de la técnica contable: su estructura básica, su acercamiento a la economía”, el que según se hace constar en la propia resolución al mencionar los antecedentes y conceptos generales en la Segunda Parte: . . .”fue en los últimos tiempos el esfuerzo de investigación interdisciplinaria más importante. Insumió aproximadamente siete años de labor de varios profesionales contables con el apoyo de expertos en Metodología y Filosofía de las Ciencias, en Ciencias de la Administración, en Ciencias de la Información y en Economía. La línea doctrinaria en que se apoya este trabajo está expuesta con mayor detalle en aquel informe”.

Vale la pena recordar los objetivos de los estados contables que allí se consignaban: “En términos amplios, el objetivo de los informes contables es brindar información,

principalmente cuantitativa, sobre el ente emisor, utilizable por los usuarios más comunes para la toma de decisiones económicas y financieras. Entre los informes contables, los de uso más general por la comunidad son los denominados estados contables, que se refieren a la presentación del patrimonio de un ente, a las variaciones sufridas por el patrimonio, a la conformación del resultado producido en un cierto período y a algunas actividades financieras por él desarrolladas.

Estos estados persiguen múltiples objetivos, una enunciación mínima aceptable de ellos sería que brindan información útil para:

- a) servir como guía para la política de la dirección y de los inversionistas en materia de distribución de utilidades;
- b) servir de base para la solicitud y concesión de créditos financieros y comerciales;
- c) servir de guía a los inversionistas interesados en comprar y vender;
- d) ayudar a analizar la gestión de la dirección;
- e) servir de base para determinar la carga tributaria y para otros fines de política fiscal y social;
- f) ser utilizada como una de las fuentes de información para la contabilidad nacional;
- g) ser utilizada como una de las bases para la fijación de precios y tarifas. El cumplimiento equilibrado de este listado de fines contribuye a destacar la calidad de estos informes”.

Obsérvense los subrayados: “principalmente cuantitativa”: admitía la información cualitativa; ayudar a analizar la gestión de la dirección: hoy agregaríamos económica, financiera, social y ambiental, no limitadas a una mirada interna de la organización, sino considerando el desempeño con responsabilidad social en el uso de todo tipo de recursos (Ej. financieros, humanos, naturales), quedando entonces comprendidas las informaciones con contenido social y ambiental.

Por supuesto que todo esto es perfectible, pero no cabe duda de que es un muy buen ejemplo de lo que se puede lograr con metodología científica y trabajo interdisciplinario. Con respecto a antecedentes doctrinarios, cito aquí el trabajo “Marco Conceptual de la Contabilidad Ambiental: Una Propuesta para el Debate” de la Dra. Carmen Fernández Cuesta, de la Universidad de Oviedo-España, que aunque limitado a la Contabilidad Ambiental, aporta un enfoque que considero interesante para el abordaje de esta problemática.

Adopta como punto de partida la siguiente definición de la Contabilidad, elaborada

a partir de los aportes de autores como Leandro Cañibano 1.974, Mario Biondi 1.996, y Richard Mattesich 2.002:

“La Contabilidad es una ciencia empírica, social y económica. Su objeto material es la realidad socio-económica, en su situación pasada, presente y futura de cualquier organización o unidad económica: empresas, organismos del sector público, entidades sin fin de lucro, etc.

Su objeto formal lo constituye el conocimiento de la realidad socio-económica, para lo cual es necesario aplicar métodos propios y característicos en cuanto a la captación, medida, valoración, representación e interpretación de dicha realidad. Dichos métodos se apoyan sobre bases suficientemente contrastadas y permiten elaborar la información relativa a los hechos, expresada tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

Su finalidad es comunicar información, previamente elaborada, a fin de que sus usuarios puedan tomar decisiones. De ahí que la elaboración de un tipo de información contable determinada dependa de su utilidad para los potenciales usuarios”.

Basada en lo precedentemente consignado, expone el fundamento metodológico del marco conceptual de la Contabilidad Ambiental, a partir de la combinación de dos elementos básicos: entidad y medio ambiente, distinguiendo:

- entidad desde un criterio tradicional: el jurídico (forma jurídica, legislación aplicable, etc.),
- entidad desde una mirada del análisis técnico del ciclo de vida de sus productos y actividades, que se extiende desde su diseño, hasta la eliminación final de cualquier efecto negativo ocasionado por el consumo de los productos o prestación de servicios,
- medio ambiente considerado como “entorno natural”, y
- medio ambiente considerado como “entorno vital” (natural, cultural y social) a lo largo de cierto período.

De las posibles combinaciones entre ellos se obtiene:

a) Un marco conceptual fundado en la entidad a partir de criterios jurídicos y medio ambiente natural. La información que debe brindar la Contabilidad Ambiental atiende al “principio clásico de entidad” y se limita a las salidas (outputs) no deseadas (residuos, emisiones, etc.) y a las entradas (inputs) naturales adicionales para prevenir, reducir y/o eliminar la contaminación. Enfoque seguido por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Committee: IASC), hoy en proceso de revisión.

b) Un marco conceptual fundado en la entidad a partir del análisis del ciclo de

vida de sus productos y actividades y el medio ambiente entendido como entorno vital. La Contabilidad Ambiental requiere un nuevo “principio de entidad”, a fin de brindar información sobre todo tipo de inputs y outputs ambientales. Este es el enfoque seguido por el GRI. a) Un marco conceptual fundado en la entidad a partir de criterios jurídicos y medio ambiente natural. La información que debe brindar la Contabilidad Ambiental atiende al “principio clásico de entidad” y se limita a las salidas (outputs) no deseadas (residuos, emisiones, etc.) y a las entradas (inputs) naturales adicionales para prevenir, reducir y/o eliminar la contaminación. Enfoque seguido por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Committee: IASC), hoy en proceso de revisión.

b) Un marco conceptual fundado en la entidad a partir del análisis del ciclo de vida de sus productos y actividades y el medio ambiente entendido como entorno vital. La Contabilidad Ambiental requiere un nuevo “principio de entidad”, a fin de brindar información sobre todo tipo de inputs y outputs ambientales. Este es el enfoque seguido por el GRI. c) Un marco conceptual que combina los dos criterios de delimitación de la entidad y del medio ambiente. El marco conceptual resultante es suficientemente flexible para adaptarse a los objetivos de la información contable demandada. Vincula la Contabilidad Financiera, la de Gestión y la Ambiental. Enfoque de las normas ISO 14000 para la gestión medioambiental.

En materia de trabajos de organismos e instituciones internacionales dirigidos a la generación de un marco conceptual multidimensional, destaco uno referido a lo macroeconómico y macro ambiental, el “Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica” de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) con su marco conceptual bidimensional, y el de dos instituciones que se han destacado especialmente en la conformación de estos marcos para la presentación de informes a nivel corporativo, cada vez más difundidos en el mundo: Un marco conceptual que combina los dos criterios de delimitación de la entidad y del medio ambiente. El marco conceptual resultante es suficientemente flexible para adaptarse a los objetivos de la información contable demandada. Vincula la Contabilidad Financiera, la de Gestión y la Ambiental. Enfoque de las normas ISO 14000 para la gestión medioambiental.

En materia de trabajos de organismos e instituciones internacionales dirigidos a la generación de un marco conceptual multidimensional, destaco uno referido a lo macroeconómico y macro ambiental, el “Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica” de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) con su marco conceptual bidimensional, y el de dos instituciones que se han destacado especialmente en la conformación de estos marcos para la presentación de informes a nivel corporativo, cada vez más difundidos en el mundo:

- **Global Reporting Initiative (GRI)**, organismo internacionalmente reconocido que ha publicado Guías para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad,

y el

- **International Integrated Reporting Council (IIRC)** (Consejo Internacional de Reportes/Informes Integrados), coalición impulsora de los llamados “Reportes Integrados”, los que deberían proveer información “fiable y exhaustiva”, conteniendo no sólo aspectos con impactos positivos de la gestión de cualquier tipo de ente, sino también aquellos que tienen o podrían tener eventualmente algún impacto negativo, como base para:
 - mejorar la comunicación sobre creación de valor,
 - lograr avances en la evolución de los informes corporativos, y
 - realizar una contribución perdurable hacia la estabilidad financiera y el desarrollo sustentable (IIRC, 2016).

2.3.11. Marco conceptual de la memoria de sostenibilidad del GRI

El GRI es una iniciativa internacional apoyada desde Naciones Unidas que se define a sí misma como “una iniciativa internacional a largo plazo, promovida por un conjunto diverso de partes interesadas o interlocutores, cuya misión es desarrollar y diseminar a nivel global las guías necesarias para aquellas organizaciones que, de manera voluntaria, quieren emitir informes sobre la sustentabilidad de las dimensiones económicas, sociales y ambientales de sus actividades, productos y servicios”. Promueve la elaboración de Memorias de Sostenibilidad.

ESTRUCTURA DE LA GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE MEMORIAS DE SOSTENIBILIDAD, VERSIÓN G.4.:

Se compone de dos documentos:

1 - Principios de elaboración de memorias y contenidos básicos:

Los principios de elaboración de memorias de GRI son los criterios en los que deben basarse las decisiones de los redactores para crear informes eficaces.

Son fundamentales para la transparencia. Se dividen en dos grupos:

- Principios para determinar el contenido de la memoria, y
- Principios para determinar la calidad de la memoria

Los contenidos básicos se clasifican en “generales” y “específicos”.

2-Manual de aplicación:

En esta sección se explica cómo llevar a cabo el trabajo y se ofrece asesoramiento y consejos para elaborar memorias con la G4.

Resalto el que para cada “principio” el Manual incluye las siguientes “directrices”:

- aplicación del principio, y
- comprobación, lo que facilita su implementación y el control.

PRINCIPIOS PARA DETERMINAR EL CONTENIDO DE LA MEMORIA:

- **Participación de los grupos de interés:** se entiende como tales aquellas entidades o individuos a los que pueden afectar de manera significativa las actividades, productos y/o servicios de la organización; y cuyas acciones pueden afectar dentro de lo razonable a la capacidad de la organización para desarrollar con éxito sus estrategias y alcanzar sus objetivos. Esto incluye a aquellas entidades o individuos cuyos derechos provenientes de una ley o un acuerdo internacional les proporcionan la posibilidad de presentar con total legitimidad determinadas exigencias a la organización.

Los grupos de interés pueden incluir los individuos o entidades que posean una relación económica con la organización (empleados, accionistas, proveedores), así como aquellos agentes externos a la organización (comunidad, sociedad en general).

- **Contexto de sostenibilidad:** la organización informante debe presentar su desempeño dentro del contexto más amplio de la sostenibilidad. La cuestión que subyace en una memoria de sostenibilidad es la forma en la que contribuye la organización, o pretende contribuir en el futuro, a la mejora o al deterioro de las tendencias, avances y condiciones económicas, ambientales y sociales a nivel local, regional o global.

La memoria describe la relación entre los asuntos de sostenibilidad y la estrategia organizativa, los riesgos y las oportunidades a largo plazo, incluyendo cuestiones referentes a la cadena de suministro.

- **Materialidad:** la información contenida en la memoria deberá cubrir los aspectos e Indicadores que:

- a) reflejen los impactos significativos, sociales, ambientales y económicos de la organización, o
- b) podrían ejercer una influencia sustancial en las evaluaciones y decisiones de los grupos de interés.

No sólo es importante precisar los asuntos relevantes para cada grupo de interés, sino que se debe priorizarlos: Ej.: relevancia alta, media y baja.

En la información financiera, la materialidad normalmente es un umbral a partir del cual debe ser tenido en cuenta en las decisiones económicas de los usuarios de los estados financieros de una organización (de los inversores, en especial).

Este concepto de umbral también es importante en la elaboración de memorias de

sostenibilidad, pero hace referencia a una gama mayor de impactos y de grupos de interés.

Para determinar la materialidad de la información deben combinarse factores internos (Ej.: valores, políticas, estrategias, factores críticos de éxito, etc.) y externos (normas regulatorias, oportunidades y riesgos en el contexto macro económico, social y ambiental, etc.)

Además de ayudar a seleccionar los Aspectos que se han de incluir en la memoria, el Principio de la Materialidad también se aplica al uso de los indicadores.

-Exhaustividad: la cobertura de los Indicadores y aspectos materiales y la definición de la cobertura de la memoria deben ser suficientes para reflejar los impactos sociales, económicos y ambientales significativos y para permitir que los grupos de interés puedan evaluar el desempeño de la organización informante durante el periodo que cubre la memoria. Este principio abarca las dimensiones de alcance (rango de Aspectos de sostenibilidad que cubre una memoria, debiendo la suma de los aspectos e indicadores debe ser suficiente para reflejar los impactos significativos tanto económicos, ambientales como sociales), límites (dónde se producen los impactos internos y/o externos de cada aspecto material), y tiempo (la información debe ser exhaustiva con respecto al periodo determinado para la memoria).

PRINCIPIOS PARA DETERMINAR LA CALIDAD DE LA MEMORIA

Equilibrio: reflejar los aspectos positivos y negativos del desempeño de la organización para permitir una valoración razonable del desempeño general. Deberá trazar una imagen no sesgada del desempeño de la organización informante. La memoria deberá evitar las selecciones, omisiones y formatos de presentación que, dentro de lo razonable, puedan ejercer una influencia indebida o inadecuada sobre una decisión o un juicio por parte del lector de la memoria.

Comparabilidad: se deben seleccionar, recopilar y divulgar los aspectos y la información de forma consistente, sistemática. La información se debe presentar de modo que permita que los grupos de interés analicen los cambios experimentados por la organización con el paso del tiempo, así como con respecto a otras organizaciones. La comparabilidad es necesaria para evaluar el desempeño. Los grupos de interés que utilicen la memoria han de ser capaces de comparar información sobre el desempeño económico, ambiental y social de la organización en relación con su desempeño anterior, sus objetivos, y, dentro de lo posible, con el llevado cabo por otras organizaciones. Si se producen cambios en la Cobertura, el Alcance, el periodo sobre el que se informa o en su contenido (entre otros, en el diseño, las definiciones y el uso de indicadores en la memoria), las organizaciones tienen, cuando sea posible, que presentar nuevamente los datos actuales junto con los datos históricos (o viceversa). Así la información y las comparaciones serán fiables y relevantes.

Si, por motivos fundados, no se vuelven a presentar estos datos, en la memoria

se explicarán las razones e implicancias para la interpretación de la información actual. La R.T. 16 FACPCE, al referirse a la cualidad de “comparabilidad” de la información contenida en los estados contables de un ente, cita que para alcanzarla, la citada información debe ser susceptible de comparación con otras informaciones: a) del mismo ente a la misma fecha o período; b) del mismo ente a otras fechas o períodos; c) de otros entes. Para que los datos informados por un ente en un juego de estados contables sean comparables entre sí se requiere: a) que todos ellos estén expresados en la misma unidad de medida: moneda homogénea, de poder adquisitivo de la fecha a la cual corresponden; b) que los criterios usados para cuantificar datos relacionados sean coherentes; c) que, cuando los estados contables incluyan información a más de una fecha o período, todos sus datos estén preparados sobre las mismas bases. Al comparar estados contables de diversos entes se debe prestar atención a las normas contables aplicadas por cada uno de ellos, ya que la comparabilidad se vería dificultada si ellas difiriesen.

Aquí debemos hacer dos importantes consideraciones:

1. En nuestro país actualmente no se cumple con la comparabilidad por no ser la unidad de medida homogénea, ya que no hay contexto de estabilidad monetaria, tema éste muy importante que merece un tratamiento en profundidad que no es objeto de este trabajo. Se ve afectada la comparabilidad de estados contables de diferentes periodos de un mismo ente, como así también si se compara los estados contables de un ente con ajuste por inflación con los de otro ente que no los ajustó; y
2. La posibilidad que opción entre varios juegos de normas que tienen los entes en Argentina, afecta la comparabilidad. Ej. Un Ente Pequeño puede optar por aplicar la R.T. 41 FACPCE (destinada a ellos), las disposiciones de la R.T. 42 FACPCE para Entes Medianos, la R.T. 17 FACPCE, NIIF para PYMES o NIIF completas. Ello hace que no sean comparables dos juegos de estados contables de similares entes que optaron por distintas normas.

El problema de la unidad de medida afecta especialmente la información contenida en el EVEGyD, por ejemplo al comparar la información de un ejercicio con la del ejercicio anterior, pero también toda otra que provenga de los estados financieros expresada en moneda heterogénea en entornos de inestabilidad monetaria: Ej.: Inversiones Medio Ambientales.

Precisión: la información ha de ser lo suficientemente precisa y detallada para que los grupos de interés puedan analizar el desempeño de la organización. La precisión está marcada por una serie de características que varían en función del tipo de información y del destinatario de la misma. La precisión de la información cualitativa viene determinada en gran medida por el grado de claridad, detalle y equilibrio de la presentación, dentro de la correspondiente Cobertura de los Aspectos. La

precisión de la información cuantitativa puede depender de los métodos específicos utilizados para recopilar, compilar y analizar los datos. El umbral específico de precisión necesario dependerá, en parte, del uso que se prevea dar a la información.

La memoria indica:

1. datos que se han medido,
2. técnicas de medición de datos y bases de cálculo utilizadas,
3. margen de error de los datos cuantitativos: debe ser tal que no influye de manera sustancial en la capacidad de los grupos de interés para sacar conclusiones adecuadas y fundamentadas sobre el desempeño.
4. Datos que se han estimado e hipótesis y técnicas empleadas en tales estimaciones.

Puntualidad: La información se presentará a tiempo y siguiendo un calendario regular de forma que los grupos de interés puedan tomar decisiones con la información adecuada. La puntualidad de la divulgación se relaciona tanto con la regularidad de la emisión de la memoria como con su proximidad a los hechos que en ella se describen.

Claridad: comprensible y accesible para los grupos de interés. La información debe exponerse de forma comprensible para los grupos de interés que tienen un conocimiento razonable de la organización y sus actividades. Se recomienda el uso de gráficos, esquemas y tablas. El nivel de agregación de la información también puede afectar a la claridad de una memoria si el grado de detalle es significativamente superior o inferior a lo que esperan los grupos de interés.

Fiabilidad: La información y los procedimientos seguidos en la preparación de una memoria deberán ser recopilados, registrados, compilados, analizados y presentados de forma que puedan ser sujetos a evaluación y que establezcan la calidad y la materialidad de la información. Los procesos de toma de decisiones que subyacen en una memoria han de documentarse de forma que pueda revisarse la base empleada para dichas decisiones (por ejemplo, los procesos encaminados a determinar el contenido y la Cobertura de los Aspectos incluidos en la memoria o los procesos de inclusión de los grupos de interés).

Al diseñar sistemas de información, las organizaciones deben prever que estos puedan ser examinados como parte de un proceso de verificación externa.

INFORMACIÓN QUE DEBE INCLUIRSE EN UNA MEMORIA

La G4 contempla dos tipos de contenidos:

CONTENIDOS BÁSICOS GENERALES: aportan el contexto general del informe, describen la organización y el proceso de elaboración de la memoria. Han

de incluirlos todas las organizaciones, independientemente de su valoración de la materialidad. Existen siete tipos de contenidos básicos generales:

1.1-Estrategia y análisis: declaración del responsable de las decisiones sobre la relevancia de la sostenibilidad para la organización y la estrategia asumida para abordarla. Misión, Visión, valores. Principales efectos económicos, sociales y ambientales vinculados con sus retos y oportunidades. Opinión sobre los retos y objetivos más importantes para la organización en el próximo año y objetivos para los próximos tres a cinco años. Política de Responsabilidad Social. Política de Calidad.

1.2-Perfil de la organización: se informará, entre otros: denominación, domicilio, objeto, datos sobre personal y tipo y nivel de actividad: productos o servicios ofrecidos, número y composición de la plantilla de personal, porcentaje de empleados cubiertos por convenios colectivos, ventas netas, descripción de la cadena de suministro, indicación de cómo aborda la organización, de corresponder, el Principio de Precaución de la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, 1.992, para lo que se podrá describir el enfoque de la organización sobre la gestión de riesgos en relación con la planificación operativa o el desarrollo y la introducción de nuevos productos.

1.3-Aspectos materiales y cobertura: los aspectos materiales son aquellos que reflejan los impactos económicos, ambientales y sociales significativos de la organización, así como los asuntos que influirían notablemente en las evaluaciones y decisiones de los grupos de interés. Una vez identificados los aspectos materiales, las organizaciones deben valorar y describir si la repercusión de estos es interna o externa; esta distinción es la llamada «cobertura».

La G4 hace hincapié en el concepto de la materialidad como elemento fundamental de las memorias de sostenibilidad. Insta a las organizaciones informantes a aportar datos únicamente sobre aquellos temas que son verdaderamente esenciales para alcanzar sus objetivos de sostenibilidad y gestionar su incidencia en el medio ambiente y la sociedad. Son ejemplos de aspectos materiales: emisiones, efluentes y residuos, empleo, consumos de agua y de energía, inversiones en medioambiente, desempeño económico, formación y educación, comunidades locales, calidad de productos y servicios, salud y seguridad de los clientes y en el trabajo.

1.4-Participación de los grupos de interés: los grupos de interés principales (inversores, entidades gubernamentales, sociedad civil, proveedores, empleados, clientes, sindicatos) deben aportar información fundamental para la valoración de la materialidad por parte de la organización. Deben describirse las cuestiones relevantes que surgieron de su participación y qué evaluación hizo la organización. Su opinión es esencial para entender plenamente los impactos económicos, ambientales y sociales de la compañía y su relación con el valor y la resiliencia.

La resiliencia es en las organizaciones un proceso de adaptarse bien a la adversidad, amenaza, o fuentes de tensión significativas, como problemas económicos o financieras. Es muy importante en contextos de cambios permanentes, profundos y veloces. Incluye conductas, pensamientos y acciones que pueden ser aprendidas y desarrolladas por los miembros de una organización. Para alcanzarla es necesario: aceptar el cambio, tener una perspectiva de largo plazo, moverse hacia las metas, y mejorar las relaciones con los grupos de interés. Para identificar los principales grupos de interés, se ponderan:

- responsabilidad,
- influencia,
- cercanía,
- dependencia, y
- representación.

Para conocer su opinión se deben fijar

- A) canales de comunicación, y
- B) frecuencia de contacto.

Ejemplo:

Grupo de interés: comunidad local,

Canales: visitas a establecimientos escolares, programas de capacitación, etc.;

Frecuencia de contacto: mensual, semestral, etc.

1.5-Perfil de la Memoria: periodo, fecha de la última memoria, opción de conformidad elegida por la organización, políticas y prácticas sobre verificación externa de la memoria, etc.

1.6-Gobierno: estructura del Gobierno y su composición, responsables de la toma de decisiones económicas, sociales y ambientales, procesos de selección, evaluación de competencias de sus miembros, funciones en materia de gestión de riesgos, retribución e incentivos, etc.

1.7.Ética e integridad: valores, principios, normas (Ej. código de ética), mecanismos internos y externos en pro de una conducta ética y lícita para la organización, mecanismos internos y externos de denuncia de conductas poco éticas o ilícitas, etc.

CONTENIDOS BÁSICOS ESPECÍFICOS:

Los Contenidos básicos específicos se consignan en tres Categorías: Economía, Medio ambiente y Desempeño Social.

La Categoría relativa al Desempeño Social se divide a su vez en cuatro Subcategorías:

- a) Prácticas laborales y trabajo digno,
- b) Derechos humanos,
- c) Sociedad y
- d) Responsabilidad sobre productos.

En cada categoría se exponen una serie de Aspectos de GRI.

En cada aspecto se contempla:

1. Enfoque de gestión
2. Indicadores

En la Categoría “Economía” el primer aspecto a informar es el desempeño económico. El indicador por excelencia es el “valor económico directo generado y distribuido”. En nuestro país, la RT 36 FACPCE-Balance Social lo satisface con el “Estado de Valor Económico Generado y Distribuido” (EVEGyD).

El EVEGyD tiene por objeto determinar el valor económico generado por la organización y la forma en que se retribuye a todos aquellos factores que ayudaron a generarlo.

Se adjunta el Anexo II en el que se resumen las Categorías y los Aspectos.

Enfoque de gestión

La información sobre el enfoque de gestión permite a la organización explicar cómo gestiona sus impactos (aspectos) económicos, ambientales o sociales materiales, y resumir así su enfoque sobre los temas relacionados con la sostenibilidad.

Esta información describe tres cuestiones: las causas por las que un aspecto se considera material, la gestión de sus impactos y la evaluación que se está haciendo de la administración de este aspecto.

Indicadores

El GRI no brinda un concepto de “indicador”. Asumiremos que son “instrumentos que permiten evaluar el estado y evolución del desempeño de una organización frente a sus metas, objetivos y responsabilidades con los grupos de interés”.

Los indicadores pueden consistir en datos, evaluaciones, coeficientes, índices, que se refieren a variables relevantes, y, a los fines de la gestión, permiten medir el nivel de obtención de metas, a la vez de posibilitar la identificación de fortalezas y debilidades en comparación con estándares y/o competencia. Son útiles tanto para conocer la situación pasada y presente como para la elaboración de planes.

Los indicadores previstos por el GRI son financieros y no financieros, cuantitativos y cualitativos, y sirven a las empresas para facilitar información comparable sobre sus impactos y desempeño económicos, ambientales y sociales.

Sólo deben contemplarse indicadores sobre los aspectos identificados como “materiales” (relevantes) tanto para la propia organización como para sus grupos de interés.

El total de Indicadores asciende a 91 (noventa y uno), de los cuales 9 (nueve) corresponden a la categoría “Economía”, 34 (treinta y cuatro) a “Medio Ambiente”, y 48 (cuarenta y ocho) a “Desempeño Social”.

En el Anexo III se dan ejemplos de indicadores para aspectos de cada categoría y/o subcategoría, consignándose en cada uno de ellos la unidad de medida utilizada.

ANEXO III - EJEMPLOS DE INDICADORES GRI 4 POR CATEGORÍA, SUBCATEGORÍA Y ASPECTO

CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	ASPECTO	INDICADOR	U. DE MEDIDA / DESCRIPCIÓN	
ECONOMÍA		Desempeño económico	Consecuencias financieras y otros riesgos y oportunidades debido al cambio climático	Descripción Monetaria: costo de medidas para gestión de riesgos u oportunidades	
			Prácticas de adquisición	Composición del gasto en lugares con operaciones significativas (Ej.: Proveedores por Zona)	
			Energía	Consumo interno de electricidad de fuentes no renovables	KWS
				Consumo interno de electricidad de fuentes renovables	KWS
		General	Gastos e Inversiones para la protección del medioambiente	Monetaria	
SOCIAL	Prácticas laborales y trabajo digno	Capacitación y educación	Horas de capacitación por empleado, por sexo y categoría	Horas promedio	
		Igualdad de retribución entre mujeres y hombres	Relación entre el salario base de los hombres con respecto al de las mujeres, desglosada por categoría profesional	Monetaria	
		Derechos Humanos	Inversión	Horas de formación de los empleados sobre políticas y procedimientos relativos a DDHH relevantes para sus actividades	Horas promedio
	Número y porcentaje de contratos con cláusulas sobre DDHH			Número de contratos Porcentaje de contratos	
	Sociedad			Lucha contra la corrupción	Casos confirmados de corrupción y medidas adoptadas
		Cumplimiento regulatorio	Valor monetario de multas significativas Sanciones no monetarias	Monetaria Número de sanciones	
		Mecanismos de reclamación por impacto social	Reclamaciones sobre impactos sociales que se han presentado, abordado y resuelto	Número de reclamaciones	
	Responsabilidad sobre productos	Salud y seguridad de los clientes	Incidentes derivados del incumplimiento de la normativa o de los códigos voluntarios relativos a la seguridad y salud de los productos y servicios	Número de incidentes	
			Comunicaciones de mercadotecnia	Venta de productos prohibidos o en litigio	Monetaria

TIPOS DE CONFORMIDAD

GRI es consciente de que las memorias de sostenibilidad no pueden ajustarse a un modelo inflexible. Por consiguiente, la G4 permite que las organizaciones elijan entre dos opciones de conformidad —la esencial y la exhaustiva— tras considerar cuál se adapta mejor a sus necesidades y a las de sus grupos de interés.

Opción esencial

Esta opción contiene los elementos fundamentales de una memoria de sostenibilidad y establece el marco en el que la organización comunica su desempeño y sus impactos económicos, ambientales, sociales y de gobierno. Uno de los requisitos esenciales es aportar información sobre el enfoque de gestión relativo a los aspectos materiales. La opción esencial obliga a las organizaciones a informar sobre al menos un indicador de todos los aspectos materiales identificados.

Opción exhaustiva

La opción exhaustiva desarrolla la esencial, a la que incorpora nuevos contenidos relativos a la estrategia, el análisis, el gobierno, la ética y la integridad de la organización informante. La opción exhaustiva obliga a las organizaciones a informar sobre todos los indicadores de todos los aspectos materiales identificados.

OMISIONES

La Guía reconoce que, en situaciones excepcionales, algunas organizaciones no pueden revelar ciertos datos. En ese caso, en la memoria debe indicarse con claridad qué información obligatoria se ha omitido y señalar el motivo pertinente de la lista que se facilita en el documento.

APLICACIÓN PARCIAL DE LAS DIRECTRICES DE GRI

Esta opción puede resultar útil a las organizaciones que, de conformidad con un marco reglamentario determinado, deban informar sobre ciertos indicadores, o para las que elaboran memorias por primera vez y precisan un periodo de transición más amplio para poder redactar memorias plenamente conformes con la Guía. En estos casos, las organizaciones no pueden afirmar haber elaborado una memoria «de conformidad» con la Guía, pero sí pueden indicar que su informe incluye contenidos básicos de GRI, debiéndolos citar y precisar su ubicación en la memoria de sostenibilidad.

INFORMACIÓN SOBRE CUESTIONES SECTORIALES ESPECÍFICAS

Muchos sectores afrontan cuestiones específicas relacionadas con la sostenibilidad. Los contenidos sectoriales de GRI ofrecen directrices específicas por sectores y una serie de contenidos que pueden emplearse como complemento de la Guía. Si la organización informante desea declarar que su memoria ha sido elaborada «de conformidad» con la Guía, deberá incluir los contenidos sectoriales específicos.

Entre las cuestiones que se abordan en los contenidos sectoriales están, por ejemplo, la medición del nivel de ruido de los aeropuertos, el reasentamiento de la población por parte de las compañías mineras y metalúrgicas, el bienestar de los animales en relación con la industria de transformación de los alimentos y la eficacia de los programas de las organizaciones no gubernamentales.

MARCO CONCEPTUAL DEL REPORTE INTEGRADO DEL IIRC

El Consejo Internacional de Reporte Integrado (IIRC) es una coalición global de reguladores, inversores, empresas, reguladores de estándares, emisores de normas, profesionales contables y organizaciones no gubernamentales (ONGs).

En conjunto, esta coalición comparte la visión de que la comunicación de la creación de valor debería ser el próximo paso en la evolución de la presentación de los informes corporativos. El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) y el Consejo Internacional de Reportes Integrados (IIRC) han firmado en el año 2.013 un acuerdo para desarrollar un marco integrado de reportes corporativos que incluye reportes financieros, de gobernabilidad, comentarios de la administración y reportes de sostenibilidad. El memorando de entendimiento, firmado por el presidente del IASB Hans Hoogervorst, y el jefe ejecutivo del IIRC Paul Druckman, tiene como objetivo la profundización de la cooperación entre las dos organizaciones y demostrar el interés conjunto de ambas organizaciones en mejorar la calidad y consistencia de los reportes corporativos a nivel global para generar valor a los inversionistas y la economía en general. Hoogervorst dio a conocer en un comunicado el apoyo a la visión del IIRC acerca de la evolución de la elaboración de reportes corporativos, y a través de este acuerdo va a existir cooperación en áreas importantes de mutuo interés. Esto es sumamente importante y nos muestra con claridad hacia donde evolucionará la información contenida en los estados de publicación.

En ese mismo año de la firma del acuerdo, el IIRC lanzó el Marco Conceptual para la Elaboración de Reportes integrados (RI), en donde se plasman los lineamientos principales para la preparación de este tipo de informes, el cual, si bien fue elaborado para un contexto de empresas privadas con fines de lucro, puede ser adaptado para su aplicación en el sector público y en las organizaciones sin fines de lucro.

El Marco identifica la información que será incluida en un informe integrado para evaluar la habilidad de la organización para crear valor ahora y en el futuro; no establece valores de referencia para elementos tales como la calidad de la estrategia organizacional o su nivel de desempeño.

En cuanto a los destinatarios (IIRC, 2013b, p.7), aclara que los principales usuarios de RI son los proveedores de capital financiero, y, en segunda instancia, también sirve a todos los interesados en la capacidad de una organización para crear valor con el tiempo.

El propósito de este Marco es establecer Principios y Contenidos que rijan el contenido global de un informe integrado, así como explicar los conceptos fundamentales que los sustentan.

PRINCIPIOS RECTORES O DIRECTRICES: las Directrices guían la preparación de un RI, orientando el contenido y la manera en que la información será presentada. Son siete, a saber:

1-Enfoque estratégico y orientación futura

Un informe integrado debería de dar una idea sobre la estrategia de la organización, y cómo esta se relaciona con su capacidad de crear valor en el corto, medio y largo plazo. Así como también de su uso y efectos sobre los capitales

2-Conectividad de la información

Un informe integrado debería mostrar un enfoque holístico sobre las combinaciones, las interrelaciones y las dependencias entre los factores que afectan la capacidad de la organización para crear valor a lo largo del tiempo.

3-Relaciones con los grupos de interés

Un informe integrado debería dar una idea sobre la naturaleza y la calidad de las relaciones de la organización y con sus grupos de interés clave, incluyendo cómo y en qué medida la organización comprende, tiene en cuenta y responde a sus necesidades e intereses legítimos.

4-Materialidad Un informe integrado deberá divulgar información sobre los asuntos que afectan sustancialmente a la capacidad de crear valor a lo largo del tiempo en una organización

5-Concisión Un informe integrado deberá ser conciso.

6-Fiabilidad e integridad

Un informe integrado debería incluir todos los asuntos materiales, tanto positivos como negativos, de una manera equilibrada y sin errores de importancia

7-Consistencia y comparabilidad

La información en un informe integrado deberá ser presentada sobre una base que es constante en el tiempo, en una manera que permite la comparación con otras organizaciones en la medida en que es material a la propia capacidad de la organización para crear valor con el paso del tiempo.

CONCEPTOS FUNDAMENTALES: están representados por:

(1) Introducción: Un informe integrado explica cómo una organización crea valor a lo largo del tiempo.

El valor no es creado por o dentro de una organización por sí solo, sino que es:

- Influenciado por el entorno externo
- Creado a través de las relaciones con los grupos de interés
- Dependiente de diversos recursos.

Por lo tanto, un informe integrado tiene por objeto proporcionar una visión sobre:

- El entorno externo que afecta a una organización

- Los recursos y las relaciones utilizados y afectados por la organización (capitales)
- La manera que una organización interactúa con el entorno externo y con los capitales para crear valor en el corto, medio y largo plazo

Si bien la referencia es a la creación de valor, resulta obvio pero debe destacarse que hay organizaciones que “destruyen valor” o, a lo sumo, lo mantienen, por una gestión inadecuada.

(2) los seis capitales: conjunto de diferentes depósitos de valor que, a través de las actividades y resultados de la empresa, son mejorados, consumidos, modificados, destruidos, o afectados de alguna manera. El Marco Internacional de los RI los clasifica en:

2.1.) Financiero: conjunto de fondos que es disponible para la organización para su uso en la producción de bienes o la prestación de servicios, y obtenido a través de financiación, como deuda, capital o subvenciones, o generados por las operaciones o inversiones.

2.2.) Manufacturado o industrial: objetos físicos manufacturados, a diferencia de los objetos físicos naturales, que son dispuestos por la organización para su uso en la producción de bienes o la prestación de servicios, incluyendo edificios, equipos, e infraestructura: carreteras, puertos, puentes y plantas de tratamiento de residuos y agua. El capital industrial suele ser creado por otras organizaciones, pero incluye los activos fabricados por la organización que informa, para la venta o cuando los retiene para su propio uso.

2.3.) Intelectual: activos intangibles que proporcionan ventajas competitivas, incluido la reputación desarrollada por una organización.

2.4.) Humano: habilidades y experiencia de la gente y sus motivaciones para innovar, incluyendo su: alineación y apoyo al marco de gobierno de la organización y los valores éticos, tales como el reconocimiento de los derechos humanos; la capacidad de entender e implementar las estrategias de una organización y las lealtades y motivaciones para la mejora de los procesos, bienes y servicios, incluyendo su capacidad para dirigir y colaborar.

2.5.) Social y de la relación: valores y comportamientos, las relaciones clave, confianza y lealtad que una organización ha desarrollado, entre otros.

2.6.) Natural: agua, tierra, minerales y bosques, la biodiversidad y la salud del ecosistema.

Se debe aclarar que no obstante existir esta clasificación de los capitales en el Marco, las organizaciones que preparen un informe integrado no están obligadas a adoptar esta categorización o estructurar su informe conforme a estos capitales.

Las principales razones para la inclusión de los capitales en este Marco son para servir:

- a) como parte de la base teórica para el concepto de creación de valor, y
- b) como una guía para asegurar que las organizaciones consideran todas las formas de capital que utilizan o a las que afectan.

Las organizaciones pueden categorizar los capitales de manera diferente. Por ejemplo, algunas organizaciones definen el capital intelectual como lo que ellos identifican como capitales “humanos”, “estructurales” y “relacionales”

Se tiende a mejorar la rendición de cuentas y la administración de estos capitales, Se debe resaltar que no todos los capitales son igualmente relevantes en todas las organizaciones.

(3) el modelo de negocio de la organización: vehículo a través del cual una organización crea valor. Ese valor se materializa y manifiesta en los seis capitales que la organización utiliza y afecta. Comprende:

- Misión
- Definición de productos y/o servicios, actividades a llevar a cabo, mercados
- Factores claves de éxito y grupos de interés claves
- Actitud ante el riesgo

En Administración, un modelo de negocio es una representación de un negocio y su comportamiento, a través de la selección y seguimiento de determinadas variables. Describe los elementos centrales de un negocio e indica cómo el ente genera ingresos a través del servicio a sus clientes.

El modelo de negocio de una organización es su sistema de transformación de insumos, a través de sus actividades, en los productos y resultados cuyo objetivo es cumplir con los propósitos estratégicos de la organización y la creación de valor a corto, mediano y largo plazo.

Un informe integrado describe el modelo de negocio, incluyendo los siguientes elementos clave:

- Insumos (entradas)
- Actividades claves de negocio: Ej. la manera en que la organización se diferencia en el mercado (Ej. diferenciación de productos), y cómo maneja la innovación.
- Productos y servicios clave (salidas)

- Resultados clave: incluyendo tanto los internos (Ej.: la moral de los empleados, la reputación de la organización, los ingresos y el flujo de efectivo) y los externos (Ej.: la satisfacción del cliente, el pago de impuestos, la lealtad a la marca, y los efectos sociales y ambientales).

Incluye tanto los resultados positivos que dan lugar a un aumento neto los capitales y, de ese modo, crean valor, como los negativos, que se traducen en una disminución neta en los capitales y, de este modo, disminuye el valor, tales como las emisiones de carbono en los procesos de fabricación.

(4) la creación (preservación o mantenimiento) de valor a través del tiempo: Un informe integrado tiene como objetivo explicar cómo la organización interactúa con el entorno externo y con los capitales para crear, destruir o mantener valor para ella y para los grupos de interés y la sociedad en general, en el corto, mediano y largo plazo. Lo que se omitió destacar es que un modelo de negocios no sólo debe informar sobre creación, preservación o mantenimiento de valor, sino también cómo captura y distribuye ese valor.

Los recursos (capitales) son invertidos en el conjunto de entradas al proceso de conversión de las mismas en salidas mediante la realización de actividades, conforme a su modelo de negocio, definido a partir de la consideración del entorno externo y de los grupos de interés, y considerando: Misión y Visión, Estrategias y Asignación de Recursos, Perspectivas, Riesgos y Oportunidades, obteniéndose como salidas productos y/o servicios y generando resultados internos y externos, los que se miden cualitativa y cuantitativamente. Esos resultados luego se ven reflejados en las decisiones de los aportantes de cada uno de los recursos, y en las decisiones de los grupos de interés, realimentándose de esta forma el proceso.

Se prioriza la explicitación del uso de los seis capitales para crear valor, y la medición de los resultados internos y externos obtenidos en relación a cada uno de ellos. Lo que no está presente, y que, a mi criterio debería contemplarse es la Propuesta de Valor: es central en todo modelo de negocio. Podemos concebirla como el conjunto de elementos que hacen que los productos y/o servicios sean considerados “valiosos” (mejor si los ven como “únicos”) por los clientes, que los distinguen de la competencia, y que justifica que estén dispuestos a demandarlos al precio fijado. Puede consistir en personalización de productos, innovación tecnológica, precio, etc.

El término recurso es aquí utilizado en sentido amplio: insumos a ser utilizados en las actividades del negocio para alcanzar determinados objetivos, satisfaciendo necesidades diversas. Resultados son las contribuciones positivas o negativas obtenidas, derivadas del uso de los capitales.

ELEMENTOS DE CONTENIDO

Un informe integrado se construye alrededor de siete elementos que definen su contenido y comunican la historia y capacidad de creación de valor de la organización a través del tiempo. Ellos son:

1. visión general de la organización y su ambiente externo;
2. modelo de negocio y organizativo;
3. contexto operativo, riesgos y oportunidades: hacen a la proyección futura;
4. gobernabilidad: gobierno y remuneración;
5. objetivos estratégicos, estrategia y asignación de recursos;
6. rendimiento financiero, social y ambiental: se integran los resultados obtenidos con relación al capital financiero, con los resultados vinculados con los otros capitales, y se los expone contrastándolos con los objetivos estratégicos, en términos cuantitativos y cualitativos.

La Información Integrada deriva en una explicación más amplia del resultado que los informes tradicionales.

Al igual que con el modelo del GRI, se destaca la necesidad de contar con un Plan Estratégico, en el que además de la Visión, Misión, Valores Fundamentales, establezca “Objetivos Estratégicos”, los que, a mi criterio, deben acompañarse con metas a alcanzar.

En el futuro cercano habrá que definir si se consignará o no información presupuestada en los informes para terceros. Los informes presupuestados son muy útiles para la gestión, y la evaluación presupuestaria lo sería para los grupos de interés, pero es mayoritariamente resistida hasta ahora por su difícil verificabilidad, lo que afecta su confiabilidad.

7-panorama general, bases de presentación. Un informe integrado hace un énfasis combinado en la concisión, el enfoque estratégico y la orientación futura, la conectividad de la información, los capitales y sus interdependencias. El IIRC lo define como: “Una comunicación concisa sobre cómo la estrategia, el gobierno corporativo, el desempeño y las perspectivas de la empresa conducen a la creación de valor en su entorno” Para elaborar estos informes es primordial que las organizaciones definan, en primer lugar, las audiencias a las que se dirigen y adapten su contenido a éstas. Otro criterio fundamental que deben seguir las empresas es pensar a futuro. Conlleva una mejor integración en los sistemas de información que soportan los informes y comunicación tanto interna como externa. Enfatiza la importancia que tiene el pensamiento integrado dentro de la organización.

El pensamiento integrado toma en cuenta la conectividad e interdependencia entre el rango de factores en una organización que afectan su habilidad de crear valor en el tiempo, incluyendo:

- Los capitales que la organización utiliza o sobre los que su actividad tiene impacto, las interdependencias críticas;

- La capacidad de respuesta ante las legítimas necesidades e intereses de los grupos de interés claves de la organización;
- Cómo la organización adapta su estrategia y modelo de negocio para poder responder a su entorno externo, y los riesgos y oportunidades que enfrenta;
- Las actividades de la organización, su desempeño (financiero y de otro tipo) y sus resultados en términos de sus capitales pasados, presentes y futuros.

Se deduce de lo anterior que el informe integrado contribuye a una mejor toma de decisiones estratégicas, ya que obliga a pensar en el entorno externo en términos de riesgos y oportunidades, y qué estrategias se adoptarán para responder a ellos de la mejor manera.

Desde esta óptica se convierte en un “SOPORTE DE GESTIÓN ESTRATÉGICA”. Lo criticable es que en materia de usuarios sigue haciendo principal hincapié en los proveedores de capital financiero, aunque menciona otros. El Marco resalta como principal propósito de un Reporte Integrado el informar a los accionistas cómo una organización crea valor, y explica que el interés de los inversores en el “valor creado para otros” existirá en la medida en que la capacidad de generación de valor para la propia entidad se vea afectada. En consecuencia, con respecto a la “creación o destrucción de valor para otros”, se reconocen las externalidades (efecto neto de las actividades de la empresa hacia afuera), pero acotado a las que tienen impacto en las actividades de la empresa para crear valor.

Esto lleva a pensar que el objetivo principal sigue siendo financiero, Ej. medir mejor el valor de las acciones de una compañía, dicho de otra forma, acercar los valores contables a los de mercado.

2.3.12. Principales similitudes y diferencias entre los marcos del GRI y del IIRC

Ambos enfatizan la necesidad de considerar tres elementos clave:

- Contexto (entorno externo): el GRI lo considera en un lugar privilegiado: Principio para Determinar el Contenido de la Memoria, y, además, expresamente se refiere a “contexto de sostenibilidad”. En el marco del IIRC, el entorno externo está presente en su modelo de negocios, y la sostenibilidad se la puede observar relacionando el concepto de “creación de valor” y “capital natural”. Es clara la diferencia en la importancia asignada a este elemento.
- Participación de los grupos de interés: el GRI no privilegia a los proveedores de recursos, como sí lo hace el marco del IIRC.
- Materialidad: ambos marcos destacan que deben identificarse los aspectos relevantes para los grupos de interés definidos.

En materia de diferencias, podemos citar:

- Lo más trascendente: el marco del IIRC promueve el uso del pensamiento integrado. Exige un proceso para su implementación.
- El reporte integrado contiene más información no financiera que la incorporada en los reportes de sustentabilidad del GRI, por ejemplo, al considerar la estrategia de la compañía para crear (preservar o destruir) valor a largo plazo.
- El marco del IIRC al definir el contenido del informe destaca dentro del Contexto operativo: “riesgos y oportunidades que hacen a la proyección futura” y “Objetivos estratégicos, estrategia y asignación de recursos”, lo que obliga a un abordaje en profundidad de estos temas. El marco del GRI menciona entre los “Contenidos Básicos Generales” el de “estrategia y análisis”, pero no aísla para su mejor consideración los elementos citados.

Estimo oportuno aquí recordar las recomendaciones que realizaron los creadores del Cuadro de Mando Integral (CMI), Robert Kaplan y David Norton, con posterioridad a la crisis financiera del año 2.008:

1. Identificar las variables macroeconómicas con mayor potencial de poner la estrategia en riesgo
 2. Estimar el impacto en la rentabilidad de potenciales cambios en esas variables
 3. Incluir la exposición al riesgo en el CMI, estimulando su discusión mensual para evaluar el riesgo de la actual estrategia
- En el marco del IIRC se brinda una clasificación y definición de capitales conforme a la que organizar el desempeño de la compañía. Lo hace a los fines de medir resultados de la gestión en función de los recursos que utiliza.
 - El marco del IIRC contiene una propuesta de un modelo de creación de valor.
 - El marco del IIRC conecta las distintas categorías de información (conectividad de la información) y se integran los sistemas de información.
 - A diferencia del marco del GRI, el IIRC no detalla indicadores cuantitativos o cualitativos. Sí se efectúan recomendaciones respecto de aquellos que vayan utilizarse, en aras del éxito del proceso de reporte, destacando que sean consistentes con aquellos existentes en la gestión interna y los de común uso en su industria. Es en este punto donde se abre oportunidad de utilizar indicadores establecidos por otras iniciativas como GRI.

- El marco del GRI considera como un “Contenido Básico General” la “Ética e Integridad”, a fin de lograr una conducta ética y lícita de la organización. El IIRC no lo hace, sólo menciona el término “valores” en lo referido al Capital Social y Relacional. Esto tiene mucha importancia porque si se asume un compromiso con la ética e integridad en la organización, se acrecienta la posibilidad de introducir “mejoras voluntarias o auto regulaciones”, en el sentido de incorporar prácticas no exigidas legalmente que contribuyan a la sostenibilidad.

Se podría decir, desde la perspectiva de información para la gestión, que la propuesta del GRI, con la información económica, social y ambiental que contempla, agrega a los informes financieros básicos un Tablero de Comando (conjunto de indicadores), mientras que la del IIRC se aproxima a un Cuadro de Mando Integral, al incluir la consideración de un modelo de negocio, a partir de los denominados “depósitos de valor” (seis capitales), y la conectividad de la información (sistemas alineados).

La Memoria de Sostenibilidad es necesaria para el reporte integrado, que la convertirá en Memoria Integrada. El IIRC lo explica así en la “Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad”, Sección 6, punto 6.1.:

...” Las memorias integradas permiten a las organizaciones comunicar de forma resumida su estrategia, forma de gobierno, desempeño y expectativas de creación de valor. Así pues, las memorias integradas no pretenden ser un fragmento del tradicional informe anual, ni una combinación de los estados financieros anuales y la memoria de sostenibilidad. Por el contrario, sí interactúan con el resto de los informes y las comunicaciones, al hacer referencia a los datos pormenorizados que se facilitan en éstos”.

Numerosas entidades internacionales han adoptado el modelo del IIRC, entre ellas: Repsol S.A., Petrobras, Microsoft, Coca Cola, Pepsi Co, HSBC, BBVA, Telefónica.

2.3.13. Conclusiones

Hoy es inexcusable no escuchar la voz de la sociedad que reclama que la responsabilidad social sea cabalmente asumida por todos los actores económico-sociales. Es ineludible, y se viene reclamando desde hace mucho tiempo por organizaciones no gubernamentales y la propia sociedad, incorporar la perspectiva de las implicancias sociales y ambientales del accionar de todo ente. Esto puede ser abordado a nivel macro o micro, siendo este último el enfoque asumido en este trabajo.

Para el alcance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible definidos por la ONU en el año 2015, es relevante el aporte de la Economía Social, cuyos principios orientan el accionar de los entes en ella comprendidos para una gestión integral socialmente responsable, con centro en la persona más que en el capital, lo que también debe

ser asumido por el resto de organizaciones económicas para potenciar el logro de un verdadero desarrollo humano, en donde el uso de los recursos para satisfacer las actuales necesidades no comprometa la también necesaria atención de las necesidades de generaciones futuras.

Para gestionar debe contarse con información útil y oportuna. La Contabilidad es la principal proveedora de información para la gestión.

Una gestión sostenible en lo económico, financiero, social y ambiental, demanda un sistema de información contable diferente al que hoy existe en la mayoría de las organizaciones: requiere cambios profundos para incorporar la información hoy limitada a lo económico-financiero. Debe prever la generación de indicadores financieros y no financieros. Deberán identificarse nuevas fuentes de información.

Pero deseo destacar que no se trata sólo de “sumar” información, sino fundamentalmente de “vincular” e “integrar”, para direccionarla hacia un verdadero “reporte integrado”. Un simple ejemplo es prever los vínculos necesarios para convertir un Estado de Resultados en un Estado de Valor Económico Generado y Distribuido.

Si bien se considera muy útil el reporte integrado, no debe tener un sesgo marcado hacia los proveedores de recursos. Hace perder confiabilidad a la sociedad sobre la existencia de una real voluntad de contribuir, no sólo por exigencias legales o regulatorias, al desarrollo sostenible.

La migración desde el actual marco conceptual financiero a uno multidimensional, compatible con las actuales demandas sociales y ambientales, deberá contemplar información económica, financiera, social y ambiental:

- integrada,
- multiusuario: útil para múltiples necesidades de información de diversos usuarios,
- cualitativa y cuantitativa,
- de corto, mediano y largo plazo, que permita evaluar las perspectivas de la organización a largo plazo en un formato claro, conciso y comparable.

Se deben pensar nuevos conceptos que reemplacen a los vigentes (Ej. elementos de los estados financieros, medición en sentido amplio y sus implicancias en unidad de medida e instrumentos de medición), incorporar otros (Ej. capital como depósito de valor, planteo del IIRC), ampliar los elementos del modelo contable (similar a como se lo hizo con la Recomendación Técnica N° 1-FACPCE : “Marco conceptual contable para la Administración Pública”, en la que se prevén seis elementos en lugar de los tres incluidos en la RT 16-FACPCE, atento a las características de la Contabilidad Gubernamental), entre otras cuestiones relevantes.

A los nuevos desafíos en materia de generación de información y diseño e integración de sistemas, debemos agregar los vinculados con el control (auditoría) y la responsabilidad profesional, ya que, entre otros temas no habitualmente considerados, tal como se visualiza en el Anexo II- Categorías y Aspectos GRI 4, se deberá expedir sobre “lucha contra la corrupción”: Ej.: emitir opinión sobre contratos con el Estado o aportes a partidos políticos. Esto que es muy importante, merece un abordaje propio.

Para finalizar, considero que nuestra profesión tiene la gran oportunidad de ser reconocida socialmente como nunca antes, siempre que los cambios normativos se acompañen con la asunción cabal de la responsabilidad social profesional que nos atañe.

2.4. Teoría contable, navegar mar adentro

Autor: Profesor Julio Benjamín Salomón

2.4.1. Introducción

Desde hace tiempo se observa en los claustros universitarios la carencia de una perspectiva integral e integradora, que posibilite primero conocer el marco teórico de la Contabilidad, y luego, diferenciar claramente entre Teoría General Contable, Teoría Contable de la Contabilidad Financiera y Sistema de Información Contable. Ello, además de constituir un vacío fundamental en la formación de los alumnos –futuros profesionales, los priva de los conocimientos básicos necesarios para abordar el estudio fundado y en detalle del mencionado Sistema, del proceso contable y de los diferentes modelos contables y su implementación práctica.

A esto se suma: 1) la existencia de Planes de Estudio que no privilegian la Teoría Contable ni el estudio y aplicación de Metodología de la Investigación en la disciplina contable, y 2) la enseñanza de la Matemática disociada de su uso en la investigación contable, todo lo cual trae como consecuencia la no formación de investigadores. Esto también explica por qué en un porcentaje muy elevado sólo se elaboran y publican artículos relativos al comentario y aplicación de normas dictadas internacionalmente o localmente, lo cual no es que no deba hacerse, pero no es “lo más importante de lo que la disciplina contable requiere para su desarrollo científico”, y, además, no debe limitarse a lo aprobado, sino enseñarse la doctrina que respalda la norma y las opciones restantes que también podrían haberse aplicado en cada caso relevante.

La Contabilidad constituye una disciplina de innegable, aunque no exclusiva, naturaleza científica, cuyos aportes son de gran importancia para el Sistema de Información Integral, orientados a servir de base para la toma de decisiones, tanto para uso externo (Contabilidad Financiera) como para uso interno (Contabilidad de Gestión).

Como área disciplinar de carácter científico, la Contabilidad tiene fundamentos teóricos propios que sustentan la práctica y que deben, indudablemente, ser conocidos por quienes aspiran a desenvolverse en el campo de las Ciencias Económicas.

La Contabilidad debe evolucionar no sólo para satisfacer nuevas exigencias del mercado financiero, sino también para dar respuestas a las demandas sociales que hacen a la calidad de vida de la gente, de allí la revalorización de la denominada Contabilidad Social. La responsabilidad de esta evolución recae en gran medida en las universidades, las que tienen el deber de formar en Teoría Contable a los alumnos e inculcar en ellos el espíritu investigativo con rigor científico, y promover en los docentes la formación y capacitación continua y la investigación no limitada a lo financiero, y, menos aún, a lo meramente normativo.

2.4.2. Teoría general contable – concepto e importancia

La “Teoría” puede ser concebida como un saber especulativo sobre alguna profesión o trabajo. Cuando se piensa en teoría se piensa en pensamiento generalizador, racional y abstracto.

La Teoría Contable es un conjunto de conceptos generales y particulares, cuya función es servir de marco de referencia de la práctica y el conocimiento contable, con el propósito de evaluar y desarrollar dicha práctica y conocimiento. Se incluyen en ella, entre otros, conceptos fundamentales, objetivos, atributos, condiciones, normas y reglas de procedimiento.

Asimismo, la práctica enriquece la teoría provocando un círculo virtuoso que genera nuevos o mejorados conocimientos.

Los posibles problemas generales de la Teoría de la Contabilidad, aplicables a todo el dominio o universo del discurso contable serían (García Casella y Rodríguez de Ramírez, 2001):

- a) Dominio o universo del discurso contable.
- b) Naturaleza o estatus epistemológico de la Contabilidad
- c) Relaciones de la Contabilidad con otras disciplinas
- d) Segmentación o unidad contable absoluta
- e) Sistemas contables
- f) Medición
- g) Personas o sujetos de la actividad contable
- h) Modelización con método científico

Cada uno de estos problemas generales admite distintas hipótesis para su abordaje: Ej.: en el “dominio” o universo del discurso contable, cabe afirmar que de ninguna manera se limita a la información financiera; en lo referido a la naturaleza: la Contabilidad es una disciplina que contiene aspectos científicos, tecnológicos y técnicos, existiendo en la doctrina posturas encontradas, especialmente entre los que la consideran “técnica” y quienes le otorgan el status de “ciencia aplicada” , entendiéndose como tal la que orienta la investigación y la aplicación del conocimiento científico a la resolución de problemas concretos; en lo relativo a modelización: ¿modelo único o multiplicidad de modelos?.

Es usual distinguir, tal como lo hizo en 1.979 el profesor emérito William Leslie Chapman, basándose en un trabajo de 1.978 del Comité sobre Educación y Operaciones Contables Internacionales de la Asociación Americana de Contabilidad (American Accounting Association), los siguientes segmentos de la Contabilidad, que se corresponden con segmentos de la realidad económica, financiera y social de interés para la investigación contable, a saber:

- Contabilidad Financiera
- Contabilidad de Gestión
- Contabilidad Gubernamental
- Contabilidad Económica
- Contabilidad Social

A fin de facilitar la construcción de un marco conceptual amplio para la Teoría General Contable, en el que se contemple información cuantitativa y cualitativa, histórica, presente y predictiva, para la toma de decisiones por usuarios internos y externos, considero más útil referirnos sólo a dos ellos:

- Contabilidad Financiera, y
- Contabilidad de Gestión

Dentro de la Contabilidad Financiera incluir:

- Contabilidad No Gubernamental (Privada)
- Contabilidad Gubernamental
- Contabilidad Económica, y, como una evolución de ella, Contabilidad Económica y Ambiental (esta última tratada separadamente del resto de la información con contenido social).

Dentro de la Contabilidad de Gestión incluir:

- Contabilidad No Gubernamental (Privada)
- Contabilidad Gubernamental

La información con contenido social está incluida en los dos grandes segmentos de la Contabilidad: Contabilidad Financiera y Contabilidad de Gestión, sea que provengan del ámbito privado o público. Se destaca que la información con contenido social no debe limitarse a la información financiera, sino abarcar también la no financiera. En definitiva: “información integral e integrada”.

Desde 2012 existe, como una evolución del Sistema de Cuentas Nacionales (Económico), el denominado “Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica” (SCAE). Fue el resultado de trabajo mancomunado entre Naciones Unidas, Comisión Europea, Fondo Monetario Internacional, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y Banco Mundial. El Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) es un marco de medición que ha venido evolucionado desde el decenio de 1.950 para representar el enfoque predominante acerca de la medición de las actividades económicas, la riqueza económica y la estructura general de la economía. El Marco Central del SCAE aplica los conceptos contables, las estructuras, las reglas y los principios del SCN a la información ambiental. Permite la integración en un marco único de la información sobre el medio ambiente (medida frecuentemente en términos físicos) con la información económica (que suele medirse normalmente en términos monetarios).

El Marco Central del Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica (SCAE) fue adoptado como norma internacional por la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas en su 43° período de sesiones, en marzo de 2012. Es la primera norma estadística internacional para la Contabilidad Económica y Ambiental.

Se trata de un marco conceptual con propósitos múltiples destinado a comprender los efectos recíprocos entre la economía y el medio ambiente, y describir las existencias de activos ambientales y sus variaciones.

El gran desafío de la Teoría General Contable es el de proponer un marco conceptual multidimensional, que sea aplicable a todos los segmentos, y, a su vez, cada segmento, incorporará a su marco conceptual propio lo que resulte de su naturaleza y características específicas, pero siempre integrado en el marco general.

Dicho de otro modo, cada uno de los segmentos toma parte de los supuestos de la Teoría General Contable para conformar su “teoría específica”, citándose entre ellos:

- a) Sistema numérico;
- b) Objetos, hechos y personas cuyas características de valor y cantidad sufren cambios en el transcurso del tiempo, y sujetos que se vinculan ellos;

- c) Una entidad cuyo accionar se describirá, con énfasis en el cumplimiento de objetivos;
- d) Un conjunto de relaciones reflejadas mediante el uso de herramientas: Cuentas, Plan de Cuentas y Manual de Cuentas.

Surge con claridad, que la Teoría General Contable es la que nutre a la Teoría de la Contabilidad Financiera, y ésta, a su vez, hace lo propio con el respectivo Sistema de Información Contable, a fin de proveerlo de aplicaciones de la Teoría General para el diseño e implementación de un sistema de información con propósitos específicos.

Jorge Tua Pereda, en línea con lo propuesto a principios de la década de 1.970 por el destacado tratadista e investigador Richard Mattessich, lo explica así: “Teoría General de la Contabilidad es el conjunto de elementos y conceptos comunes que están presentes en todos los sistemas contables, que, de este modo se convierten en aplicaciones, es decir, manifestaciones extraídas de la misma Teoría General”.

Resalta Mattessich que esta distinción entre la Teoría General y sus aplicaciones, posibilita separar las vertientes “cognoscitiva” y “normativa” de nuestra disciplina.

La teoría debe ser vista desde su potencial transformador en la sociedad y en las organizaciones. Esto posibilita la comprensión de los vínculos indisolubles que existen entre Contabilidad, organización, mercado y sociedad, y así y sólo así la información contable será realmente útil para la planificación, gestión -toma de decisiones para el logro de objetivos- y el control de gestión por parte de los diversos usuarios de la misma. De esto se deduce que “la teoría contable debe acompañar la evolución de las organizaciones, sociedad y mercado, dando respuestas a sus nuevas exigencias”. Ejemplo de ello es la importante problemática medioambiental actual, que obligó a volcar la atención en la denominada Contabilidad Social, a la que en nuestro país el Profesor Emérito de la Universidad de Buenos Aires (UBA) William Chapman citaba como segmento de la Contabilidad hace casi cuatro décadas.

2.4.3. Clasificación de la teoría contable

Siguiendo al Dr. Mario Biondi en su libro “Teoría de la Contabilidad - El ABC de su fascinante mundo”, la Teoría Contable puede clasificarse en Teoría Contable Doctrinaria y Teoría Contable Normativa.

La primera surge de autores e investigadores, que se agrupan en las Escuelas de Pensamiento Contable y en las denominadas Corrientes de Opinión. Entre las escuelas se destacan la “escuela anglosajona” (Inglaterra, EEUU) y la “europeo continental” (especialmente influenciada por Italia). Cada una de ellas tiene su concepción de la Contabilidad (la primera como disciplina de carácter técnico, la segunda le otorga carácter científico) y, en función de ello, y asumiendo una determinada metodología, estructuran una propuesta sobre el contenido y fin de esta disciplina.

Según Biondi, una escuela puede derivar en una o más corrientes de opinión, a las que clasifica originariamente en “ortodoxas” o “renovadoras”. Las primeras propugnan como criterio de medición “costo histórico” (valores del pasado), y reconocen fundamentalmente “resultados transaccionales”, mientras que las segundas adoptan “valores corrientes” (valores del presente), lo que conlleva el reconocimiento de los denominados “resultados por tenencia”, de carácter no transaccional, considerándose que los cambios en los valores corrientes son “hechos generadores de variaciones cuantitativas del patrimonio”. A su vez, distingue entre “Corriente Ortodoxa Pura” y “Corriente Ortodoxa Evolucionada”, según la unidad de medida sea “heterogénea” (sin reconocimiento de cambios en el poder adquisitivo de la moneda provocados por cambios en el nivel de precios) u “homogénea” (con reconocimiento de cambios en el poder adquisitivo de la moneda provocados por cambios en el nivel de precios), y entre “Corriente Renovadora Prudente”, que combina valores corrientes y unidad de medida homogénea, y “Corriente Renovadora de Avanzada”, que agrega a lo abordado por la Renovadora Prudente la consideración, entre otros, de los costos de oportunidad y del interés del capital propio.

Para conceptualizar la Teoría Contable Normativa resulta imperioso primero definir “norma”. Se entiende por “norma” un modelo de referencia respecto a todo lo que admite un juicio de valor. Son pautas o reglas a seguir en determinada tarea o actividad, de lo que se deduce que “normas contables” son las “reglas o pautas a seguir en la preparación de los informes contables”.

Es importante distinguir entre “Teoría Contable Normativa” y “normas contables vigentes”. La primera conforma el marco teórico de la Contabilidad. Fija los fundamentos de la disciplina contable, especialmente en la descripción y valorización de los recursos y evaluación del desempeño económico y social de los entes, orientados a la satisfacción de ciertos objetivos. Se materializa a través del dictado de normas contables, las que son “hipótesis que se adoptan en cada momento histórico”, es decir, son cambiantes a lo largo del tiempo para adecuarse a las exigencias del mercado y sociedad. Las normas contables son, así consideradas, “hipótesis instrumentales”, siendo las normas contables vigentes en determinado tiempo y lugar una de las hipótesis instrumentales posibles de aplicar. Surgen de la regulación contable.

Las teorías normativas se caracterizan por:

- Un conjunto de enunciados acerca de la representación y cuantificación de determinados aspectos de la realidad (aspecto descriptivo);
- Los conocimientos se orientan a determinados fines. Ej. En Contabilidad: información para la toma de decisiones, control, rendición de cuentas, etc.;
- Incluyen juicios de valor que deben exteriorizarse. Ej. Objetividad, oportunidad, etc.;

- Son “subjetivas” desde la perspectiva que sus enunciados desde su formulación están “direccionados” a favorecer determinadas normas;
- Utilizan “hipótesis instrumentales” que vinculan los medios con los fines deseables de alcanzar, en un contexto determinado.

Ej. **Objetivo:** adecuada determinación del resultado del ejercicio, con capital financiero a mantener,

Contexto: inflacionario,

Medio: unidad de medida homogénea, y con posibilidades de aplicación de “criterios de medición” basados en valores del pasado (costo histórico), del presente (valor corriente) o mixtos: Ej.: costo histórico para ciertos activos y pasivos, valores corrientes para otros. Normalmente, aun cuando un modelo contable prescriba “valores corrientes” como criterio de medición de activos y pasivos, se establece el costo histórico como sucedáneo, para los casos en que resulte imposible o impracticable la determinación de los mismos, considerándose así a toda norma o criterio contable que no pueda ser aplicado tras haberse efectuado todos los esfuerzos razonables para hacerlo. Asimismo, es común que las normas prescriban, como en el caso argentino, “razones de costo”, en el marco de relación costo-beneficio- que permitan aplicación de procedimientos alternativos, debiendo los emisores de estados contables demostrar dejando debidamente fundamentado en las notas complementarias, en el apartado relativo a los criterios de medición contable de activos y pasivos, la existencia de tales razones.

Las normas contables regulan el funcionamiento de la Contabilidad Financiera, tanto Pública (Gubernamental) como Privada, que produce información para uso de terceros. En cambio, no es esperable ni usual encontrarlas en la Contabilidad de Gestión, en la que se genera información de uso interno, excepto en casos como el de entes sin fin de lucro (Presupuesto) y las normas relativas a la Contabilidad Gubernamental (Ej.: la Ley Nacional N° 24.156 de Administración Financiera que prevé los Sistemas Presupuestario, de Crédito Público, Tesorería y Contabilidad, y los Indicadores de Gestión exigidos por el Artículo 8^a de la Ley Nacional N° 25.917 de Responsabilidad Fiscal destinados a medir la eficiencia y eficacia en materia de recaudación y eficiencia en materia de gasto público).

El dictado de normas se hace a través de los órganos competentes para ello y resultan de cumplimiento obligatorio para los sujetos a los que están dirigidas: Ej. las normas profesionales dictadas por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas que son luego aprobadas por los respectivos Consejos Profesionales de cada provincia para ser obligatoriamente aplicadas en su jurisdicción, estableciendo la fecha de entrada en vigencia; las normas dictadas por organismos de control (Banco Central de la República Argentina, Superintendencia de Seguros de la Nación, Comisión Nacional de Valores, entre otras), que son exigibles para las entidades bajo su supervisión. A nivel internacional existen

las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) dictadas por el IASB (International Accounting Standards Board: Junta o Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad), cuya aplicación es cada vez más generalizada. A nivel regional se ha constituido el 28 de Junio de 2.011 el Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información Financiera (GLENIF), integrado por los organismos emisores de normas contables de diecisiete países de América Latina, citándose entre ellos Brasil, Argentina, Chile, Uruguay, México, Colombia y Perú, cuyo objetivo no es el de emitir normas, sino trabajar en relación con el IASB en aspectos técnicos, respetando la soberanía nacional de cada país miembro; promover la adopción y/o convergencia de las NIIF; cooperar con gobiernos, reguladores y otras organizaciones regionales, nacionales e internacionales que contribuyan para el mejoramiento de la calidad financiera de los estados financieros de la región; y colaborar con la difusión de las normas emitidas por el IASB.

Las normas contables se pueden clasificar:

1. Según la amplitud de los temas regulados:

- General: referidas a varias cuestiones de interés: Ej.: “marco conceptual de la información financiera”, en el que se prevén definiciones sobre objetivos de la información financiera, características de la información financiera, elementos de los estados financieros, modelo contable que se adopta, y otras.
- Específicas: referidas a una cuestión en particular. Ej: normas de medición.

2. Según el tipo tema regulado:

- De reconocimiento: indican cuándo deben registrarse los elementos de los estados contables y cuándo darse de baja activos o pasivos;
- De medición: relativas a la asignación de medidas monetarias a los elementos de los estados contables;
- De exposición: referidas a los contenidos y forma de los estados contables.

3. Según su alcance:

- Legales: exigencia normativa obligatoria según ley, decreto, o resolución (ejemplo Código de Comercio, Ley de Sociedades Comerciales, Ley de Entidades Financieras)
- Profesionales: “normas técnicas” emitidas por los órganos profesionales competentes de cumplimiento obligatorio por parte de sus matriculados. En nuestro país son tales las Resoluciones Técnicas de la FACPCE aprobadas por los Consejos Profesionales de cada jurisdicción, y sus interpretaciones.

- Institucionales: normas propias de cada ente que son de uso interno. También aquí se pueden distinguir normas “particulares” (para ciertos entes: ej. actividad agropecuaria) y “generales” (para todo tipo de entes no contemplados en las normas particulares).

2.4.4. Evolución de la teoría contable normativa: dos grandes etapas

Etapa I - Preeminencia de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y sus reformulaciones

Esta etapa se caracteriza por la regulación contable de índole profesional. Son una derivación de la práctica profesional para orientar y homogeneizar la práctica contable, para, a partir de allí, emitir declaraciones de carácter más teóricas que tratan de explicar los fundamentos de la práctica.

El periodo que comprende esta etapa se inicia con la Gran Depresión y se extendió hasta mediados de la década de 1970, y aún hoy continúa aplicándose en diversos países, destacándose entre ellos EEUU (US GAAP : United States Generally Accepted Accounting Principles: Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de los Estados Unidos).

El 24 de octubre de 1.929 se produjo la quiebra del Mercado de Valores de Nueva York, que provocó un prolongado período de deflación. La crisis se internacionalizó y colapsó el sistema de pagos internacionales. Es en ese contexto que se reorganizó el mercado de valores y en el marco de dicha reorganización se creó, en 1.930, un comité que comenzó a emitir reglas detalladas denominadas Principios Contables, con el fin de promover la uniformidad y que contribuyeran a la salvaguarda de los intereses de los inversores bursátiles. Lamentablemente debemos decir que, si bien se mejoró no se alcanzó plenamente el objetivo propuesto, pues se dieron nuevas crisis financieras, siendo la más reciente la del año 2008, que se originó por el colapso de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos acaecida en el año 2.006. La Comisión Investigadora de la Crisis Financiera de EE.UU, creada en mayo de 2009 para establecer sus causas, concluyó que ésta "habría podido evitarse", de no haber sido por la toma excesiva de riesgos por parte de los bancos y la negligencia de los reguladores financieros.

El economista alemán y Profesor de la Universidad de Munich Hans-Werner Sinn fue más preciso en sus apreciaciones y señaló que el origen de la crisis bancaria del 2.008 se debió principalmente a dos aspectos:

a. Sistemas contables no adecuados.

- Las NIIF actualmente utilizadas por las grandes empresas, no mitigan el contagio sistemático que resulta de los movimientos de precios de los activos.

Las empresas propietarias de esos instrumentos financieros con intención de venta para obtener beneficios a corto plazo, se ven obligadas a medir esos activos financieros

al “valor razonable”. El Proyecto de Marco Conceptual para la Información Financiera del IASB (International Accounting Standards Board: Junta o Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad) de mayo de 2.015 define el Valor Razonable como “el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes de mercado en la fecha de la medición”. Ordenada implica sin presiones, en condiciones normales e independientes. El problema radica en que, en épocas de turbulencias financieras, donde se reduce el número de mercados líquidos, las entidades deben recurrir con mucha frecuencia a técnicas de valoración para obtener el valor razonable. Estas técnicas precisan utilizar datos, los cuales en ocasiones no son observables, lo que introduce riesgos artificiales y volatilidades que reducen el valor de la información.

Este cuestionamiento al “valor razonable” basado en técnicas de valoración, hizo que se llegara a proponer un sistema de contabilidad sustentado en una actitud conservadora, consistente en utilizar como criterio de medición valores históricos, para ser aplicado en activos y pasivos cuando en el mercado se den condiciones como las antes descritas: situaciones de riesgo y volatilidad.

b. Riesgo moral que los sistemas normativos vigentes no pudieron limitar.

Ej.: disposición de los bancos a correr riesgo de inversión excesiva, bajo la premisa de que los gobiernos los rescatarán, para evitar efectos cascada negativos en la economía y las finanzas internacionales.

“Principio Generalmente Aceptado” en su sentido amplio incluye tanto los fundamentos básicos de la disciplina cualquiera que sea su naturaleza conceptual, como las reglas concretas. Los principios contables se definen como “reglas emitidas por instituciones de autoridad reconocida al respecto, derivadas de la práctica más frecuente y por tanto más recomendable”. Son los conceptos generales y las prácticas detalladas de la Contabilidad. Abarcan todas las normas convencionales, las reglas y los procedimientos que constituyen una práctica contable aceptada. (“Introducción a la Contabilidad Financiera”- Charles Horngren, Gary L. Sundem y John A. Elliott, Editorial Prentice Hall Inc., México, 2.000). Los principios contables constituyen el marco normativo de actuación de la Contabilidad, teniendo por fin dotar de objetividad la información financiera que reflejan los estados contables.

El Profesor Jorge Tua Pereda en su artículo “Los Principios Contables: De la regulación profesional al ámbito internacional”. Revista Española de Financiación y Contabilidad. N° 46, 1.985, señala que un PCGA presenta dos importantes aspectos, cuales son:

- hace referencia a la norma habitual más practicada, determinando la mejor conducta a seguir, y
- cuenta con la aprobación por una institución profesional que lo considera como tal a causa de su habitualidad.

El término “principio”, así concebido, fue usado inadecuadamente, pues se entiende por principio “una proposición o conjunto de proposiciones directrices a la que debe subordinarse todo desarrollo posterior del conocimiento”, y, estos denominados PCGA no cumplen con ello.

En esta etapa prevalece el “paradigma del resultado”: discusión de los mejores criterios para medición de activos y pasivos y determinación del resultado del ejercicio. Durante muchos años los países desarrollaron sus propios estándares contables. La globalización económica y de las inversiones, especialmente en la década de 1980, trajo aparejada la necesidad de una “globalización contable”, iniciándose un proceso de armonización primero entre las normas propias de cada país y las NIIF, que terminó en no pocos casos en la adopción de las NIIF.

Actualmente las dos normas predominantes a nivel internacional son los US GAAP, y las IFRS (International Financial Reporting Standards: Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF), y se tiende a la convergencia entre ellas para generalizar el uso de las NIIF en entes que hagan oferta pública de sus acciones y otros que tienen obligación de rendir cuentas a terceros.

En nuestro país, en materia de evolución normativa profesional, es innegable que, fundamentalmente a partir de la sanción de la Resolución Técnica 10 FACPCE, se produce una derogación tácita de los hasta entonces denominados Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados aprobados por la VII Asamblea Nacional de Graduados en Ciencias Económicas reunida en Avellaneda en 1969.

Estos PCGA estaban así enunciados:

Postulado Básico: Equidad

Principios:

- Ente
- Bienes Económicos
- Moneda de Cuenta
- Empresa en marcha
- Valuación al costo
- Ejercicio
- Devengado
- Objetividad
- Realización
- Prudencia

- Uniformidad
- Materialidad (significación o importancia relativa)
- Exposición

El Dr. Mario Biondi en su libro “Tratado de Contabilidad Intermedia y Superior”, Ed. Macchi, los agrupó así:

Prerrequisitos: necesarios para el diseño y aplicación de un sistema de información:

- Ente
- Ejercicio
- Moneda de Cuenta
- Objetividad
- Empresa en Marcha
- Bienes Económicos
- Exposición

Restricciones

- Uniformidad
- Prudencia
- Materialidad

Principios: se refieren a la forma de determinación del resultado económico y criterio de valuación (hoy medición)

- Devengado
- Realización
- Valuación al Costo: vinculado con empresa en marcha

El reemplazo de los denominados PCGA fue la consecuencia inevitable de su errónea concepción. En efecto:

- Se aplicó el método inductivo (de lo particular a lo general) sin ningún rigor científico, tratando de plasmar en postulados, principios y normas lo que en ese momento se daba en la práctica;
- No se los sometió a comprobación;

- Adolecieron de falta de flexibilidad para acompañar los cambios que se iban produciendo en la teoría contable.

No obstante, lo precedentemente expuesto, deben reconocerse ciertos avances en sus reformulaciones.

2.4.5. Etapa II- Uso del Marco Conceptual

Esta etapa se extiende desde mediados de la década de 1.970 hasta hoy, y continúa.

Se centra la atención en el denominado “paradigma de utilidad de la información”, adquiriendo relevancia las características cualitativas de la información financiera como núcleo fundamental.

Dentro de estas características cualitativas se citaban las de relevancia, verificabilidad, ausencia de sesgos u objetividad, y cuantificabilidad. Posteriormente fueron incorporándose otras.

De los Principios se pasa a la discusión sobre los objetivos y las características de la información financiera.

Se define el marco conceptual de la contabilidad financiera como “una interpretación de la teoría general de la Contabilidad, mediante la que se establecen, a través de un itinerario lógico-deductivo, los fundamentos conceptuales en los que se apoya la información financiera”.

Nótese que:

- a) Se reconoce la existencia de una “Teoría General de la Contabilidad”, a la que le atribuye el enunciar los fundamentos conceptuales; y
- b) Sobre esa teoría se apoya la información financiera, dicho de otro modo, de la Teoría General de la Contabilidad, se deriva la Teoría General de la Contabilidad Financiera.

Las normas contables profesionales se basan en el Marco Conceptual, el que establece los conceptos subyacentes en la preparación y presentación de los estados financieros para usuarios externos. Precisa los fundamentos conceptuales en los que se basa la información financiera, para dotar de sustento racional a las normas contables, y permitir resolver situaciones no expresamente previstas en éstas, y con ello ayudar : a) a los Organismos Normalizadores en su labor de desarrollo o interpretación de las normas de información financiera, b) a los usuarios de la información para su adecuada interpretación y, c) a los auditores en el proceso de formarse una opinión sobre si los estados financieros se prepararon de conformidad con las normas vigentes.

Las normas tendrán mayor sustento racional si se elaboran a partir del conocimiento

profundo de la teoría contable.

A nivel internacional el primer marco conceptual fue elaborado por la F.A.S.B. (Financial Accounting Standards Board: Consejo de Normas de Contabilidad Financiera), “Conceptual Framework”, y se componía de cinco documentos publicados entre 1978 y 1985.

En 1989, el IASC - International Accounting Standards Committee (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad) elaboró el suyo propio que es el que ha servido de guía posteriormente a otros, definiéndolo como:

“Un sistema coherente de objetivos y principios interrelacionados que sirvan de guía para la elaboración de normas contables que prescriban la naturaleza, función y límites de la Contabilidad General y de los estados financieros”. Aquí se reconoce la existencia de la Contabilidad General, no limitada a lo financiero. Pero, lamentablemente, opta por concentrarse exclusivamente en la Contabilidad Financiera, según puede interpretarse de lo que consigna a continuación: “Se espera servir al interés público proporcionando estructura y dirección a la Contabilidad Financiera y los estados contables, para facilitar la elaboración de la información financiera objetiva y relevante, que ayude a fomentar la asignación eficiente de recursos escasos en la economía y sociedad, incluyendo el estímulo a los mercados financieros para desarrollar eficientemente su función.”

En 2004 el IASB y el FASB iniciaron un proyecto conjunto para revisar sus Marcos Conceptuales, trabajo que suspendieron en 2010 y fue recién reiniciado en 2012. El objetivo del proyecto es mejorar la información financiera proporcionando un conjunto de conceptos más completo, claro y actualizado.

En mayo del año 2.015, se emitió el “Proyecto de Norma Marco Conceptual para la Información Financiera”, publicado por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, abriéndose un periodo de consulta para receptar comentarios y propuestas hasta el 26 de octubre de 2015.

En este Proyecto se contempla:

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1—EL OBJETIVO DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA CON PROPÓSITO GENERAL

Objetivo, utilidad y limitaciones de la información financiera con propósito general

Información sobre los recursos económicos, los derechos de los acreedores y los cambios en éstos de la entidad que informa

Información sobre la eficiencia y eficacia del uso de los recursos de la entidad.

CAPÍTULO 2—CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA ÚTIL

Introducción

Características cualitativas de la información financiera útil

Características cualitativas fundamentales:

Relevancia. Representación fiel. Aplicación de las características cualitativas fundamentales.

Características cualitativas de mejora

Comparabilidad. Verificabilidad. Oportunidad. Comprensibilidad. Aplicación de las características cualitativas de mejora.

La restricción del costo en la utilidad de la información financiera.

CAPÍTULO 3—ESTADOS FINANCIEROS Y LA ENTIDAD QUE INFORMA

Introducción.

El papel de los estados financieros. Hipótesis de negocio en marcha.

La entidad que informa. Límites de la entidad que informa. Sólo control directo. Control directo e indirecto.

CAPÍTULO 4—LOS ELEMENTOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Introducción

Definición de activo. Definición de pasivo. Contratos pendientes de ejecución. Patrimonio. Definiciones de ingresos y gastos. Información sobre la esencia de los derechos y las obligaciones contractuales. Partida contable separada.

CAPÍTULO 5—RECONOCIMIENTO Y BAJA EN CUENTAS

Introducción. El proceso de reconocimiento. Criterios de reconocimiento. Baja en cuentas.

CAPÍTULO 6—MEDICIÓN

Introducción. Bases de medición y la información que proporcionan. Resumen de la información proporcionada por las diferentes bases de medición. Factores a considerar al seleccionar una base de medición. Más de una base de medición relevante. Medición del patrimonio

CAPÍTULO 7—PRESENTACIÓN E INFORMACIÓN A REVELAR

Introducción. El objetivo y alcance de los estados financieros. Presentación e información a revelar como herramientas de comunicación. Información sobre el rendimiento financiero.

CAPÍTULO 8—CONCEPTOS DE CAPITAL Y DE MANTENIMIENTO DEL CAPITAL

Conceptos de capital. Conceptos de mantenimiento del capital y la determinación del resultado. Ajustes por mantenimiento del capital

2.4.6. Apendice

A - Técnicas de medición basadas en los flujos de efectivo

B - Glosario

APROBACIÓN POR EL IASB

En el Marco Conceptual

Destaco dos cuestiones relevantes:

- **Nueva definición de Activo: “Un activo es un recurso económico presente controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados. Un recurso económico es un derecho que tiene el potencial de producir beneficios económicos”.**

Aunque un recurso económico debe su valor a su potencial existente para producir beneficios económicos futuros, el recurso económico es el derecho existente, no los beneficios económicos futuros. Ej.: una opción comprada obtiene su valor de su potencial para producir beneficios económicos si dicha opción se ejerce. Sin embargo, el recurso económico es el derecho existente a ejercer la opción, no los beneficios económicos futuros.

Para ilustrar el efecto de este cambio, el Documento de Discusión sugería que, para un objeto físico, tal como un elemento de propiedades, planta y equipo, el recurso económico no es el objeto subyacente sino un derecho (o un conjunto de derechos) a obtener los beneficios económicos generados por el objeto físico.

Quienes no están de acuerdo con este cambio de centrarse en los derechos, señalaron, en el periodo de consulta del Proyecto, que un activo debe definirse como un derecho o recurso, no asimilarlo exclusivamente a un derecho. El argumento es que algunos activos, por ejemplo, los tangibles, se describen mejor como recursos que como derechos.

El control vincula el recurso económico con la entidad. La evaluación del control ayuda a identificar qué recurso económico debería contabilizar la entidad. Ej.: una entidad puede tener un derecho a una participación proporcional en la propiedad sin que controle la propiedad por completo. En estos casos, el activo de la entidad es su participación en la propiedad que controla, no la propiedad en sí misma, la cual no controla.

Una entidad controla un recurso económico si tiene la capacidad presente de dirigir el uso del recurso económico y obtener los beneficios económicos que proceden de éste. Ello ocurre cuando tiene el derecho a utilizar ese recurso económico en sus actividades, o permitir que un tercero utilice para sus actividades dicho recurso económico.

- Mayor trascendencia, dentro del tratamiento del objetivo de la información financiera, a la importancia de proporcionar la información necesaria para evaluar la administración realizada por la gerencia de los recursos de la entidad. Para ello

se exige brindar Información sobre la eficiencia y eficacia del uso de los recursos de la entidad, lo que ayuda a los usuarios a evaluar la administración por parte de la gerencia de esos recursos, y también dan una idea de la medida en que la gerencia usará eficiente y eficazmente los recursos de la entidad en periodos futuros, lo que influye en las perspectivas de entradas de efectivo netas futuras. También es útil para las decisiones de inversores, prestamistas y otros acreedores existentes que tienen el derecho de aprobar, o influenciar de otra forma, las acciones de la gerencia.

Las responsabilidades de la gerencia en usar los recursos de la entidad incluyen la protección de los mismos contra efectos desfavorables de factores económicos (Ej. incremento de precios en un contexto inflacionario); tecnológicos (planificación tecnológica que no sólo evite caer en obsolescencia sino aprovechar la mejor tecnología disponible que sea accesible); y asegurar que la entidad cumple con la legislación, la regulación y las disposiciones contractuales que le sean aplicables, esto último muy importante en ciertas actividades críticas desde la perspectiva medioambiental.

En nuestro país rige el Marco Conceptual de la Resolución Técnica N.º 16 FACPCE: “Marco Conceptual de las Normas Contables Profesionales distintas a las referidas en la Resolución Técnica N.º 26 FACPCE”, y el establecido para ciertos entes por esta última, que adopta el de las normas internacionales.

En la Resolución Técnica N.º 16 FACPCE se incluyen definiciones sobre:

- Objetivo de los estados contables.
- Requisitos de la información contenida en los estados contables.
- Elementos de los estados contables.
- Reconocimiento y medición de los elementos de los estados contables.
- Modelo contable.
- Desviaciones aceptables y significación.

2.4.7. Teoría contable de la contabilidad financiera

Se deriva de la Teoría General Contable, y, a su vez, es la que sustenta las normas contables de la Contabilidad Financiera.

En una primera aproximación, podríamos conceptualizarla como la aplicación del pensamiento reflexivo sobre lo que ocurre en la práctica, con el fin de obtener proposiciones que sirvan como marco de referencia en la emisión de información financiera. Un ejemplo de ella, ya citado, lo constituyen los PCGA. Si así la consideráramos, caeríamos en la formulación de normas sin rigor científico.

En cambio, si coincidimos en considerar la disciplina contable como “ciencia práctica combinada con una técnica” (C.P.N. Héctor Ostengo, “Sistema de Información Contable”), la formulación correcta de las normas requiere aplicar el método científico.

El método científico, según la visión positivista de Francis Bacon, comprende:

1. Observación: Observar es aplicar atentamente los sentidos a un objeto o a un fenómeno, para estudiarlos tal como se presentan en realidad.
2. Inducción: La acción y efecto de extraer, a partir de determinadas observaciones o experiencias particulares, el principio particular de cada una de ellas.
3. Hipótesis: Planteamiento que se busca comprobar o refutar mediante la observación, siguiendo las normas establecidas por el método científico. Son proposiciones provisionales y exploratorias sobre incertidumbre de la veracidad o falsedad de un concepto, una teoría o un modelo.
4. Prueba de la hipótesis por experimentación.
5. Demostración o refutación de la hipótesis.
6. Conclusiones.

Las características del Método Científico según el reconocido científico argentino Mario Bunge son que se basa en:

- Efectuar observaciones.
- Formular preguntas, proponer problemas y plantear hipótesis.
- Realizar mediciones y evaluaciones.
- Registrar datos observados para responder a las preguntas formuladas o comprobar hipótesis planteadas.
- Elaborar explicaciones y revisar conclusiones, ideas u opiniones que estén en desacuerdo con las observaciones o con las respuestas resultantes.
- Generalizar o extender las conclusiones obtenidas para todos los casos que presenten condiciones similares (inducción).
- Prever o anticipar, dadas ciertas condiciones, el surgimiento de ciertas relaciones.

Cuando no se puede aplicar la experimentación, tal es el caso de las ciencias sociales, toma relevancia la observación. De allí que actualmente se concibe el método científico en forma amplia como un "proceso de conocimiento caracterizado por el uso constante e irrestricto de la capacidad crítica de la razón, que busca establecer la explicación

de un fenómeno ateniéndose a lo previamente conocido, resultando una explicación plenamente congruente con los datos de la observación".

En nuestro país, la hoy derogada Resolución Técnica N° 10 de la FACPCE, fue el resultado de una adecuada metodología de elaboración de normas, basada en el Informe N° 6 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, "Replanteo de la técnica contable: su estructura básica; su acercamiento a la economía". Cabe destacar, tal como se consigna en la Segunda Parte, Punto A: Antecedentes y Conceptos Generales de la propia Resolución Técnica, que fue tal vez el esfuerzo de investigación interdisciplinaria más importante en el área contable llevado a cabo en la República Argentina. Insumió aproximadamente siete años de labor, contando con el apoyo de expertos en metodología y filosofía de las ciencias, en ciencias de la administración, en ciencias de la información y en economía. Enunciaba en primer lugar las "cualidades o requisitos generales de la información contable", no sólo la contenida en los estados contables, como sí lo hace la Resolución Técnica N° 16 ya citada.

Durante mucho tiempo se limitó el estudio de la Contabilidad a la Contabilidad Financiera y la Teoría Contable a los principios y/o normas de Contabilidad Financiera, en detrimento no sólo de la Contabilidad de Gestión sino también de otros segmentos relevantes como la Contabilidad Social.

Algunos de los síntomas que han perjudicado y dilatado el proceso de fundamentación teórica de la disciplina, aludiendo a los profesores Carlos Mario Ospina y Mauricio Gómez (2009) - "Ampliando las fronteras de la Disciplina Contable: una introducción para la Comprensión de los Ejemplares Heterodoxos". En: Avances Interdisciplinarios para una Comprensión Crítica de la Contabilidad: Textos Paradigmáticos de las corrientes heterodoxas. Medellín"- son:

- La formación profesional con un foco en lo procedimental, por lo que la Contabilidad sistemáticamente fue excluida de su potencial como disciplina-científica y tecnológica para proponer e innovar soluciones rigurosas a problemas concretos de las organizaciones.
- El déficit metodológico y teórico en la comprensión de la Contabilidad y sus posibilidades en el terreno investigativo.
- La política de acceso a la cultura científica, identificando solamente como importante el operar técnico y tecnológico.
- Un régimen universitario encargado de difundir arquitecturas regulativas sin espacio para la crítica y la innovación.

Ya dijimos que cada segmento de la realidad económica y social que es de interés para la Contabilidad tomó parte de la Teoría General Contable para construir su

teoría particular.

En lo que respecta a la Contabilidad Financiera, se van a definir, en línea con lo anterior:

1. Objetivos específicos
2. Necesidades de información y requisitos o cualidades de la misma,
3. Sistemas contables concretos que satisfagan lo enunciado en 1 y 2;
4. Reglas sobre unidad de medida y medición (antes de unificar terminología con la internacional, se distinguía entre medición y valuación);
5. Sistema propio de clasificación de cuentas.

2.4.8. Sistema de información contable

Antes de conceptualizar el “Sistema de Información Contable”, abordaremos una breve introducción a la Teoría General de Sistemas y definiremos en forma amplia “sistema” y “sistema de información”.

En un sentido amplio, la Teoría General de Sistemas (TGS) se presenta como una forma sistemática y científica de aproximación y representación de la realidad y, al mismo tiempo, como una orientación hacia una práctica estimulante para formas de trabajo transdisciplinarias.

En tanto paradigma científico, la TGS se caracteriza por su perspectiva holística e integradora, en donde lo importante son las relaciones y los conjuntos que a partir de ellas emergen. En tanto práctica, la TGS ofrece un ambiente adecuado para la interrelación y comunicación fecunda entre especialistas y especialidades.

La primera formulación en tal sentido es atribuible al biólogo Ludwig von Bertalanffy en la década de 1.940, quien acuñó la denominación "Teoría General de Sistemas". Para él, la TGS debería constituirse en un mecanismo de integración entre las ciencias naturales y sociales y ser al mismo tiempo un instrumento básico para la formación y preparación de científicos.

La perspectiva de la TGS surge en respuesta al agotamiento e inaplicabilidad de los enfoques analítico-reduccionistas y sus principios mecánico-causales. De allí que el principio clave en que se basa la TGS es la noción de totalidad orgánica, mientras que el paradigma anterior estaba fundado en una imagen inorgánica del mundo.

En la TGS se distinguen “sistemas”, “suprasistemas” y “subsistemas”. Un “suprasistema” es el medio que rodea al sistema. Los “subsistemas” son los componentes del sistema.

Un sistema es una “unidad compleja formada por partes íntimamente y funcionalmente relacionadas, que tienen como propósito el logro de determinados objetivos”. Si bien las partes tienen objetivos determinados, son interrelacionadas, interdependientes. El examen de las partes en forma aislada no puede explicar o predecir el comportamiento del sistema, ya que en su comportamiento actúan como un todo. Este concepto responde al postulado aristotélico que dice que “el todo no es igual a la suma de sus partes”.

Cada sistema está constituido por subsistemas. Todo sistema interactúa en un ambiente. El ambiente es lo que está fuera del sistema y de sus subsistemas.

Un sistema tiene límites que lo separan del ambiente. Ellos constituyen su frontera, determinándose así lo que está en el interior como en el exterior del sistema. A consecuencia de definir los límites del sistema, se pueden comprender los subsistemas que lo integran y cómo interactúan éstos con el ambiente.

El “sistema de información organizacional”, basado en los conceptos y propiedades de los sistemas y en la tecnología de la información, le permite a la organización la planificación, la toma de decisiones para el logro de objetivos (gestión) y el control de gestión necesarios para hacer frente a los cambios en el ambiente. Su finalidad es proporcionar la información correcta, a las personas adecuadas en el momento justo.

Sin información no es posible planear, gestionar ni controlar. El “Sistema Integrado de Gestión” (SIG) se compone del “Sistema de Información Contable” (SIC) y el “Sistema de Información Gerencial” (SIG.-). Jorge Tua Pereda define al sistema contable como “un conjunto de reglas orientadas a una finalidad concreta. Sistemas, subsistemas e, incluso, subderivaciones de estos últimos, constituyen la manera en que se manifiesta y aplica nuestra disciplina”.

Asimismo, profundizando en el tema, realiza dos afirmaciones que considero muy importantes en línea con lo que se viene exponiendo, y que se transcriben a continuación:

1. “Un sistema contable se apoya en la teoría general y se deduce a partir de la misma”, y
2. “Antes de construir un sistema contable, los investigadores tenemos que ponernos de acuerdo en las características del entorno del mismo. Esta cuestión es fundamental, porque todos los rasgos del sistema, incluidas sus reglas, que constituyen el producto final de la deducción, se ven condicionadas por las características del entorno”. Recién después de definido el entorno, se determinarán, entre otros, objetivos, características y requisitos del sistema.

Siendo los sistemas contables aplicaciones de la teoría general, podemos afirmar que para el campo de interés de la realidad económica y social que se corresponde con los denominados segmentos contables (financiero, de gestión, gubernamental, económico,

social), existirá un SIC diseñado a la medida de los usuarios a los que está destinado.

El “Sistema de Información Contable Financiero y de Gestión” tiene como entrada datos, fundamentalmente, económico-financieros, a los que somete a procesamiento (etapas: pre-registración: captación, clasificación y selección de datos; registración; post-registración: controles y comprobaciones), para generar como salida información para uso interno y externo. Esta última se materializa en los Estados Contables (Estados Financieros según terminología usada en las normas internacionales), que brindan información respecto de la situación patrimonial -activo, pasivo y patrimonio neto- y su evolución; la situación económica - resultados económicos: ingresos, gastos, ganancias y pérdidas; y la situación financiera – flujo de efectivo identificando su vinculación con actividades operativas, de inversión y de financiación. Opcionalmente también se informa sobre la forma en la que contribuye la organización, o pretende contribuir en el futuro, a la mejora, o incide en el deterioro de las tendencias, avances y condiciones económicas, ambientales y sociales a nivel local, regional y/o global: “Balance Social”. Esto último se incorporó en nuestras normas con la Resolución Técnica N° 36 FACPCE-Balance Social, con aplicación para los ejercicios iniciados a partir del 1º de enero de 2013.

El Sistema de Información Contable Financiera y de Gestión tiene las siguientes características:

- a) Recibe los aportes de la Teoría General de Sistemas (TGS): perspectiva holística e integradora, ambiente, subsistemas, relaciones, reglas;
- b) Contiene elementos comunes a los sistemas: humanos (presentes en el diseño, implementación y actualización permanente), tecnológicos (especialmente vinculado al ambiente computarizado, en donde el gran avance en materia de hardware –elementos materiales- y software-soportes operativos- han tenido gran impacto en la capacidad y velocidad de procesamiento de datos, almacenamiento, recuperación, comunicación y distribución hacia adentro y afuera de las organizaciones, no exento de amenazas, como la seguridad en las comunicaciones) y administrativos (políticas, procedimientos, reglas, entre otras);
- c) Es concebido para satisfacer necesidades de sus usuarios. Así podemos hablar de un Sistema de Información Contable Financiera y de Gestión.
- d) Los objetivos del sistema deben supeditarse al entorno, el cual también va a condicionar las características y requisitos del sistema;
- e) Es dependiente en su accionar de un “marco conceptual” en el que se establece un conjunto de conceptos fundamentales que se deben respetar,
- f) Está sujeto a ciertas normas legales y técnicas, además del marco conceptual, especialmente en relación a la información financiera y su exposición;

- g) Adopta el método de registraci3n de la partida doble y la base devengada de imputaci3n, con excepci3n del Estado de Flujo de Efectivo y el Presupuesto Financiero;
- h) Usa herramientas, tales como cuentas, planes y manuales de cuentas, Presupuestos, Análisis Marginal, TIC;
- i) Emplea registros contables, medios y sistemas de de registraci3n;
- j) Efectúa el procesamiento de datos sobre el patrimonio y su evoluci3n económica y financiera (captaci3n, análisis, registraci3n, y almacenamiento), y también sobre informaci3n con contenido social, y los datos destinados a generar informaci3n para uso interno: gesti3n y su control;
- k) Recapta datos o informaci3n fuente a los que somete a procesamiento, para obtener como salida informaci3n útil para la toma de decisiones, el planeamiento y el control de gesti3n, la que consigna en los Estados Contables, incluido el Balance Social aún optativo en nuestro paí, y, en lo relativo a la Contabilidad de Gesti3n: Presupuesto Integral, Estados Contables Proyectados, Tablero de Comando, entre otros.
- l) Se desenvuelve dentro de un “marco disciplinario” (conjunto de disciplinas y ciencias de las que se vale la Contabilidad para obtener informaci3n útil para la toma de decisiones y el control de gesti3n), “marco económico” (sistema de precios y mercados productor y consumidor en los que confluye la oferta y la demanda), “marco temporal” (momento actual, pasado y futuro: lectura actual, retrospectiva y prospectiva de la informaci3n; presunci3n de empresa en marcha: plena vigencia y proyecci3n futura), y
- m) Mide activos y pasivos, previa adopci3n de una unidad de medida homogénea, aunque se debe aclarar que es comú encontrar en las NIIF y normas propias de muchos paí, incluyendo el nuestro, la expresi3n “medici3n de ingresos, gastos, ganancias y p3rdidas”.

Los destinatarios de esta informaci3n son tanto usuarios externos (proveedores, clientes, acreedores, Estado, entre otros) como internos (accionistas, directores, gerentes, etc.), que persiguen distintos objetivos: Ej.: a los entes económicos les interesa conocer la composici3n y evoluci3n del patrimonio, el resultado económico, y su evoluci3n financiera; al Estado le sirve para determinar y fundamentar cargas tributarias, laborales y tarifarias, y, para obtener informaci3n sistemática y estadística representativa de la actividad económica de una Naci3n; a los entes, sociedad y Estado: para evaluar el impacto social de la actividad económica.

Se adjunta como ANEXO de este trabajo un gráfico descriptivo del Sistema de Informaci3n Contable Financiera y de Gesti3n, el que se confeccion3 tomando como

principal referencia lo expuesto por el C.P. Héctor Ostengo en su libro “Sistema de Información Contable”.

El SIC brinda información financiera. Comprende tanto la Contabilidad Financiera (producto final: Estados Contables, y, optativamente aún en nuestro país, Balance Social), como la Contabilidad de Gestión (Presupuesto Integral, Estados Contables Proyectados, Gestión Estratégica de Costos, Tablero de Comando). A su vez, ambas se aplican en el Sector Público (Gubernamental) y Privado, con sus particularidades en cada ámbito, y también brindan información para satisfacer los objetivos de las denominadas Contabilidad Económica (Sistema de Cuentas Nacionales), y Contabilidad Social.

El Sistema de Información Gerencial (SIG) brinda información no financiera. Comprende el Planeamiento Estratégico, Control de Gestión, y Evaluación del desempeño. Su informe por excelencia es el Cuadro de Mando Integral (Kaplan y Norton), que se puede definir como un “sistema de gestión estratégica” en el que, teniendo como centro el Planeamiento Estratégico (Visión, Misión, Objetivos Estratégicos), a partir de la asunción de perspectivas (Aprendizaje y Crecimiento, Procesos Internos, Clientes y Financiera) se determinan indicadores financieros y no financieros. Se pone especial énfasis en los intangibles que crean valor, con el propósito fundamental de convertir la “estrategia” en acción y resultados, es decir, tornar operativa la estrategia, y, al mismo tiempo, concebir el éxito como el logro de hacer de la estrategia un trabajo de todos. Para traducir gráficamente la estrategia en términos operacionales, mediante la definición de perspectivas, objetivos estratégicos y sus relaciones causa-efecto, que conducen al logro de los objetivos financieros a partir de la gestión de los intangibles, Kaplan y Norton proponen los “Mapas Estratégicos”.

2.4.9. Conclusión

La Teoría de la Contabilidad Financiera, que concitó y concita el interés de investigadores universitarios nacionales e internacionales, en desmedro de otras esferas o campos de acción de la Contabilidad, se nutre de la Teoría General de la Contabilidad, y sólo puede comprenderse y aplicarse correctamente, con conocimiento adecuado de esta última. A su vez, el Sistema de Información Contable Financiero se alimenta de la Teoría de la Contabilidad Financiera.

Si, como lamentablemente sucede hoy en muchos claustros universitarios, cambiamos este enfoque concibiendo la Contabilidad a partir de las normas contables, para aplicarlas a una serie de situaciones extraídas de la realidad y generalizar sus conclusiones, obtendremos como resultado, tal como lo manifiestan Roberto Vázquez y Claudia A. Bongianino en su libro “Principios de Teoría Contable”, el aprender a contabilizar, sin aprender Contabilidad.

Pretender enseñar Teoría de la Contabilidad Financiera, o, peor aún, limitarse

sólo al Sistema de Información Contable, haciendo abstracción de la Teoría General Contable, demuestra desconocimiento de cómo construir conocimiento científicamente fundado, y provoca consecuencias muy perjudiciales en la formación de los educandos, y ello se reflejará directa e inevitablemente en su capacidad de brindar a la sociedad un servicio profesional útil y de calidad.

Es impostergable asumir, obligatoriamente en las universidades, y optativamente en los cuerpos colegiados de nuestra profesión, a los que les compete lo normativo, como objetivos estratégicos que deben concitar nuestro mayor compromiso y dedicación, lo siguiente:

- Ahondar en el conocimiento de los fundamentos de la Teoría General de la Contabilidad. “Navegar mar adentro en la disciplina contable: ir hacia las profundidades del conocimiento de la teoría contable, lo que hoy está escondido bajo la forma de normas.”
- Priorizar el dictado sólidamente fundamentado de “Teoría Contable” y “Metodología de Investigación Contable”, y promover la investigación de la problemática vinculada a la Teoría General Contable con método científico y con basamentos sólidos en métodos analíticos cuantitativos, a partir de una investigación bibliográfica profunda del estado actual en que se encuentra, para poder evaluarla críticamente y recrear el conocimiento existente.

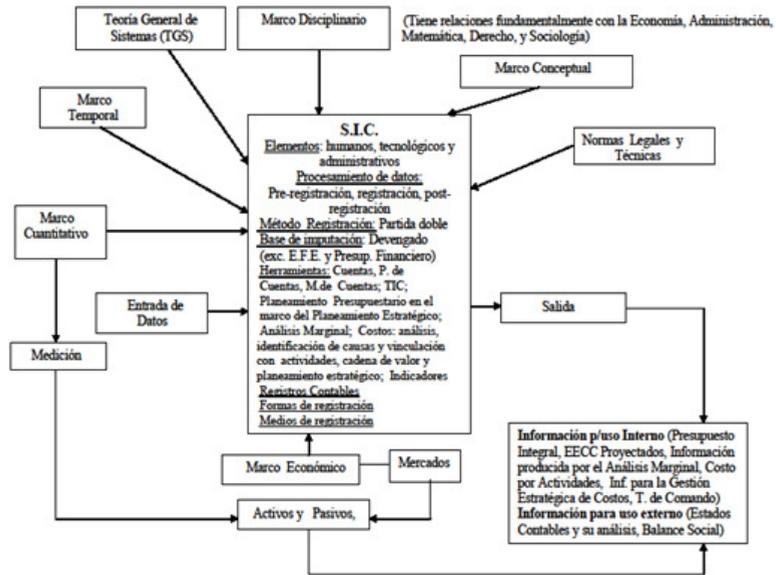
Esta investigación exige un doble abordaje: a) por un lado, un cuerpo de investigadores con dedicación exclusiva que cuente con todos los recursos necesarios para llevarla a cabo eficazmente; y b) la investigación por parte de docentes, complementaria, pero nunca sustitutiva de la anterior.

- Despertar en los alumnos universitarios el deseo de tener actitud crítica y comprometida con la búsqueda de los fundamentos de nuestra disciplina, en un marco de creciente responsabilidad social, que exige educación continua e investigación permanente con método científico.
- Orientar el esfuerzo investigativo hacia lo social (incluyendo en ello lo ambiental), única manera que nuestra disciplina acompañe la evolución de la sociedad. Así se aceptará y se entenderá mejor el carácter científico de la Contabilidad, ya que el objetivo de la ciencia es describir, explicar y predecir los fenómenos naturales y sociales, con mayor o menor precisión, según las características del estudio y la disponibilidad de recursos teóricos, metodológicos y técnicas, a fin de tener un mayor dominio sobre ellos y poder ejercer su práctica transformadora en forma más acertada.

Si la Contabilidad acompaña este proceso transformador de la sociedad asumiendo un rol protagónico, deberá centrar su objetivo por excelencia en “brindar información útil para una gestión integral e integrada, socialmente responsable, de las organizaciones,

que mejore la calidad de vida de la gente”, facilitando que se administren los recursos teniendo en consideración las dimensiones que abarca el desarrollo sustentable: dimensión económica y dimensión social, incluida en ella la dimensión medioambiental, las que deben integrarse y complementarse.

ANEXO: SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE FINANCIERA Y DE GESTIÓN



3. Área Disciplinar Economía

3.1. Indicador mensual de actividad económica de Santiago del estero (IMAE-SGO) - Actualización a Diciembre de 2016

El Indicador Mensual de Actividad Económica de la Provincia de Santiago del Estero (IMAE SGO) es un indicador que, utilizando un conjunto de variables, permite describir la coyuntura integrando las actividades económicas más relevantes.

Para ello se elabora un número índice que señala la evolución de la actividad respecto de un periodo específico que se considera como base. Por lo tanto, muestra la dinámica de la variable pero no su magnitud absoluta.

El IMAE SGO busca compatibilizar dos criterios:

- Explicar los ciclos de la actividad económica provincial utilizando la mayor información posible para cubrir un porcentaje importante del PGB (Producto Geográfico Bruto) con las actividades consideradas. Esto implica robustez en su cálculo.
- Oportunidad de los datos: que los mismos estén disponibles con mayor frecuencia a la anual, siempre y cuando la naturaleza de la actividad que representan lo permita.

Para su cálculo el IMAE SGO

- Utiliza una metodología enmarcada en el enfoque del SNCN (Sistema Nacional de Cuentas Nacionales).
- Se recolectan 122 series de tiempo de variables económicas con periodicidad mensual, cubriendo las actividades de los sectores más relevantes de la Provincia de Santiago del Estero. El periodo de análisis cubre desde Enero de 1994 a Junio de 2016, y se actualiza trimestralmente.
- Utiliza como año base el 2010.
- Prioriza el uso de variables expresadas en volumen físico y para el caso de variables expresadas en pesos, los índices se construyen a partir de series deflactadas por un índice de precios al consumidor representativo de la inflación provincial.

- Los ponderadores sectoriales utilizados responden a la participación de cada sector y rama de actividad en el valor agregado del año base del PGB (2004).

El Indicador Mensual de Actividad Económica de la Provincia de Santiago del Estero (IMAE SGO) está compuesto por los siguientes indicadores sectoriales:

- Indicador de grandes cultivos
- Indicador de extracción de minerales
- Indicador de industria manufacturera
- Indicador de electricidad, gas y agua
- Indicador de construcción
- Indicador de comercio
- Indicador de hoteles
- Indicador de transporte
- Indicador de intermediación financiera
- Indicador de servicios de administración, enseñanza y salud públicos

3.1.1. ÍMAE SGO Nivel General

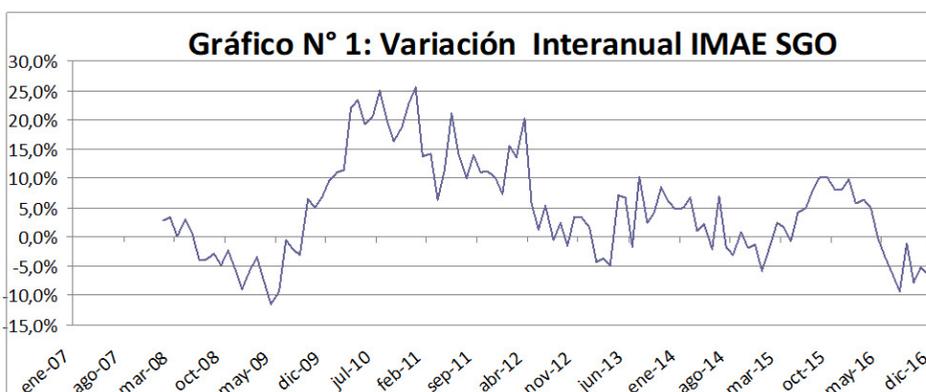
El IMAE SGO muestra una caída en el nivel general de actividad económica de la provincia del orden del 2,4% para el año 2016 respecto del nivel de 2015. Durante el año 2016 se registraron 9 meses consecutivos con tasas de crecimiento negativas, fenómeno que solo se había registrado durante la recesión nacional de los años 2008 y 2009. En esa oportunidad la actividad económica provincial cayo durante 15 meses consecutivos.

El dato alentador surge al considerar las variaciones mensuales del indicador desestacionalizado, para el último trimestre de 2016. En dicho periodo las tasas de crecimiento fueron positivas, marcando una tendencia a la recuperación de la actividad económica provincial, en su conjunto.

El impulso a la actividad surge de la fuerte recuperación de la producción agrícola y del acompañamiento al crecimiento de las actividades comercial, financiera y transporte. El sector industrial provincial, si bien registra tasas mensuales de crecimiento negativas, estas cada vez son más suaves y con tendencia a ser positivas en los primeros meses de 2017.

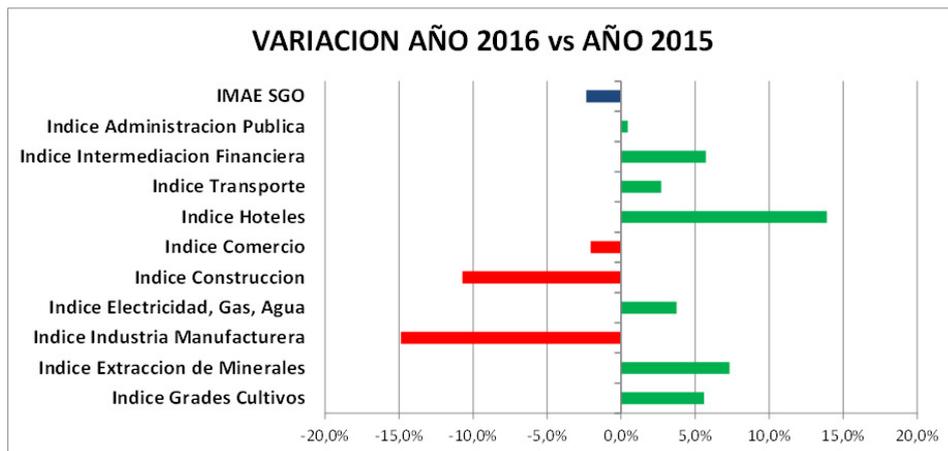
Tabla N° 1: Variaciones IMAE-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

Período	Variación interanual IMAE SGO	Variación acumulada IMAE SGO	Variación mensual IMAE
Enero	5,7%	5,7%	-0,5%
Febrero	6,3%	6,0%	-0,7%
Marzo	5,0%	5,7%	-0,7%
Abril	-0,1%	4,2%	-1,4%
Mayo	-3,3%	2,6%	-1,2%
Junio	-6,0%	1,1%	-0,8%
Julio	-9,4%	-0,5%	-0,6%
Agosto	-1,0%	-0,6%	0,2%
Septiembre	-7,7%	-1,4%	-0,1%
Octubre	-5,3%	-1,8%	0,4%
Noviembre	-6,3%	-2,3%	0,3%
Diciembre	-3,1%	-2,4%	0,5%



El IMAE-SGO se desplomó en un -2,4% comparando el año 2016 contra el 2015, mientras que los índices sectoriales evolucionaron en diferentes direcciones y sufrieron cambios de diversa intensidad. Mientras que hubo incrementos en la tasa de cambio anual para los sectores de “Intermediación Financiera”, “Transporte”, “Hoteles”, “Electricidad, Gas y Agua”, “Extracción de Minerales”, “Grandes Cultivos” y “Administración, Salud y Enseñanza Publicas”, en cambio se produjeron

fuertes contracciones en los sectores “Comercio”, “Construcción”, e “Industria Manufacturera”.



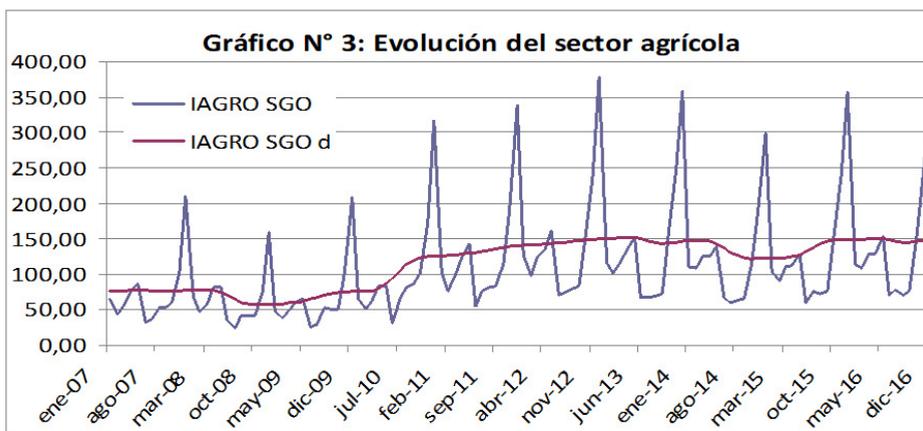
3.1.2. Índice grandes cultivos (IAGRO)

El sector de grandes cultivos (algodón, maíz, soja, sorgo, poroto seco, girasol y trigo), creció un 5,6 % interanual comparando el año 2016 vs 2015. Influyeron en el crecimiento del sector los avances en la implantación de maíz, sorgo y algodón. Para el caso de los primeros, la expansión se debió a las expectativas de reducción de los derechos de exportación y a la liberación del tipo de cambio, que se esperaban al momento del inicio de las respectivas campañas. No fue lo mismo para la soja, ya que para este cultivo, las decisiones de implantación se tomaron en los meses de Julio y Agosto de 2015, época para la cual no se habían generado las expectativas citadas. La variación acumulada del IAGRO-SGO para el primer semestre del año muestra valores positivos que promedian 14,9 %, este fuerte crecimiento contrasta con su debilitamiento en la segunda parte del año, pasando de un 11,6 % en enero a un 5,6 % en diciembre, luego de alcanzar el máximo en julio (16,4 %).

La caída de actividad del segundo semestre estuvo en función de la variación negativa de los precios internacionales de las principales commodities, el estancamiento del tipo de cambio y el empuje de los costos internos de producción.

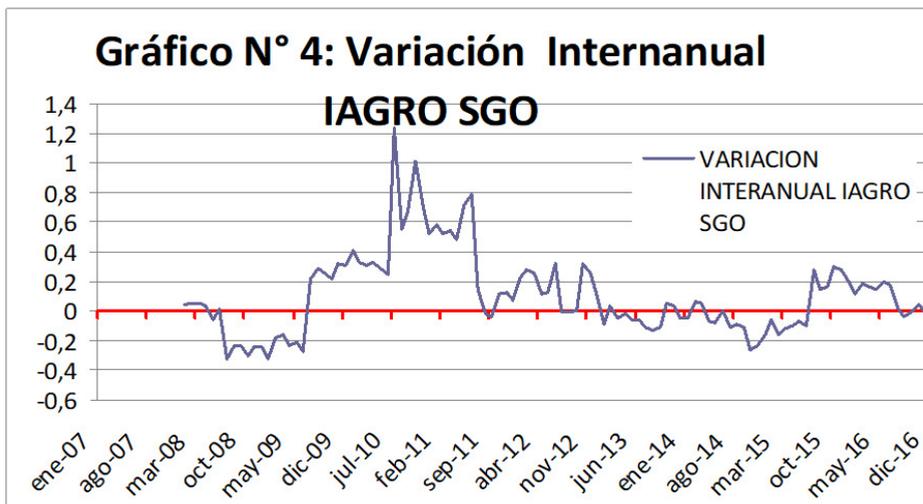
Tabla N° 3 Variaciones IAGRO-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

Período	Variación interanual IAGRO SGO	Variación acumulada IAGRO SGO	Variación mensual desestacionalizada
			IAGRO SGO
Enero	11,6%	11,6%	0,0%
Febrero	19,0%	15,1%	0,1%
Marzo	16,0%	15,4%	0,6%
Abril	14,2%	15,1%	0,8%
Mayo	19,9%	16,2%	0,1%
Junio	17,7%	16,4%	-1,0%
Julio	1,8%	14,7%	-1,6%
Agosto	-3,9%	12,9%	-1,3%
Septiembre	-0,9%	11,7%	-0,2%
Octubre	4,2%	10,5%	0,7%
Noviembre	-1,0%	8,3%	0,7%
Diciembre	-3,5%	5,6%	0,6%



Con respecto a la evolución de la variación interanual del IAGRO-SGO, observada en la primera columna de la tabla No 3 y en el gráfico No 4, el promedio para el

primer semestre fue del 16,07%, mientras que en el segundo semestre se tienen tan sólo dos meses con valores positivos y un promedio de -0,6%, una situación inversa a la primera. Por último, la variación mensual desestacionalizada (tercera columna de la tabla N° 3) mostró hasta junio valores positivos, luego en el intervalo de junio a septiembre se observan valores negativos y, por último, en los últimos tres meses del año se retornó al sendero de crecimiento.

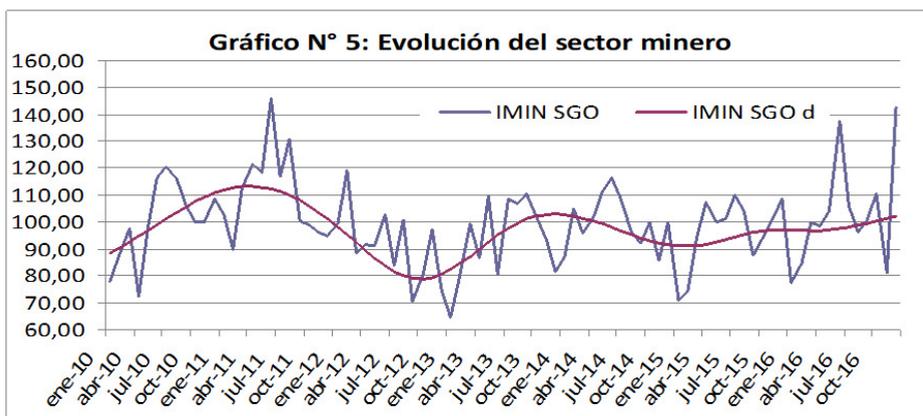


3.1.3. Índice de extracción de minerales (IMIN)

Entre todos los sectores considerados, el sector minero mostró un crecimiento anual en el 2016 del orden del 7,3%. En la misma dirección, en la segunda columna de la tabla No 4 se observa que este sector posee un incremento acumulado hasta diciembre del 7,3%, lo que lo transforma en el segundo sector de mayor crecimiento acumulado hasta diciembre luego del sector hotelero. El impulso se debió a la actividad de las canteras de aridos, que contrarrestó una leve caída anual en la producción de arcillas utilizadas en la industria de la cerámica. De todos modos, el sendero de la actividad mostro una marcada variabilidad en cuanto al signo de las tasas de crecimiento mensuales sucesivas.

Tabla N° 4 Variaciones IMIN-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

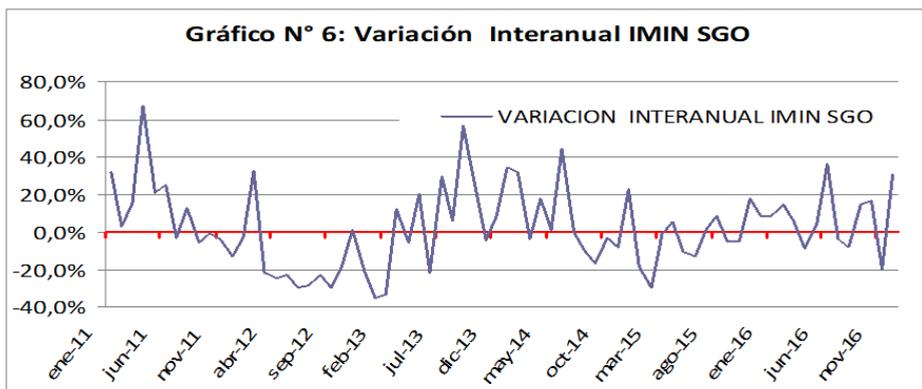
Período	Variación interanual IMIN SGO	Variación acumulada IMIN SGO	Variación mensual desestacionalizada IMIN SGO
Enero	8,5%	8,5%	-0,1%
Febrero	14,5%	11,6%	-0,1%
Marzo	5,7%	9,3%	-0,1%
Abril	-8,3%	3,8%	0,0%
Mayo	4,5%	4,0%	0,2%
Junio	36,1%	9,9%	0,5%
Julio	-3,7%	7,6%	0,6%
Agosto	-7,8%	5,5%	0,7%
Septiembre	14,8%	6,5%	0,8%
Octubre	16,7%	7,5%	0,7%
Noviembre	-19,8%	4,9%	0,9%
Diciembre	31,1%	7,3%	1,1%



La variación interanual del IMIN, reflejada tanto en la primera columna de la No 4 como en el gráfico No 6, muestra que salvo para el mes de abril, en los demás meses

del primer semestre del año 2016 el índice manifiesta un incremento de la actividad minera, llegando la variación interanual del IMIN-SGO a un considerable 36,11 % en junio. En otras palabras, el aumento no sólo se sostiene, sino que además se agudizó en el primer semestre del año. Algo similar acontece en el segundo semestre, donde a pesar de observarse tres meses con caída en el nivel de actividad, la variación interanual del IMIN-SGO llega a un 31,1 % en diciembre. A diferencia del primer semestre, cuyo promedio es de 10,2 %, en el segundo el mismo se reduce a la mitad (5,2 %).

Por último y en línea con lo previamente descripto, la variación mensual del IMIN desestacionalizado (tercera columna de la tabla No 4) también indica un incremento sistemático mes tras mes, durante el primer semestre del presenta año, con un promedio de 0,4 % mensual. Resumiendo lo anterior, tanto el indicador de la variación interanual de la actividad económica, como de la variación mensual y de la acumulada, indican que el sector minero santiagueño está atravesando una etapa expansiva en su nivel de actividad, situación simétricamente opuesta a la acontecida en el sector industrial.

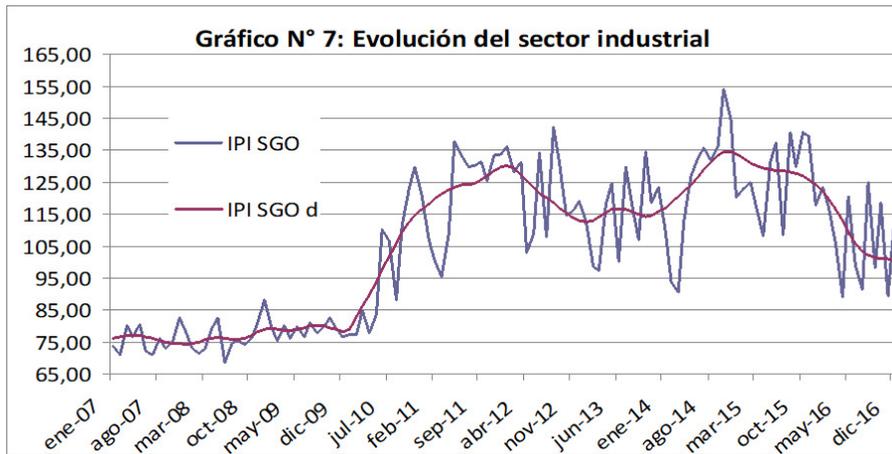


3.1.4. Índice industria manufacturera (IPI)

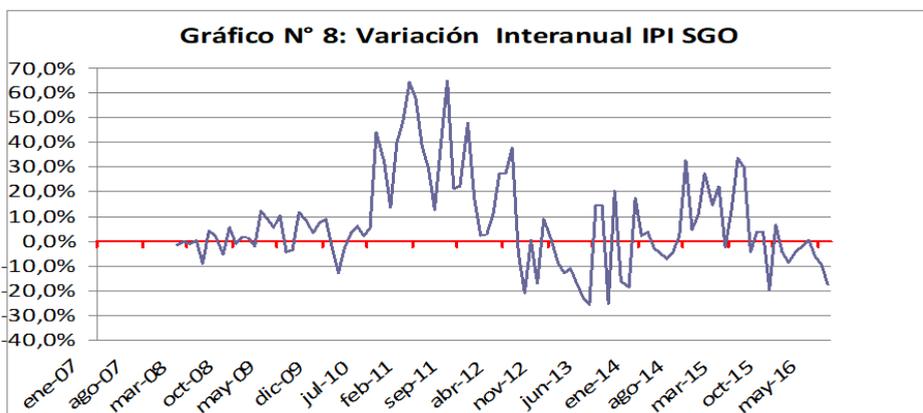
Entre todos los sectores considerados, el sector industrial provincial tuvo la mayor caída acumulada hasta diciembre del -14,9 %, la más pronunciada en relación a los demás sectores. Este dato resulta sumamente negativo para el desarrollo de la economía santiagueña ya que, entre otras dimensiones, el sector industrial es el que permite mejorar sostenidamente la productividad a largo plazo.

Tabla N° 5 Variaciones IPI-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

Período	Variación interanual	Variación acumulada	Variación mensual
	IPI-SGO	IPI-SGO	desestacionada
			IPI-SGO
Enero	-3,9%	0,4%	-1,6%
Febrero	-1,9%	-2,9%	-2,0%
Marzo	0,4%	-5,1%	-2,6%
Abril	-6,2%	-8,0%	-3,1%
Mayo	-9,6%	-8,0%	-3,3%
Junio	-17,8%	-11,7%	-3,1%
Julio	-8,0%	-12,2%	-2,2%
Agosto	-27,9%	-12,1%	-1,3%
Septiembre	-15,9%	-13,5%	-0,7%
Octubre	-11,3%	-13,7%	-0,4%
Noviembre	-24,4%	-15,9%	0,0%
Diciembre	-15,6%	-14,9%	-0,3%



La variación interanual del IPI, reflejada tanto en la primera columna de la tabla No 5 como en el gráfico No 8, muestra que para la totalidad de los meses del año 2016 (excepto marzo que puede considerarse outlier) el índice manifiesta una caída de la actividad industrial (fenómeno que no se repite en los demás sectores), llegando la variación interanual del IPI-SGO a un -15,6 % en el mes de diciembre. La caída no sólo se sostiene, sino que además se agudiza en el segundo semestre, como surge de comparar el promedio de este último periodo con el correspondiente al primer semestre del 2016 (-17,2 vs -6,5). Por último y en línea con lo anteriormente descrito, la variación mensual del IPI desestacionalizado también indica una caída sistemática mes tras mes, durante el primer semestre del presente año, con un promedio de -1,7 % mensual (tercera columna de la No 5). Resumiendo lo anterior, tanto el indicador de la variación interanual de la actividad económica, como de la variación mensual y de la acumulada, indican que el sector industrial santiaguense está atravesando una contracción sostenida en su nivel de actividad.

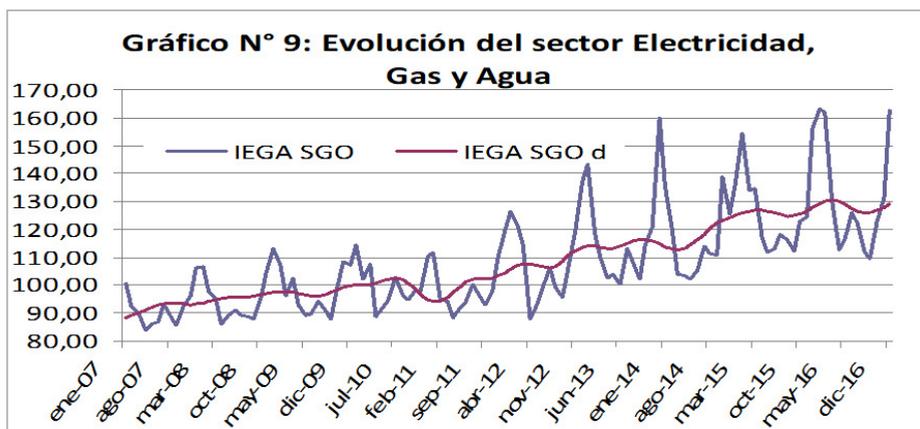


3.1.5. Índice de servicios de electricidad, gas y agua (IEGA)

Este sector se encuentra integrado al grupo sectores que exhibieron un crecimiento en su nivel de actividad económica. En la segunda columna de la tabla No 6 se puede apreciar la variación acumulada del IEGA-SGO, observándose valores positivos para todo el periodo de análisis. Sin embargo, luego de alcanzar un máximo en febrero de 12,7 %, el crecimiento de este indicador se ralentiza, pasando a un 3,7 % en diciembre. El crecimiento interanual estuvo influenciado por el crecimiento del consumo de gas (26 % anual), donde el gas asignado a la generación de electricidad en centrales térmicas radicadas en la provincia, justifica la porción más importante de ese crecimiento. El consumo total de electricidad creció un 2,7 % y la producción de agua potable cayó el 0,5 %.

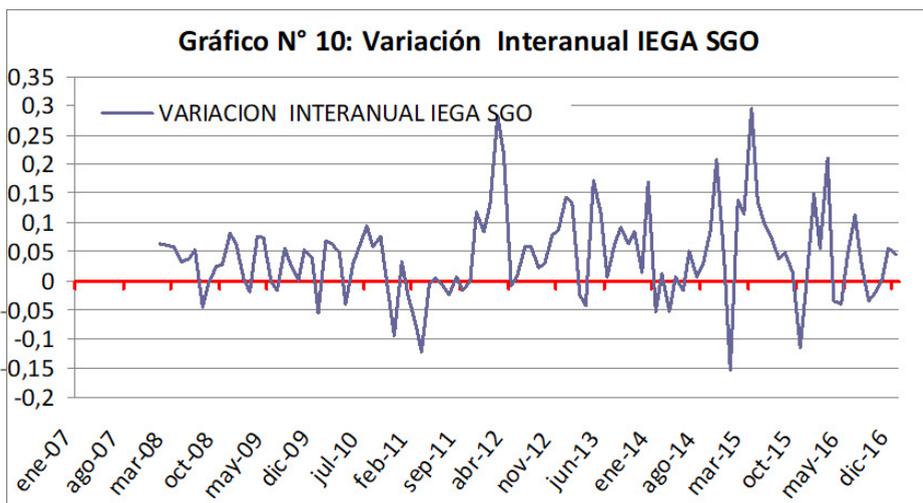
Tabla N° 6 Variaciones IEGA-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

Período	Variación interanual	Variación acumulada	Variación mensual
	IEGA SGO	IEGA SGO	desestacionalizada
			IEGA SGO
Enero	5,5%	5,5%	1,0%
Febrero	21,0%	12,7%	0,8%
Marzo	-3,5%	7,5%	0,4%
Abril	-3,9%	5,1%	-0,3%
Mayo	4,4%	4,9%	-0,9%
Junio	11,4%	5,9%	-1,2%
Julio	3,2%	5,5%	-1,0%
Agosto	-3,5%	4,5%	-0,4%
Septiembre	-2,3%	3,8%	0,1%
Octubre	0,3%	3,4%	0,6%
Noviembre	5,6%	3,6%	0,9%
Diciembre	4,7%	3,7%	1,1%



La evolución de la variación interanual del IEGA-SGO puede apreciarse en la primera columna de la tabla No 6 y en el gráfico No 10. Allí se puede observar que febrero

exhibió el máximo incremento del año (21,0%), seguido por junio (11,4%). Mientras que el promedio para el resto de los meses del 2016 es del 1%, alternando valores positivos y negativos, por lo que el comportamiento de esta serie se caracteriza por una fuerte volatilidad. Por otro lado, la evolución de la variación mensual del IEGA-SGO sin estacionalidad, observado en la tercera columna de la tabla No 6, presenta valores mayores a cero para los primeros tres meses el año y para los últimos cuatro, con un promedio del 0,01% para todo el año.

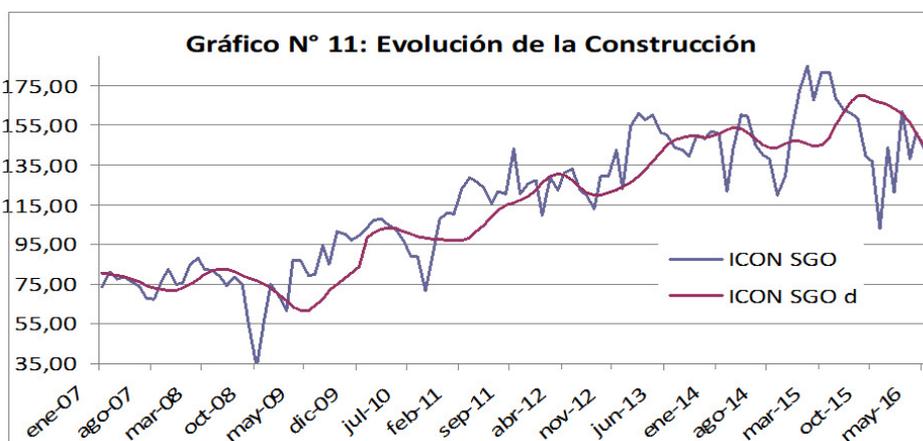


3.1.6. Índice construcción pública y privada (ICON)

Luego de la industria, el sector de la construcción en Santiago del Estero presenta la segunda caída más profunda en la evolución de la actividad económica, reflejando una baja del acumulada hasta diciembre del -10,7%, como puede observarse en la segunda columna de la tabla No 7. Sin embargo, hasta el mes de mayo la variación acumulada arrojaba valores positivos (aunque cada vez más pequeños). A partir de junio se observa una variación acumulada negativa cada vez mayor en términos absolutos. El ajuste a la construcción pública explica el deterioro sectorial.

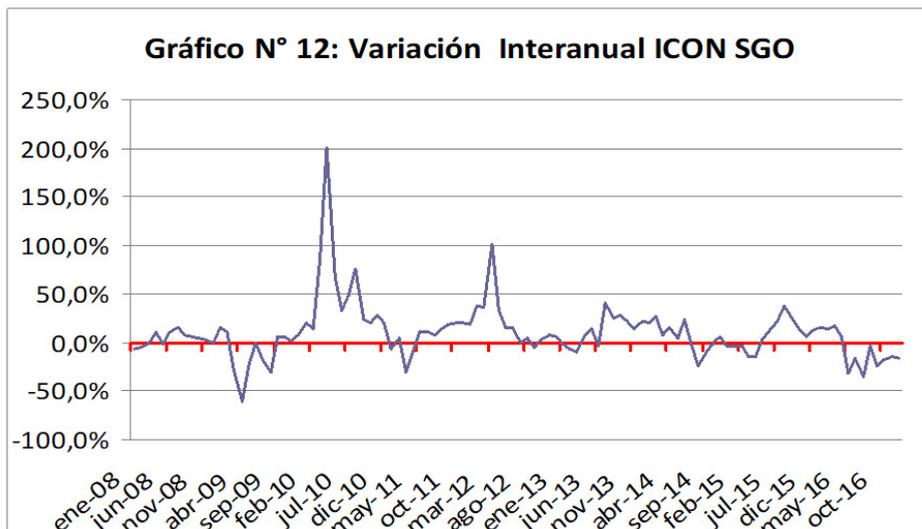
Tabla N° 7 Variaciones ICON-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

Período	Variación interanual	Variación acumulada	Variación mensual
	ICON SGO	ICON SGO	desestacionalizada
			ICON SGO
Enero	15,2%	15,2%	-1,0%
Febrero	14,6%	14,9%	-1,8%
Marzo	16,7%	15,5%	-2,8%
Abril	5,9%	13,1%	-3,5%
Mayo	-32,5%	2,9%	-3,9%
Junio	-16,4%	-1,0%	-3,3%
Julio	-34,4%	-7,0%	-2,0%
Agosto	-3,6%	-6,5%	-0,7%
Septiembre	-24,2%	-8,8%	-0,2%
Octubre	-16,9%	-9,8%	-0,1%
Noviembre	-15,0%	-10,3%	-0,1%
Diciembre	-15,4%	-10,7%	0,1%



Por otro lado, la variación interanual del ICON-SGO, representada en la primera columna de la tabla No 7 y en el gráfico No 12, exhibe intensas caídas desde mayo

hasta diciembre, con un promedio para este periodo de -19,8%. Análogamente a lo acontecido en el sector industrial, la variación mensual del ICON desestacionalizado (tercera columna de la tabla No 7) muestra una caída sistemática mes tras mes durante el presente año hasta noviembre, con un promedio de -1,3% mensual. Sin embargo, a partir de julio la magnitud de la caída se ralentiza hasta llegar a un pequeño crecimiento mensual del 0,1% en diciembre.

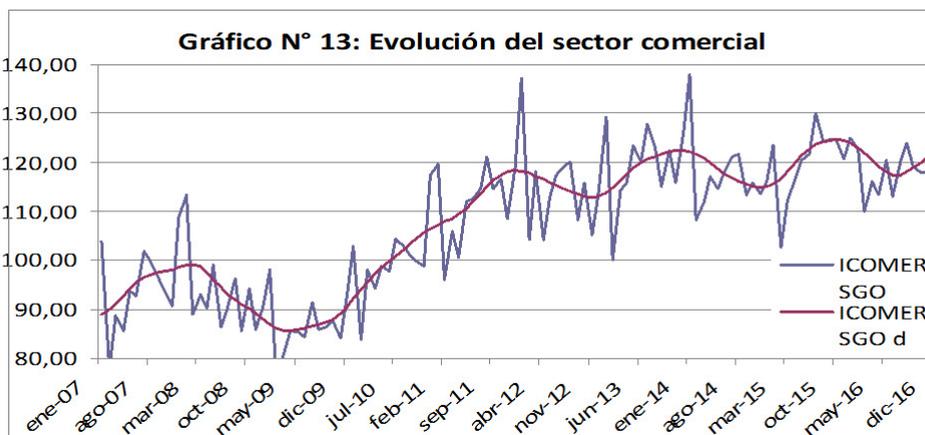


3.1.7. Índice comercio mayorista y minorista (ICOMER)

El sector del comercio en Santiago del Estero presenta una caída del -2,0% en los últimos tres meses del año. Habrá que esperar al próximo informe para conocer si este estancamiento en la caída representa un piso para un futuro crecimiento. En el año cayeron fuertemente los despachos de cemento a la provincia y la producción de minerales no metálicos. El asfalto cayó un 32% como consecuencia de la paralización de la obra vial.

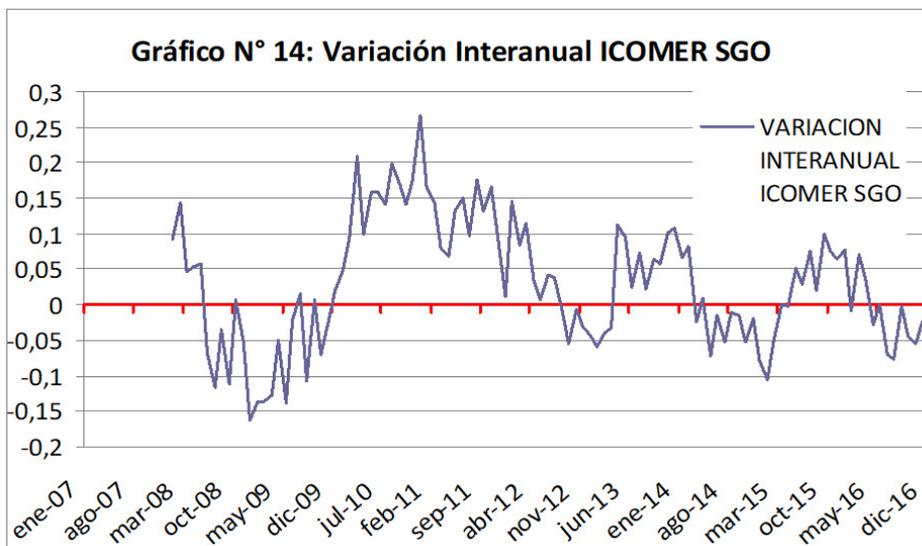
Tabla N° 8 Variaciones ICOMER-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

Período	Variación interanual ICOMER-SGO	Variación acumulada ICOMER-SGO	Variación mensual desestacionalizada ICOMER SGO
Enero	-0,8%	-0,8%	-0,7%
Febrero	7,1%	2,8%	-1,0%
Marzo	3,8%	3,1%	-1,1%
Abril	-2,9%	1,6%	-1,1%
Mayo	0,0%	1,3%	-0,9%
Junio	-7,1%	-0,2%	-0,5%
Julio	-7,7%	-1,4%	0,0%
Agosto	-0,2%	-1,2%	0,5%
Septiembre	-4,4%	-1,6%	0,8%
Octubre	-5,5%	-2,0%	0,9%
Noviembre	-2,4%	-2,0%	0,9%
Diciembre	-2,2%	-2,0%	1,1%



Por otro lado, la variación interanual del ICOMER-SGO presenta fluctuaciones mes a mes, observándose para diciembre una baja del -2,2%, como se muestra en la

primera columna tabla No 8 y en el gráfico No 14. Por último, la variación mensual del ICOMER desestacionalizado (tercera columna de la tabla No 8) indica una caída sistemática mes tras mes durante el primer semestre del presente año, con un promedio de -0,9 % mensual, luego revertida en la segunda mitad del año hasta llegar a un 1,1 % en diciembre.

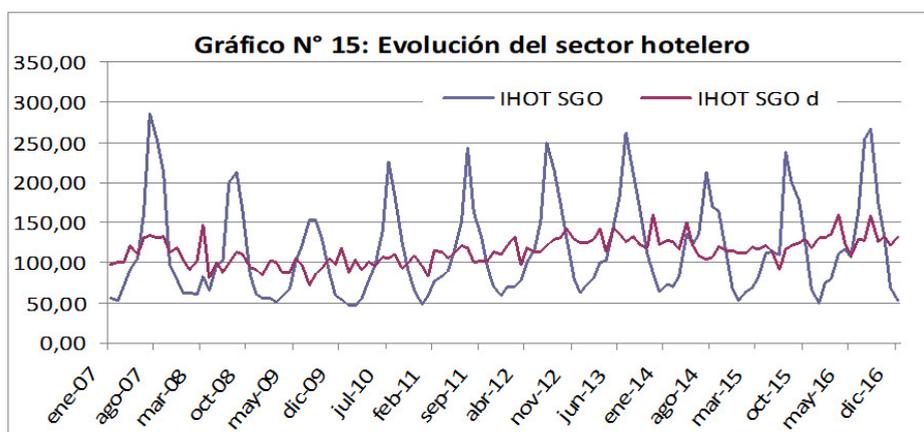


3.1.8. Índice de hoteles y hospedajes (IHOT)

El sector de hotelería en Santiago del Estero presenta una variación acumulada hasta diciembre del 13,9% como se observa en la segunda columna de la tabla No 9, lo que lo transforma en el sector con mayor crecimiento acumulado hasta diciembre de todos. Cabe destacar que el crecimiento acumulado del IHOT-SGO se fue desacelerando, pasando del 24,4 % en marzo al mencionado 13,9 % en diciembre.

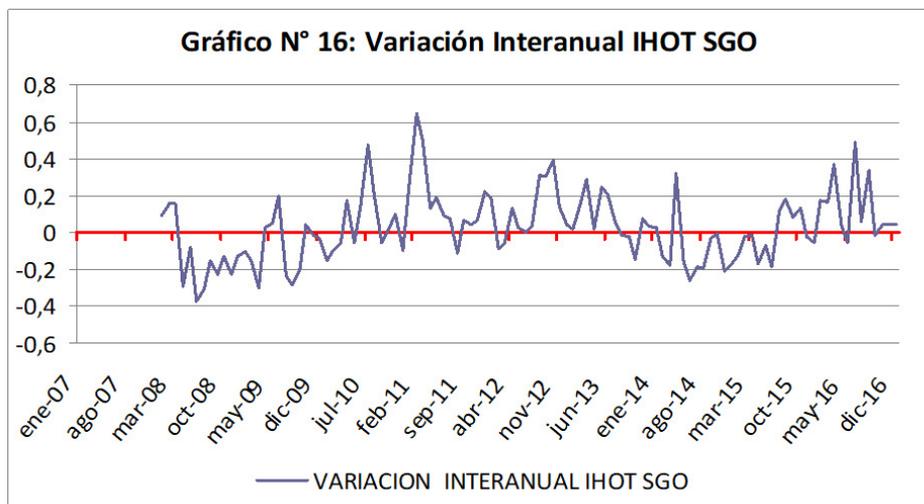
Tabla N° 9 Variaciones IHOT-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

Período	Variación interanual	Variación acumulada	Variación mensual
	IHOT SGO	IHOT SGO	desestacionalizada
			IHOT SGO
Enero	17,4%	17,4%	0,7%
Febrero	16,3%	16,8%	3,6%
Marzo	36,7%	24,4%	17,5%
Abril	3,4%	17,2%	-22,4%
Mayo	-5,6%	11,3%	-12,1%
Junio	49,5%	18,9%	18,4%
Julio	6,3%	15,1%	-1,1%
Agosto	33,8%	18,9%	23,9%
Septiembre	-1,1%	15,9%	-20,1%
Octubre	4,4%	14,7%	5,5%
Noviembre	4,4%	14,2%	-8,4%
Diciembre	4,5%	13,9%	8,5%



La variación interanual del IHOT-SGO presenta un impresionante 49,5 % en junio, seguido por un 36,7% en marzo y un 33,8% en agosto, tal y como se puede

observar en la primera columna de la tabla No 9 y en el gráfico No 16. Por último, la variación mensual del IHOT desestacionalizado presenta un comportamiento fluctuante, alternando meses de crecimiento con meses de caída, como se observa en la tercera columna de la tabla No 9. Sin embargo, el promedio para todo el año de este último indicador es positivo e igual al 1,2 %.

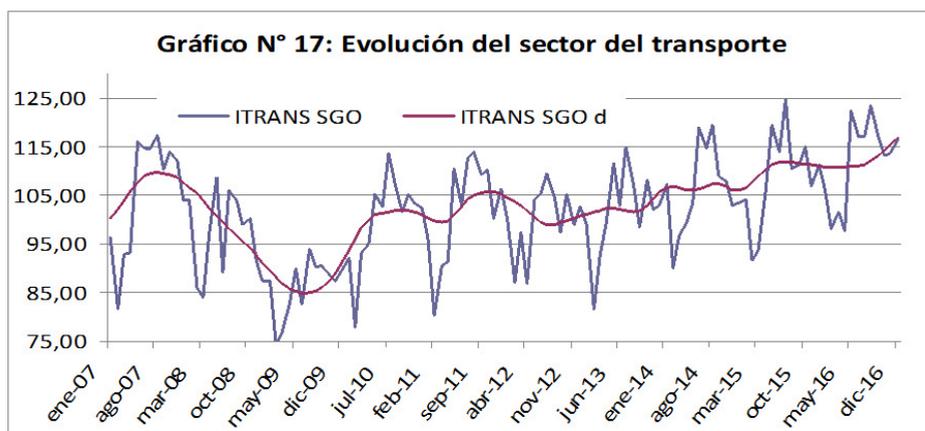


3.1.9. Índice de transporte terrestre (ITRANS)

Este sector presentar un crecimiento del 3,1 % en su actividad económica, comparando el cuarto trimestre del presente año con el mismo periodo del año 2016. Como se observa en la segunda columna de la tabla No 10, la variación acumulada del ITRANS-SGO a diciembre del presente año es del 2,7 %. Luego de haber alcanzado en marzo un máximo del 5,7 %, comienza la desaceleración en el crecimiento acumulado del ITRANS SGO pero con una recuperación en el último bimestre. Por otro lado, aunque la recuperación sea escasa, es posible que esta tendencia se sostenga en el tiempo, fortaleciéndose.

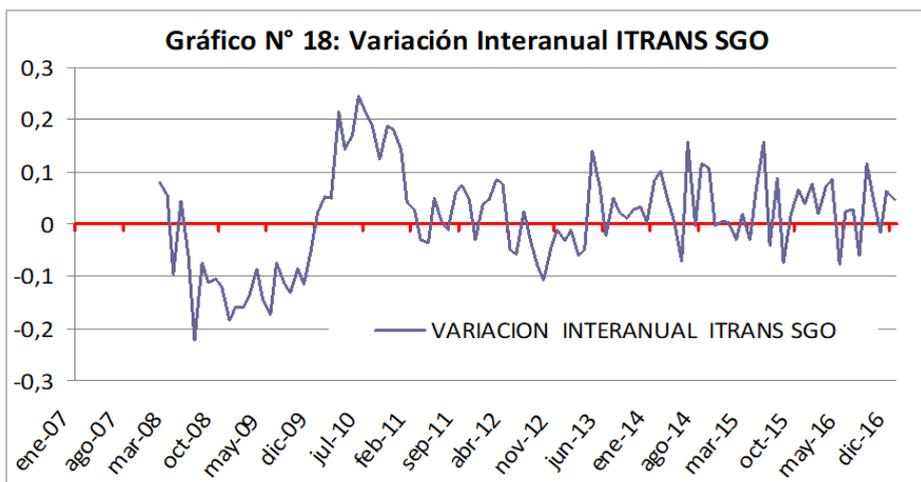
Tabla N° 10 Variaciones ITRANS-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

Período	Variación interanual	Variación acumulada	Variación mensual
	ITRANS SGO	ITRANS SGO	desestacionalizada
			ITRANS SGO
Enero	1,9%	1,9%	-0,1%
Febrero	7,1%	4,3%	0,0%
Marzo	8,5%	5,7%	0,0%
Abril	-7,8%	2,1%	0,1%
Mayo	2,4%	2,1%	0,1%
Junio	2,8%	2,3%	0,1%
Julio	-6,1%	0,9%	0,3%
Agosto	11,6%	2,2%	0,6%
Septiembre	5,3%	2,6%	0,9%
Octubre	-1,7%	2,1%	1,0%
Noviembre	6,4%	2,5%	1,0%
Diciembre	4,8%	2,7%	1,1%



En relación a la variación interanual del ITRANS-SGO, se observa en la primera columna de la tabla No 10 y en el gráfico No 18 un patrón similar al descripto para

la variación acumulada, es decir que en febrero y marzo se produjo un crecimiento robusto. Mientras que en abril se generó una fuerte caída interanual (-7,8%), para luego alternar valores positivos y negativos, pero de menor intensidad (con excepción de agosto). Por último, la variación mensual del ITRANS-SGO sin efecto estación (como se observa en la tercera columna de la tabla No 10) exhibe valores mayores a cero para todo el periodo analizado a partir de febrero, con un promedio del 0,5%, resultado similar al observado en los casos del IMIN.

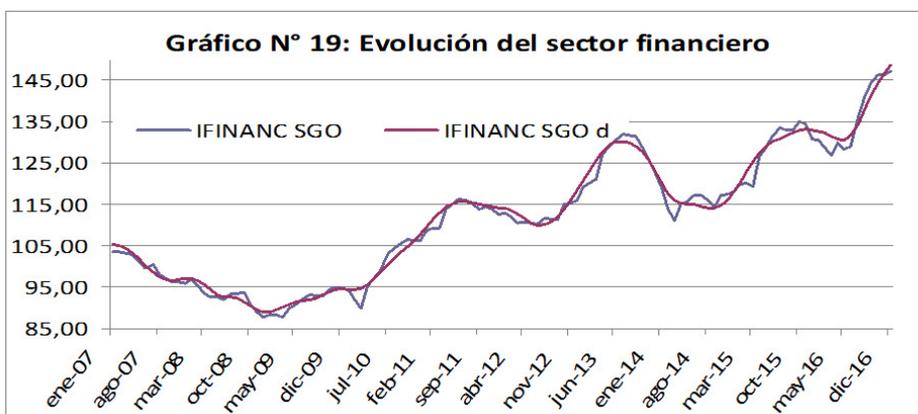


3.1.10. Índice intermediación financiera (IFINANC)

Se había mostrado al comienzo del presente informe que el sector financiero de la Provincia se caracterizaba por contar con el mayor crecimiento en comparación a los demás sectores, concretamente de 9,8% para el cuarto trimestre del presente año en relación el mismo periodo del año 2016. En esta dirección, este sector posee una variación acumulada positiva a diciembre del 2016 del orden del 5,7%, como se refleja en la segunda columna de la tabla No 11. Cabe destacar que el crecimiento acumulado del IFINANC-SGO se fue desacelerando hasta julio, pasando del 8,7% en enero a un 3,4% para julio. En los meses subsiguientes se produce una recuperación, registrando en diciembre la variación acumulada un robusto 5,7%.

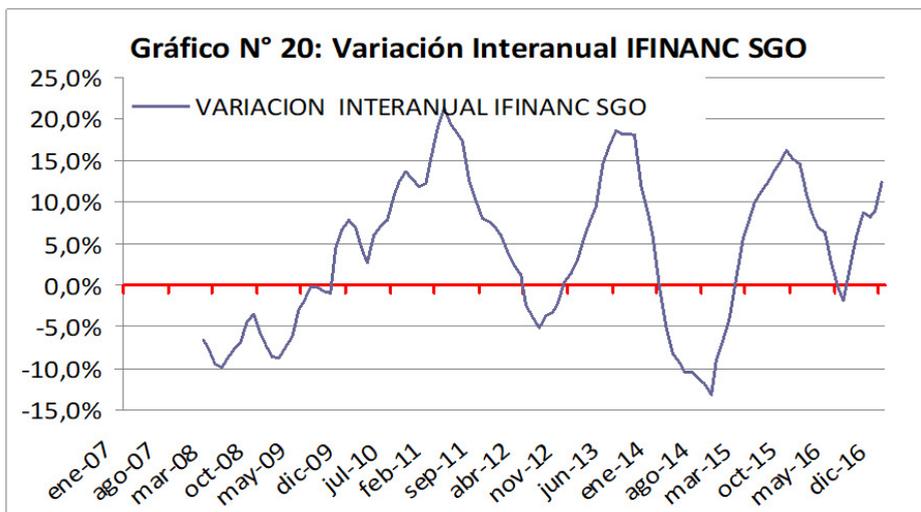
Tabla N° 11 Variaciones IFINANC-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

Período	Variación interanual IFINANC-SGO	Variación acumulada IFINANC-SGO	Variación mensual desestacionalizada IFINANC-SGO
Enero	8,7%	8,7%	-0,3%
Febrero	7,0%	7,9%	-0,4%
Marzo	6,3%	7,4%	-0,6%
Abril	2,5%	6,1%	-0,6%
Mayo	-0,3%	4,7%	-0,1%
Junio	-1,8%	3,6%	1,0%
Julio	2,2%	3,4%	2,1%
Agosto	6,0%	3,7%	2,6%
Septiembre	8,7%	4,3%	2,4%
Octubre	8,3%	4,7%	1,9%
Noviembre	8,9%	5,1%	1,7%
Diciembre	12,3%	5,7%	1,4%



La variación interanual del IFINANC-SGO posee un comportamiento similar al ICON-SGO, ya que presenta caídas para los meses de mayo y junio, pero a diferencia de este último, en este caso los porcentajes en valor absoluto son significativamente

menores, tal y como se puede observar en la primera columna de la tabla No 11 y en el gráfico No 20. A diferencia del sector construcción esta tendencia a la baja se revierte rápidamente a partir de julio, alcanzando un 12,3% en diciembre, el mayor valor para todo el 2016 en este sector. Por último, la variación mensual del IFINANC desestacionalizado muestra una caída sistemática mes tras mes hasta mayo del presente año, con un promedio de -0,4% mensual (tercera columna de la tabla No 11). Luego, durante el resto del año los valores de este indicador son mayores a cero, con un promedio del 1,9%.

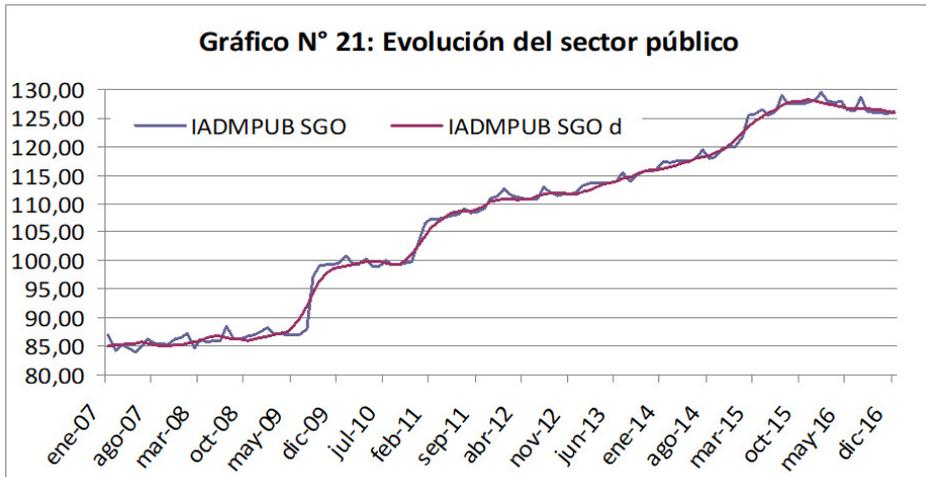


3.1.11. Índice de administración, enseñanza y salud públicas (IADMPUB SGO)

El sector de la administración, enseñanza y salud pública en Santiago del Estero sufre de una desmejora en la evolución de la actividad económica, reflejando una variación del -1,5% para el cuarto trimestre del presente año en relación el mismo periodo del año 2016. En esta dirección, el sector muestra un crecimiento acumulado hasta diciembre del 0,4%, como se puede observar en la segunda columna de la tabla No 12. Sin embargo, entre enero y diciembre el crecimiento acumulado del ADMPUB-SGO se fue desacelerando, pasando del 6,5% al 0,4%.

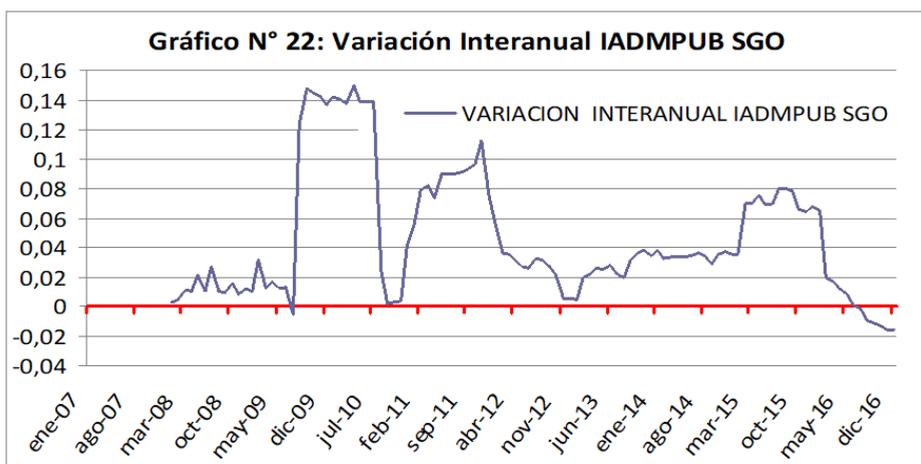
Tabla N° 12 Variaciones IADMPUB-SGO. Base 2010=100. Año 2016.

Período	Variación interanual IADMPUB SGO	Variación acumulada IADMPUB SGO	Variación mensual desestacionalizada IADMPUB SGO
Enero	6,5%	6,5%	-0,2%
Febrero	2,0%	4,2%	-0,3%
Marzo	1,6%	3,3%	-0,3%
Abril	1,2%	2,8%	-0,2%
Mayo	0,8%	2,4%	-0,1%
Junio	0,1%	2,0%	0,0%
Julio	-0,2%	1,7%	0,0%
Agosto	-0,9%	1,4%	-0,1%
Septiembre	-1,1%	1,1%	-0,1%
Octubre	-1,3%	0,9%	-0,1%
Noviembre	-1,6%	0,6%	-0,1%
Diciembre	-1,6%	0,4%	-0,1%



El presente caso se observa un patrón simétricamente opuesto entre la variación interanual del índice de administración, enseñanza y salud pública del segundo semestre en comparación al primero. En la primera columna de la tabla No 12 y en el gráfico No 22 se manifiesta esto último, donde se evidencia una desaceleración en el crecimiento interanual del IADMPUB-SGO entre enero y junio, siendo el promedio para este último período de 2%. Mientras que para los meses siguientes se revierte la tendencia y el crecimiento interanual muestra valores negativos, con un promedio del -1,1%. Cabe destacar que desde el año 2009 que no se registraban valores negativos para la variación interanual del IADMPUB SGO.

Para finalizar con este apartado, de destaca en la tercera columna de la tabla No 12 que la variación mensual del IADMPUB-SGO sin efecto estacional posee sostenidamente, a lo largo del primer semestre del 2016, valores menores o iguales a cero. Sin embargo, estos porcentajes en valor absoluto tienden a cero, por lo que manifiestan un estancamiento en la actividad económica del sector, como puede observarse en el gráfico No 21.



3.2. Indicador mensual de actividad económica de Santiago del Estero - (IMAE-SGO) - Actualización a Junio de 2017

Autores: Lic. César Bonacina, Mg. Mariano Parnás, Lic. Amelia Abraham

El Indicador Mensual de Actividad Económica de la Provincia de Santiago del Estero (IMAE SGO) es un indicador que, utilizando un conjunto de variables, permite describir la coyuntura integrando las actividades económicas más relevantes. Para ello se elabora un número índice que señala la evolución de la actividad respecto de un periodo específico que se considera como base. Por lo tanto, muestra la dinámica de la variable, pero no su magnitud absoluta.

El IMAE SGO busca compatibilizar dos criterios:

- Explicar los ciclos de la actividad económica provincial utilizando la mayor información posible para cubrir un porcentaje importante del PGB (Producto Geográfico Bruto) con las actividades consideradas. Esto implica robustez en su cálculo.
- Oportunidad de los datos: que los mismos estén disponibles con mayor frecuencia a la anual, siempre y cuando la naturaleza de la actividad que representan lo permita.

Para su cálculo el IMAE SGO:

- Utiliza una metodología enmarcada en el enfoque del SNCN (Sistema Nacional de Cuentas Nacionales).
- Se recolectan 122 series de tiempo de variables económicas con periodicidad mensual, cubriendo las actividades de los sectores más relevantes de la Provincia de Santiago del Estero. El periodo de análisis cubre desde Enero de 1994 a Junio de 2017, y se actualiza trimestralmente.
- Utiliza como año base el 2010.
- Prioriza el uso de variables expresadas en volumen físico y para el caso de variables expresadas en pesos, los índices se construyen a partir de series deflactadas por un índice de precios al consumidor representativo de la inflación provincial.
- Los ponderadores sectoriales utilizados responden a la participación de cada sector y rama de actividad en el valor agregado del año base del PGB (2004).

El Indicador Mensual de Actividad Económica de la Provincia de Santiago del Estero (IMAE SGO) está compuesto por los siguientes indicadores sectoriales:

- Indicador de grandes cultivos
- Indicador de extracción de minerales
- Indicador de industria manufacturera
- Indicador de electricidad, gas y agua
- Indicador de construcción
- Indicador de comercio
- Indicador de hoteles
- Indicador de transporte
- Indicador de intermediación financiera
- Indicador de servicios de administración, enseñanza y salud públicos

3.2.1. IMAE SGO Nivel General

El índice mensual de actividad económica de la provincia de Santiago del Estero muestra una marcada recuperación durante el primer semestre del 2017, respecto de lo acontecido en el año 2016. La variación del semestre alcanza al 2,8% respecto a igual periodo del año anterior, tal y como puede observarse en la cuarta columna de la tabla N° 1.

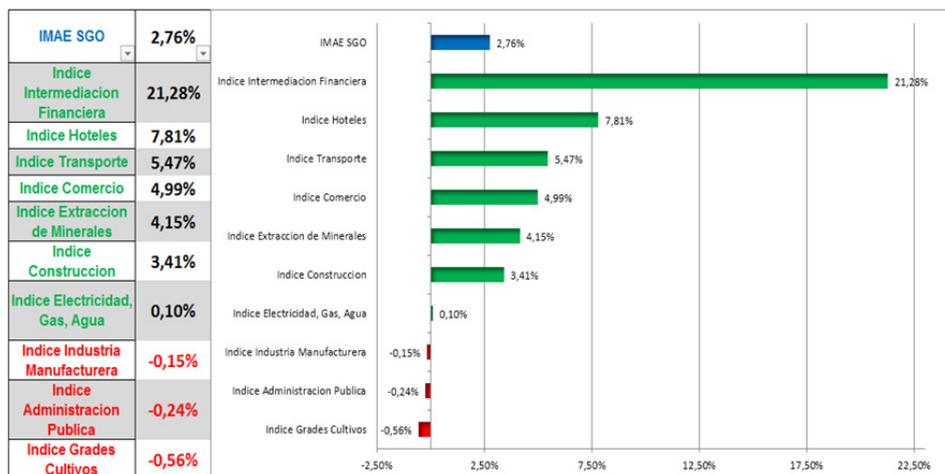
Tabla N° 1: IMAE - Santiago del Estero

	IMAE SGO	VARIACION RESPECTO A IGUAL MES DEL AÑO ANTERIOR	ACUMULADO DEL AÑO RESPECTO AL ACUMULADO DE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR	VARIACION RESPECTO MES ANTERIOR (Índices desestacionalizado)
2016				
jul-16	116,41	-9,4%	-0,8%	-0,6%
ago-16	123,58	-1,1%	-0,8%	-0,2%
sep-16	115,78	-9,1%	-1,8%	0,1%
oct-16	125,20	-6,1%	-2,2%	0,4%
nov-16	129,34	-5,9%	-2,6%	0,7%
dic-16	143,38	-3,1%	-2,7%	0,9%
2017				
ene-17	121,76	-1,0%	-1,0%	1,1%
feb-17	114,69	-3,4%	-2,2%	1,2%
mar-17	123,23	3,1%	-0,4%	1,2%
abr-17	116,79	1,2%	0,0%	1,2%
may-17	134,87	9,2%	1,9%	1,1%
jun-17	122,77	7,5%	2,8%	1,0%

Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

La tendencia de crecimiento está consolidada, dado que, desde el mes de agosto de 2016, las variaciones mensuales del índice desestacionalizado son todas positivas, de acuerdo con lo apreciado en la quinta columna de la Tabla precedente.

Gráfico N° 1: Variación promedio del 1° semestre de 2017 vs igual periodo del 2016



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Siguiendo al gráfico N° 1, de los 10 sectores medidos, 7 registran crecimiento positivo, liderando a todos ellos el sector financiero, donde se aprecia un fuerte crecimiento tanto en depósitos como en préstamos (más del 25% a valores constantes), lo que da cuenta de un incremento de la confianza de los operadores económicos en la economía en su conjunto.

El comercio y el transporte rompieron la tendencia negativa de 2016, y muestran incrementos sostenidos en patentamiento de automotores y moto vehículos, los que superaron la tasa del 30% de crecimiento, tomando primer semestre 2017 respecto de primer semestre de 2016. El gasoil y las naftas crecieron el 24% y 12% respectivamente.

Creció el consumo de gas y la electricidad no registró cambios, a pesar del contexto de elevación constante de tarifas, lo que da muestras de la inelasticidad precio de las demandas de ambos servicios.

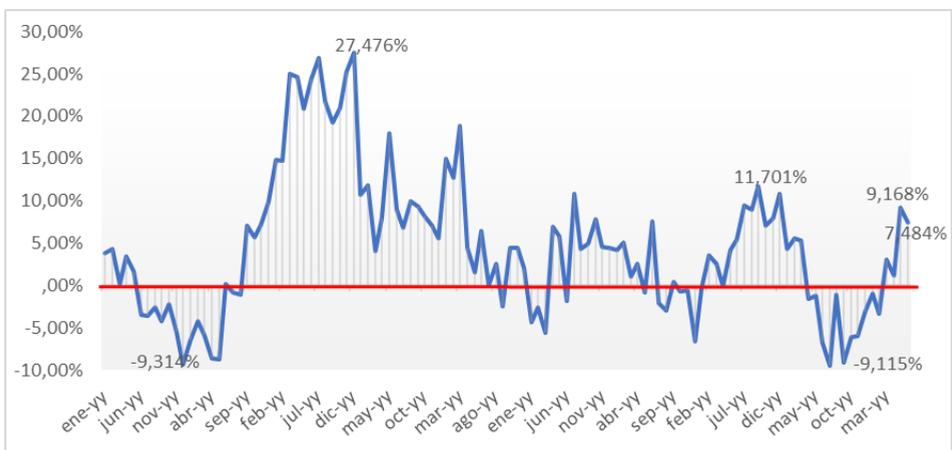
Los despachos de cemento y la fabricación de insumos para la construcción crecieron el 7% y 4%, respectivamente. También tuvo crecimiento positivo la actividad de canteras lo que significó un incremento del 4% en triturados pétreos.

La ocupación hotelera en la ciudad de Santiago del Estero y en Termas de Rio Hondo, también registraron cifras positivas (2% y 28%).

La dinámica del crecimiento provincial también impactó en el sector industrial, el cual, pese a registrar una tasa de crecimiento levemente negativa en el periodo (-0,1%), pudo recomponer su tendencia, después de la fuerte caída de 2016, de casi el 15% respecto de 2015. El consumo de gas industrial aumentó y el consumo de electricidad en el sector, cayó levemente.

El sector agrícola, tuvo un comportamiento dispar. Crecieron las hectáreas sembradas de maíz, girasol, sorgo, poroto y trigo, y bajaron las superficies sembradas con soja y algodón. El índice ponderado por valor de producción de cada cultivo dio una tasa de caída del orden del 0,5%. El cambio de los precios relativos y de los rendimientos por cultivo determinaron tal comportamiento.

Como se observa en el gráfico N° 2, desde marzo de 2017, el sendero de la serie de variaciones interanuales se mueve en terreno positivo.

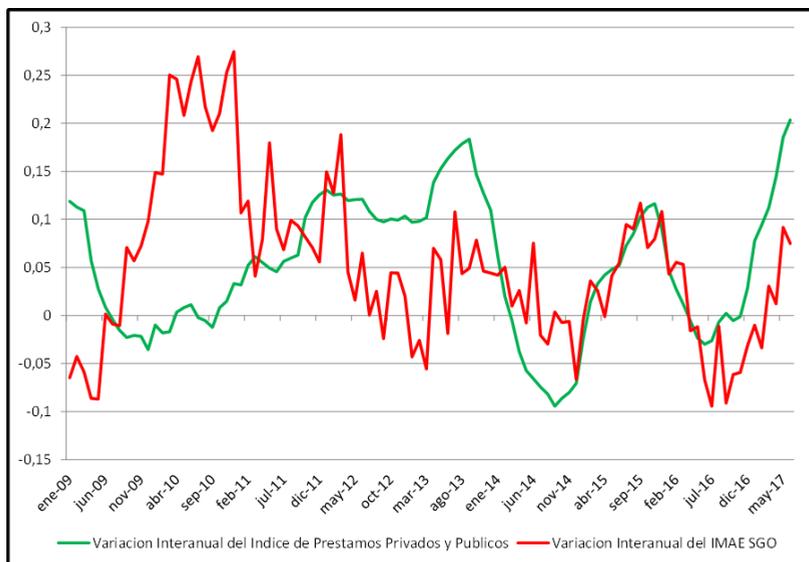


Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

3.2.2. Los préstamos bancarios: serie líder

La variación interanual del índice de préstamos bancarios otorgados a los sectores público y privado, en la provincia de Santiago del Estero, muestra la anticipación de los movimientos del sector financiero al ciclo de la actividad económica provincial. La sensibilidad de la variable “préstamos” nos anticipa en más de 2 meses el accionar de la economía provincial. En el trimestre Abril – Junio de 2017, la expansión crediticia permite suponer que la actividad económica continuará el sendero de crecimiento durante el próximo trimestre.

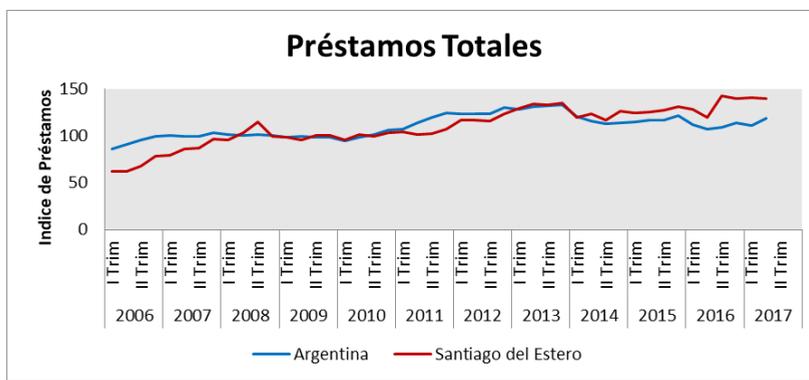
Gráfico N° 3: Comparación entre variación interanual de los préstamos bancarios y el IMAE SGO



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Si consideramos el índice de préstamos como variable previsor del comportamiento real de la economía, observamos en los gráficos N° 5 y 6 que desde 2014 Santiago del Estero cruza la línea nacional y tiene mejores expectativas económicas que el país en su conjunto. Sin embargo, en el segundo trimestre de 2016 se observó una recaída, aunque se recuperó con creces en los siguientes periodos. A Junio de 2017, el índice de préstamos de Santiago del Estero acumula un crecimiento del 13% con respecto a igual período de 2016.

Gráfico N° 4: Préstamos Totales – Santiago del Estero vs. País



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Gráfico N° 5: Variación interanual de préstamos – Santiago del Estero vs. País



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

3.2.3. Comportamientos comparados entre Santiago del Estero y Argentina

Considerando las caídas de actividad registradas en el año 2016, del 2,7% para Santiago del Estero y del 2,2% para Argentina, la expansión en el primer semestre del 2017 fue más importante en la provincia que en el país, tal y como puede apreciarse en la Tabla N° 2. Santiago del Estero ha crecido en forma constante durante todos los meses del año, según se observa en la variación del índice desestacionalizado (1,1% mensual promedio). En el semestre, la variación acumulada de la actividad económica de la provincia casi duplicó al crecimiento del país (2,8% vs 1,6%).

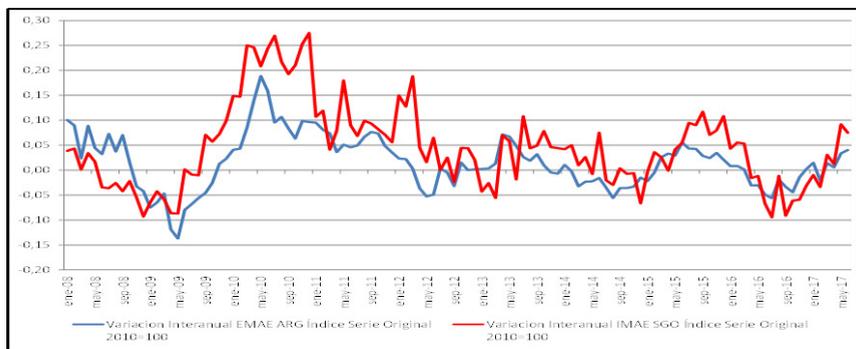
Tabla N° 2: Comparación IMAE SGO y EMAE ARGENTINA

	IMAE SGO		EMAE ARGENTINA	
	ACUMULADO DEL AÑO RESPECTO AL ACUMULADO DE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR	VARIACION RESPECTO MES ANTERIOR (Índices desestacionalizado)	ACUMULADO DEL AÑO RESPECTO AL ACUMULADO DE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR	VARIACION RESPECTO MES ANTERIOR (Índices desestacionalizado)
2016				
jul-16	-0,8%	-0,6%	-2,2	0,3
ago-16	-0,8%	-0,2%	-2,3	0,6
sep-16	-1,8%	0,1%	-2,4	-0,7
oct-16	-2,2%	0,4%	-2,6	-0,4
nov-16	-2,6%	0,7%	-2,5	1,1
dic-16	-2,7%	0,9%	-2,2	1,8
2017				
ene-17	-1,0%	1,1%	1,5	-0,2
feb-17	-2,2%	1,2%	-0,3	-1,3
mar-17	-0,4%	1,2%	0,3	1,6
abr-17	0,0%	1,2%	0,4	-0,4
may-17	1,9%	1,1%	1,1	0,7
jun-17	2,8%	1,0%	1,6	0,3

Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Cabe destacar la similitud del movimiento de largo plazo que registra la variación interanual de ambas jurisdicciones, siendo que la variación de actividad de la provincia registra mayor volatilidad, la que se justifica en la menor cantidad de actividades medidas en el indicador de Argentina.

Gráfico N° 6: Comparación entre variación interanual IMAE SGO y EMAE ARG



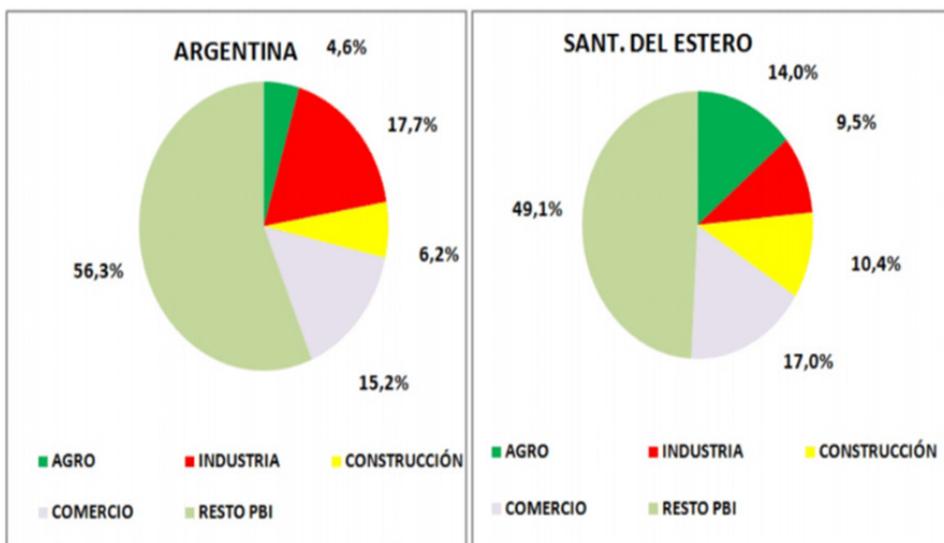
Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

3.2.4. Índice grandes cultivos (IAGRO)

La provincia de Santiago del Estero posee una estructura productiva desequilibrada con relación a la Argentina, si se compara la composición del PBG de la primera con

la composición del PBI de la segunda (Gráfico N° 7). A nivel provincial, el sector agropecuario representa el 14% del PBG, la construcción el 10,4% y la industria el 9,5%, mientras que en el país dichos porcentajes ascienden al 4,6%, 17,7% y 6,2%, respectivamente (Plan Estratégico Industrial (PEI) – Santiago del Estero: 2013). Así, el análisis de los grandes cultivos (algodón, girasol, maíz, poroto seco, soja, sorgo y trigo) resulta fundamental no sólo para comprender la dinámica particular del sector agropecuario sino también al momento de esclarecer el comportamiento de la estructura productiva global y las posibilidades de desarrollo de la región. Asimismo, resulta de fundamental importancia tener en cuenta que Santiago de Estero es la provincia más ruralizada de la República Argentina¹⁰³ al momento de abordar esta actividad.

Gráfico N°7: Participación de las principales actividades en el PBG de Santiago del Estero y en PBI de Argentina.



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

¹⁰³Según datos del Censo de Población, Hogares y Viviendas Nacional del año 2010, Santiago del Estero se constituye como la provincia más ruralizadas del país, ya que el 31% de su población reside en localidades con menos de 2000 habitantes o en campo abierto, siendo que a nivel país sólo el 9% de la población es rural. Misiones y Catamarca, son las provincias más ruralizadas luego de Santiago del Estero, con 26% y 23%, respectivamente, siendo que las demás provincias poseen valores inferiores al 20%, fenómeno que permite vislumbrar con mayor claridad la intensidad de la ruralidad santiagueña, no solamente en términos absolutos, sino también relativos. Además, cabe destacar que $\frac{3}{4}$ (74%) de la población rural de Santiago del Estero, reside en campo abierto, sin constituir centros poblados (dispersa)

Tabla N° 3: Resumen Evolución Índices Grandes Cultivos

	IAGRO SGO d	VARIACION RESPECTO A IGUAL MES DEL AÑO ANTERIOR	ACUMULADO DEL AÑO RESPECTO AL ACUMULADO DE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR	VARIACION RESPECTO MES ANTERIOR (Índices desestacionali zado)
2016				
<i>jul-16</i>	147,49	8,2%	15,5%	-1,5%
<i>ago-16</i>	145,76	-5,2%	13,5%	-1,2%
<i>sep-16</i>	145,48	-2,4%	12,0%	-0,2%
<i>oct-16</i>	146,44	4,1%	10,8%	0,7%
<i>nov-16</i>	147,51	-0,1%	8,7%	0,7%
<i>dic-16</i>	148,00	-3,5%	5,9%	0,3%
2017				
<i>ene-17</i>	148,30	-2,6%	-2,6%	0,2%
<i>feb-17</i>	148,79	-0,3%	-1,5%	0,3%
<i>mar-17</i>	149,61	-0,1%	-1,0%	0,5%
<i>abr-17</i>	150,76	-4,5%	-1,9%	0,8%
<i>may-17</i>	152,08	0,9%	-1,2%	0,9%
<i>jun-17</i>	153,47	5,5%	-0,6%	0,9%

Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

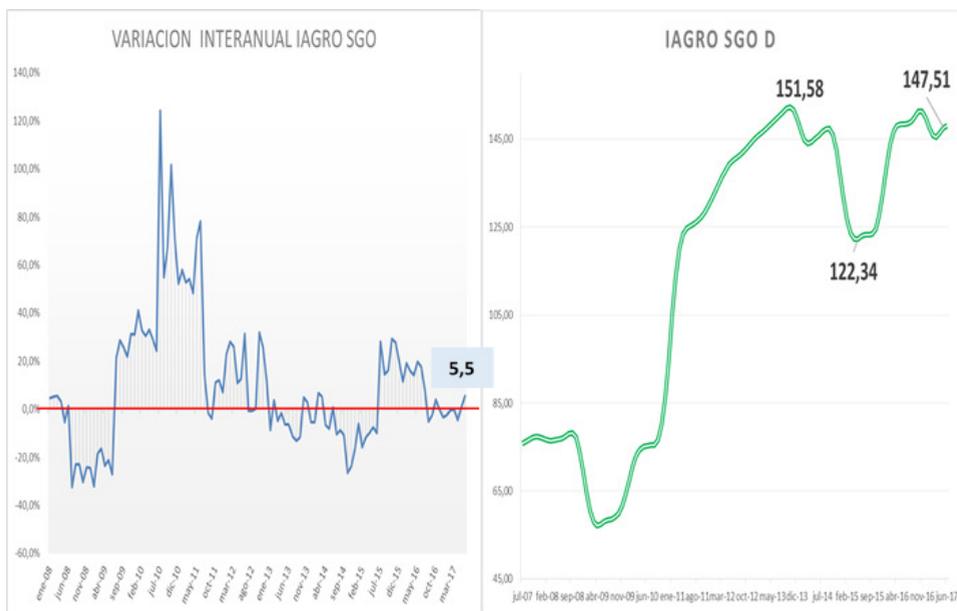
El sector agrícola tuvo un comportamiento dispar en el corto plazo. Crecieron las hectáreas sembradas de maíz, girasol, sorgo, poroto y trigo, y bajaron las superficies sembradas con soja y algodón (Tabla N°3). Por un lado, la cuarta columna de la tabla N°4 refleja que durante el 2016 los grandes cultivos acumularon un crecimiento de casi 6%, mientras que en el primer semestre del presente se presentó una caída del orden del 0,6%. Por otro lado, en la última columna de la misma tabla se vislumbra que el crecimiento se consolida mes a mes desde septiembre del 2016. Asimismo, comparando el mes de junio del presente con idéntico periodo del año anterior, surge una variación positiva del índice en orden del 5,5%, tal y como puede apreciarse en el gráfico N°8.

Tabla N° 4: Hectáreas implantadas de grandes cultivos – Provincia de Santiago del Estero

Campaña	Algodón	Girasol	Maiz	Poroto Seco	Soja	Sorgo	Trigo	GRANDES CULTIVOS
2012/13	125.275	36.000	616.500	11.500	1.148.210	133.925	189.750	2.261.160
2013/14	115.625	8.125	728.430	32.500	969.950	111.225	51.050	2.016.905
2014/15	130.500	12.000	490.200	59.500	869.000	116.000	150.000	1.827.200
2015/16	132.200	5.700	669.695	49.000	980.572	137.000	245.550	2.219.717
2016/17	120.000	23.800	682.000	58.800	889.000	153.500	328.900	2.256.000

Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Gráfico N°8: Evolución IAGRO

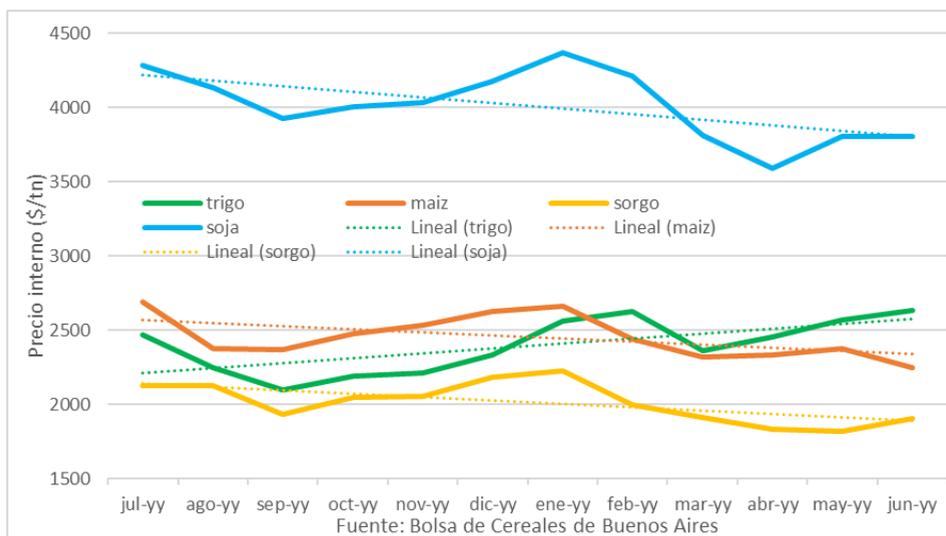


Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Luego del mínimo alcanzado a fines del año 2014 se observa una clara tendencia positiva en el índice desestacionalizado, retornando a la senda creciente iniciada en el 2008, luego del cimbronazo mundial provocado por la crisis de las hipotecas subprime. Además, el pico alcanzado a principios del año 2013 se encuentra cerca de ser alcanzado, lo que daría cuenta no sólo de una recuperación sino de un crecimiento a largo plazo.

Retornando al corto plazo, los cambios de los precios relativos y de los rendimientos

por cultivo determinaron las variaciones intrasectoriales, sobre todo en el caso de la soja como se desprende del gráfico N° 9, donde si bien esta oleaginosa duplica en precio a los demás cultivos, existe una tendencia negativa en su precio en los últimos doce meses. Aunque las superficies sembradas de soja y algodón disminuyeron, en el caso de la primera representa casi el 40 % de la producción agregada de los grandes cultivos santiagueños, ubicándose la provincia entre las 6 principales productoras de este grano del país y encabezando el ranking de la zona Extra-Pampeana. El caso del algodón también resulta paradigmático, ya que Santiago del Estero es el primer productor a nivel nacional, con dos terceras partes del total, habiendo desplazado a la histórica Chaco del primer lugar, principalmente por la superioridad en los rindes por hectárea y el mejor control de la plaga *Anthonomus Grandis* Boheman (picudo algodonero). En este sentido, si bien estas dos provincias del norte argentino han sembrado una superficie similar en la campaña 2016/2017, el rinde en Santiago del Estero es de 3338 kg/ha mientras que en Chaco es de 1490 kg/ha (Dirección de Estimaciones Agrícolas y Delegaciones: 2017).



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

3.2.5. Índice industria manufacturera (IPI)

Desde los albores del campo de la economía del desarrollo, se considera a la industria como motor del desarrollo económico. Así, la hipótesis Prebisch-Singer sobre la tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio entre las materias primas y alimentos producidos por la periferia, por un lado, y los bienes industrializados elaborados por el centro por el otro, llevaría a los países especializados

en la producción primaria al subdesarrollo. Esta hipótesis justifica la necesidad de desarrollar estrategias que tiendan a equilibrar la representación que la industria santiagueña posee en el PBG, tal y como lo indica el objetivo del 16 % para el año 2020 propuesto por PEI.

No sólo autores clásicos, como Prebisch, Lewis y Kuznetz resaltan la importancia de alcanzar una estructura productiva donde la industria no se encuentre atrofiada, sino que en la actualidad esta postura se sostiene de la mano de economistas de prestigio internacional como Chang, Rodrik y Mazzucato. Por ejemplo, Chang (2015) sostiene que para que una economía atrasada converja hacia los países más avanzados debe adquirir capacidades productivas más sofisticadas, siendo la industria manufacturera de alta tecnología la principal actividad que facilita este proceso. Para Rodrik (2012), la industria facilita la transferencia y absorción de tecnología, siendo el avance tecnológico el único camino al crecimiento a largo plazo. Además, su impacto en el mercado de trabajo es bien conocido, como fuente de empleo formal y bien remunerado.

Tabla N°5: Resumen Evolución Índice Industria Manufacturera

	IPI SGO d	VARIACIÓN RESPECTO IGUAL MES DEL AÑO ANTERIOR	ACUMULADO DEL AÑO RESPECTO AL ACUMULADO DE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR	VARIACIÓN RESPECTO MES ANTERIOR (Índice desestacionalizado)
2016				
<i>jul-16</i>	102,93	-15,87%	-12,20%	-2,31%
<i>ago-16</i>	101,80	-11,27%	-12,07%	-1,10%
<i>sep-16</i>	101,78	-24,42%	-13,50%	-0,02%
<i>oct-16</i>	102,82	-15,59%	-13,73%	1,03%
<i>nov-16</i>	104,57	-35,80%	-15,93%	1,70%
<i>dic-16</i>	106,83	-2,41%	-14,88%	2,16%
2017				
<i>jul-05</i>	109,23	-13,11%	-13,11%	2,25%
<i>feb-17</i>	111,62	-4,29%	-8,81%	2,19%
<i>mar-17</i>	113,89	-2,35%	-6,84%	2,04%
<i>abr-17</i>	115,87	-8,38%	-7,15%	1,74%
<i>may-17</i>	117,99	8,81%	-3,69%	1,83%
<i>jun-17</i>	119,33	19,73%	-0,15%	1,14%

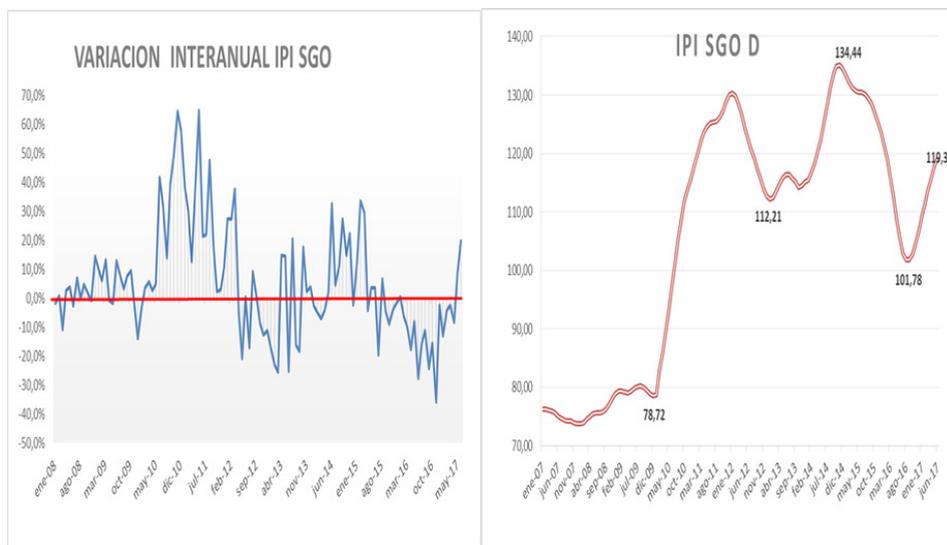
Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

El sector industrial santiagueño pese a registrar una tasa de crecimiento levemente negativa en el acumulado del primer semestre (-0,15%), pudo recomponer su tendencia, después de la fuerte caída de 2016, con un acumulado anual de casi el 15% respecto de 2015. Desde octubre del 2016 el crecimiento de cada mes con respecto al mes anterior es positivo de forma sostenida, tal y como se desprende de la quinta columna de la tabla N° 5. El consumo de gas industrial aumentó y el consumo de electricidad en el sector cayó levemente.

La variación interanual (Gráfico N° 10) del IPI SGO muestra que el año 2016 fue el que peores registros obtuvo en la última década, con mínimo absoluto de casi -36% para noviembre del año pasado. La explicación de este fenómeno se relaciona con que la industria textil, una de las tres actividades industriales que más han crecido en la última década en la provincia (PEI:2014), es una de las que más ha sufrido la

caída del consumo local y la apertura importadora, registrando hasta noviembre del año pasado 3.205 despidos y 11.720 suspensiones acumulados a nivel nacional (Neffa et al: 2016). Si bien en el presente año se observaron valores negativos durante los primeros cuatro meses, la tendencia comienza a revertirse, con un crecimiento de casi 20 puntos porcentuales en junio del presente. Resulta necesario continuar por este camino para alcanzar los valores máximos del IPI SGO D, como el de fines del año 2014.

Gráfico N° 10: Evolución IAGRO



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

3.2.6. Índice de servicios de electricidad, gas y agua (IEGA)

Aunque durante los primeros seis meses del presente año el crecimiento acumulado del sector de electricidad, gas y agua es apenas positivo (0,1%), su comportamiento es sumamente dispar respecto a lo acontecido en el año 2016 (3,75%), tal y como se observa en la cuarta columna de la tabla N° 6. En este sentido, en el sector se vislumbra un comportamiento heterogéneo, alternando las variaciones interanuales (tercera columna de la tabla N° 6) valores positivos y negativos durante el primer semestre del 2017. Cabe destacar que este sector posee un impacto relativamente insignificante en el producto provincial, debido a que su ponderación en el PBG de Santiago del Estero es del 1%.

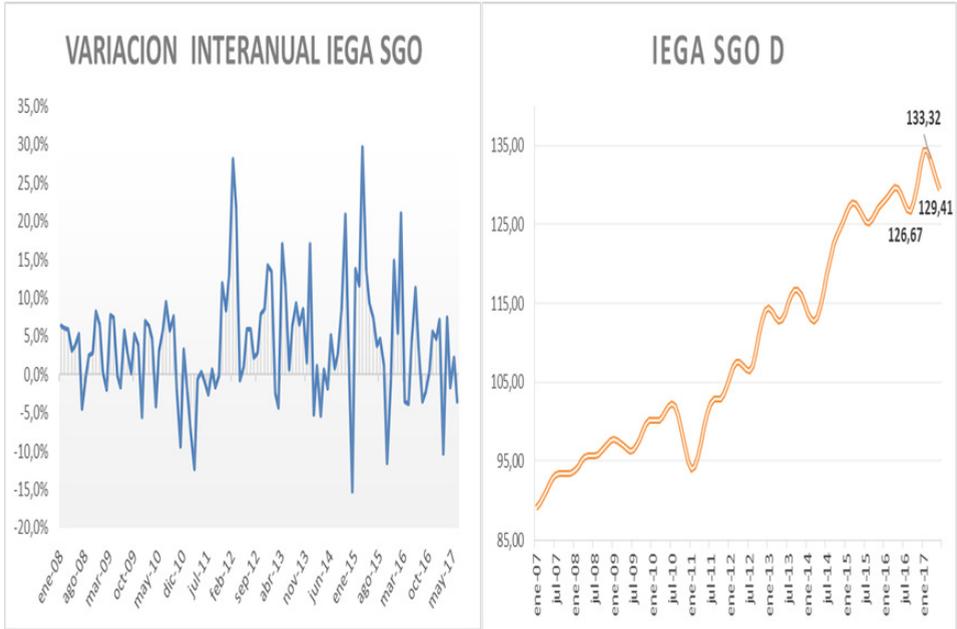
Tabla N° 6: Resumen Evolución Índice Electricidad, Gas y Agua

	IEGA SGO d	VARIACION RESPECTO IGUAL MES DEL AÑO ANTERIOR	ACUMULADO DEL AÑO RESPECTO AL ACUMULADO DE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR	VARIACION RESPECTO MES ANTERIOR (Índice desestacionalizado)
2016				
<i>jul-16</i>	127,84	3,22%	5,53%	-0,81%
<i>ago-16</i>	126,88	-3,50%	4,48%	-0,75%
<i>sep-16</i>	126,67	-2,28%	3,80%	-0,17%
<i>oct-16</i>	127,85	0,29%	3,45%	0,93%
<i>nov-16</i>	130,21	5,56%	3,64%	1,84%
<i>dic-16</i>	132,75	4,65%	3,75%	1,95%
2017				
<i>jul-05</i>	134,30	7,20%	7,20%	1,17%
<i>feb-17</i>	134,31	-10,35%	-1,54%	0,01%
<i>mar-17</i>	133,32	7,48%	1,04%	-0,74%
<i>abr-17</i>	131,96	-1,64%	0,50%	-1,02%
<i>may-17</i>	130,66	2,13%	0,78%	-0,98%
<i>jun-17</i>	129,41	-3,57%	0,10%	-0,96%

Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Con respecto a la tendencia de largo plazo, del análisis del gráfico N° 11, surge que el sector de electricidad, gas y agua atraviesa una breve etapa menguante (el cambio en el índice desestacionalizado con respecto al mes inmediato anterior muestra valores negativos a partir de marzo del presente) sin haber perforado el piso del último mínimo local correspondiente a septiembre del 2016, por lo que la tendencia creciente no ha sido revertida y es necesario esperar al próximo informe para ratificar o rectificar lo observado hasta el momento. Así, la fuerte caída interanual de 10 puntos porcentuales en febrero del presente año se encuentra alejada del mínimo absoluto de la serie, correspondiente a diciembre del 2014 (-15%).

Gráfico N° 11: Evolución IEGA



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

3.2.7. Índice construcción pública y privada (ICON)

El sector de la construcción desde fines de 2016 presenta síntomas de recuperación, para finalmente romper con la tendencia negativa en marzo de este año. Tal como refleja el índice de la construcción en la tabla N° 7, luego de la fuerte caída en 2016 que acumuló un 14,8 % de reducción en la producción, a partir de marzo del corriente año se retomaron las construcciones en la provincia.

Tabla N° 7: Resumen Evolución Índice Construcción

	ICON SGO	VARIACION RESPECTO IGUAL MES DEL AÑO ANTERIOR	ACUMULADO DEL AÑO RESPECTO AL ACUMULADO DE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR	VARIACION RESPECTO MES ANTERIOR (Índice desestacionalizado)
2016				
<i>jul-16</i>	106,45	-38,6%	-10,5%	-2,5%
<i>ago-16</i>	140,44	-4,4%	-9,7%	-1,8%
<i>sep-16</i>	116,97	-32,8%	-13,0%	-1,3%
<i>oct-16</i>	115,85	-25,0%	-14,4%	-0,5%
<i>nov-16</i>	111,00	-15,6%	-14,5%	1,2%
<i>dic-16</i>	104,82	-18,6%	-14,8%	3,4%
2017				
<i>jun-17</i>	102,55	-14,0%	-14,0%	4,7%
<i>feb-17</i>	112,09	-11,5%	-12,7%	5,1%
<i>mar-17</i>	130,14	11,8%	-4,8%	4,4%
<i>abr-17</i>	113,92	10,0%	-1,5%	3,3%
<i>may-17</i>	129,83	28,3%	3,8%	2,3%
<i>jun-17</i>	122,88	1,6%	3,4%	1,6%

Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

El primer semestre de 2017 acumuló un 3,4% de crecimiento respecto a igual período del año anterior (tabla N° 7 – cuarta columna). Sin embargo, hay que tener en cuenta que en el mes de Junio se produjo una desaceleración en el crecimiento, lo que presenta una alerta para el sector tal como muestra el gráfico N° 12:

Gráfico N° 12: Variación interanual ICON SGO



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Ahora bien, si continuamos considerando los préstamos como variable previsor de la evolución económica del sector, podríamos afirmar que las construcciones seguirán presentando una evolución favorable, tal y como se observa en el gráfico N° 13.

Gráfico N° 13: Variación interanual de Préstamos para la construcción

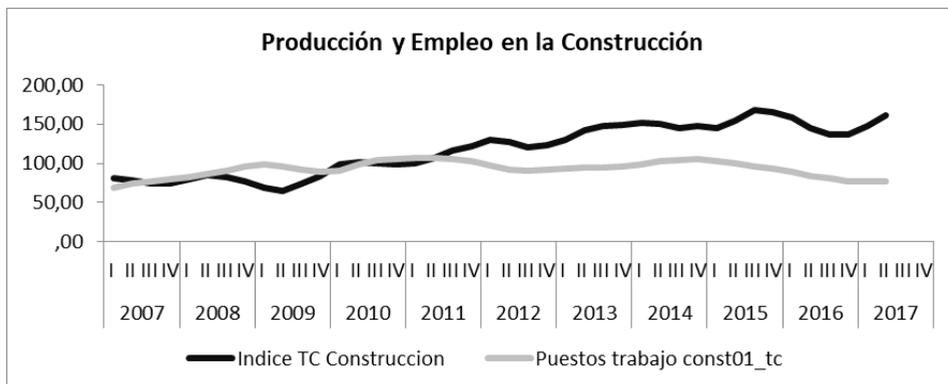


Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Otra variable que refleja el comportamiento de la producción es la fuerza laboral, para afirmar o no si el sector puede mantener en el tiempo una mayor producción se analiza el empleo formal. La cantidad de empleados formales en la construcción venía reduciéndose desde el segundo trimestre de 2015, en principio pudo deberse a la mejora en la productividad de los trabajadores ya que la producción del sector

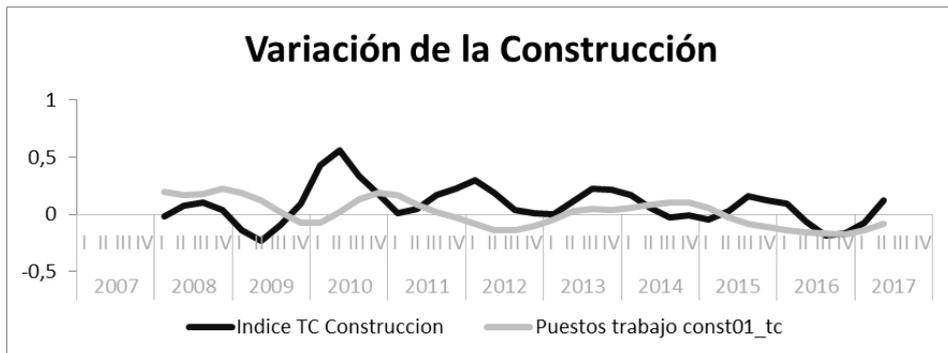
continuaba creciendo; sin embargo, durante 2016 la reducción de puestos de empleo fue acompañando a la caída en la producción. En 2017, La mejora del sector se observa también en el mercado laboral, con expectativas de que la tendencia negativa se rompa también en el índice de puestos de trabajo (Gráfico N° 14).

Gráfico N° 14: Producción y Empleo en la Construcción



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Gráfico N° 15: Variación de la Construcción



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Podemos mencionar también que la recuperación del sector benefició al comercio ya que aumentó la venta de cemento, con un acumulado de 7% para el primer semestre de 2017. Observándose la misma variación tanto en bolsa como a granel.

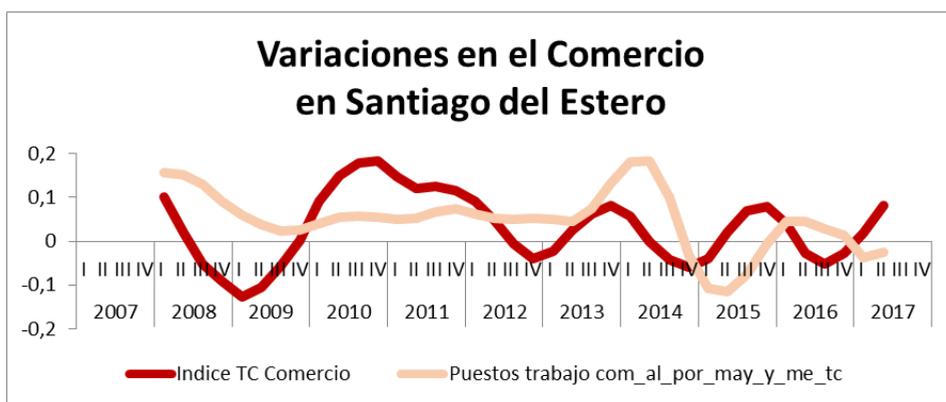
3.2.8. Índice comercio mayorista y minorista (ICOMER)

El comercio mayorista y minorista es uno de los sectores que disfruta de la recuperación económica de la provincia en lo que va del 2017. Siendo este sector el que

emplea al 10% del total de trabajadores registrados y el 21% del empleo privado, su repunte en este año motiva afirmar que el mercado laboral formal también se verá favorecido de esta ola positiva.

Tal como se observa en la variación del índice de niveles de comercio (desestacionalizado) y de puestos de trabajo en el sector (Gráfico N° 16), la reactivación en las ventas fomenta la creación de nuevos puestos de empleo, pero con cierto retraso. El repunte de la actividad del sector y el crecimiento sostenido durante 5 de los 6 primeros meses de 2017 cambiaron el rumbo del empleo, por lo que se benefician los trabajadores santiagueños.

Gráfico N° 16: Variaciones en el Comercio



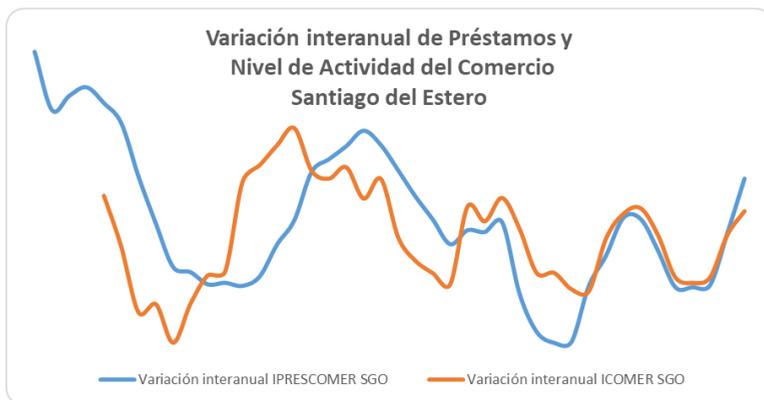
Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Dentro de las actividades comerciales, al analizar la variación trimestral en 2017 para igual período del año anterior, el consumo de nafta y gasoil continuaron con un crecimiento positivo; principalmente este último que acumula un 24% en el primer semestre.

En cuanto a la venta de vehículos tanto nuevos como usados, en ambas actividades las ventas aumentaron. Esto lo indican la cantidad de patentamiento y las transferencias realizadas en los primeros seis meses del corriente año. Al segundo trimestre de 2017 se registra un aumento que supera el 30% tanto de nuevos patentamiento de autos como de moto vehículos. La transferencia de autos usados también creció, registrándose un 9,75% de aumento.

Los comerciantes incrementaron sus créditos y las inversiones comienzan a mostrar su rendimiento con un crecimiento sostenido a nivel general del sector comercial, acumulado en el primer semestre del corriente año un aumento del 5% respecto a igual período de 2016 (Gráfico N° 17).

Gráfico N° 17: Variación interanual de préstamos y nivel de actividad del Comercio



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Tabla N° 8: Resumen Evolución Índice Comercio

	ICOM SGO	VARIACION RESPECTO IGUAL MES DEL AÑO ANTERIOR	ACUMULADO DEL AÑO RESPECTO AL ACUMULADO DE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR	VARIACION RESPECTO MES ANTERIOR (índice desestacionalizado)
2016				
jul-16	120,09	-7,7%	-1,4%	-0,1%
ago-16	123,90	-0,2%	-12,7%	0,4%
sep-16	119,13	-4,4%	-1,6%	0,8%
oct-16	117,96	-5,5%	-2,0%	0,9%
nov-16	117,87	-2,4%	-2,0%	0,9%
dic-16	122,26	-2,2%	-2,0%	0,8%
2017				
jun-17	131,48	7,3%	7,3%	0,8%
feb-17	104,47	-5,0%	1,5%	0,9%
mar-17	123,80	6,5%	3,1%	1,0%
abr-17	113,64	0,2%	2,4%	1,1%
may-17	131,24	8,9%	3,8%	1,2%
jun-17	125,69	11,2%	5,0%	1,0%

Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

3.2.9. Índice de hoteles y hospedajes (IHOT)

El sector hotelero fue uno de los pocos que no sufrieron el 2016, incluso presentó altas tasas de crecimiento a lo largo del año, acumulando un 13,9% anual, como se observa en la tercera columna de la tabla N° 9. En los primeros meses de 2017 el sector redujo su actividad, siendo la época de baja temporada como causa natural, de hecho, el 50% de los establecimientos del sector permanecen cerrados, tal como lo indica la Encuesta de Ocupación Hotelera de INDEC y se vislumbra en la tercera columna de la tabla N° 9. Sin embargo, sigue la tendencia positiva en la producción de este servicio, aunque no tan fuerte, acumulando un crecimiento del 7,8% en el primer semestre.

Tabla N° 9: Resumen Evolución Índice Hoteles y Hospedajes

	IHOT SGO	VARIACION RESPECTO IGUAL MES DEL AÑO ANTERIOR	ACUMULADO DEL AÑO RESPECTO AL ACUMULADO DE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR	VARIACION RESPECTO MES ANTERIOR (Índice desestacionalizado)
2016				
<i>jul-16</i>	253,95	6,3%	15,1%	0,6%
<i>ago-16</i>	267,13	33,8%	0,9%	1,0%
<i>sep-16</i>	174,92	-1,1%	15,9%	1,0%
<i>oct-16</i>	132,22	4,4%	14,7%	0,6%
<i>nov-16</i>	69,39	4,4%	14,2%	0,5%
<i>dic-16</i>	52,26	4,5%	13,9%	0,7%
2017				
<i>jun-17</i>	74,23	-1,7%	-1,7%	1,5%
<i>feb-17</i>	77,76	-3,6%	-2,7%	2,3%
<i>mar-17</i>	73,61	-34,0%	-15,8%	3,0%
<i>abr-17</i>	161,98	39,1%	0,9%	3,1%
<i>may-17</i>	142,21	32,1%	7,7%	2,7%
<i>jun-17</i>	178,78	8,1%	7,8%	2,9%

Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Gráfico N° 18: Variación interanual índice de hoteles y hospedajes



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

La hotelería es un sector en desarrollo para la provincia que creció a grandes tasas a lo largo de los últimos 10 años (Gráfico N°18) y trajo consigo una nueva fuente de trabajo para los santiagueños. Si bien no llega a tener gran participación en la masa salarial, la cantidad de puestos de trabajo generados por el sector se duplicó de 2007 a 2017, aun teniendo en cuenta la gran caída de fines de 2013. Presentamos a continuación las variaciones observadas de 2007 a 2017 en la producción y el empleo hotelero en el gráfico N° 19.

Gráfico N° 19: Variación de Hotelería



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Consideramos las plazas de Termas de Río Hondo y de la ciudad de Santiago del Estero como reflejo de la evolución del sector en la provincia. La ocupación hotelera

de la primera superó con creces la observada en el Norte Argentino en todos los meses que van del año (Tabla N° 10), con excepción de Marzo, siendo éste un mes crítico para el turismo en la provincia, acumulando un crecimiento del 15% con respecto al primer semestre de 2016. En lo que respecta a la ciudad de Santiago del Estero, a partir de abril aumenta la ocupación hotelera equilibrando la caída en el primer trimestre del año.

Debemos destacar que la duración promedio de estadía en Termas de Río Hondo supera en algunos meses hasta en un 75 % al promedio regional, con estadías promedio de los viajeros de 3 días en Junio de 2017.

Tabla N° 10: Variaciones del Norte Argentino vs Santiago del Estero

		Norte Argentino		Termas de Río Hondo		Santiago del Estero ciudad	
		Variación Interanual	Variación Acumulada Interanual	Variación Interanual	Variación Acumulada Interanual	Variación Interanual	Variación Acumulada Interanual
2017	Enero	-2,8%	-2,8%	7,8%	7,8%	-7,5%	-7,5%
	Febrero	0,8%	-1,1%	0,9%	4,2%	-6,3%	-6,8%
	Marzo	-13,5%	-4,9%	-48,8%	-19,4%	-23,4%	-13,4%
	Abril	19,0%	0,6%	61,0%	10,3%	14,5%	-6,4%
	Mayo	5,9%	1,6%	47,0%	19,8%	15,0%	-2,4%
	Junio	-2,9%	0,8%	5,6%	15,0%	13,4%	0,3%

Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

3.2.10. Índice de transporte terrestre (ITRANS)

La intermediación financiera es el sector más fuerte en producción de servicios de la provincia. En el año 2016 mantuvo un crecimiento positivo, llegando al 5,9% acumulado anual (tabla N° 12 – cuarta columna). Asimismo, el repunte de las actividades en general de la provincia en el primer semestre de 2017 favoreció al sector, incluso fue el más beneficiado, acumulando un incremento del 21,3% en lo que va del año y con mejores expectativas.

Tabla N° 12: Resumen Evolución Índice Intermediación Financiera

	IFINANC SGO	VARIACION RESPECTO IGUAL MES DEL AÑO ANTERIOR	ACUMULADO DEL AÑO RESPECTO AL ACUMULADO DE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR	VARIACION RESPECTO MES ANTERIOR (Índice desestacionalizado)
2016				
jul-16	137,45	2,4%	3,5%	2,0%
ago-16	142,35	6,3%	-8,2%	2,5%
sep-16	145,86	9,1%	4,5%	2,3%
oct-16	147,61	8,6%	4,9%	2,0%
nov-16	147,77	9,1%	5,3%	2,0%
dic-16	148,51	12,5%	5,9%	2,2%
2017				
jun-17	153,96	17,3%	17,3%	2,3%
feb-17	153,85	18,8%	18,0%	1,9%
mar-17	153,82	20,4%	18,8%	1,2%
abr-17	158,51	21,4%	19,5%	0,7%
may-17	160,76	24,6%	20,5%	0,5%
jun-17	162,77	25,3%	21,3%	0,4%

Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Gráfico N° 21: Variación interanual Intermediación Financiera



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

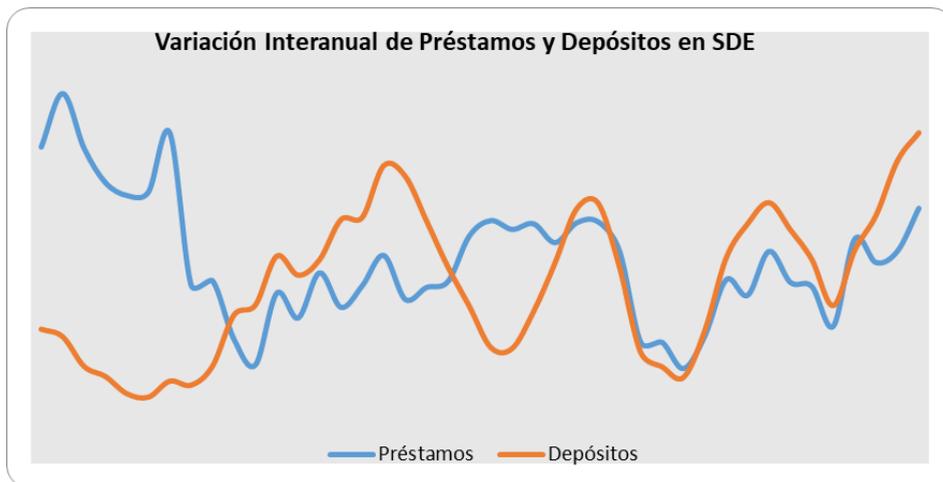
3.2.11. Índice intermediación financiera (IFINANC)

Al analizar por separado depósitos y préstamos observamos que en ambos la evolución fue favorable, pero el crecimiento es mucho más notable en el primero. Los depósitos en la provincia acumulan en el primer semestre de 2017 un aumento del 28,7% con respecto a igual período de 2016, mientras que los préstamos crecieron un 13% en el mismo período (tabla N° 13) . Luego, podemos deducir que existe una tendencia hacia la bancarización de las transacciones realizadas en la provincia.

Tabla N° 13: Resumen Evolución Índice Intermediación Financiera

		Depósitos		Préstamos	
		Variación Interanual	Variación Acumulada Interanual	Variación Interanual	Variación Acumulada Interanual
2016	<i>I Trimestre</i>	7,8%	7,8%	2,8%	2,8%
	<i>II Trimestre</i>	-0,7%	3,3%	-4,6%	-0,9%
	<i>III Trimestre</i>	9,5%	5,5%	11,6%	3,3%
	<i>IV Trimestre</i>	16,0%	8,2%	7,3%	4,3%
2017	<i>I Trimestre</i>	26,1%	26,1%	9,4%	9,4%
	<i>II Trimestre</i>	31,3%	28,7%	17,3%	13,2%

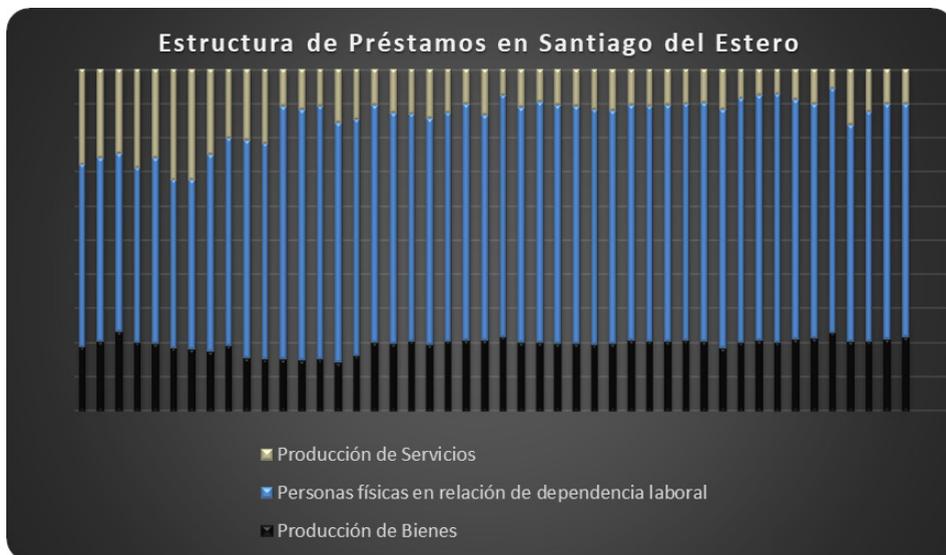
Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

Debemos destacar, sin embargo, que llama la atención la estructura de préstamos en la provincia. Los préstamos personales se acercan al 70 % del total de préstamos otorgados (gráfico N° 23), mientras que a nivel nacional actualmente es del 35 %. La participación de los préstamos hacia las actividades de producción de bienes no se alteraron demasiado en 10 años, actualmente representan el 21 % del total; lo que si se redujo fue la participación de los préstamos hacia la producción de servicios. Esta situación puede deberse a que las instituciones financieras no ofrecen grandes ventajas para el sector en términos de menores tasas de interés o mayores plazos o, que las actividades productoras de servicios en la provincia no estén totalmente formalizadas según las exigencias de garantía exigidas para un crédito, lo que si sería alarmante.

Gráfico N° 23: Estructura de Préstamos



Fuente: Elaboración propia – FCE-UCSE

3.3. Conductas políticas y subdesarrollo en el noroeste argentino. El caso Santiago del Estero en perspectiva

Autor: Aldo Rodolfo Yunes

3.3.1. Índice de cuadros temáticos

1.- Indicadores tradicionales del desarrollo y subdesarrollo

Etapa Conservadora (1898-1919)

2.- Gobernadores constitucionales

3.- Diputados nacionales electos

4.- Senadores nacionales electos

Etapa Radical (1920-1943)

5.- Gobernadores constitucionales

6.- Diputados nacionales electos

7.- Senadores nacionales electos

Primera Etapa Peronista (1946-1955)

8.- Gobernadores constitucionales

9.- Diputados nacionales electos

10.- Senadores nacionales electos

Etapa de Transición (1955-1983)

11.- Gobernadores constitucionales

12.- Diputados nacionales electos

13.- Senadores nacionales electos

14.- Tiempo democrático y no democrático en el período 1898-1983

Segunda Etapa Peronista (1983-2003)

15.- Gobernadores constitucionales

16.- Diputados nacionales electos

17.- Senadores nacionales electos

18.- Tiempo democrático y no democrático en el período 1983-1999

19.- El censo de Carlos III en Santiago del Estero (1778)

20.- Volumen y crecimiento poblacional desde 1778 a 1991

21.- Evolución de la población de Argentina y el NOA (1895-1995)

22.- Evolución de la población de Santiago del Estero (1895-1995)

23.- Evolución de la producción de Argentina y el NOA (1895-1995)

24.- Evolución de la producción de Santiago del Estero (1895-1995)

25.- Evolución de la producción per-cápita de Argentina y el NOA en el período 1895 a 1995

26.- Evolución de la producción per-cápita de Santiago del Estero en el período 1895 a 1995

- 27.- Evolución de la población, gasto público y PBG (1945-1995)
- 28.- Crecimiento del empleo público en Sgo.del Estero (1957-1995)
- 29.- Composición del Producto Bruto Geográfico de la provincia entre los años 1947 y 1990. Distribución por sectores
- 30.- Composición comparada del PBG Sgo.del Estero-Argentina (1994)

Indicadores económicos del NOA

- 31.- Cantidad de empleados públicos (1992)
- 32.- Gasto mensual en remuneraciones por empleado promedio (1992)
- 33.- Empleados públicos y Población Económicamente Activa (1992)
- 34.- Gasto en personal y gasto público total (1992)
- 35.- Gasto público por habitante (1992)
- 36.- Situación fiscal. Posición relativa sobre 24 provincias (1997)
- 37.- Dinamismo de la economía. Posición relativa sobre 24 pcias. (1997)
- 38.- Competitividad total. Posición relativa sobre 24 provincias (1997)
- 39.- Coparticipación federal comprometida por deudas (1999)
- 40.- Deuda pública global (1999)
- 41.- Deuda pública por habitante (1999)

Indicadores sanitarios del NOA

- 42.- Tasa de mortalidad infantil (1990)
- 43.- Disponibilidad de médicos cada 1000 habitantes (1980)
- 44.- Incidencia del mal de Chagas (1974)

Indicadores educativos del NOA

- 45.- Promedio de años de escolaridad (1991)
- 46.- Índice de Alfabetismo (1991)
- 47.- Población de más de 20 años sin instrucción (1990)

Indicadores sociales del NOA 48.- Viviendas precarias (1991)

- 49.- Índice de marginalidad (1970)
- 50.- Situación socioeconómica. Posición relativa sobre 24 pcias. (1997)
- 51.- Lugares con mejor calidad de vida. Posición relativa (1998)
- 52.- Datos indicadores de pobreza en Santiago del Estero
- 53.- Ranking nacional del PBG por persona (1996)

Santiago del Estero, San Luis y Neuquén

Indicadores económicos

- 54.- Cantidad de empleados públicos (1992)
- 55.- Gasto mensual en remuneraciones (1992)
- 56.- Empleados públicos y Población Económicamente Activa (1992)
- 57.- Gasto en personal y gasto total (1992)
- 58.- Gasto público por habitante (1992)
- 59.- Situación fiscal. Posición relativa sobre 24 provincias (1997)
- 60.- Dinamismo de la economía. Posición relativa sobre 24 pcias. (1997)

- 61.- Competitividad total. Posición relativa sobre 24 provincias (1997)
- 62.- Coparticipación federal comprometiva por deudas (1999)
- 63.- Deuda pública global (1999)
- 64.- Deuda pública por habitante (1999)

Indicadores sanitarios

- 65.- Tasa de mortalidad infantil (1990)
- 66.- Disponibilidad de médicos cada 1000 habitantes (1980)
- 67.- Incidencia del mal de Chagas (1974)

Indicadores educativos 68.- Alumnos desertores de 4° grado (1974)

- 69.- Alumnos repitentes (1974)
- 70.- Población de más de 20 años sin instrucción (1990)

Indicadores sociales 71.- Viviendas precarias (1991)

- 72.- Índice de marginalidad (1970)
- 73.- Situación socioeconómica. Posición relativa sobre 24 pcias. (1997)
- 74.- Lugares con mejor calidad de vida. Posición relativa (1998)

3.3.2. Teorías del desarrollo

1. Evolución del pensamiento del desarrollo hasta el presente

La economía del desarrollo no surgió como una disciplina teórica estructurada, sino que se forjó como una materia práctica para asesorar a los gobiernos acerca de lo que se “podía y debía hacer” a fin de facilitar que los países salieran de un estado de pobreza crónica. Muchos de los pioneros en materia de desarrollo, como lo revelan sus ensayos y biografías, desempeñaron cargos activos en la elaboración de estos tipos de programas en el curso de las décadas de 1940 y 1950.

Meier y Seers (1986) sostienen que los problemas del desarrollo se hicieron recaer “sobre los economistas” como consecuencia de la desintegración de los imperios coloniales de Asia y Africa durante la Segunda Guerra Mundial y poco después. Las demandas nacionalistas surgidas entre ambos conflictos fueron satisfechas en la posguerra y el colonialismo comenzó a extinguirse velozmente.

En el breve lapso de cinco años, la India, Pakistán, Sri Lanka, Birmania, Filipinas, Indonesia, Jordania, Siria, Líbano e Israel se convirtieron en países libres. En 1954 Camboya, Laos y Vietnam alcanzaron su autonomía. Marruecos recibió su independencia de la Gran Bretaña en 1957. Posteriormente Libia, Somalia, Sudán, Túnez, Egipto, Ghana, Guinea, Camerún y en la región del Caribe Puerto Rico y las Antillas Holandesas lograron nuevos estilos de libertad.

Se dio marcha atrás a siglos de historia. Los organismos internacionales rápidamente se vieron involucrados en este problema y el surgimiento del bloque asiático-africano simbolizó un cambio fundamental en el equilibrio de las fuerzas mundiales. La

afirmación en sí mismos de estos pueblos a través del nacionalismo, así como su confianza política dio lugar a la creación de un impulso en favor del desarrollo (Meier y Seers, 1986).

Zonas que en el siglo XVIII se habían considerado “primitivas y bárbaras”, en el siglo XIX como “atrasadas” y en el período de la posguerra como “subdesarrolladas” ahora se convertían en “los países menos adelantados” o los “países pobres” y desde otro punto de vista en los “países emergentes” o las “economías en desarrollo”.

Sin embargo, y desde el punto de vista académico, el tema del desarrollo económico figura entre las ramas más antiguas y más recientes de esta ciencia. Ya a partir de la obra de Adam Smith, *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* publicada en 1776, los clásicos buscaron descubrir las fuentes de progreso económico y estudiar el proceso de cambio estructural a largo plazo.

Durante un prolongado intervalo, el análisis de índole marginal de los neoclásicos introdujo una disposición estática de pensamiento y desplazó los intereses hacia los problemas surgidos en el ámbito más limitado de la asignación de recursos y de la teoría del intercambio. Paralelamente las condiciones deprimidas del período entre las guerras propiciaron el análisis keynesiano de los ciclos económicos de períodos cortos y de la posible amenaza de estancamiento secular en las naciones con sistemas capitalistas maduros.

El retorno al crecimiento y al desarrollo como el gran tema de la economía no se produjo sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Los últimos años de las décadas de 1940 y 1950 se convirtieron así en el período pionero para la “nueva” economía del desarrollo que se enfocó hacia los problemas de los países de Asia, África y América Latina.

2. Los precursores

Durante el denominado “período pionero” casi todos los economistas llegaron a interpretar el desarrollo económico en el sentido que denotaba un aumento sostenido del ingreso real per cápita a través de un proceso de acumulación impulsado por el progreso técnico. Algunos, sin embargo, subrayaron que desarrollo significaba un concepto más profundo: una idea de crecimiento más un cambio, en especial una transformación en los valores y en las instituciones.

Para el caso de los países subdesarrollados, Hla Myint estableció una distinción entre el “subdesarrollo” de los recursos naturales y el “atraso” económico del pueblo. Al respecto escribió:

“Hay una mayor necesidad en el estudio de los países atrasados que en el de los avanzados. Hay una mayor necesidad de situarse detrás del velo de la contabilidad social convencional y de adentrarse en los procesos reales de adaptación entre necesidades, actividades y ambiente. En la práctica existe el peligro real de que los macro-modelos de desarrollo económico funcionen por su propia cuenta sin ninguna

referencia a los problemas humanos fundamentales del atraso en el aspecto subjetivo”.

Simultáneamente el significado del desarrollo comenzó a expresarse en términos cuantitativos. Simón Kuznets recopiló concienzudamente considerables pruebas empíricas: al tiempo que hacía hincapié en aumentar aceleradamente el producto per cápita de un país, también le preocupaba señalar las consecuencias del incremento de ese indicador, los cambios que necesariamente lo acompañan y las grandes modificaciones en las condiciones sociales e institucionales bajo las cuáles se alcanza el mayor producto per cápita.

Pronto, sin embargo, Jacob Viner emprendió una vigorosa crítica de los criterios corrientes del desarrollo. Argumentó que, aunque la riqueza, el ingreso y la producción per cápita estuvieran todos incrementándose, el número de los analfabetos, enfermos, desnutridos y marginados del sistema podría haber crecido en forma gradual y constante, debido a una ineficiente asignación distributiva.

A su turno el economista sueco Gunnar Myrdal, laureado con el Nobel de Economía en 1974, calificó a la llamada “teoría colonial” de literatura apologética en el sentido que trataba de absolver a dichos regímenes de toda responsabilidad en cuanto a las condiciones de subdesarrollo: las causas se atribuían a menudo a las condiciones del clima tropical, a la presión de la población, a la falta de recursos o instituciones o a valores demasiados rígidos e irracionales que hacían a la gente insensible a las oportunidades de mejorar sus ingresos y niveles de vida.

Finalmente, y desde el punto de vista político, se cernía sobre los gobiernos de los principales países capitalistas el grave peligro de que las antiguas colonias cayeran bajo el dominio comunista, si no se lograban avances en materia económica y social. Esto provocaría una disminución en las oportunidades de inversión, el acceso a nuevos mercados y -sobretudo- la disponibilidad de sus fuentes de materias primas.

De ese modo, en los primeros años de la década de 1950 surgió la base “teórica” para la ayuda financiera y técnica en gran escala procedente de los países más ricos. Muchos economistas de Europa y Estados Unidos comenzaron a forjar instrumentos para analizar los problemas del subdesarrollo. Así la genealogía de la economía del desarrollo dice “por la economía colonial nacida de la conveniencia política” (Seers, 1979).

3. Influencias y modelos formativos

A medida que los países lograban su independencia y se creaban nuevas instituciones internacionales (FMI, GATT, Banco Mundial, CEPAL), surgió la necesidad de tener asesoramiento en materia de políticas sobre problemas del desarrollo. Aparecieron en escena un primer grupo de economistas precursores, entre otros, Colin Clark, Albert Hirschman, Arthur Lewis, Raúl Prebisch, Paul Rosenstein-Rodan, Walt Whitman Rostow, Hans W. Singer y Jan Tinbergen.

Al tratar de formular sus análisis del proceso de desarrollo y de sacar conclusiones,

los pioneros se vieron sometidos a las influencias de los antecedentes más recientes: la experiencia con la planificación soviética, la gestión económica durante la gran depresión, la movilización de recursos en tiempos de guerra y el Plan Marshall para la recuperación de Europa Occidental.

Estas experiencias llevaban en sí algunas repercusiones para la política de desarrollo, pero -reiteramos- no existía una disciplina bien definida que se pudiera aplicar con facilidad a los problemas con que se enfrentaban los países menos adelantados.

Puntualmente, las posibilidades de la planificación centralizada se habían demostrado por las experiencias en la ex-Unión Soviética. Antes de la guerra ese país había adoptado una estrategia de industrialización deliberada, formulada en una serie de planes quinquenales.

El período de depresión de la década de 1930 también había provocado una especial atención hacia la difícil situación de los países con economías primarias exportadoras (como el caso de Argentina) que habían sufrido un fuerte deterioro en sus términos de intercambio con la consecuente pérdida de divisas.

A la experiencia de la depresión les siguieron visiones pesimistas respecto a las exportaciones de productos primarios: un descenso de los precios internacionales, una baja elasticidad-ingreso en la demanda de productos agropecuarios y una circulación inestable de divisas.

Esto llevó a que muchos países -especialmente de América Latina- hayan recurrido a la estrategia de sustitución de importaciones durante la gran depresión, profundizándose aún más durante la Segunda Guerra.

La crisis de 1929 también dio lugar al análisis keynesiano. Aunque el tipo de desempleo que se había caracterizado en las naciones más pobres difería del tipo planteado por Keynes como resultante de una deficiencia de la demanda agregada durante las depresiones en los países industriales, dicho análisis ejerció una acentuada influencia en la economía del desarrollo.

Por el hecho de contradecir la economía ortodoxa, Keynes había preparado el camino para aplicar un enfoque alternativo a los problemas económicos. Pero al asignar una función más amplia al sector público, también había preparado una justificación de la gestión económica discrecional. La formación de políticas públicas se convirtió en una fuerza mucho más activa en las economías nacionales y el pleno empleo, el seguro de salud y la responsabilidad política y social del gobierno -todos ellos atributos del Estado Benefactor- se transfirieron a los nuevos gobiernos independientes.

4. El caso de América Latina

En forma un tanto curiosa se descubre, cuando se mira retrospectivamente, que la mayoría de los autores que comenzaron a teorizar acerca de los países subdesarrollados eran ciudadanos de países desarrollados. Durante el transcurso de la Segunda

Guerra Mundial, el economista polaco Paul Rosenstein-Rodan propuso en Londres la formación de un círculo de intelectuales para estudiar los problemas de este tipo de países, en lugar de trabajar sobre las situaciones económicas corrientes relacionadas con el conflicto bélico.

Este grupo trabajó en el Royal Institute of International Affairs (Chatham House) entre 1942 y 1945. Se acuñó entonces por primera vez el término de “países subdesarrollados”. Un artículo publicado con el título *Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe* en la edición de 1943 del *Economic Journal*, sirvió como documento básico del grupo y ahora figura en numerosas antologías de estudios económicos del Tercer Mundo.

Sin embargo, las comisiones regionales de las Naciones Unidas también asumieron una función activa en el examen de los problemas del desarrollo. Entre ellas, la que ocupó el lugar más prominente fue la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) organizada en 1948 y con sede en Santiago de Chile. En 1950, el argentino Raúl Prebisch fue nombrado secretario Ejecutivo del CEPAL. Un año antes había escrito *El desarrollo económico de América Latina* y algunos de sus principales problemas.

Prebisch, autor de la concepción original del llamado pensamiento cepalino, arranca su visión de una apreciación global al más alto nivel de abstracción de una economía mundial capitalista sometida a leyes de desarrollo desigual y concentrador.

Nace de un proceso histórico, el de la expansión del capitalismo y sus transformaciones post-Revolución Industrial, desde el punto de vista de creación, difusión y propagación mundial del progreso tecnológico, observándolo desde el ángulo de la inserción externa de América Latina. Es allí, en ese proceso desigual de difusión del progreso técnico, que se va a instalar el origen más profundo de la condición del subdesarrollo (Marinho, 1991).

Así fue posible definir “centro” y “periferia” como polos de un sistema que se diferencian, antes que nada, por la endogeneidad y rapidez con que se crea y difunde el progreso técnico. Se deduce que las economías centrales son aquellas en las que el progreso técnico se difunde con gran rapidez, como elemento endógeno al crecimiento propio del sistema capitalista.

Por oposición, la economía periférica absorbe el progreso técnico de manera inducida, exógena, a partir del intercambio externo de los centros. Así, en la periferia el progreso técnico penetra en función de la inserción externa de las economías y se propaga con una rapidez condicionada al dinamismo de esa demanda.

Ese modo de creación y propagación del progreso técnico en la economía mundial, fruto de condiciones históricas ligadas al surgimiento de la Revolución Industrial y al modo de inserción de las economías en el intercambio del comercio, va a determinar y a su vez ser determinado, por patrones estructurales distintos para las economías

centrales y periféricas.

En ese sentido, la economía central es diversificada, es decir, puede producir una amplia gama de bienes y homogénea, una vez que el progreso técnico se irradia y tiende a elevar la productividad del trabajo en el conjunto de la economía. En cambio, la economía periférica es especializada en el sentido de producir, de modo dinámico, solamente bienes básicos y heterogénea porque la productividad del trabajo crece limitada a los sectores exportadores, conviviendo esas actividades dinámicas con sectores de subsistencia y bajísima productividad laboral.

Dadas las características de propagación universal del progreso técnico y los patrones estructurales distintos de centro y periferia, podría afirmarse que la productividad media del trabajo en las economías centrales crece más rápidamente que en la periféricas, lo que significa que el ingreso real medio crece más aceleradamente en aquellas que en éstas.

A partir de este planteamiento sencillo, casi esencial, se llega a la conclusión de mayor importancia: el crecimiento de la economía mundial se da en forma desigual, y ello es así por razones estructurales inherentes a la constitución del propio sistema centro-periferia (Marinho, 1991).

Posteriormente, los estudios de Prebisch llegarían más lejos. Así como se había fijado en la propagación del progreso técnico como un primer gran paso, iría a detenerse ahora en las funciones centro-periferia en un sistema de comercio en expansión y concentrando su mirada crítica sobre las formas de apropiación de la productividad laboral en la economía mundial.

La hipótesis plantea que fruto de las diferencias estructurales entre el centro y la periferia y de la especialización exportadora de los polos, las formas de apropiación del excedente generado en cada uno de ellos son distintas. El centro apropia la elevación de su productividad laboral a partir de aumentos de salarios y beneficios; la periferia apropia su excedente vía baja de precios.

Ello significa que los precios de los bienes primarios que producimos, dinámicamente para exportación, tienen tendencia a la baja, transfiriendo a nuestros compradores (los centros) parte del aumento de productividad logrado. A largo plazo, la relación de precios entre el bien primario y el bien industrial se deteriora, disminuyendo el poder de compra de nuestras exportaciones.

En definitiva, el desarrollo de la economía mundial no solo es “desigual”, dadas las características estructurales de sus polos y la manera de propagarse del progreso técnico, sino, además “concentradora”, a partir de la transferencia de parte de los frutos del progreso técnico a los centros, inducida por el deterioro de los términos de intercambio.

A mediados de los 60, el pensamiento cepalino experimentó un sacudón interno. Nace

la llamada Teoría de la Dependencia, cuyo enfoque medular lo introdujo Fernando Henrique Cardoso, ex Presidente de la República de Brasil. Sin embargo, este decenio estaría marcado por los que ya no vislumbraban alternativas dentro del sistema vigente.

La crítica y la denuncia, no era al modelo centro-periferia, ni siquiera al capitalismo como sistema o como forma de organización social de la producción. La gran denuncia tenía que ver con el patrón civilizatorio mismo. Lo que estaba en juego, lo que era inaceptable, era la propia civilización industrial. Ahora se buscaba un “otro desarrollo” (Sampedro, 1983).

Para analizar el “otro desarrollo”, Sampedro nos habla de tres tipos de sistemas, que serían representados -metafóricamente- por el reloj, el gato y la India. La idea es que el reloj representa al sistema “mecánico, enteramente lógico, invariable, inteligible por completo mediante la articulación de verdades parciales”. El objeto ideal para el rigor científico.

El gato, en cambio, representa un campo de estudio para lo vivo (se mueve, evoluciona, se transforma, crece). Es el tipo biológico de sistema en que aparece la idea de “crecimiento”. Finalmente, la India es el ejemplo del tercer tipo de sistema en el cuál aparece la idea de “desarrollo”, la idea de autotransformación esencialmente histórica y de desarrollo social.

Estos tres tipos de sistemas se corresponden, en la aprehensión de la realidad social, a tres niveles de razonamiento. El nivel técnico que cultivan los economistas del mundo académico, dominado por el pensamiento anglosajón, que es el nivel de la descripción de los objetos y de la causalidad como categoría relacional básica.

El nivel social que es el de los hombres y las instituciones, que cultivan los economistas políticos: un mundo de verdades globales donde es casi imposible cuantificar y donde la comprensión tiene que sustituir con frecuencia a la medición empírica.

Y, un nivel cultural, entendiendo el vocablo como “una manera global de vivir una colectividad”; en otros términos, es el nivel de las verdades simbólicas o absolutas -para la cultura que las crea- y cuyo contenido es un "sistema de valores, de imágenes y de creencias".

5. El subdesarrollo y sus indicadores

En sus orígenes, la ciencia económica distinguía entre un país desarrollado y uno que no lo era teniendo en cuenta únicamente indicadores de tipo cuantitativo, esto es, variables estrictamente económicas y descartando del análisis elementos culturales y sociales.

Sin embargo, se ha observado con razón que no basta la mera caracterización cuantitativa para captar su esencia, sino que se hace necesario un análisis cualitativo de los rasgos estructurales de la sociedad subdesarrollada, que es fundamentalmente

diferente de una sociedad desarrollada.

De este modo se ha podido definir a un país, una región o una zona subdesarrollada por tener una estructura social deformada, una atrofia productiva y una dependencia múltiple. (Castiglione, 1996).

Se dice que los países subdesarrollados tienen una estructura social deformada, por ser ella bi-clasista, es decir, no estar constituida por muchas clases, sino exclusivamente por dos: una, reducida y poderosa y otra amplia, desprovista de poder, educación y riqueza.

En el aspecto económico, se habla de sus bajos niveles de producción. Esto es así porque se tratan de sociedades fundamentalmente agrarias con una deformación del sector público debido a una inmensa burocracia y a la frecuente existencia de una desocupación “disfrazada”, esto es, de gente que no realiza ninguna actividad útil, pero que aparentemente está ocupada y trabaja.

Finalmente se habla de una dependencia múltiple, debido a su situación de debilidad política, económica, social y cultural. Esta debilidad o dependencia estructural, que lleva implícita una carencia de autonomía, conduce a un “desarrollo” deformado: hipertrofia de ciertos servicios escasamente productivos y atrofia de los más productivos.

Por otra parte, el problema del subdesarrollo ha creado en el mundo moderno una grave situación social, ya que los desequilibrios mundiales, en vez de reducirse han ido acentuándose paulatinamente. Según algunos estudios, a principios de esta década, los países más ricos obtenían el 75 % de la renta mundial y solo albergaban el 20 % de la población del planeta.

En contraste, los 15 países más pobres recibían apenas el 10 % del producto, lo que proporcionalmente significa 9 veces menos. Esta situación no se ha profundizado en los últimos tiempos por la toma de conciencia de estas naciones y por el convencimiento de que no se trata de un hecho inevitable, sino que es consecuencia de las ambiguas relaciones de intercambio y de la flagrante discordancia entre los principios de igualdad y fraternidad sostenidos en los organismos internacionales y la cruda realidad.

No obstante, los indicadores tradicionales del subdesarrollo, si bien insuficientes, no dejan de ser gráficos y reveladores.

CUADRO 1

INDICADORES ECONOMICOS	PAIS SUBDESARROLLADO	PAIS DESARROLLADO	DIFER. PROPOR.
Renta per cápita anual, en dólares	800	18.000	22
Consumo de energía per cápita, en Kw	400	1.400	3,5
Consumo de acero per cápita, en Kg	90	700	7,7
Tasa de crecimiento anual del PBI	2	5	2,5
INDICADORES CULTURALES			
Analfabetismo mayores 14 años, en %	20	3	7,0
Nivel educativo promedio, en grado	Segundo	Séptimo	3,0
Consumo de diarios per cápita, en Kg	1,2	5 o más	4,16 o +
INDICADORES POLITICOS			
Gobernabilidad del sistema	Alta inestabilidad	Alta intensidad	
Grado de participación	Escasa	Alta	
Circulación de elites	Reducida	Elevada	
INDICADORES DEMOGRAFICOS			
Natalidad por mil habitantes	2,8	1,9	1,3
Mortalidad por mil habitantes	20	10	2,0
Mortalidad infantil cada mil nacimientos	70	15	4,6
Habitantes rurales en % de la población	60 o más	20 o más	3,0
Esperanza de vida promedio, en años	55	75	1,4
INDICADORES SANITARIOS			
Médicos sobre total de población, 1 cada	3.500 habits.	600 habits.	6,0
Camas de hospital sobre población, 1 cada	600 habits.	150 habits.	4,0
Consumo anual de calorías, promedio	2.200	3.300	0,5

FUENTE: García, Cesar Reinaldo, “Historia de los Grupos y Partidos Políticos de la República Argentina”, Sainte-Claire Editora, Buenos Aires, 1983. pag.161

Sin embargo, y desde otro punto de vista, la cuestión del desarrollo nos invita a analizar las relaciones entre la política y la economía. Marx, por ejemplo, consideraba que la actividad económica determinaba la política. Así, al menos, lo parece dado que, y según él, es la infraestructura económica la que produce la superestructura ideológica.

Por eso también preconizaba como primera medida la abolición de la propiedad privada de los medios de producción, aunque esto no ocurrió prácticamente nunca en la historia de los partidos políticos marxistas.

La experiencia, sin embargo, parece desmentir sino totalmente, al menos parcialmente esta tesis. Mas bien parece más correcta otra de las teorías de Marx: el movimiento dialéctico de lo real y en particular de lo social. Ambos actúan en interacción, no pudiendo a priori determinarse cuál es el factor decisivo si lo hay (Castiglione, 1996).

En los umbrales del tercer milenio, deseo comprobar la siguiente hipótesis: quizá la frontera que separa al mundo desarrollado del que no lo está, no sea en última instancia ni económica ni política sino cultural.

Ahora bien, ¿Cuáles son las ideas o valores que empujan a una sociedad hacia el primero de aquellos mundos, así como las ideas y valores que retienen en el atraso a otros países?

Desde una óptica estrictamente económica, conviene distinguir los conceptos de crecimiento y desarrollo. Mientras aquel estudia información de tipo cuantitativa (cantidades) como condición necesaria pero no suficiente del segundo concepto, este se refiere a como un país utiliza sus recursos potenciales: en otros términos, cuanto más cerca se encuentra de su potencial, mayor es su desarrollo, reflatando la clásica distinción aristotélica entre el ser en cuanto acto y el ser en cuanto potencia. (Olivera, 1971).

Desde este inquietante punto de vista, que consiste en medir el grado de desarrollo de una nación no ya por el “nivel” alcanzado sino por la “proporción” de su potencial a alcanzar, la Argentina no es más sino menos desarrollada que Etiopía, porque tiene más posibilidades sin realizar que ese país africano.

Sin embargo, la dificultad de la propuesta de Olivera reside en que es muy difícil medir el desarrollo potencial de las naciones. Pero esta dificultad econométrica no debería anular la validez de la propuesta, como una visión no convencional del tema.

Académicamente, el concepto de desarrollo nos proporciona una información de tipo cualitativo, sobre la base de algunos indicadores generalmente aceptados por los economistas: balanza comercial favorable, bajo déficit presupuestario, alto nivel ocupacional, elevado ingreso per cápita, escasa deuda externa relativa, entre otros.

Estos parámetros suponen clasificar a los países más allá de sus dimensiones, cultura, historia o posición geográfica. El primero en interpretarlo de este modo fue el economista francés A. Sauvy, quien en un artículo publicado en "L' Observateur".^{en} agosto de 1952 bajo el título Tres mundos, un planeta afirmaba:

“En el mundo existen principalmente dos bloques contrapuestos: por un lado, los países capitalistas industrializados con economía de mercado (Primer Mundo) y por otro, los países socialistas con economía planificada (Segundo Mundo). Todavía existe un tercer grupo de estados, que reúne un mosaico de jóvenes y viejas naciones, muy heterogéneas entre sí pero con similares problemas, como el hecho de ser económicamente menos desarrolladas y por ende dependiente desde el punto de vista tecnológico y financiero”

Sauvy le dio a este grupo de países la definición de Tercer Mundo, en analogía con el tercer estado en la vigilia de la revolución francesa. Se identificó, sucesivamente, también a un Cuarto Mundo, para indicar a los países más pobres (o menos avanzados) entre aquellos del tercer mundo.

En los años recientes, la evolución de los acontecimientos políticos y económicos han superado la clasificación ideada por Sauvy, estableciéndose dos áreas bien diferenciadas: el llamado Norte (integrado por América del Norte, Europa, Rusia, Japón, Australia y Nueva Zelandia). industrializado, rico y tecnológicamente

avanzado y el Sur (formado por América Central y del Sur, Africa y Asia) pobre y subdesarrollado.

6. Valores culturales y desarrollo

Cultura es una palabra de amplísimo contenido. Decimos que es “cultural” todo aquello que no sea obra de la naturaleza, sino del hombre. En esta lógica, cultura, no es solo el arte sino también cualquier manifestación de la creatividad humana. (Grondona, 1999)

Pero si lo que en realidad importa para el desarrollo económico es la presencia de un sistema de valores -entendidos éstos como conjunto de creencias, como red de significaciones o como manera de ser en el mundo-, también es evidente que no nos estamos refiriendo a “toda” la cultura, sino solamente a una porción de ella.

Ahora bien, ¿Por donde se “introduce” la cultura en la vida económica? Digamos, por lo pronto, que en cualquier sociedad la gente trabaja. Su trabajo genera bienes y servicios que se colocan en los mercados, interno o internacional. Parte de lo obtenido se consume, pero queda un sobrante, que significa que se está gastando menos de lo que se produce.

Si ese sobrante es invertido en el aparato productivo, su capacidad de lograr algún beneficio en el futuro aumentará y así, sucesivamente. En este proceso objetivo el desarrollo sería, en definitiva, como una bola de nieve.

Pero toda sociedad logra, en algún momento, un sobrante y, sin embargo, no todas lo reinvierten con un criterio económico. ¿Cuál es la clave, entonces? Mariano Grondona (1987) completa la idea advirtiendo que para que este proceso objetivo ocurra, es necesario que lo acompañe un proceso subjetivo: que la sociedad por desarrollarse tenga una escala de valores compatibles con la reinversión en el aparato productivo.

En el caso que le ciclo se interrumpa lo que habrá no es desarrollo sino “enriquecimiento”: una expansión económica de corta vida, a la que sucede -tarde o temprano- el empobrecimiento. En casos de este tipo, la economía gira en círculos a lo largo de la historia (Grondona, 1999).

No obstante, y como afirma este autor, el desarrollo plantea al comenzar crueles dilemas. La opción que se debe enfrentar consiste en elegir a quien se debe postergar: si a las generaciones actuales al invertir los recursos con la finalidad de lograr el crecimiento o si a las futuras distribuyendo los pocos bienes que se dispone entre los necesitados del momento.

En consecuencia, y salvo excepciones posibles, hay una especie de condena: en un comienzo se debe correr el riesgo de producir en el país un dualismo estructural.

Grondona hace notar que tanto en las naciones adelantadas como en las atrasadas se da un monismo estructural. En los primeros, la gran mayoría de la población tiene un buen pasar económico. En los segundos y salvo una fina capa dirigente

enriquecida generalmente por la corrupción, el resto son pobres.

Pero en los países “en vías de” reina el dualismo. Coexisten en un mismo estado dos sociedades: una desarrollada y otra subdesarrollada.

Esta es la situación dominante en América Latina. Tanto en Uruguay, como en Argentina y Chile se da un moderado dualismo. Sin embargo, en otros países como Brasil y México éste es mucho mayor, aunque quizás no al extremo de otras naciones como El Salvador o Guatemala.

Lo paradójico del caso es que en los comienzos de este fenómeno económico tiende a darse este dualismo, que fue calificado por el economista Simon Kusnetz (1973) como la “U invertida” del desarrollo: se colocan en los dos extremos a los países ricos y los pobres con una relativamente igualitaria situación social. La desigualdad se inicia y acentúa cuando ciertas capas y regiones de un estado progresan como consecuencia del envión inicial desarrollista.

Sin embargo, no bastan las aptitudes de la población. Son necesarias también ciertas actitudes: las costumbres, las tradiciones, las creencias. Con frecuencia los economistas del desarrollo han pasado por alto un factor que, a la luz de los acontecimientos de fin de siglo, parece primordial: los valores culturales.

Advertimos con razón, que en muchos países latinoamericanos no sólo se da un dualismo estructural, sino también otro cultural. Y es este último, en definitiva, el obstáculo más formidable para el desarrollo económico.

Esto nos llevaría a esbozar una primera conclusión: las explicaciones del desarrollo no solo derivan de condiciones económicas o sociales, sino también de la aplicación de ciertos valores, ideas y actitudes, en definitiva, de cierta mentalidad que le sea favorable.

Estos “valores” predominantes son fundamentalmente dos, según creo: en primer lugar, la fé que existe en el individuo. Las sociedades proclives al desarrollo han descubierto que su mayor riqueza no reside en sus campos, fábricas o pozos de petróleo sino en la creatividad de sus individuos, en su capacidad de iniciativa. Los japoneses se creen ricos porque tienen a los japoneses. Nosotros, ¿quizás porque tenemos vacas, trigo, o uranio?

Y, en segundo lugar, la concepción moral. Robert Nozick lo resume así:

Mientras las sociedades desarrolladas sólo exigen una medianía moral (que cada individuo busque sus objetivos individuales sin violar el derecho de los demás) es decir, se proponen una meta moderada que en general la alcanzan, las sociedades subdesarrolladas exageran el reclamo moral, exigiendo a sus miembros que den todo en nombre de un alto ideal - ya sea la solidaridad, Dios o el Estado- y desdoblándose a partir de ahí entre la moral que se proclama (todo) y la moral efectiva (poco o nada)

En resumen, quizás la distancia que separa al mundo desarrollado del que no lo está no consista sino en un conjunto de “ideas” y, en un plano más profundo, de “creencias” que ellos aceptan y nosotros no. En este punto es oportuna la distinción valorativa que propuso José Ortega y Gasset, entre ambos conceptos.

A aquellos valores que sostenemos conscientemente, los llamamos “ideas”. Las “creencias” en cambio, son aquellos valores que en vez de ser sostenidos por nosotros en forma conciente y deliberada, están enterrados en nuestro subconciente y desde él, nos limitan y protegen. A las ideas, las sostenemos desde nuestra razón. Las creencias nos sostienen desde el umbral subconciente que alimenta nuestra razón.

Cuando un valor es una “creencia”, sus contemporáneos no lo conocen ni lo discuten. Una creencia se advierte desde afuera, desde la visión de un observador que no la tiene y se sorprende por lo tanto ante ella. Sin embargo, apenas una sociedad cae en cuenta que alberga una determinada creencia, aún cuando la siga sosteniendo deliberadamente ya la ha perdido, porque la ha transformado en algo debatible y discutible: una “idea”.

Los latinoamericanos que hemos tenido la oportunidad de vivir en algún país desarrollado comprobamos lo íntimamente arraigadas que se encuentran en la gente “creencias” tales como la puntualidad, la racionalidad, el amor a la acción, el respeto al otro, el culto al trabajo, el premio al mérito, el cumplimiento de la ley.

En este sentido, el pensar que Japón hace un siglo era una sociedad feudal o que Inglaterra descubrió el desarrollo en el siglo XVII, nos lleva a una segunda conclusión: los contenidos mentales que han dado ventaja a los países desarrollados no son genéticos sino “adquiridos”. Por eso decimos que son culturales.

Según el Informe 1997 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) quienes en conjunto con el Banco Mundial elaboran anualmente el denominado “Índice de Desarrollo Humano” (IDH), Argentina en 1937 ocupaba el 6° lugar del mundo por encima de Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Italia y Bélgica. Sesenta años después habíamos descendido al puesto n° 30, siendo superados por países como Islandia, Chipre o Barbados.

En última instancia, el desarrollo y sus productos son la consecuencia de sistemas que han tendido a premiar a la iniciativa, al esfuerzo, al riesgo y a la competencia, como pautas culturales esenciales en las sociedades que hoy marcan el camino del progreso humano.

Indudablemente, entre las causas de la pobreza los factores materiales son enteramente secundarios: o sea, la falta de riqueza natural, capital o insuficiente infraestructura. Las causas más importantes del subdesarrollo son inmateriales y radican en ciertas deficiencias en la educación, la organización y la disciplina (Schumacher, 1989).

7. Conclusiones del capítulo

El concepto del desarrollo no es sólo económico. Es integral. Se dice que un país, una región o una provincia es desarrollada no solo cuando ha alcanzado un alto ingreso per cápita que cubra sus necesidades básicas, sino también cuando se convierte en una democracia real que se rige por valores modernos, esto es, favorables a la racionalidad económica y a la libertad política.

El desarrollo integral, entonces, es un “triángulo” cuyos lados son el desarrollo económico, la democracia política y la modernidad cultural. Estos tres lados interactúan. Si alguno falla, los demás padecen. Si todos funcionan, se apuntalan recíprocamente (Grondona, 1999).

Sin embargo, los lados generan interacciones entre sí: lo económico influye sobre lo político y lo cultural; lo político influye sobre lo económico y cultural y, finalmente, lo cultural influye sobre lo económico y lo político.

La hipótesis de nuestro trabajo resalta particularmente esta última percepción: que la existencia de ciertas conductas políticas, sociales y culturales constituyeron los principales factores del subdesarrollo en Santiago del Estero.

No obstante, y desde premisas doctrinarias diversas, muchos filósofos contemporáneos han llegado a sostener que la envidia como pasión social y las actitudes asumidas como parte de una colectividad, pueden asimismo bloquear las perspectivas de progreso.

En su libro *A Theory of Justice* (1971), John Rawls de la Universidad de Harvard afirma que solamente la sociedad “no envidiosa” está en condiciones de acceder al desarrollo. Esto es así porque el progreso explicita un contrato previo según el cuál los miembros de la sociedad acepta que otros avancen más que ellos si ésta es la condición de su propio mejoramiento.

Supongamos, para explicarlo, que Juan y Pedro arrancan al comenzar su vida desde la misma posición “0”. Al promediar su existencia, Juan llega a la posición “10” y gracias a ello, por las fuentes de trabajo y las contribuciones fiscales que Juan genera, Pedro logra la posición “2”.

Si Pedro no es envidioso, comparará su situación actual -2- con la originaria -0- y quedará satisfecho pese a que Juan corra adelante. Si es envidioso, en cambio, no comparará el 2 que ahora tiene con el 0 que tenía, sino con el 10 de Juan.

Entonces advertirá que, si bien ha avanzado en relación con su propio pasado, ha retrocedido en relación con Juan. Si Pedro es movido por la envidia, preferirá que él y Juan queden en 0, si ésta es la alternativa a la ventaja de Juan.

El teorema de Rawls se completa de este modo: si una sociedad (como Pedro) prefiere la igualdad sin progreso al progreso desigual, queda bloqueada. El supuesto del que parte el autor es obvio: que no hay progreso sin desigualdad, ya que en una sociedad

dinámica el que innova, el que invierte, el que compete, corre siempre adelante.

Por su parte y desde su pragmatismo liberal, Robert Nozick en su obra *Explicaciones Filosóficas* (1981) sostiene que en base a la actitud que se asuma frente al "éxito" alcanzado por algunos países estaremos en condiciones o no de asimilarlo.

La primera actitud es un movimiento de resignada admiración. Si por un lado elogiamos sus logros, por el otro los declaramos fuera de nuestro alcance. Así, a la admiración le sigue la exaltación de lo que realizaron, que culmina con la alienación: que vengan a nuestras tierras y nos sustituyan.

Sin embargo, en un segundo grupo social puede surgir una reacción de autoafirmación, de autopreservación frente a las naciones desarrolladas, que motiva -quizás- a un impulso de negar o a rechazar esa pretendida superioridad.

Este sentimiento mezquino de envidia nos lleva a una negación de la verdad, con tal de pintar un cuadro donde el éxito de un pueblo o de una comunidad quede sin fundamentos. Conseguimos así obviar nuestro egoísmo, pero a cambio de ello nos quedamos sin una perspectiva correcta de la realidad.

Finalmente, la tercera actitud (emular) es superior a las otras dos (exaltar o envidiar) porque en lugar de surgir de la contemplación proviene de observar sus métodos de acción. Neutrales e impersonales, estos métodos no exigen ser amados u odiados; se prestan, eso sí, a ser utilizados.

En la emulación de la competencia encontramos la palanca irremplazable de nuestro desarrollo. En el fondo, este no es más que una serie de verdades prácticas, es decir, de cultura, y a ninguna sociedad les está vedado aprovecharlas. Menos que a nadie, a los latinoamericanos.

3.3.3. Democracia e instituciones políticas

1. El origen de las ideas políticas en Argentina

Tras la Revolución de mayo de 1810 se perfilaron, nítidamente, dos sectores bien definidos: saavedristas y morenistas.

La diferencia fundamental que los separaba residía en la concepción que tenían sobre la vida de las Provincias Unidas del Río de La Plata. Mientras unos deseaban un gobierno de transición hasta que se solucionara el problema originado en España, otros consideraban que era el momento oportuno para independizarse y constituir un país soberano.

Dentro de este último grupo también había divisiones. Estaban aquellos que deseaban una monarquía continuadora de la española y aquellos que deseaban una república. A medida que transcurría el tiempo, se aceptó esta última tesis.

Entonces aparecieron dos tendencias definidas para organizar el país: los partidarios

de un gobierno centralizado y los partidarios de un gobierno descentralizado. Estos grupos formarían, posteriormente, los bandos unitario y federal.

En aquellos tiempos, y debido a su estructura geográfica e histórica que obedecía a casi tres siglos de dominación española, todo el poder económico estaba concentrado sobre el puerto de Buenos Aires, por lo que en cuanto se clarificó la idea de formar un estado autónomo se entabló la lucha entre porteños y provincianos.

Durante todo el período que va desde 1810 hasta 1829, fecha en que Juan Manuel de Rosas es elegido gobernador de Buenos Aires, la historia argentina está llena de reuniones, pactos y compromisos con un único objeto: las provincias quieren una Constitución y por distintas causas la misma es negada, inclusive cuando se aprueba una Constitución durante la presidencia de Bernardino Rivadavia, ésta es rechazada por la mayoría del país. La Constitución de 1819, unitaria como la de 1826, encontró una férrea resistencia por parte de los caudillos federales.

La idea que campeaba en todos ellos era la de la unión de las provincias bajo un régimen federal, idea que -lamentablemente- fue tergiversada por intereses personales ya que en un momento dado la lucha entre los dos grupos se hizo sangrienta y los verdaderos valores de cada sistema fueron deformados. Los unitarios se intelectualizaron al extremo que perdieron sentido de la realidad y los federales confundieron regionalismo con federalismo (García, 1983).

Además, el de Rosas era un federalismo muy particular. Dejaba en manos de los caudillos naturales el poder y organización de las provincias, sin embargo, la delegación que éste recibía de las provincias para la representación de las relaciones exteriores de la Confederación, así como las facultades extraordinarias de que disponía para el manejo de las leyes, convirtió a su gobierno en un sistema más próximo al centralismo que al deseado federalismo.

Con su derrota en la batalla de Caseros (1852) muchos grupos de unitarios y de federales antirrosistas procuraron asignarse los méritos de la victoria. El general Justo José de Urquiza que se había levantado en armas contra Rosas con la promesa de trabajar en la organización nacional convocó y obtuvo la sanción en mayo de 1853 de la Constitución Nacional que básicamente nos rige.

Bajo el auspicio de ésta se realizaron las primeras elecciones para Presidente de la República el día 20 de febrero de 1854. Estas consagraron, como no podía ser de otra manera, al general Urquiza como el primer presidente constitucional con mandato de 6 años, entre 1854 y 1860.

Sin embargo, no fue fácil el gobierno de Urquiza. Su victoria no le dio el poder absoluto, como podría suponerse después de vencer a un gobernante autoritario. Urquiza con la victoria había contraído demasiados compromisos. Los unitarios que lo acompañaban exigían venganza y los federales antirrosistas que había luchado de su lado querían compartir el gobierno. Los independientes, por su parte, desconfiaban

de los federales, de los unitarios y del propio Urquiza.

En la realidad política, los emigrados unitarios junto con los federales más combatidos se concentraron en grupos liberales enquistados en Buenos Aires (ciudad donde se producían los acuerdos de cúpulas que reflejaban las pasiones y los intereses de la época) mientras que los federales de Urquiza se agruparon en torno a los gobiernos provinciales. Otra vez se planteaba la dicotomía Puerto versus Provincias.

2. Siglo XIX: Las primeras agrupaciones

Cuando el 30 de marzo de 1856 se realizan las elecciones para renovar 25 miembros de la Cámara de Representantes de la ciudad de Buenos Aires, surgen los dos primeros partidos políticos estructurados como tales: el Partido Federal Reformista y el Partido Liberal.

Partido Federal Reformista (1856-1870)

Estaba formado por viejos federales partidarios de la unidad nacional y proclamaba la necesidad de superar la histórica división entre unitarios y federales. Su principal referente es el doctor Nicolás Antonio Calvo y entre sus figuras más destacadas encontramos a: Carlos Guido Spano, Miguel Navarro Viola, Bernardo de Yrigoyen, Florencio Garrigós, José y Rafael Hernández, entre otros. Se disuelve tras el asesinato del general Urquiza al dividirse sus simpatizantes en dos partidos: Blanco y Colorado.

Partido Liberal (1856-1862)

Denominado también Partido Liberal Ortodoxo, se había reunido a partir de grupos de unitarios cuando regresaron del exilio, como de federales que deseaban integrarse a la vida política. Figuras de la talla de Valentín Alsina, Dalmacio Velez Sarfield, Bartolomé Mitre, Estanislao del Campo, Felipe Lavallol y Mariano Saavedra se contaban entre sus integrantes más prominentes. Tuvo corta vida debido a las continuas disputas internas entre Alsina y Mitre quienes terminaron formalizando sus propios partidos. Las elecciones eran muy importantes, no solo para el Estado de Buenos Aires, sino también para la Confederación ya que luego debían realizarse las elecciones para gobernador y éste resultaría elegido por la Asamblea General de Representantes. Los comicios se produjeron en medio de grandes desórdenes y fueron ganadas por los liberales. Como consecuencia de ello fue elegido gobernador de Buenos Aires, el Dr. Valentín Alsina.

Durante ese período hubo una fuerte oposición entre Urquiza y el gobernador que terminó con un enfrentamiento armado en la batalla de Cepeda (octubre de 1859), el triunfo de Urquiza, la renuncia de Alsina (noviembre de 1859) y la firma del Pacto de San José de Flores. Todos estos hechos determinan que Buenos Aires se declare parte de la Confederación y acepte la Constitución Nacional de 1853.

A pesar de ello, la lucha entre la Confederación y el Estado de Buenos Aires se mantenía latente. El gobierno de la primera se concentró en Paraná y el de la segunda en la ciudad de Buenos Aires. Entre Ríos, que había dejado de ser federalizada, eligió

gobernador a Urquiza.

La crisis condujo a un nuevo enfrentamiento armado - la batalla de Pavón- ganada por el general Bartolomé Mitre en septiembre de 1861. El hecho cambió la estructura política del país. La Confederación se disolvió y se convocaron a elecciones nacionales donde resultaron elegidos Presidente de la Nación, el general Mitre y Vicepresidente, don Marcos Paz, ambos liberales para el período 1862-1868.

Partido Nacionalista (1862-1895)

En 1862, el Congreso sancionó un proyecto de Mitre que declaraba federalizado el territorio de la Provincia de Buenos Aires como Capital de la Nación. Sin embargo, la Legislatura provincial rechazó el proyecto por considerar que era la Capital del Estado y no de la Confederación. Esta posición distinta entre los miembros del partido gobernante determinó que se dividieran agrupándose entre los simpatizantes de Mitre y sus opositores alrededor de Adolfo Alsina. Los primeros formaron el Partido Nacionalista y defendían la federalización. Tras la derrota electoral en las elecciones presidenciales de 1874 en manos de Nicolás Avellaneda, entró en decadencia, hasta el retiro de Bartolomé Mitre de la escena política argentina.

Partido Autonomista (1862-1874)

Los defensores de la autonomía de Buenos Aires se reunieron en torno a la figura de Adolfo Alsina, hijo de Valentín Alsina, quién fuera Gobernador de la provincia de Buenos Aires y Vicepresidente de la Nación entre 1868 y 1874. Desaparece para constituir el Partido Autonomista Nacional al fusionarse con el Partido Nacional de Avellaneda.

Al finalizar su mandato, cuatro candidatos se postulaban para sucederlo. Rufino de Elizalde, del partido nacionalista; Adolfo Alsina, autonomista; Justo José de Urquiza, federal y Domingo Faustino Sarmiento, que carecía de partido propio, aunque tenía antecedentes liberales. Luego de una campaña electoral sumamente confusa, Sarmiento resultó electo Presidente con el apoyo de los autonomistas. Entre los acontecimientos políticos más destacados de este período mencionamos, sin duda, el asesinato de Urquiza y la consecuente división del Partido Federal.

Partido Blanco (1870-1871)

Dentro del Partido Federal siempre había existido un grupo contrario a Urquiza. López Jordán, que fue comisionado del general a los 29 años, con el tiempo se fue separando de él y llegó a acumular tanto resentimiento que - según relatan los historiadores- fueron sus hombres quienes mataron a Urquiza y a sus dos hijos. Tras la muerte de éste, López Jordán se puso al frente de una fracción federal que se llamó Partido Blanco (o jordanistas) y que tuvo cierta influencia en la zona mesopotámica. Pero su existencia fue efímera. Al poco tiempo sus hombres se incorporaron al Partido Nacional.

Partido Colorado (1870-1871)

Así como los federales que se incorporaron al Partido Blanco fueron llamados jordanistas, los que se incorporaron al Partido Colorado fueron los “antijordanistas”. Pero corrieron la misma suerte que sus opositores. Con el tiempo, también ellos se incorporaron al proyecto político de Nicolás Avellaneda.

Sarmiento terminaba su mandato en 1874, de manera que los partidos políticos se preparaban para la sucesión presidencial. Los nacionalistas o mitristas proclamaron la candidatura del general Bartolomé Mitre y los nacionales (del Partido Nacional) de Nicolás Avellaneda, quien se había desempeñado como Ministro de Justicia, Culto e Instrucción Pública durante este último gobierno.

Partido Nacional (1871-1874)

Avellaneda tuvo la habilidad de reunir en su partido a todos los grupos provincianos contrarios al predominio de los porteños y en el cuál también se incorporaron los federales blancos y colorados que, tras la muerte de Urquiza, habían quedado sin jefe visible. Su objetivo fue -indudablemente- la presentación de su candidatura como sucesor de Sarmiento. Se disuelve en marzo de 1874 al formar junto con el Partido Autonomista de Alsina, el Partido Autonomista Nacional.

Partido Autonomista Nacional (P.A.N.) (1874-1916)

Antes de las elecciones presidenciales se habían realizado, en febrero de 1874, comicios de diputados nacionales que demostraron el gran arraigo que tenía el partido formado por Avellaneda. Adolfo Alsina, quien era un político hábil, comprendió que el autonomismo corría riesgo de perder caudal electoral, entonces de común acuerdo con los avellanedistas decidieron constituir un gran partido nacional. Este tendría gran influencia en los siguientes decenios - fundamentalmente por el liderazgo de Roca- y serían los continuos adversarios de Mitre. Con el tiempo fue perdiendo presencia electoral. Desaparece al integrar el frente Unión Nacional. El período presidencial de Avellaneda (1874-1880) observa la estrella ascendente de una nueva figura política que no solamente llegaría a ser dos veces Presidente de la Nación, sino que regularía la política nacional hasta los primeros años del siglo XX. Se trata del general Julio Argentino Roca. Militar de prestigio, inteligente y hábil en funciones castrenses, derrotó a los rebeldes de la revolución de 1874 y esa victoria le permitió adquirir gran influencia en la zona que tuvo a su cargo: Cuyo.

Posteriormente extendió su influencia a otras provincias, sobre todo a Córdoba, donde logró hacer designar Ministro de Gobierno a su cuñado, Miguel Juárez Celman y gobernador a su amigo, Antonio Del Viso.

En 1880 debían realizarse las elecciones para elegir Presidente y Vicepresidente de la Nación. El camino parecía estar allanado para el héroe de la Conquista del Desierto, el general Roca, quien había sido proclamado candidato a presidente por el partido Autonomista de Córdoba. El resultado de las urnas fue categórico.

Con el tiempo Roca fue convirtiéndose en un gran caudillo político con amplias

facultades de elegir sucesor con total libertad, máxime cuando el Autonomismo Nacional que lo apoyaba era, sin lugar a dudas, el partido mayoritario en ese momento.

Sin embargo, su empecinamiento en apoyar a su cuñado Miguel Juárez Celman como sucesor presidencial, ocasionó divisiones internas y a pesar de que las fuerzas adversarias se unieron en su contra, el triunfo fue abrumador.

El gobierno de Juárez Celman se caracterizó por su intolerancia hacia la oposición. En primer lugar, se proclamó “Jefe Unico” de su partido, por lo que su gobierno se conoce como el Unicato. Por supuesto esto significaba la independencia de su cuñado quien era el promotor de su candidatura, lo que desencadenó la furia del general Roca (García, 1983).

A comienzos de 1889 la situación política y económica era tan grave que los grupos opositores iniciaron consultas entre sí, y el 1 de septiembre los jóvenes se constituyeron en un movimiento denominada Unión Cívica de la Juventud y que sustentaba, fundamentalmente, dos principios: sufragio libre y elecciones honestas. Posteriormente se reunieron alrededor de dirigentes políticos experimentados y se convirtió en un nuevo partido político: la Unión Cívica.

Unión Cívica (1890-1891)

Nació el 1 de abril de 1890 bajo la presidencia de Leandro N. Alem, un hombre de origen federal y autonomista, pero imbuido de ideas democráticas que desde los inicios de su vida política había defendido el sufragio libre. Este partido era el resultado de un gran movimiento político formado por grupos católicos nucleados a partir de la ley de educación laica, autonomistas que habían integrado grupos republicanos, jóvenes mitristas y autonomistas que - luego de apoyar a Roca -, se habían separado de él. En el fondo, los cívicos deseaban que los partidos tradicionales dejaran de ser clubes donde se repartían las candidaturas y los cargos públicos entre los miembros de unas pocas familias acomodadas. Al dividirse en Unión Cívica Nacional y Radical, luego de la Convención de Santa Fé, desaparece.

Cuando Alem aceptó presidir la Unión Cívica era un hombre desilusionado políticamente. Había visto demasiadas elecciones fraudulentas y conocía las ambiciones de la oligarquía que detentaba el poder como para ilusionarse con solicitudes de elecciones sanas entregadas a un sistema que solo defendía sus intereses personales.

El historiador Cesar Reinaldo García sostiene al respecto:

A pesar de considerarse un demócrata de alma, no era inocente como para creer que alguna vez el pueblo podría expresar sus opiniones libremente. Por eso quiso insuflar al partido naciente un “espíritu revolucionario” con el fin de producir un cambio que destruyera la estructura del fraude y recién luego, llamar a los argentinos para que expresaran su voluntad

mediante el sufragio.

Pero la crisis que ocasionó la renuncia de Juárez Celman en 1890 produjo una consecuencia política inesperada. Los partidos políticos que eran manejados por un pequeño grupo de privilegiados experimentaron un fuerte sacudón, cuando el ciudadano medio que había sufrido los malos gobiernos comprendió que, en el fondo, también era culpable porque se había despreocupado por la política y la elección de sus gobernantes.

Los partidos reaccionaron procurando modernizarse y algunos adoptaron la estructura de los partidos norteamericanos. En el que fue más notorio ese cambio fue en la Unión Cívica, que eligió sus candidatos a partir de una Convención compuesta por delegados elegidos democráticamente en número igual a su representación en el Congreso Nacional.

Luego de la Convención que debía elegir los candidatos para los comicios presidenciales de 1892, dos líneas de pensamiento quedaron de manifiesto: los acuerdistas (que eran favorables a integrar un frente político entre la Unión Cívica y el P.A.N.) y los antiacuerdistas. De los primeros surgió la Unión Cívica Nacional. De los segundos, la Unión Cívica Radical.

Unión Cívica Nacional (1891-1904)

El 27 de junio de 1891 se funda este partido con la separación de los militantes mitristas que procuraban un acuerdo entre la Unión Cívica y el Partido Autonomista Nacional. Se designa como primer Presidente al Dr. Bonifacio Lastra. En octubre de 1891 la Unión Cívica Nacional se reúne en convención y reemplaza a Bernardo de Yrigoyen - quién renuncia y se pasa a los radicales- por José Evaristo Urriburu, el cuál ya había sido propuesto por los partidos fundadores como prenda de unidad. Este ocuparía la Presidencia de la Nación entre 1895 y 1898.

Unión Cívica Radical (U.C.R.) (1891)

El grupo de la Unión Cívica publicó el 2 de julio de 1891 un manifiesto donde fijaban su posición antiacuerdista, y hacia fines de julio se constituye en Unión Cívica Principista. Luego fue rebautizada como Unión Cívica Radical. Estaba acaudillada por Leandro N. Alem y lo acompañaban - entre otros- Hipólito Yrigoyen, Marcelo T. de Alvear y Lisandro de la Torre. En agosto de 1891 proclama su fórmula presidencial Bernardo de Irigoyen-Juan M. Garro, la cuál fue derrotada en las elecciones de 1892 por 216 electores a 5. Sin embargo, esto no amilanó a los radicales. Comprendieron que para presentar una nueva propuesta electoral necesitaban organizarse y el 17 de noviembre de 1892 la Convención citada al efecto enunció la “Carta orgánica de la Unión Cívica Radical”. Alem fue quien estableció sus bases doctrinarias, el carácter ético de la política y el concepto de federalismo ligado a la soberanía institucional del país. Sin embargo, al poco tiempo de su muerte (julio de 1896), el partido se divide entre los seguidores de Bernardo de Yrigoyen y los de Hipólito Yrigoyen. Aquel era partidario que la U.C.R. se presentara en comicios y siguiera actuando

apoyando a otras fuerzas de la oposición. Este, por el contrario, era intransigente. Consideraba que mientras no hubiera elecciones en las cuáles se garantizara el voto, el partido debía abstenerse de participar en ningún acto eleccionario. Según él era más importante el concepto de democracia que la asunción al poder. Cuando el partido se divide el 30 de septiembre de 1897, la mayor parte de los afiliados siguen a Hipólito Yrigoyen, quien decreta la abstención en toda contienda electoral hasta que las elecciones libres estén garantizadas. Esta actitud se mantendría hasta 1912, año en que el partido acepta las garantías que el proceso eleccionario se realizaría sin presión alguna.

3. Los partidos políticos de principios de siglo

En las últimas elecciones del siglo XIX se presentó por primera vez un partido que surgía como resultado de ideologías elaboradas en Europa. Importadas por los inmigrantes y adaptadas a la solución de nuestros problemas por intelectuales preocupados en la situación social nacía fundamentalmente en defensa de los intereses obreros. Se trataba del Partido Socialista Obrero.

Partido Socialista Obrero (1895-1946)

Uno de sus precursores fue, indudablemente, Esteban Echeverría quien escribió su “Dogma Socialista” influenciado por autores como Babeuf, Saint-Simon y Fourier. Fueron estos mismos autores quienes influyeron sobre los franceses, particularmente los comuneros de 1848, que se refugiaron en Buenos Aires. A estos se sumaban los republicanos españoles (Primera República), los socialistas alemanes expulsados por Bismarck, los italianos antimonárquicos y, en general, los refugiados políticos de Europa y los trabajadores inmigrantes que aportaban sus concepciones ideológicas. Las primeras organizaciones obreras se preocupan por fundar clubes políticos, cooperativas y mutuales. Pero mientras algunos dirigentes solo se dedican a la búsqueda de una democratización plena, sin plantearse los problemas sociales, otro grupo se dedica a las reivindicaciones obreras sin planteos políticos. En marzo de 1890 se organiza el Comité Internacional Obrero y luego se constituye la Federación de Trabajadores de la República Argentina. En la revista oficial “La Vanguardia” que dirigía Juan B. Justo del 1 de mayo de 1894 se publica el programa político del Partido Socialista Obrero Internacional. El 13 de abril de 1895 se constituye formalmente como partido orgánico cuando se designa como Secretario General a José Ingenieros y se lo denomina Partido Socialista Obrero Argentino. El primer diputado nacional socialista fue elegido en los comicios del 11 de marzo de 1904. Su nombre: Alfredo Lorenzo Palacios.

Con el comienzo del nuevo siglo el panorama político nacional sufrió profundas transformaciones. Por un lado, el denominado “Acuerdo” (Partido Nacionalista y Autonomistas Nacionales) que había permitido el ascenso a la Presidencia por segunda vez al general Roca, desapareció de la vida pública cuando Mitre se retiró de la política.

Por otro lado, la Unión Cívica Radical dirigida por Hipólito Yrigoyen seguía, aunque muy activa, absteniéndose y el Autonomismo Nacional (P.A.N.) se había dividido en dos grupos: uno seguía a Roca y otro a Pellegrini.

El grupo de Pellegrini proclamó candidato a su jefe. El grupo roquista, a su turno, designó al Dr. Manuel Quintana, quien no pertenecía al partido, pero al estar apoyado por el Presidente Roca, logró imponer, nuevamente, a su protegido.

Sin embargo, quienes disputarían formalmente la presidencia a los autonomistas en 1904 fue una nueva formación: el Partido Republicano.

Partido Republicano (1904-1910)

Con el retiro de la escena política del general Mitre, un gran número de simpatizantes había quedado sin un partido visible. Por eso su hijo, Adolfo Mitre, resolvió reunirlos y constituir una nueva fuerza política nacional. Sin embargo, no tuvo la repercusión esperada y se disgregó hacia 1910 al sumarse al frente opositor denominado Unión Cívica.

Para las presidenciales de 1910, año del Primer Centenario de la Revolución de Mayo, se constituyeron dos frentes electorales: Unión Nacional y Unión Cívica. El primero representaba a la conjunción de fuerzas oficialistas, mientras que el segundo representaba a las opositoras.

En las elecciones del 6 de marzo, los candidatos de la Unión Nacional obtuvieron 39.636 votos mientras que los de la Unión Cívica 22.242 sufragios. Una semana después se realizaron las elecciones para electores de Presidente y Vicepresidente, pero se abstuvieron los miembros de la Unión Cívica porque consideraron que no existía libertad de sufragio.

Se proclamó la fórmula Roque Saenz Peña-Victorino de la Plaza para el período 1910-1916. Imprevistamente, una gran transformación comenzaba a gestarse en el sistema político argentino.

Roque Saenz Peña había sido elegido por el procedimiento que era normal en esa época: por un grupo selecto de dirigentes y siguiendo los mismos procedimientos fraudulentos de siempre. Sin embargo, comprendió que el país estaba cambiando y que los ciudadanos, a medida que pasaba el tiempo, tenían una concepción más clara de sus derechos. Fue así como Saenz Peña aceptó una conferencia con Hipólito Yrigoyen, según la cuál aquel se comprometía a asegurar la libertad de sufragio y la representatividad de las minorías y este renunciaba a la violencia y levantaba la abstención” (García, 1983).

Indudablemente, la obra más importante de su mandato fue la aprobación de la Ley Electoral que propuso el enrolamiento general de los ciudadanos, la adopción de la lista incompleta, el voto secreto y obligatorio, la representación de las minorías y la

confección de un nuevo padrón preparado sobre la base de las listas de conscripción general del Ministerio de Guerra.

Luego de una intensa lucha parlamentaria, la ley 8871 que sentó las bases de los verdaderos principios democráticos en la Argentina se promulgó el 13 de febrero de 1912.

Ante la aprobación de esta ley, por la cuál tanto había luchado, el radicalismo resuelve abandonar la abstención después de 15 años y se presenta en las elecciones de Santa Fé, donde - cuál paradoja del destino- son ganadas por ellos quienes imponen la fórmula Manuel Menchaca-Ricardo Caballero.

Lamentablemente, Saenz Peña no pudo ver los resultados de su lucha, porque afectado de una enfermedad incurable, murió el 9 de agosto de 1914. El Vicepresidente, Victorino de la Plaza, pasó a ejercer el Poder Ejecutivo por aplicación de la ley de acefalía.

4. 1916: La Unión Cívica Radical al poder

De la Plaza no tenía ni la habilidad ni la sensibilidad política de su predecesor. Hizo todo lo posible para que la oligarquía burguesa a la que pertenecía no perdiera sus privilegios y procuró adaptar la nueva Ley Electoral a las “viejas costumbres” de los caudillos provincianos. Cuando llegó el momento la aplicó, pero a desgano. Al fin y al cabo, él no era el dueño de la idea.

Pero había un hecho que no se le escapaba: si las fuerzas “conservadoras” no presentaban un frente firme y con personalidades de prestigio, resultaría difícil ganarle a los radicales quienes habían mostrado, en algunas elecciones testigo, poseer un caudal de votos considerable.

Por ejemplo, en los comicios del 22 de marzo de 1914, si bien perdieron las elecciones de diputados nacionales ante la sumatoria de los partidos de tendencia conservadora, fue por las siguientes cifras:

Coalición Partidos Conservadores: 62.771 sufragios

Unión Cívica Radical (U.C.R.): 58.481 sufragios

FUENTE: García, Cesar Reinaldo, “Historia de los Grupos y Partidos Políticos de la República Argentina”, Sainte-Claire Editora, Buenos Aires, 1983. pag.161

Esto significaba que los ganadores habían perdido casi 20.000 votos, teniendo en cuenta que en las elecciones de diciembre de 1913 ganaron con 80.969 sufragios y la abstención radical.

Conscientes de este peligro, los grupos conservadores constituyeron una agrupación nacional alrededor de la figura del Dr. Lisandro de la Torre y que se denominó Partido Demócrata Progresista.

Partido Demócrata Progresista (1914)

Este partido nació el 14 de noviembre de 1914 y se formó sobre la base de denominada Liga del Sur, que agrupaba a grupos conservadores de la provincia de Santa Fé, a la que se incorporaron posteriormente colonias de Córdoba, Capital Federal, Chaco y Río Negro. Lisandro de la Torre, por su parte, se había iniciado en la U.C.R., partido del cual se separó por sus desinteligenacias con Yrigoyen y con el cual llegó a mantener hasta un duelo (se dejó la barba para ocultar una cicatriz de esa oportunidad). Su regreso a la política se produjo con la creación de la Liga del Sur (1908) y culminó con la formación de este partido. Lo interesante es su evolución de un liberalismo conservador hacia un centro-izquierda entre los años 1914 y 1930, pero sin que ese cambio significara una renuncia a su dignidad. Mantuvo durante toda su vida una conducta intachable que culminó con una gran desilusión política. Cansado de su lucha, se suicidó el 5 de enero de 1939. Con su desaparición física y sin un jefe visible, el partido se dispersó a escala nacional, manteniendo actualmente solo un caudal de votos significativo en la provincia de Santa Fé.

Las tres fuerzas más importantes que se presentaron en las elecciones presidenciales del 2 de abril de 1916 fueron la Unión Cívica Radical (U.C.R.), el Partido Demócrata Progresista (P.D.P.) y el Partido Socialista, obteniendo el triunfo la primera de ellas con un 45,59 % de los votos con la fórmula Hipólito Yrigoyen-Pelagio B. Luna. A los lejos, el P.D.P. se ubicó como la segunda fuerza electoral con un 13,23 % de los sufragios emitidos.

La presidencia de Yrigoyen se caracterizó por la oposición institucional a los grupos conservadores, una desinteligencia con las Fuerzas Armadas que no tuvo mayores consecuencias en este período y, sobre todo, el gran fantasma de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) que condicionó los actos y pensamientos del gobierno radical.

Sin embargo, la profunda transformación social que significó la Revolución Rusa (1919), tuvo consecuencias políticas entre los grupos obreros argentinos, sobre todo entre aquellos denominados “anarquistas” y “socialistas”. Una manifestación de ello se produjo dentro del Partido Socialista con la separación de los grupos que constituyeron el Partido Comunista.

Partido Comunista (P.C.) (1920)

En el Congreso Internacional del Partido Socialista realizado en el Teatro Verdi de Buenos Aires (1917), un grupo dirigido por Rodolfo Ghioldi, José J. Penelón y Victorio Codovilla asumieron la posición del marxismo internacional revolucionario. Este agrupamiento tenía como medio de expresión el diario “La Internacional”, así como la línea de Juan B. Justo publicaba sus ideas en “La Vanguardia”. Poco después, aquel grupo fue separado por la conducción socialista y sus dirigentes resolvieron fundar el Partido Socialista Internacional que se adhirió, en 1918, a la Tercera Internacional. En 1920 adoptó el nombre de Partido Comunista. A partir de este, se formaron posteriormente otras manifestaciones políticas como el Movimiento Comunista Obrero, el Partido Concentración Obrera y el Partido

Comunista Obrero de tendencia troskista. En la actualidad su representatividad política es casi inexistente.

Las reivindicaciones obreras que se llevaban a cabo a través de huelgas, manifestaciones y actos no hicieron cómoda, indudablemente, la situación del gobierno. Esta agitación también se transmitió al plano político ya que, dentro de la U.C.R., aparecieron grupos disidentes que se denominaron anti-yrigoyenistas o antipersonalistas, porque todo el rencor se concentró en la figura del Presidente.

Por otra parte, el triunfo del radicalismo había provocado una gran conmoción en la estructura de la sociedad argentina. Para la oligarquía porteña - la clase social que desde la colonia manejaba el poder económico y como consecuencia, el político de la Nación- la irrupción de este nuevo partido había significado no solamente el acceso de la burguesía al gobierno, sino también la aparición de una “cohorte” juvenil, empapada de liberalismo teórico y formada en su gran mayoría por hijos de inmigrantes, sin práctica ni educación para el ejercicio del poder.

Lo peor del caso es que algunos miembros jóvenes del viejo “establishment” se habían plegado a estos revolucionarios, porque radicalismo significaba - en aquellos años- rebeldía. Y ese grupo nacido conservador pero alocado se denominó el Grupo Azul.

Recibió ese nombre en referencia a la “sangre noble” de sus integrantes, ya que estaba constituido por miembros de las familias más distinguidas, con un alto nivel cultural (muchos se habían educado en Francia e Inglaterra) y que ocuparon cargos de importancia en la administración radical. Se apellidaban Alvear, Pueyrredón, Melo, Pereyra Iraola, Saguier, etc. De su seno Yrigoyen elegiría al candidato presidencial para 1922: Marcelo Torcuato de Alvear. Tras la revolución de 1930, muchos retornaron a su fuente original: el conservadorismo.

Hombre moderado, el nuevo Presidente procuró denodadamente establecer un equilibrio entre los yrigoyenistas y los antiyrigoyenistas, pero no pudo evitar que el abismo entre los dos grupos se ahondara. Dos años después de su ascenso al poder, se produjo la separación de los antipersonalistas, de la mano de Vicente Gallo, Ministro del Interior de Alvear quien se convirtió en su líder.

Lo que era un movimiento dentro del Partido se pretendía convertir ahora en el nuevo radicalismo. Fue así como se presentaron a las elecciones presidenciales de 1928 contra la candidatura de Yrigoyen, pero fueron vencidos por éste. El antipersonalismo no se expandiría demasiado: formaría alianzas con otros partidos, pero antes de los diez años prácticamente había desaparecido.

El mandato de Alvear (1922-1928) no tuvo los agudos problemas del de Yrigoyen ni de los posteriores, sin embargo, durante este período se fue incubando la crisis que heredarían los gobiernos sucesivos.

Así como se desarrollaron los movimientos socialistas, también se organizaron dentro

del país los movimientos nacionalistas que no se cristalizaron en un gran partido, pero que luego sirvieron de sustento a los alzamientos militares y se institucionalizaron en el peronismo quien los absorbió y les dio una doctrina política (García, 1983).

Esos primeros movimientos nacionalistas se formalizaron en grupos pequeños con grandes nombres como los siguientes: Partido Nacional Fascista (1923), Frente Unico Antifascista (1927), Liga Republicana (1929), Legión de Mayo (1930), Legión Cívica Argentina (1931), Partido Fascista Argentino (1932), Federación Obrera Nacionalista (F.O.N.A.) (1932), Alianza Nacionalista Argentina (1932), Afirmación De Una Nueva Argentina (A.D.U.N.A.) (1933), Guardia Argentina (1933), Fuerza de Orientación Radical de la Joven Argentina (F.O.R.J.A.) (1935) y la Unión Nacionalista de Estudiantes Secundarios (U.N.E.S.) (1937) que tuvieron desenvolvimientos, ideologías y evoluciones diferentes en la escena pública nacional.

Simultáneamente con estos hechos se produjo una separación en el socialismo con la formación del Partido Socialista Independiente (P.S.I.) y la aparición de un movimiento político de inspiración cristiana que surgió tímidamente: el Partido Popular.

Partido Socialista Independiente (1927-1938)

Las elecciones presidenciales que elegirían autoridades para el período 1928-1934 obligaron a todas las fuerzas políticas a una reorganización, sobretodo teniendo en cuenta que el radicalismo se presentaba no solamente como mayoritario sino también como oficialista. El ala derecha del socialismo, dirigida por Antonio de Tomaso y Federico Pinedo, consideraron que para ganarle a los radicales se necesitaba formar una gran frente opositor y trataron de impulsar al socialismo hacia una alianza con los radicales antipersonalistas y los conservadores. Como no encontraron eco, el grupo aliancista se escindió y constituyó el Partido Socialista Independiente que obtiene resultados alentadores en las elecciones de 1928 y constituye uno de los puntales de la “Concordancia” que llevó a la Presidencia al general Justo en 1931. Sin embargo, a pesar de los hombres brillantes que la dirigían y de ocupar importantes cargos durante el gobierno justista, el partido se disolvió antes de que este gobierno finalizara.

Partido Popular (1927-1963)

El gran desarrollo del movimiento socialista (Partido Socialista, Partido Comunista, Partido Socialista Independiente, etc.) causaba gran preocupación en los grupos católicos que observaban como las nuevas ideas que propugnaban se introducían paulatinamente, no solo en la clase obrera sino también en la media. A partir de ensayos anteriores como la denominada Liga Demócrata Cristiana (1911) y su continuadora la Unión Democrática Argentina (1920), en 1927 surge este partido político fundado por el Ing. José Pagés y que se caracterizaba por propiciar el voto femenino y la libertad de enseñanza, entre muchas otras iniciativas tendientes a disminuir la tensión social del país. El Partido Popular obtuvo 9.246 votos en

las elecciones de noviembre de 1931, pero con el tiempo sé fue atomizando hasta desaparecer. El movimiento católico siguió dividido en grupo hasta que 1950, con la Unión Democrática Cristiana de Córdoba renacería bajo distintas formas y nombres, hasta la actualidad.

En las elecciones del 1 de abril de 1928 se impuso la fórmula de la U.C.R. Hipólito Yrigoyen-Francisco Beiró con el 57,41 % de los votos (839.140 sufragios), seguidos por la U.C.R. Antipersonalista que solo obtuvo el 10,63 % del total (155.371 sufragios).

Durante este nuevo período presidencial de Yrigoyen, se intensificó la lucha interna y las de los opositores contra él. Además, las relaciones con el Ejército estaban cada vez mas tensas. El Presidente se negó, sistemáticamente, a asistir durante su primer gobierno a la cena anual de camaradería, limitó el presupuesto militar, y dentro de lo posible, les negó todo privilegio. Este clima posibilitó la asonada militar de septiembre de 1930.

5. La Década Infame

La Década Infame es el nombre de un libro de ensayo político, escrito por José Luis Torres, un periodista del vespertino El Orden de Tucumán quien por razones profesionales conocía muy bien el sistema económico regional. Torres, nacido en 1901 y muerto en 1964 escribió otros libros polémicos como “Los Perduellis” y “Algunas maneras de vender la Patria”. Pero La Década Infame tuvo más resonancia, porque bautizó políticamente a los gobiernos fraudulentos que se sucedieron desde Justo hasta Castillo.

La revolución del 6 de septiembre no fue un levantamiento masivo (García, 1983). Fue un “paseo” del General José Félix Uriburu con los alumnos del Colegio Militar, quienes siguieron al general Reynolds, su director. Sin embargo, se caracterizó por la intervención de civiles quienes fueron armados por Uriburu: el avance de los cadetes, con un destacamento de comunicaciones, solo encontró resistencia en Plaza del Congreso, donde un corto tiroteo, provocó dos muertos y algunos heridos.

No obstante, el quiebre institucional de 1930 daría inicio a un período oscuro de nuestra historia, en el cuál las Fuerzas Armadas se constituyeron en el fondo del escenario, en oportunidades actuando y otras veces en las sombras, de los diferentes gobiernos civiles y constitucionales hasta el definitivo retorno democrático en 1983.

A título de ejemplo de ese poder militar de trastienda lo tenemos en el caso de un gobernante constitucional como el Presidente Arturo Frondizi (1958-1962), que debió soportar -oficialmente- 17 planteos con agresivos movimientos de tanques en las calles. Finalmente fue depuesto.

Aquel levantamiento militar se produjo, no tanto por los errores de Yrigoyen, sino porque el radicalismo significaba para las clases tradicionales un proceso de transformación que atacaba sus privilegios. 1916 significa el año del ascenso al poder de la burguesía, así como el ascenso de Perón representaría, más tarde, la

reivindicación social definitiva por parte de la clase obrera.

El gobierno de Uriburu (1930-1932) se caracterizó por una situación inestable, producto de la crisis económica internacional -derrumbe de la Bolsa de Wall Street en 1929- y por un marcado apoyo oficial al surgimiento de grupos de ideologías nacionalistas. Ante este panorama, distintos grupos tradicionales del interior del país se unieron para estrechar filas y constituir una nueva fuerza nacional. De esa asamblea nació el Partido Demócrata Nacional.

Partido Demócrata Nacional (1931)

Fue creado el 1 de agosto de 1931, luego de una Convención realizada en la ciudad de Córdoba y donde estuvieron representados, entre otros, los siguientes partidos provinciales: Concentración Cívica de San Juan; Partido Conservador de La Rioja; Partido Popular de Jujuy y Partido Conservador de Buenos Aires. Formaban parte de su Comité Nacional políticos de la jerarquía de Antonio Santamarina, Luis Duhau, Robustiano Patrón Costas y Ramón S. Castillo, luego Presidente de la Nación entre 1942 y 1943. Integró junto a la UCR Antipersonalista y al Socialismo Independiente el acuerdo denominado “Concordancia” y que posibilitó los triunfos de Justo en 1932 y de Ortíz en 1938. En 1956 una de sus líneas internas conducida por Vicente Solano Lima se escinde y forma el Partido Conservador Popular. Actualmente, con el nombre de Partido Demócrata, solo tiene representación electoral en algunas provincias.

Durante el mandato constitucional de Agustín P. Justo (1932-1938) se produjeron dos hechos políticos que merecen destacarse por su importancia histórica:

1. La muerte de Hipólito Yrigoyen ocurrida el 3 de julio de 1933 produjo una nueva fractura dentro del radicalismo, sobre todo en el movimiento nacionalista que seguía su doctrina. Dirigentes de la envergadura de Arturo Jauretche, Luis Dellepiane, Manuel Ortiz Pereyra y Gabriel del Mazo publicaron un escrito al que denominaron Manifiesto de los Radicales Fuertes en el cuál enjuiciaban la política de Alvear y la conducción partidaria.
2. La aparición de un nuevo movimiento ideológico dentro del seno de la juventud radical en clara confrontación con la actitud de sus mayores que defendían, en forma indirecta, al gobierno de la oligarquía y el movimiento de entrega del país. Sus siglas: F.O.R.J.A.

Fuerza de Orientación Radical de la Joven Argentina (1935-1945)

Esta línea de pensamiento nació el 29 de junio de 1935. Destacamos sus seis características más importantes: 1) Sostener la doctrina nacionalista de Yrigoyen 2) Retorno a los postulados de la Reforma Universitaria 3) El pensamiento de FORJA es argentino por su enraizamiento con el doctrinarismo de Yrigoyen e hispano americano bajo la influencia de Manuel Ugarte, Raúl Haya de la Torre y el Aprismo 4) Sostiene la tesis de la revolución hispanoamericana 5) Es un movimiento ideológico

universitario en sus capas más acomodadas 6) Es antiimperialista. Luego de expresar su adhesión y solidaridad al movimiento popular del 17 de octubre y de una severa crítica a la U.C.R., se disuelve el 15 de diciembre de 1945, dejando en libertad de acción a sus afiliados. Una gran parte de ellos se plegó al peronismo.

La Presidencia de Roberto M. Ortiz (1940-1942) se caracterizó por su lucha en favor de una posición legalista, que parecía implantar una verdadera democracia en nuestro país, aunque como él bien lo sabía, había ganado en unas elecciones irregulares.

Esta posición le hizo perder apoyo de su propio partido. A los sinsabores de la lucha política se sumó una enfermedad renal crónica que lo obligó a pedir licencia, con delegación de mando en julio de 1940 y a renunciar posteriormente (junio de 1942).

Ramón S. Castillo asumió la Primera Magistratura, como titular, en junio de 1942. Al poco tiempo demostró que pretendía rectificar el rumbo iniciado por su antecesor. Toda su política se centró en organizar la elección presidencial del senador salteño Robustiano Patrón Costas (García, 1983).

Lo que Castillo no comprendió es que las condiciones sociales y electorales del país estaban cambiando. Hablar del gobierno de una oligarquía, de los hombres de bien al poder y del “fraude patriótico” pertenecían al museo de la política.

Cuando a fines de 1942 quiso imponer su candidato descubrió -tardíamente- que las clases media y obrera tenían otro concepto de la Nación y sus derechos. Los militares también.

6. El Peronismo: ¿Partido o Movimiento?

La Revolución del 4 de junio de 1943 tuvo, desde un principio, grandes problemas internos. El General Rawson había sido designado para ocupar la Presidencia, pero el 6 de junio debido a desinteligencias en la conducción, fue reemplazado por el General Pedro Pablo Ramírez, quien había sido Ministro de Guerra de Castillo.

Ramírez asumió el 7 de junio de 1943 y el 8 de junio designó jefe de la Secretaría del Ministerio de Guerra a un desconocido coronel de infantería, llamado Juan Domingo Perón.

Tras la renuncia del General Ramírez por razones de salud en marzo de 1944, asumió la Presidencia el General Edelmiro J. Farrell, quien designó Vicepresidente de la Nación al coronel Perón, quien a su vez retuvo el cargo de Ministro de Guerra, al cual había sido promovido poco tiempo antes.

Este período que va desde 1944 hasta 1946 marca el ascenso meteórico de Perón. Ambicioso y hábil, había iniciado su carrera política como Jefe de la Secretaría del Ministerio de Guerra, luego Jefe del Departamento de Trabajo y de la Secretaría de Trabajo y Previsión creada bajo su influjo en noviembre de 1943.

Su contacto con los problemas obreros y sociales de los humildes le permitió convertir cada uno de los cargos que desempeñó en un instrumento destinado a colocarse como líder de los grupos trabajadores. Al margen de su facilidad innata para moverse en los círculos militares, comprendió las necesidades de las clases más desposeídas y descubrió que el poder de las masas era mayor que el de los partidos políticos (Félix Luna, 1971).

Fue por ello que, más que preocuparse por crear un partido político, necesitaba la fuerza arrolladora de un movimiento, pero de un movimiento que tuviera objetivos definidos (aunque éstos solucionaran los problemas de un grupo y no de todos) y que fuera mayoritario para que en su momento se tradujera en votos.

Perón se había fijado objetivos que los obreros y las clases más bajas comprendían: mejor nivel de vida, protección social para toda la familia, respeto a la dignidad del trabajador y acceso a la vivienda, entre otros. Sin embargo, no sabía si su movimiento se apoyaría en el momento de las elecciones en partidos ya existentes o en partido nuevo, lo que sí sabía es que ofreciendo los cauces de una fuerza popular y mayoritaria restaría votos a quienes lo combatían y se le acercarían los políticos que se sentían incómodos o desengañados en sus agrupaciones.

Después del 17 de octubre y próximas las elecciones, decidió apoyarse en un partido político bien organizado. Por supuesto eligió a la Unión Cívica Radical e inició conversaciones con Amadeo Sabattini, uno de sus dirigentes más prestigiosos en aquel momento.

Pronto entendió que los partidos tradicionales estaban demasiado aferrados a sus principios para aceptar una “revolución social” como él proponía. Entonces adoptó una política más realista, ofreciendo cargos en el gobierno de Farrell a dirigentes de segundo nivel del radicalismo, con la firme intención de atraer hacia su entorno a una parte de las estructuras radicales. La estrategia dio resultado. A fines de 1945 se constituye la U.C.R. Junta Renovadora.

Unión Cívica Radical Junta Renovadora (1945-1947)

Desde el comienzo de la Revolución del 43, Perón comprendió que además del apoyo de las masas populares debía utilizar a los grupos políticamente organizados que lo seguían para alcanzar la Presidencia. Cuando fracasaron sus tentativas de atraer a los radicales del partido tradicional, pensó en tentar a los radicales con tendencia nacionalista y formar con ellos - como lo hizo- un partido que sustentara sus ambiciones personales. Como primera medida hizo designar en cargos importantes a dirigentes como Eduardo Colom (quien también recibió apoyo económico para su diario “La Epoca”), J. Hortencio Quijano, Juan I. Cooke, y Diego Luis Molinari, entre otros. Este grupo fundó la Unión Cívica Radical Junta Renovadora. Una vez que Perón alcanzó la Presidencia, en 1947 este partido junto a otros de la misma tendencia formó el Partido Unico de la Revolución y luego el Partido Peronista.

La misma estrategia utilizó para lograr el apoyo de los grupos conservadores. Estos formaron el Partido Independiente.

Partido Independiente (1945-1947)

Un grupo de dirigentes conservadores que se sentían incómodos en su partido, amigos la mayor parte de ellos del General Filomeno Velazco, Jefe de Policía, resolvieron hacia fines de 1943 formar un partido que apoyara la Revolución. Si bien el mismo no se formalizó sino hasta dos años después, los miembros eran pocos y en ningún momento constituyeron una gran fuerza de apoyo, sirvió para que los dirigentes de otros partidos buscaran un nuevo camino donde desarrollar sus principios y ambiciones. Así se acercaron a este partido: Héctor J. Campora, Edmundo Sustaita Seeber, Alberto Tessaire y Luis Visca, entre otros. Cuando Perón se perfiló como el conductor del movimiento, el Partido Independiente se incorporó al mismo y posteriormente se disolvió, integrando el Partido Unico de la Revolución primero y el Partido Peronista después.

Si bien los grupos políticos que apoyaron a la Revolución de Junio son anteriores al 17 de octubre, también lo son los grupos sindicales, pero éstos últimos estaban limitados a sus funciones específicas, sin ambiciones políticas.

Con el objetivo de cerrar su círculo de influencias, el coronel Perón las despertó en los dirigentes obreros, haciéndoles descubrir que con poder político podrían mantener las conquistas sociales logradas. Por su parte, los representantes sindicales -la mayoría de ellos formados en el idealismo socialista o anarquista- descubrieron que con un pequeño esfuerzo podían alcanzar un nivel social superior dedicándose a la política.

Aquellos dirigentes, con una confusa posición gremial y política, fundaron el Partido Laborista.

Partido Laborista (1945-1963)

Este partido fue creado luego del 17 de octubre de 1945 por dirigentes obreros como Cipriano Reyes, quienes comprendieron la necesidad de capitalizar el poder de convocatoria de los sindicatos, organizándolos en un partido político. A fines de ese año se dejó constituido el Partido Laborista en el convencimiento que el Partido Socialista había dejado de representar los intereses de la clase obrera. El primer Presidente fue Luis F. Gay del gremio telefónico. Este partido, junto a la U.C.R. Junta Renovadora y al Partido Independiente se unieron el 21 de noviembre de 1946 para formar el Partido Unico de la Revolución, el cuál se convirtió en Partido Peronista en marzo de 1947. Formalmente mantuvo su personería política hasta mediados de los 60.

Para las elecciones del 24 de febrero de 1946, Perón fue el candidato a Presidente por el Partido Laborista, del cuál era el afiliado número uno y Jacinto Hortensio Quijano de la Unión Cívica Radical Junta Renovadora candidato a Vicepresidente. Para enfrentarlos se agruparon varios partidos de la oposición (UCR, Partido Socialista, Partido Demócrata Progresista y el Partido Comunista) en un frente electoral

denominado Unión Democrática y eligieron la fórmula José P. Tamborini-Enrique M. Mosca.

El escrutinio favoreció a la fórmula Perón-Quijano quienes obtuvieron 304 electores a su favor y los grupos peronistas ganaron en 11 provincias, perdiendo solamente en Corrientes.

Partido Laborista (Perón-Quijano): 1.487.886 sufragios 52,40 %

Unión Democrática (Tamborini-Mosca): 1.207.080 sufragios 42,51 %

FUENTE: García, Cesar Reinaldo, “Historia de los Grupos y Partidos Políticos de la República Argentina”, Sainte-Claire Editora, Buenos Aires, 1983. pag.161

Juan Domingo Perón asumió la Presidencia de la República el 4 de junio de 1946. Una vez que terminó con la organización de su gobierno, se preocupó por formalizar un partido político con los grupos que lo habían apoyado. El 21 de noviembre se lanzó la primera declaración de la existencia de un Partido Peronista, que había tomado ese nombre sin autorización expresa del fundador. Pero ante la presión de sus simpatizantes, este aceptó la denominación el 15 de marzo de 1947.

Partido Peronista (1947-1955)

El Partido Peronista, inspirado en la doctrina de Juan Domingo Perón, era el resultado de la organización del Movimiento de la Revolución Nacional en una unidad espiritual y doctrinaria (García, 1983). En su seno no se admitían posiciones de facción o banderías atentatorias contra la unidad. Tenían un Jefe Supremo (Perón) aunque, al menos teóricamente, lo sería cualquier afiliado que llegara a la Primera Magistratura de la República por el partido. Las autoridades nacionales del Partido eran: 1) El Congreso General 2) El Consejo Superior 3) El Tribunal de Disciplina 4) El Buró de Difusión Partidaria. La acción política se realizaba en comités denominados “Unidades Básicas”. Como líder del movimiento, Perón elaboró una doctrina política que resumió en tres consignas: justicia social, independencia económica y soberanía política. En lo que respecta a política exterior, formuló un conjunto de ideas que recibió el nombre de “Tercera Posición”, que presentaba puntos de contacto con la Doctrina Social de la Iglesia e implicaba una política propia, distante tanto de capitalismo yanqui como del marxismo soviético de la época. Tras el derrocamiento de Perón por parte de la denominada “Revolución Libertadora”, el partido fue disuelto por decreto en noviembre de 1955 surgiendo, años más tarde, con el nombre de Partido Justicialista.

Durante su primer mandato, Perón hizo aprobar leyes que conferían a la mujer los mismos derechos que al hombre, fijó cupos femeninos en las listas de candidatos, incluyó en la nueva Constitución la elección directa de Presidente y Vicepresidente con derecho a reelección, formuló un nuevo sistema en la elección de legisladores y se resaltaron los derechos del Trabajador, de la Ancianidad y del Niño.

Sin embargo, su gobierno se caracterizó por el ejercicio personalísimo que hizo de

todos los poderes. Porque si bien existían el Poder Legislativo y el Poder Judicial, el peronismo contaba con una mayoría tan amplia en la Cámaras que, prácticamente, se aprobaban todos los proyectos del Poder Ejecutivo, inclusive la designación de jueces.

El culto a los líderes se magnificó: al convertirse en provincias los entonces territorios nacionales de Chaco y La Pampa, recibieron las denominaciones de Provincia Presidente Perón y Provincia Eva Perón, respectivamente. Por su parte, la actual ciudad de La Plata - capital de la provincia de Buenos Aires- pasó a llamarse Ciudad Eva Perón.

Párrafo aparte merece en este esquema de poder el rol que le tocó desempeñar a la esposa del Presidente, María Eva Duarte de Perón y más conocida como Evita, quien tuvo a su cargo todas las tareas asistenciales en favor de los más necesitados: mujeres, niños y ancianos desde la Fundación que presidía.

En febrero de 1951 y dada la popularidad de la pareja gobernante, se proclamó desde el oficialismo la fórmula Juan Domingo Perón-Eva Perón para las elecciones presidenciales de noviembre de ese año. Había otra razón de peso: ese año, por primera vez, votarían las mujeres. Desde el radicalismo, se eligió para enfrentarlos al binomio Ricardo Balbín-Arturo Frondizi.

No obstante, y debido a las presiones de las Fuerzas Armadas que no terminaban de asumir la creciente fama de Evita, esta debió renunciar a su postulación, proclamándose nuevamente en su lugar al Dr. Jacinto Hortensio Quijano. Los comicios del 11 de noviembre de 1951 confirmaron un resultado abrumador:

Partido Laborista (Perón-Quijano): 4.745.168 sufragios 62,49 %

Unión Cívica Radical (Balbín-Frondizi) 2.415.750 sufragios 31,81 %

FUENTE: García, Cesar Reinaldo, “Historia de los Grupos y Partidos Políticos de la República Argentina”, Sainte-Claire Editora, Buenos Aires, 1983. pag.161

Del total de votos peronistas 2.441.558 son votos femeninos. Evita se había transformado en el motor electoral del movimiento peronista.

Con su muerte en julio de 1952 se generaron toda clase de honores especiales: el Congreso Nacional la proclamó “Jefa Espiritual de la Nación” y se le otorgó post mortem la máxima distinción, el collar de San Martín. Inclusive, algunos grupos, solicitaron su canonización.

Posteriormente, algunas medidas "persecutorias" fueron generando desagrado en diferentes sectores de la sociedad, fundamentalmente en las Fuerzas Armadas y la Iglesia Católica, uno de sus principales aliados tradicionales debido a la aprobación del divorcio, la supresión de la enseñanza religiosa y la legalización de la prostitución. Este estado de tensión se fue agudizando cada vez más y culminó con la gran manifestación de Corpus Christi (11 de junio de 1955) donde una multitud en silencio

expresó su repudio al gobierno. Era el principio del fin.

A pesar de las negociaciones de Perón buscando apoyo para su gobierno, el 16 de septiembre de 1955 estalló una revolución en Córdoba, comandada por el general Eduardo Lonardi, quien contó con el apoyo de la Marina bajo el mando del contraalmirante Isaac F. Rojas. El día 19 Perón abandonó el gobierno refugiándose en una cañonera paraguaya. Volvería en 1973, después de 18 años.

7. De Aramburu a Videla

Lonardi asumió la Presidencia Provisional de la Nación y declaró a Córdoba, sede transitoria del gobierno. Sin embargo, su precaria salud y la falta de apoyo de los grupos militares determinó que fuera reemplazado por el general Pedro Eugenio Aramburu como Presidente y continuara como Vicepresidente el contraalmirante Rojas.

El 22 de noviembre de 1955 el nuevo gobierno disolvió por decreto el Partido Peronista e inhabilitó a los funcionarios del gobierno de Perón para ser designados, en el futuro, como candidatos para cargos electivos. Asimismo, se declaró vigente la Constitución de 1853 con sus reformas, excluida la realizada por Perón en 1949.

Al año siguiente se anunció que se realizarían elecciones presidenciales en el último trimestre de 1957. Este anuncio puso en guardia a los partidos tradicionales. Pero también aparecieron nuevas agrupaciones, como el Partido Cívico Independiente, el Partido Conservador Popular, la Unión Cívica Radical Intransigente y la Unión Cívica Radical del Pueblo (ambos desmembramientos del radicalismo) y el Partido Demócrata Cristiano.

Partido Cívico Independiente (1957-1969) La posibilidad de unas próximas elecciones hizo que las fuerzas liberales defensoras del sistema de libre empresa y de la economía de mercado se agruparan alrededor de la figura del ingeniero Alvaro Alsogaray para constituir un partido político que pudiera llevar adelante este modelo económico. Sin embargo, esta manifestación no tuvo larga vida. El ingeniero Alsogaray fue designado Ministro de Hacienda y Ministro de Trabajo durante el gobierno de Frondizi y Ministro de Comercio durante el breve mandato de Guido. Luego del golpe de 1966 fue nombrado embajador en Londres, por lo que su profusa actividad oficial hizo que el partido se autodisolviera en 1969 aunque continuaron funcionando sus grupos de estudio. Participó con relativo éxito solo en las elecciones nacionales del 29 de marzo de 1962. Esas mismas ideas se traducirían años más tarde en la creación del Partido Nueva Fuerza (1972) y de la Unión del Centro Democrático (U.Ce.De.) (1982).

Partido Conservador Popular (1956)

El 26 de octubre de 1956 un grupo perteneciente al Partido Demócrata Nacional se separó del mismo bajo la dirección del Dr. Vicente Solano Lima y constituyó el Partido Demócrata Conservador Popular. Como hecho trascendente de su corta vida

política se rescata la solicitud de anulación, en julio de 1957, de la convocatoria a elecciones de constituyentes efectuada por el entonces gobierno militar. Esto ocasionó una separación por parte de una línea del Partido de la provincia de Buenos Aires que consideraba conveniente la concurrencia, constituyendo el Partido Conservador. Posteriormente se integró a sucesivos frentes que terminaron en fracasos electorales, siendo a la fecha nula su representación parlamentaria.

Unión Cívica Radical Intransigente (1957-1966)

Unión Cívica Radical del Pueblo (1957-1966)

El radicalismo, que había sido disuelto por la Revolución del 43, realiza en julio de 1945 una asamblea la cuál decide negociar con otros partidos la constitución de un frente común contra los militares. Sin embargo, un grupo de afiliados considera que ésta es una desviación de la línea política del partido y resuelven formar una línea interna: el Movimiento de Intransigencia y Renovación (M.I.R.) en oposición a la línea Unionista, ya existente. Cuando se constituye la Unión Democrática en 1946 los intransigentes rechazan violentamente esta alianza y enfrentan a los unionistas. El triunfo de Perón significa un gran golpe estos últimos, quienes se reintegran debilitados a las luchas internas. Al realizarse la Convención Radical de 1948, el M.I.R. impone sus criterios sobre los del unionismo, pero la asamblea no logra que las posiciones se atenúen. Arturo Frondizi - una de las principales figuras de la intransigencia junto con Ricardo Balbín y Crisólogo Larralde- es designado Presidente del Comité Nacional en enero de 1954 e inicia inmediatamente, no solamente la expulsión de los unionistas sino también de los intransigentes que no lo apoyan. Con la convocatoria realizada por el general Aramburu de elecciones para 1957 y el peronismo proscrito, éstas solo podrían disputarse entre los partidos restantes, entre los cuáles - por su trayectoria y caudal de votos- era casi segura el triunfo de los radicales yrigoyenistas. Pero tanto Frondizi como Balbín tenían aspiraciones presidenciales y chocaron en la Convención Nacional de 1956. Luego de que el primero hábilmente manipulara a los convencionales para que se proclamara la fórmula Arturo Frondizi-Alejandro Gómez, los grupos adversos se reunieron para formar otro Comité Nacional (antifondizista) el cuál fue presidido por Crisólogo Larralde. Provocada la división, la fracción fondizista adoptó -el 12 de marzo de 1957- el nombre de Unión Cívica Radical Intransigente (U.C.R.I.) y el otro grupo el de Unión Cívica Radical del Pueblo. Años más tarde, la primera se desmembraría en dos líneas: el Movimiento de Integración y Desarrollo (Frondizi-Frigerio) y el Partido Intransigente (Allende). La segunda adoptaría nuevamente el nombre de Unión Cívica Radical y se mantendría bajo el timón de Ricardo Balbín hasta su muerte.

Partido Demócrata Cristiano (1958)

El llamado a elecciones también activó la organización de las fuerzas con orientación cristiana. En varias oportunidades anteriores, los católicos habían procurado convertirse en movimientos políticos y/o electorales. En 1884 se había formado la Unión

Católica que solo se mantuvo durante un par de años. Luego, en 1919, formaron el Partido Constitucional - aunque no se formalizó- y más tarde el Partido Popular, pero sin alcanzar nunca un nivel de votos adecuado a los intereses que representaban. En 1954 nace en Córdoba una organización política que se denominó Partido Republicano y en julio de ese mismo año se constituyó en la ciudad de Rosario la Junta Nacional Promotora del Partido Demócrata Cristiano, el cuál dio lugar a este partido que hizo su debut electoral en los comicios del 23 de febrero de 1958 y obtuvo 285.650 votos, un 3,20% del total, en una elección totalmente polarizada. Integró numerosos frentes aliados principalmente al justicialismo. A mediados de los 90 una línea interna se escindió constituyendo el Partido Revolucionario Cristiano, aunque sin mayor peso electoral.

En las elecciones del 23 de febrero de 1958 las posibilidades estaban, excluido como sabemos el peronismo, de parte de la U.C.R. del Pueblo, teniendo en cuenta que en los comicios de 1957 habían obtenido 2.105.489 votos contra 1.848.546 de los radicales intransigentes.

En aquella oportunidad, los peronistas, inhabilitados de participar, habían votado en blanco: ¡2.461.946 sufragios!

Perón, desde el exilio, había “ordenado” nuevamente la abstención de los justicialistas. Pero una hábil maniobra de Frondizi - la firma de un pacto secreto- determinó que el 18 de febrero el comando táctico peronista diese el orden de votar a la U.C.R.I. Esto aseguró definitivamente el triunfo.

El escrutinio definitivo de aquellos comicios fue el siguiente:

U.C.R. Intransigente (Frondizi) 4.070.398 sufragios 44,79 %

U.C.R. del Pueblo (Balbín) 2.617.693 sufragios 28.80 %

FUENTE: García, Cesar Reinaldo, “Historia de los Grupos y Partidos Políticos de la República Argentina”, Sainte-Claire Editora, Buenos Aires, 1983. pag.161

Arturo Frondizi asumió la Presidencia el 1 de mayo de 1958 y su gobierno se caracterizó por las intensas luchas con sus opositores y los continuos planteos militares que, al final, acabaron por deponerlo. Tampoco tuvo mucha suerte con el “Pacto” que lo llevó al poder, porque su colaboración con los peronistas le restó apoyo de las fuerzas democráticas y de los militares. Estos se sintieron perseguidos y aquellos, engañados (García, 1983).

Durante su gobierno Frondizi ratificó todos los decretos leyes del gobierno provisional. Una de las normas legales que se habían ratificado fue el Decreto-Ley del 24 de noviembre de 1955 que proscribía al Partido Peronista. Sin embargo, y ante la proximidad de las elecciones para la renovación de la Cámara de Diputados y de autoridades provinciales, resolvió no aplicar esta ley, autorizando la presentación de éstos, aunque con distintas designaciones.

Así en los 18 distritos se presentaron partidos provinciales peronistas y neoperonistas con nombres como: Unión Popular, Laborista, Populista, etc. Estos partidos le ganaron a la U.C.R.I. y a la U.C.R. del Pueblo en 11 de las 18 circunscripciones electorales. Ante tal situación, el gobierno intervino a esas provincias y los partidos políticos se declararon en emergencia cívica. (Felix Luna, 1971).

La reacción de las Fuerzas Armadas no fue menor y aunque participó como mediador el general Aramburu, estas pidieron la renuncia de Frondizi. Como no quiso hacerlo, fue depuesto.

Luego de una serie de complicaciones políticas, asumió la Presidencia el Dr. José María Guido, quien se desempeñaba como Presidente Provisional del Senado, y seguía en el orden constitucional. Se desempeñó entre 1962 y 1963.

Su primera medida fue anular las últimas elecciones que se habían realizado durante el gobierno frondizista y se intervinieron todas las provincias designándose, en cada una, a los comandantes militares de cada distrito. Posteriormente, el gobierno convocó a nuevos comicios para el 23 de junio de 1963 con el objeto de cubrir cargos nacionales, provinciales y municipales.

Los peronistas, que seguían proscritos, rápidamente se prepararon para las elecciones. Primero organizaron una nueva agrupación con el objeto de convertirla en el gran partido nacional peronista. La conducía Rodolfo Tecera de Franco. Su nombre: Unión Popular.

Partido Unión Popular (1962-1963)

Este partido inició su reconocimiento legal el 8 de marzo de 1962 bajo la articulación del Consejo Coordinador del Movimiento Justicialista, cuyo secretario era Raúl Matarra. El objetivo era constituir un frente con diversas fuerzas nacionales y provinciales para afrontar con éxito los comicios de 1963. Este nació el 3 de mayo con el nombre de "Frente Nacional y Popular" y estaba formado por: UCR Intransigente, Partido Popular, Partido Conservador Popular, Movimiento del Frente Nacional, Movimiento por un solo Radicalismo y el Partido Federal, entre otros. Desde su exilio en Madrid, Perón dio su apoyo a la fórmula Vicente Solano Lima (Conservador Popular) y Carlos Silvestre Begnis (UCR Intransigente). Sin embargo, los intransigentes no aceptaron a Solano Lima y lanzaron las candidaturas de Oscar Allende y Silvestre Begnis. Por su parte, el Partido Laborista que no formaba parte del frente pero que era de tendencia neo-peronista propuso la fórmula Bengoa-Matarra. El 20 de junio de 1963 el gobierno vetó a los electores de la Unión Popular. Ante esto Perón dio la orden de votar en blanco nuevamente. En estas elecciones el voto en blanco alcanzó los 1.884.435 votantes.

Pero no solamente los peronistas se organizaron para los comicios convocados por Guido. Los simpatizantes de Aramburu, levantando las banderas de la Revolución Libertadora, constituyeron su propio partido: la Unión del Pueblo Argentino.

Partido Unión del Pueblo Argentino (UDELPA) (1963-1970)

Los grupos que auspiciaban la candidatura del General Pedro Eugenio Aramburu para la Presidencia de la Nación, se agruparon el 2 de enero de 1963 y constituyeron la UDELPA. Posteriormente, el 28 de abril de 1963 se reunieron en Convención Nacional y proclamaron candidato formalmente al general. También se propuso a Alfredo Orgaz como postulante a la Vicepresidencia, pero éste que también era candidato del Partido Socialista Democrático, rehusó el cargo. UDELPA designó finalmente a Arturo J. Etchevehere. En aquellas elecciones obtuvo un total de 726.861 sufragios que representaron en 7,49 % del padrón. Con el secuestro y posterior asesinato de Aramburu por parte un grupo guerrillero en junio de 1970, el partido se dispersa.

Las elecciones se realizaron finalmente el 7 de julio y tuvieron un trámite bastante complicado, porque los radicales del pueblo, si bien alcanzaron a reunir 168 electores -lo que representaba casi un 26 % del total de los votos- estaban lejos de los 239 que necesitaban para asegurarse el triunfo de la fórmula.

Fue así que se iniciaron negociaciones para lograr el apoyo de otros partidos y finalmente la fórmula Arturo Illia-Carlos Perette fue votada por 270 electores.

El orden de las fuerzas políticas fue el siguiente:

U.C.R. del Pueblo (Illia-Perette): 2.441.064 sufragios 25,15 %

U.C.R. Intransigente: 1.593.002 sufragios 16,40 %

Unión del Pueblo Argentino (Udelpa): 726.861 sufragios 7,49 %

Votos en blanco: 1.884.435 sufragios 19,40 %

FUENTE: García, Cesar Reinaldo, “Historia de los Grupos y Partidos Políticos de la República Argentina”, Sainte-Claire Editora, Buenos Aires, 1983. pag.161

El gobierno de Illía se inició con dificultades en todos los campos, desde el interno hasta una serie de conflictos provinciales que pusieron en aprietos a la administración radical. Y a pesar de las presiones de civiles y militares se otorgó la personería al Partido Justicialista.

Partido Justicialista (1963)

El alto civismo y las férreas convicciones democráticas del Presidente Arturo Illía lo llevaron a levantar la proscripción que sufrían los simpatizantes peronistas. Bajo el nombre de Partido Justicialista se convirtió en el brazo ejecutor del ideario de Perón. En realidad, desde los primeros tiempos del movimiento se utilizaba la palabra “Justicialismo” para designar la doctrina del líder en el exilio, por eso la transición entre los dos nombres fue casi imperceptible, además de utilizarse en documentos o publicaciones, indistintamente, cualquiera de los dos nombres. Un año antes, cuando el gobierno de Frondizi había permitido la presentación de los peronistas - con diferentes siglas- en elecciones provinciales, éstos triunfaron en 11 de los 18 distritos convocados. Luego de la muerte de Perón en 1974, la agrupación entró en un cono de sombras y fue derrotado en 1983 por la Unión Cívica Radical que lideraba Raúl

Alfonsín. Con la aparición de Carlos Menem como nuevo líder de este movimiento, el Justicialismo triunfó en las presidenciales de 1989 y 1995. Actualmente, más de la mitad de las provincias argentinas poseen gobernadores de este signo político.

Sin embargo, las desinteligencias con el Ejército continuaban y culminaron con un nuevo golpe de estado el 28 de junio de 1966 y la toma del poder por una Junta Militar que designó al General Juan Carlos Onganía, como nuevo Presidente de la Nación.

Asimismo, se dispuso, inmediatamente, la destitución de Illia y Perette (que no habían renunciado), la separación de los miembros de la Suprema Corte de Justicia, la disolución del Congreso Nacional y la disolución de todos los partidos políticos ya fueran nacionales, provinciales o municipales.

El gobierno de Onganía se caracterizó por su marcado anticomunismo y por su obsesión por un determinado orden moral (García, 1983).

Esa lucha anticomunista generó persecuciones, sobretudo en los ámbitos universitarios, la cuál se inició el 29 de julio de 1966 con una irrupción violenta de las fuerzas de seguridad en todos los recintos académicos, en la que se llamó posteriormente La noche de los bastones largos. Esto trajo como consecuencia directa el exilio o expulsión de profesores acusados de comunistas.

Por otra parte, el gobierno militar consideraba que para cumplir su tarea de reorganizar el país necesitaba veinte o más años. Los civiles, de acuerdo a esta concepción, debían olvidar los partidos políticos y toda actividad relacionada con ella. Los obreros, por su parte, que seguían siendo peronistas, procuraban mantener firmes sus estructuras, a pesar de que los sindicatos estaban intervenidos.

En marzo de 1969 se produjeron hechos que pusieron al país al borde de una guerra civil. Estos comenzaron con una huelga estudiantil en Corrientes y continuaron con manifestaciones, tiroteos y sabotajes en Rosario, Tucumán y fundamentalmente Córdoba. Como en esta última ciudad alcanzaron su mayor actividad, al conjunto de este movimiento de protesta se le llamó Cordobazo. La suerte de Onganía estaba echada.

Si bien el levantamiento fue controlado, la autoridad del gobierno se debilitó y provocó un descontento general que culminó el 8 de junio de 1970 con la deposición de Onganía por parte de la Junta de Comandantes. Luego de numerosas negociaciones, se decidió designar en su reemplazo al General Roberto M. Levingston quien - en ese momento- se desempeñaba como Agregado Militar en la Embajada Argentina en Washington.

El interinato de Levingston duró solamente 9 meses.

Alejandro Lanusse, Comandante en Jefe del Ejército y miembro de la Junta de Comandantes lo derrocó el 22 de marzo de 1971 y asumió la Presidencia con el

objetivo de mejorar la imagen del gobierno militar, debido a que la acción guerrillera, tanto urbana como rural, se había intensificado.

Perón, desde el exilio, negaba toda vinculación con la subversión, aunque subterráneamente procuraba capitalizar la organización de esos grupos clandestinos. Con el tiempo, el movimiento guerrillero se hizo tan complejo que llegó a ser difícil identificar la ideología de cada uno de los grupos y sus nexos de apoyo.

Hacia fines de 1971 era previsible que Juan Domingo Perón retornaría al país y que el gobierno militar de Lanusse solo tenía una salida: las elecciones. A partir de ese momento muchos grupos políticos iniciaron un análisis institucional para tratar de aprovechar al máximo sus posibilidades electorales.

Del enfrentamiento entre Arturo Frondizi y Oscar Allende - dos de los dirigentes más importantes de la Unión Cívica Radical Intransigente- nacerían dos nuevas agrupaciones políticas: el Movimiento de Integración y Desarrollo (M.I.D.) y el Partido Intransigente.

Movimiento de Integración y Desarrollo (M.I.D.) (1971)

Luego de que un juez autorizara el uso del nombre de Unión Cívica Radical solamente a la denominada “del Pueblo”, la cual había llevado a la Presidencia de la Nación a Illía en 1966, sumado esto a las continuas disputas de liderazgo entre Frondizi y Allende dio lugar a que el primero de ellos se escindiera y formara junto a Rogelio Frigerio el Movimiento de Integración y Desarrollo. En las postrimerías del gobierno de Lanusse, el M.I.D. pasó a integrar el Frente Justicialista de Liberación (FREJULI). Posteriormente y debido a desintelencias sobre la acción política a seguir, Silvestre Begnis se separa y constituye en Movimiento de Línea Popular, a quien los siguen Guillermo Acuña Anzorena y Horacio Domingorena, entre otros. En las presidenciales de 1983 postuló la fórmula Frondizi-Frigerio, constituyendo la tercera fuerza del país luego de la UCR y el PJ. Luego de las desapariciones físicas de sus fundadores, el partido entró en un período de letargo sin ningún tipo de relevancia política.

Partido Intransigente (1971)

Como desgajamiento de la UCR Intransigente, los seguidores de Oscar Allende se consideraban los depositarios de la herencia política y doctrinaria de Hipólito Yrigoyen y Moisés Levensohn. Para las elecciones de marzo de 1973 formó parte - en sus orígenes- del FREJULI, pero luego se separó de él y constituyó la Alianza Popular Revolucionaria que proclamó la fórmula Allende-Sueldo. En aquella ocasión obtuvo 885.201 votos. Sostenedores desde su plataforma de la necesidad de una revolución pacífica de neto corte nacional, repitió sus candidaturas en los comicios de 1983, que señalaron el retorno de la democracia a nuestro país. En los comicios presidenciales de 1989 y 1995 participó integrando diferentes frentes de partidos afines a su idea fuerza. En la actualidad su presencia electoral se limita a un número muy escaso de distritos.

Indiscutiblemente, el partido más comprometido era el justicialista, que esperaba conmocionado el regreso de su conductor luego 18 años de ausencia. Pero algunos grupos de izquierda - dentro del propio partido- que estaban en desacuerdo con el tratamiento de los problemas nacionales dado por la línea oficial, decidieron separarse y formar su propia agrupación política. Surge entonces el denominado Frente de Izquierda Popular.

Frente de Izquierda Popular (F.I.P.) (1971)

Los grupos de izquierda no se habían formado dentro del Justicialismo. Inclusive eran anteriores a él por tratarse de los grupos críticos del comunismo y del socialismo, alguno de los cuáles no se habían separado de estos. Consideraban que las raíces históricas de los dos grandes partidos de izquierda seguían aferradas a viejos preconceptos que no explicaban la realidad argentina. Jorge Abelardo Ramos, un escritor y analista político formado en el troskismo y Rodolfo Puigross, desde octubre y Frente Obrero, dos pequeños periódicos de izquierda apoyaron al peronismo y atacaron a los partidos tradicionales a quienes consideraban demasiado atados a las ideas de Moscú. Cuando Enrique Dicmann se separó del socialismo y constituyó el Partido Socialista de la Revolución Nacional, Ramos se incorporó a él. Pasada la revolución del 55 y cuando se insinuaron las posibilidades de nuevas elecciones en 1962, Ramos y Puigross constituyeron el Partido Socialista de Izquierda Nacional, de tendencia troskista-peronista en el cuál se incorporó una parte de las nuevas generaciones universitarias y sindicales. El golpe de 1966 disolvió el partido, pero algunos grupos de estudio permanecieron unidos y en 1971 constituyeron el F.I.P. que se presentó a elecciones en marzo de 1973 y obtuvo 48.571 votos con la fórmula Jorge Abelardo Ramos-José Silveti. Tras la renuncia de Campora y la nueva convocatoria a elecciones para el 23 de septiembre de 1973, resolvió presentarse como partido independiente del FREJULI, pero sosteniendo la fórmula Perón-Perón. En aquella oportunidad obtuvo 889.727 sufragios. Luego del gobierno militar de 1976, el F.I.P. reinició sus actividades en 1982, aunque a principio de 1983 sufrió el desgajamiento provocado por Jorge Spilimbergo que constituyó el Frente de Izquierda Popular-Corriente Nacional. Actualmente ambas líneas se disolvieron.

Además del F.I.P. durante este período se reestructuraron otros partidos políticos. Uno de los fenómenos más interesantes es la agrupación de los partidos provinciales, casi todos ellos de origen conservador y defensores a ultranza del federalismo proclamado en nuestra Constitución. Es el caso del Partido Federal.

Partido Federal (1973)

Los partidos provinciales resolvieron presentarse agrupados en las elecciones convocadas por el gobierno de Lanusse. Así, con el objeto de constituir una Federación de partidos de provincia se reunieron en asamblea en Córdoba, donde estuvieron presentes, entre otros: Partido Federalista de Córdoba; Movimiento Popular Jujeño; Vanguardia Federalista de Tucumán; Movimiento Federal Pampeano; Partido Demócrata de Mendoza; Partido Bloquista de San Juan; Partido Autonomista Liberal de

Corrientes; Unión Popular de Catamarca y el Partido Renovador de la Capital Federal. Estas agrupaciones constituyeron la Alianza Popular Federalista, que resolvió sostener las candidaturas de Francisco Manrique-Rafael Martínez Raymonda para los comicios de marzo de 1973, obteniendo en aquella oportunidad 1.775.867 votos, que la convirtió en la tercera fuerza política del país después de peronistas y radicales. Sin embargo, en la segunda elección de 1973 y contra la fórmula Perón-Perón sigue siendo la tercera fuerza, aunque pierde votos. Reúne solamente 1.450.998 sufragios. Luego de estas elecciones se desintegra la Alianza y se forma el M.A.S. (Movimiento de Acción Social) el cuál se convierte - mas tarde- en el Partido Federal.

Lanusse quiso poner a prueba el poder del peronismo y luego desafiar a Perón, como si la lucha por el poder fuera un problema particular entre ellos dos. Primero llamó a elecciones para el 11 de marzo de 1973 asegurándose previamente de crear “condiciones para que los partidos democráticos les ganaran a los peronistas” (García, 1983).

Para ello se aplicó el sistema de dos vueltas con ballottage que consistía en elegir en primera vuelta a los dos candidatos mas votados y en una segunda vuelta con estos dos candidatos es ganador el que alcanza la mayor cantidad de sufragios. Luego, para evitar la candidatura del caudillo peronista fijó una condición de residencia: solo podían ser candidatos los ciudadanos residentes en la Argentina con dos años de antigüedad inmediata al comicio, como mínimo.

Ante este estado de cosas, el Frente Justicialista de Liberación (FREJULI) presentó como candidatos a Héctor Campora y Vicente Solano Lima, quienes ganaron las elecciones con el 49,59% de los votos emitidos en la primera vuelta.

Fte. Justicialista de Liberación (FREJULI): 5.907.464 sufragios 49,59 %
Unión Cívica Radical (UCR): 3.537.605 sufragios 21,78 %

FUENTE: García, Cesar Reinaldo, “Historia de los Grupos y Partidos Políticos de la República Argentina”, Sainte-Claire Editora, Buenos Aires, 1983. pag.161

Campora asumió el cargo el 25 de mayo de 1973 y presentó su renuncia el 13 de julio de ese mismo año, como consecuencia del enfrentamiento armado entre grupos peronistas opuestos ocurrido en Ezeiza en oportunidad del arribo del General. Gobernó solamente 50 días. Durante su breve mandato solo pudo hacer aprobar una ley de amnistía que legalizó la apertura de las cárceles y otra que restituyó el grado militar a Juan Domingo Perón.

Tras la renuncia de Campora y la asunción de la Primera Magistratura por el Presidente de la Cámara de Diputados, Raúl Lastiri, se convocó a elecciones para el 23 de septiembre. El resultado fue abrumador en favor de la fórmula Perón-Perón.

Fte. Justicialista de Liberación (FREJULI): 7.395.252 sufragios 61,85 %
Unión Cívica Radical (UCR) 2.805.719 sufragios 24,42 %

FUENTE:García, Cesar Reinaldo, “Historia de los Grupos y Partidos Políticos de la República Argentina”, Sainte-Claire Editora, Buenos Aires, 1983. pag.161

La tercera Presidencia de Perón se presentó con características muy distintas de las anteriores. Era su regreso triunfal, luego de un largo exilio, durante el cuál y desde bambalinas, había manejado la política argentina. Y había sido casi plebiscitado por el pueblo argentino, ya que ganó las elecciones con más del 61 % de los votos, en unos comicios realizados durante un gobierno militar que le creó el máximo de dificultades.

Sin embargo, no había pasado en vano casi 20 años fuera del país, entre 1955 y 1973. Aún quienes le habían sido fieles habían cambiado. Habían cambiado sus expectativas y sus necesidades. Tampoco el país-político era el mismo.

Había crisis económicas en todas partes del mundo. El Mercado Común Europeo no compraba carnes argentinas, la agricultura y la ganadería no pasaban por períodos de gran prosperidad, la deuda exterior bordeaba los 10.000 millones de dólares y los países árabes habían irrumpido en el mercado mundial del petróleo con una suba considerable de precios.

Un proyecto suyo: el Pacto Social, una conciliación entre los obreros y los empresarios, pacto planteado como una necesidad patriótica, pacto que en los tiempos de su éxito hubiera sido aceptado ciegamente, ahora era rechazado. Muchas cosas habían cambiado (García, 1983)

Además, estaba el problema de los jóvenes y de los no tan jóvenes del Partido.

Antes de que él muriera los futuros herederos ya estaban peleando por su reino. Durante su lejano exilio, habían aparecido nuevos dirigentes - que reconocían su liderazgo- pero tenían su propia interpretación de la doctrina peronista.

Luego estaba la violencia. Entre los diversos aspirantes a líderes, había enfrentamientos cada vez más violentos y las querellas se dirimían con muertes y secuestros. Entre ellas, el asesinato de José Rucci (Secretario General de la Confederación General del Trabajo, C.G.T.) a poco de ascender Perón a la Presidencia, privó a éste de un fiel colaborador.

Sin haber podido solucionar todos sus conflictos, y debido a un edema pulmonar, el Tte. General Juan Domingo Perón murió el 1 de julio de 1974 a los 84 años de edad.

Lo sucedió en el cargo la Vicepresidenta de la Nación - su esposa- María Estela Martínez de Perón, más conocida como Isabel, su nombre de confirmación. Era la primera mujer argentina en alcanzar ambas distinciones.

Al poco tiempo, los problemas internos del partido que Perón no había logrado resolver se agravaron, habida cuenta que Isabelita carecía de la personalidad y el carisma de su esposo. El partido se dividió entre verticalistas y antiverticalistas,

posteriormente entre ortodoxos y renovadores. Estas divisiones subsistirían hasta la aparición de Carlos Menem.

El agravamiento de la crisis económica y la creciente escalada inflacionaria (en 15 meses se reemplazaron 6 ministros de Economía), la intensificación de la guerrilla urbana y el vacío de poder que parecía existir por la incapacidad de la Presidenta, generaron las condiciones para un nuevo golpe de estado. El 24 de marzo de 1976 las Fuerzas Armadas tomaban el poder. Se iniciaba el denominado “Proceso de Reorganización Nacional”.

8. La política en los umbrales del tercer milenio

El Proceso (1976-1983) a pesar de contar con el apoyo de todas las fuerzas militares y el consentimiento tácito de gran parte de la población civil, tuvo contratiempos desde sus inicios.

El primer objetivo, indudablemente, fue eliminar todo rastro de la administración anterior y sobre todo introducir nuevas normas de moral administrativa. Por ello sus acciones se orientaron a la represión y juzgamiento de todos los funcionarios en el gobierno. María Estela Martínez de Perón fue internada y sus bienes embargados. Se congelaron las cuentas bancarias de los dirigentes peronistas, tanto nacionales, provinciales como municipales, se intervinieron a todos los sindicatos y se disolvieron los partidos políticos.

Asimismo, se sancionó una “Ley de Prescindibilidad” que permitió eliminar personal estatal y se reformó la “Ley Universitaria”, cerrándose la Universidad de Luján (Buenos Aires).

Todas estas medidas encontraron resistencia, no solamente por parte de los simpatizantes del gobierno saliente sino también de todos los partidos políticos y los gremios, que habían sido rehabilitados a la vida pública a partir de 1980.

Las Fuerzas Armadas prosiguieron su guerra sucia contra la subversión, y los excesos cometidos provocaron reacciones por parte de las diferentes entidades internacionales.

La creciente inestabilidad económica, la permanente presión de los sindicatos, el “lobbie” de los grupos patronales por obtener privilegios y las constantes huelgas generales, llevaron a forzar recambios presidenciales: a Videla le sucedió el general Roberto Viola (marzo-diciembre 1981); luego fue el turno del general Leopoldo Galtieri (diciembre 1981-junio 1982) y finalmente del general Reynaldo Bignone (Julio 1982-diciembre 1983), el último presidente militar.

La guerra de Malvinas había pasado tristemente para los argentinos. La vida política resurgía tras el anuncio de elecciones para el último trimestre de 1983. Mientras las fuerzas tradicionales se reagrupaban bajo sus clásicas banderas, los partidos de derecha buscan constituir un nuevo espacio de participación. Surge la Unión del Centro Democrático.

Unión del Centro Democrático (1982)

En 1972, cuando se dio por terminada la Revolución Argentina, los grupos neoliberales afirmados en las teorías económicas del libre mercado se reunieron en el partido Nueva Fuerza, el cuál se presentó en las elecciones del 11 de marzo de 1973 con la fórmula Julio Chamizo-Raúl Ondarts y obtuvo 234.188 votos. Con posterioridad a estos comicios el partido dejó de actuar, resurgiendo en 1982 cuando las agrupaciones liberales asistieron a una convocatoria que se denominó “Encuentro Nacional Republicano” y al cuál concurrieron o se plegaron luego, los siguientes partidos: Conservador de Buenos Aires, Nacional del Centro, Demócrata, Movimiento Liberal Argentino, Movimiento Nacionalista Liberal y el Partido Nuevo Orden Social, entre otros. Poco tiempo después y sobre la base de estos tres últimos grupos, se constituyó la Unión Republicana, nombre que fue reemplazado -poco después- por el de Unión del Centro Democrático. Nuevamente la figura central era el Ing. Alvaro Alsogaray. Su crecimiento electoral, a partir de 1983, se vio reflejado en las elecciones parlamentarias de 1987 llegando a su pico en las presidenciales de 1989. Con la asunción de Carlos Menem a la Presidencia de la República, y la aplicación del modelo económico “liberal” por tantos años predicado, el partido y sus hombres fué gacocitado políticamente por el Justicialismo.

En las elecciones del 30 de octubre de 1983 el enfrentamiento de los dos partidos tradicionales polarizó el 92 % de los sufragios, resultando triunfador la fórmula de la Unión Cívica Radical (Raúl Alfonsín-Victor Martínez) que obtuvo el 51,82 % de los votos sobre el 40,16 % de los candidatos del Partido Justicialista (Italo Luder-Deolindo Bittel).

Apenas inició su mandato, Alfonsín restableció la libertad de expresión y anuló la censura cinematográfica con el propósito de crear condiciones favorables para el desarrollo del arte y la cultura. También se restituyó la autonomía de las universidades, se introdujo la enseñanza de los derechos humanos en las escuelas y se alentó el retorno de los intelectuales exiliados.

Con el objeto de terminar con la “burocracia sindical”, Alfonsín presentó un proyecto de ley al Congreso, pero la iniciativa fue rechazada por el Partido Justicialista que tenía mayoría en el Senado. La norma propuesta por el oficialismo incluía el control de las elecciones gremiales por el Estado, el voto secreto y obligatorio de todos los afiliados y la representación de las minorías en la dirección de las entidades gremiales.

Asimismo, y en un hecho sin precedentes en la historia argentina, durante el gobierno de Alfonsín fueron sometidos a la justicia civil los integrantes de las juntas militares que gobernaron el país entre 1976 y 1983.

La actuación de los jefes militares había sido exhaustivamente investigada por la Comisión Nacional sobre Desaparición de Personas (CONADEP) presidida por el escritor Ernesto Sábato. La comisión emitió un informe con el nombre de Nunca Más en el que, y sobre la base de la declaración de cientos de testigos, se certificó

que en el país habían funcionado centros de detención clandestinos. A su vez, se formularon cargos contra unos 1.300 oficiales en actividad o retirados.

Los juicios finalizaron en 1985 y los comandantes recibieron severas penas acusados de homicidios, secuestros y privaciones ilegítimas de la libertad. Sin embargo, y debido a que algunos implicados se negaban a comparecer ante los tribunales, el Congreso aprobó la ley de Punto Final, sobre la base de un proyecto elaborado por el Poder Ejecutivo.

Esta norma establecía que, en un plazo de dos meses después de su entrada en vigor, tendrían que presentarse ante la justicia todos los militares que fueran citados. Finalizado ese plazo, no se podrían remitir más citaciones.

En la Semana Santa de 1987 y a favor de la negativa de un oficial de comparecer ante la justicia, se inició el primero de los tres levantamientos de militares carapintadas, quienes recibieron este nombre porque permanecieron con las caras tiznadas y camuflados mientras duró el motín. A la cabeza de este grupo, e inspirado por el coronel nacionalista Mohamed Alí Seineldín -actualmente encarcelado-, se encontraba el teniente coronel Aldo Rico, hoy devenido en político con partido propio y actual Intendente del partido de San Miguel, en la provincia de Buenos Aires.

Los militares no intervinieron para reprimir la rebelión y Alfonsín se vio obligado a negociar con los conspiradores, lo que representó un severo golpe para el prestigio de su gestión (Campos Salvá, 1998).

Como consecuencia de esas tratativas, los militares depusieron las armas y el Presidente se comprometió a elevar al Congreso un proyecto de ley de Obediencia Debida, por la que librada de culpa a cualquier militar que hubiese violado los derechos humanos por cumplir órdenes de sus superiores en jerarquía.

No obstante, en enero de 1988 Rico volvió a levantarse y en julio lo hizo Seineldín, pero el gobierno logró sofocar ambos amotinamientos.

Con un cuadro político cada vez menos favorable -los radicales habían perdido las elecciones parlamentarias de 1987- Alfonsín debió enfrentar el crecimiento descontrolado del índice inflacionario, que llegó a un punto nunca antes alcanzado en la historia argentina.

Con el estallido hiperinflacionario se resintió gravemente el tejido social. El gobierno no solo debió soportar huelgas sino también una ola de saqueos a supermercados. Los propietarios de toda clase de comercios se “armaron” y se dispusieron a resistir cualquier intento de robo en el que se pudieran encontrar.

Raúl Alfonsín, perdida toda capacidad de respuesta, decidió anticipar la entrega del poder en cinco meses. Carlos Saúl Menem, triunfante en los sufragios de mayo en representación del Partido Justicialista, asumió la jefatura de estado el 8 de julio de 1989.

El ascenso político del gobernador riojano Carlos Menem constituyó una sorpresa para gran parte de los argentinos (Campos Salvá, 1998). Desde una plataforma electoral que prometía el salarizado, esto es, un gran aumento de salarios y la revolución productiva, la fórmula Menem-Duhalde triunfó en las elecciones presidenciales frente al binomio Angeloz-Casella, de extracción radical.

Tras anunciar acuerdos con la oposición, el nuevo Presidente envió al Congreso las leyes de Emergencia Económica y Reforma del Estado, las que fueron aprobadas por amplia mayoría y definieron el estilo de política que habría de seguir en adelante.

En materia económica los primeros dos años transcurrieron con grandes altibajos en el alza de precios hasta que, en 1991, el entonces titular del Ministerio de Economía, Antonio Erman González, tomó la primera medida drástica: el estado retuvo los depósitos de los ahorristas con el fin de evitar los permanentes desequilibrios en la relación peso-dólar.

La inestabilidad se prolongó hasta que asumió Domingo Cavallo como ministro de Economía, quien estableció el principio de estabilidad económica mediante el Plan de Convertibilidad (abril de 1991). El peso reemplazó al austral, se estableció una paridad cambiaria por el cuál un peso valía un dólar y se prohibió la emisión espúrea de dinero. Con estas medidas se detuvo la inflación y quedaron congelados los salarios.

Por otra parte, se inició una política de privatizaciones de la mayoría de las empresas públicas, entre las que se encontraban las de servicios, como aerolíneas, ferrocarriles y subterráneos, energía eléctrica y teléfonos, correo, gas y obras sanitarias, entre otras.

El objetivo era conseguir la reducción de los gastos del Estado y de la deuda externa contraída durante los gobiernos anteriores. Además, parte de dicho endeudamiento se renegoció en cuotas a largo plazo, enmarcadas dentro del proyecto de refinanciación lanzado por el Secretario de Estado norteamericano, James Brady.

Asimismo, el gobierno profundizó las relaciones comerciales con Brasil, Paraguay y Uruguay a través de la organización del Mercado Común del Sur, denominado MERCOSUR. Sin embargo, la suspensión de restricciones a las importaciones, sumada a una política económica tendiente a favorecer los grandes emprendimientos, provocó la crisis de la pequeña y mediana empresa, que no pudieron acomodarse al nuevo sistema imperante.

Desde el punto de vista político, durante la primera presidencia de Menem se indultó a los jefes militares y dirigentes guerrilleros procesados y condenados en el denominado "Juicio a las Juntas" durante el gobierno radical. Esto provocó innumerables expresiones de indignación y protesta por parte de los organismos defensores de los derechos humanos.

Además, el gobierno suprimió el servicio militar obligatorio y creó el servicio militar voluntario y profesional. Con esto se asestaba un golpe mortal al “militarismo”. Desde 1943, estos habían actuado directa o indirectamente en el escenario político argentino y el balance social era muy desfavorable (Sebrelli, 1999).

Con la firma del llamado “Pacto de Olivos” entre el Presidente Menem y el líder radical Alfonsín, se acordó el llamado a elecciones de diputados constituyentes para reformar la Constitución. El objetivo perseguido por el gobierno era claro: posibilitar la reelección presidencial en 1995. Para la UCR esta decisión significaría la peor participación electoral de su historia contemporánea.

Sin embargo, un grupo de dirigentes peronistas que no compartían el manejo ultraverticalista de Menem y su enconado rechazo al nacimiento de líneas de pensamiento diferentes dentro del Justicialismo, se escindieron y crearon su propio partido. Empezaba a constituirse el Frente del País Solidario (FREPASO).

Frente del País Solidario (FREPASO) (1993)

Desde diferentes vertientes del peronismo, José Octavio Bordón (gobernador de la provincia de Mendoza entre 1987 y 1991 y luego senador) y Carlos “Chacho” Alvarez, diputado nacional por la Capital Federal, habían manifestado su oposición al manejo que Carlos Menem hacía del partido. Bordón, quien había renunciado en 1989 a aceptar un ministerio nacional, venía realizando un meticuloso trabajo en diferentes provincias en la formación de cuadros dirigenciales con el partido PAIS. Alvarez -por su parte- había conformado con el Frente Grande un bloque disidente a la conducción oficial dentro de la Cámara de Diputados y contaba con un pequeño número de adherentes. La agrupación hizo su presentación en los comicios parlamentarios de 1993 en donde logró incluir 11 legisladores nacionales. En las elecciones presidenciales de 1995 se transformaron en la segunda fuerza, ya que su fórmula Bordón-Alvarez obtuvo alrededor del 32 % de los sufragios y elevó a 40 sus diputados, rompiendo el histórico bipartidismo entre el PJ y la UCR. Esta última realizó su peor elección desde 1931 ya que sus candidatos (Massaccesi-Hernández) apenas alcanzaron un 16 % del total de los votos. A partir de 1997 forma parte de la denominada Alianza integrada por la Unión Cívica Radical y otros partidos menores, aunque no pudo conciliar posiciones en todos los distritos. Sin embargo, este frente electoral se impuso en los comicios para constituyentes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Senadores porteños posibilitando el surgimiento de una nueva figura en el firmamento político: Graciela Fernández Meijide. También triunfó su candidato a Jefe de Gobierno, Fernando De La Rúa. Para los comicios nacionales de octubre de 1999, propuso la fórmula De la Rúa-Alvarez (Presidente y Vice) y Fernández Meijide (Gobernador de Buenos Aires).

La reforma constitucional le permitió a Carlos Menem ser el cuarto presidente argentino en ser reelegido, después de Roca, Yrigoyen y Perón. En la oportunidad fue acompañado por Carlos Ruckauf como vicepresidente.

Durante su segunda gestión iniciada a partir de su triunfo electoral del 14 de mayo de 1995 con más del 50 % de los votos y luego de seis años de gestión, Menem mantuvo la política económica iniciada en 1991 y basada en la paridad cambiaria, la estabilidad de precios y el libre mercado. El ejecutor de esta política fue el nuevo ministro de Economía Roque Fernández, quién asumió la titularidad del ministerio, a raíz de la “renuncia” de Domingo Cavallo el 26 de julio de 1996.

Este inmediatamente se transformó de técnico en político y creó su propia agrupación con vistas a los comicios de 1999: Acción por la República.

Acción por la República (1997)

Este partido surge alrededor de la figura del Ex-ministro de Economía Domingo Felipe Cavallo, ideólogo del denominado Plan de Convertibilidad en práctica en nuestro país desde 1991. Tras su alejamiento de la función pública en 1996 asumió una postura totalmente crítica hacia la conducción política de Menem. A comienzos de 1997 decidió constituir su propio movimiento, el cuál le permitió obtener una banca de diputado nacional. En términos generales, su plataforma económica pretende profundizar el modelo implementado con la convertibilidad, pero con una administración eficiente de los recursos y desterrando la corrupción de todos los niveles del Estado. Su hipótesis de máxima para los comicios presidenciales de 1999 buscará evitar la polarización PJ-Alianza para negociar ante una eventual segunda vuelta (ballotage), para los casos en que el primer candidato no obtenga el 45 % de los sufragios o la diferencia entre el primero y segundo más votados no supere los 10 puntos. Acompaña en la fórmula como candidato a vicepresidente el Ex-ministro de Trabajo y dirigente salteño Armando Caro Figueroa.

El domingo 24 de octubre de 1999 se llevaron a cabo los últimos comicios presidenciales del siglo XX. Las encuestas previas señalaban una amplia ventaja para los candidatos de la Alianza UCR-Frepaso (De la Rúa-Alvarez) por sobre los del Partido Justicialista (Duhalde-Ortega).

La realidad de las urnas confirmó los pronósticos previos, resultando electo Fernando De la Rúa con aproximadamente el 48 % de los sufragios mientras Duhalde cosechaba poco más del 37 %. Como tercera fuerza se ubicaba el partido del Ex-ministro de Economía Domingo Cavallo que alcanzaba algo más del 10 % de total de votos.

La gente había votado un cambio, rompiendo la hegemonía de diez años de gobiernos justicialistas. Sin embargo, la tarea no le será fácil al nuevo presidente, ya que en 15 de las 23 provincias (65 %) triunfó electoralmente el PJ, no posee mayoría propia en Diputados y hasta el año 2001, cuando los senadores pasarán a ser elegidos por voto directo, esta Cámara le será políticamente adversa. (Ver en Anexos, gráfico 14).

9. Conclusiones del capítulo

De la revisión histórica de los partidos políticos nacionales fundados en el período comprendido entre 1856 hasta 1997 surge que, sobre un total de 37 agrupaciones

reconocidas a la fecha solamente perduran 14, lo que equivale aproximadamente a un 38 %.

Entre los partidos actualmente vigentes en términos institucionales y electorales, solamente la Unión Cívica Radical pertenece al siglo pasado ya que fue fundada en 1891. El resto posee una vida útil promedio de poco más de 37 años.

En términos relativos, esto significa que la única agrupación con más de cien años en la vida política argentina representa apenas un 2,7 % sobre el total de partidos fundados y un 7,1 % sobre los partidos sobrevivientes.

Indudablemente la razón de la poca continuidad en el tiempo de esta herramienta fundamental para el ejercicio de la democracia tiene su origen en la profunda inestabilidad política e institucional que sufrió la Argentina desde su independencia.

Mariano Grondona en *Las condiciones culturales del desarrollo económico* (1999) divide a la historia política contemporánea de la Argentina en dos grandes fases. La primera denominada de inestabilidad, duró entre 1930 y 1955 y estuvo contenida por los liderazgos de Justo y Perón.

En esos 25 años, Argentina tuvo ocho presidentes. Cuatro fueron constitucionales (Justo, de 1932 a 1938, Ortiz y Castillo de 1942 a 1943 y Perón, de 1946 a 1955) y otros cuatro fueron militares: Uriburu, de 1930 a 1932, el general Rawson, aunque por pocas horas luego del golpe del 4 de junio de 1943 que derrocó a Castillo y los generales Ramirez y Farrell, entre 1943 y 1946.

Como resultado surge una media de tres años y dos meses por presidente, pero a pesar de ello se permitieron gobiernos sustentables.

Sin embargo, en la segunda fase que va entre 1955 a 1983, Argentina tuvo nada menos que dieciséis presidentes. Nueve presidentes militares (Lonardi y Aramburu, de 1955 a 1958; Onganía, Levingston y Lanusse, de 1966 a 1973; Videla, Viola, Galtieri y Bignone, entre 1976 y 1983) y seis constitucionales (Frondizi, de 1958 a 1962; Illía, de 1963 a 1966; Cámpora, Lastiri, Juan Domingo Perón e Isabel Perón, entre 1973 y 1976).

A estos habría que sumar la breve presidencia de Guido, un civil bajo sitio militar, de 1962 a 1963. En promedio, 21 meses por presidente. Este período se denomina de ingobernabilidad, porque en su transcurso, mientras los presidentes se sucedían rápidamente sin hacer pié en un gobierno que mereciera el nombre de tal, el país estaba lisa y llanamente, al borde de la anarquía (Grondona, 1999).

Por otra parte, se manifiesta claramente un esquema de constitución de grupos políticos ligados fuertemente al personalismo de su fundador o líder carismático y no al desarrollo de una idea filosófica o una plataforma orgánica de gobierno.

De los 37 partidos políticos con reconocimiento nacional, 25 (67 %) nacieron por disputas por espacios personales de poder entre sectores internos que terminaron escindiéndose. Solamente 12 (33 %) son el resultado de ideologías o posiciones, que, en su momento, se interpretaron superadoras.

Entre los casos más destacados y dentro del primer grupo de referencia encontramos, por ejemplo, la creación en 1862 de los partidos Nacionalista y Autonomista, fruto de las diferencias personales entre Mitre y Alsina; la división del partido Federal Reformista en Blanco (simpatizantes de Lopez Jordan) y Colorado (antijordanistas) y el partido Republicano formado por Adolfo Mitre, hijo del general.

En esta misma dirección ubicamos a las agrupaciones fundadas por influjo de Perón-radical, la primera y conservadora, la segunda- para debilitar sus estructuras de base: la U.C.R. Junta Renovadora (J. Hortencio Quijano) y el partido Independiente (Alberto Tessaire, Hector Cámpora); la separación en 1957 de la U.C.R. Intransigente (Frondizi) y la U.C.R. del Pueblo (Balbín) al no poder conciliar ambos sus aspiraciones presidenciales. Posteriormente, la primera se volvería a desmembrar en dos líneas: M.I.D. (Frondizi-Frigerio) y el partido Intransigente (Allende).

Lo llamativo es que, de los 25 partidos personalistas, solamente un poco más de un tercio (9 agrupaciones) sobreviven electoralmente, de los cuáles el caso más paradigmático es el del Partido Justicialista, que aún gana elecciones, imprimiendo el escudo en cada voto, entonando la marcha e invocando el nombre y los retratos de Juan Perón y Eva Perón, a más de 25 y 47 años de sus respectivas desapariciones físicas.

En el otro extremo, los partidos ideológicos poseen un porcentaje más alto de permanencia, ya que a la fecha persisten 5 grupos políticos de los 12 creados, un 42 %, aunque con una representación electoral muy poco significativa.

En este grupo encontramos, entre otros, a los partidos Comunista (1920), Demócrata Nacional (1931), Conservador Popular (1956), Demócrata Cristiano (1958), y la Unión del Centro Democrático (1982).

Finalmente, en los albores del próximo siglo, se vislumbra un bipartidismo “de hecho”, cosa que por otra parte no es nueva en la Argentina. El primer ejemplo en el país fue la división entre unitarios y federales.

De 1890 a 1943, radicales y conservadores canalizaron la vida política. Desde 1945 a 1983, el peronismo reemplazó a los conservadores como uno de los términos del bipartidismo, en tanto los radicales pasaron a expresar el antiperonismo.

Estos tres bipartidismos, que cubren gran parte de la historia argentina, tuvieron un rasgo en común: la intolerancia.

Como señala Grondona, la intolerancia es un “agudo encono” por efecto del cuál un partido prefiere la ruptura de las reglas constitucionales si ésta es la condición para

impedir que su rival llegue al poder o continúe en él.

Bajo el influjo de la intolerancia los partidos predominantes dejan de verse uno al otro como adversarios que compiten en el marco de las reglas por ambas aceptadas, para verse como enemigos cuyo designio común es la eliminación del otro.

En definitiva, nuestra historia reciente tiene dos hilos conductores. El primero, es político: la construcción y destrucción del poder presidencial. El segundo es cultural: la lucha centenaria entre la intolerancia y la tolerancia.

3.3.4. Política y pasado

1. El marco institucional

Santiago del Estero asoma al nuevo siglo inmerso en una profunda crisis política y económica. La consagración gubernativa del doctor Dámaso E. Palacio en 1898, casi a regañadientes del interesado, trajeron cierta paz bucólica a las intranquilas aguas políticas lugareñas. Sin embargo, el nuevo mandatario no quería dejar la fluida vida jurídica cordobesa y sus vinculaciones sociales. Frisaba entonces poco más de 40 años, la mayor parte transcurridos en la provincia de Córdoba donde llegó a ser ministro del gobernador Marcos Juárez.

Una semana después la tarde santiagueña se conmovió por el estallido de estruendosas bombas y el voceo callejero de un nuevo órgano periodístico. Nació el diario “El Liberal”, fundado por Juan A. Figueroa. El 3 de noviembre de 1898 entre el bochorno de las altas temperaturas veraniegas, la ciudad tuvo su diario para dar testimonio e información de todas sus actividades.

La gestión oficial se caracterizó por la recaudación escrupulosa de la renta pública, la contracción del gasto e incluso la paralización de obras fundamentales en razón del déficit imperante y las penurias financieras. Por decreto del 9 de marzo de 1899, y en una de sus medidas más cuestionadas, el gobernador suprimió el régimen municipal en la provincia en tren de economías a pesar de que dicha creación era constitucional, según el artículo 173 de la ley fundamental santiagueña de 1884. Sin embargo, anunció iniciativas recomendables en el área educativa: reforma de la ley de renta escolar, nuevo reglamento general de escuelas y plan de estudios primarios (Alen Lascano, 1996).

Desde el punto de vista económico las estadísticas demostraban evidentes signos desfavorables. Solamente existían sembradas unas 26.900 hectáreas sobre una superficie de 150.000 potenciales, distribuidas de la siguiente manera: maíz 11.200 has, trigo 8.600, alfalfa 6.300 y caña de Azúcar 800. Acosado por las deudas, Saint Germain un pionero en la explotación azucarera se suicidó en 1893, desapareciendo de esa forma el progresista ingenio Contreras. Los restantes siguieron igual camino y hacia 1899 subsistía solamente el ingenio de Colonia Pinto, destinado a sucumbir muy pronto.

2. Los rumbos santiagueños de principios de siglo

El gobernador Palacio debió rendir su primera prueba de “fervor democrático” en las elecciones de tres diputados nacionales convocadas para el 11 de marzo de 1900. Su desarrollo vicioso y fraudulento obligó a la oposición al abandono de los atrios electorales. Organizaron manifestaciones de protesta que culminaron en graves enfrentamientos armados. Las denuncias opositoras revelaron un muerto y un herido grave entre las víctimas mayores del ataque policial.

Al descrédito político se contraponían, entre las pocas buenas nuevas que recibió la opinión pública, la sanción de una nueva Ley Orgánica de Tribunales seguida de los Códigos de Procedimientos (en materia civil y comercial y luego criminal y correccional) debido a las preocupaciones jurídicas del doctor Palacio, consecuencia de su formación universitaria.

Las instituciones legales eran perfectas, dignas del civismo francés y el constitucionalismo norteamericano, pero carecían de vida auténtica. El país real iba por otros carriles y el pueblo estaba ausente de esta juridicidad artificiosa, vulnerándose sus derechos y sin participar de la vida pública de la época, que se reservaba a una minoría selecta (Alen Lascano, 1996).

Escéptico y hastiado de todo, el gobernador Palacio no esperó terminar su mandato, con lo cuál hubiera dado un ejemplo de estabilidad institucional, después de tanto períodos interrumpidos e intervenciones federales. Cuatro meses antes renunció, asegurándose la elección como senador nacional y pactando el trueque con don Pedro S. Barraza que culminaba su mandato.

Terminó su período hasta el 28 de octubre siguiente el vicegobernador Remigio Carol, asumiendo en esa fecha la nueva fórmula impuesta desde las combinaciones del despacho oficial: Pedro S. Barraza gobernador, Ricardo Villar vice. La consolidación del Partido Autonomista Nacional (PAN) en Santiago del Estero constituía otra demostración triunfal del poder absoluto que ejercía el presidente Julio Argentino Roca.

Como continuidad de los clubes políticos del siglo XIX que respondían a los distintos gobiernos nacionales de turno y a sus cabezas visibles como conductoras de movimientos de opinión, los partidos políticos “provinciales”, llamados Unión Popular, Autonomista Independiente, Republicano o Nacional eran, en definitiva, una combinación de conservadorismo con algunas ideas liberales y estaban representados por hombres pertenecientes a antiguas familias santiagueñas arraigadas en el poder a través de las sucesivas conducciones de gobierno. (Tenti de Laitán, 1998)

3. Los gobiernos entre 1901 y 1904

Al nuevo gobernante le tocó dar cumplimiento a la ley del 9 de agosto de 1902 que declaraba necesaria una reforma constitucional. Por primera vez la legislatura

ordinaria perdía sus funciones reformadoras y el 1 de marzo de 1903 se eligieron convencionales previamente surgidos de un acuerdo político entre el oficialismo, los pellegrinistas, los mitristas y grupos menores. Vino a presidirla por el doctor Dámaso Palacio quien cumplió acabadamente su función de eximio jurista.

El 2 de agosto se sancionó la nueva constitución destinada a regir la vida provincial desde el 1 de enero de 1904. Entre las reformas más importantes se mencionan, entre otras:

1. Desaparición del senado y vuelta al sistema unicameral sin vicegobernador electivo.
2. Mandato de 4 años para el poder ejecutivo, sin posibilidad de reelección.
3. Constitución de la Legislatura por 20 diputados, reelegibles
4. Integración de la Corte Suprema por 3 miembros inamovibles durante 6 años
5. Creación de una Junta y el Registro Electoral uniforme para toda la provincia
6. Organización del régimen municipal con un intendente nombrado por el Poder Ejecutivo
7. Incorporación del sostenimiento al culto católico, en oposición a la precedente

Durante su gobierno, Barraza puso énfasis en aspectos educacionales preocupantes. A la sazón, él era maestro y profesor graduado en la Escuela Normal de Paraná (Entre Ríos), e imbuido del positivismo liberal impulsó realizaciones afines a la formación. La matrícula escolar alcanzó los 11.000 alumnos y se crearon numerosas escuelas rurales.

Desde el punto de vista político la alternativa electoral santiagueña tuvo vinculación directa con la política nacional. Bartolomé Mitre renunció a su banca senatorial en 1902 y anunció su alejamiento de la vida pública, “como necesidad impuesta por la ley del tiempo”, según dijo en pudorosa referencia a su avanzada vejez. Los mitristas quedaron desamparados pues la Unión Cívica Nacional (UCN) desapareció también, y resolvieron organizar una nueva fuerza: el Partido Republicano.

En octubre de 1904 terminaban sus mandatos el presidente Julio Argentino Roca y el gobernador Pedro Barraza. La coincidencia repetía acontecimientos casuales ya ocurridos, pero no era óbice para el renovado agitarse de las adormecidas aguas políticas.

Decidido a impedir la candidatura presidencial de Pellegrini, el general Roca dejó en el vicepresidente Quirno Costa la aparente iniciativa personal de invitar a una convención de notables que indicarían la fórmula presidencial para el próximo período.

Todo el régimen y su “establishment” económico-cultural serían llamados a suplir la voluntad popular, la única que no contaba para el comicio. Así es como el 12 de octubre de 1903 la convención, hábilmente asediada y digitada por Roca, eliminó la postulación de Pellegrini y eligió candidato a presidente al doctor Manuel Quintana.

La elección nacional del 10 de abril de 1904 significó la prosecución de las mismas parodias electorales del régimen. La Unión Cívica Radical (U.C.R.) proclamó la abstención intransigente sugerida por Hipólito Yrigoyen y terminó la reorganización partidaria nacional.

El mandato del gobernador Barraza concluyó el 28 de octubre de 1904. Le sucedió el doctor José D. Santillán, quién ocupaba el rango de senador nacional desde 1902 y entroncaba con la vieja oligarquía política y la sociedad más conservadora.

Durante su gestión mereció acerbas críticas de fraude y nepotismo, sin embargo, se ufano de posibilitar el funcionamiento de alrededor de 200 escuelas provinciales que recibían a más de 15.000 alumnos a cargo de 327 profesores. La memoria administrativa de 1905 registró, en el aspecto económico, las siguientes superficies sembradas: 23.727 has. de maíz, 9.441 de alfalfa, 9.420 de trigo, 1.808 de caña de azúcar y solamente 151 de algodón. En existencias ganaderas: 431.722 vacunos, 382.981 lanares, 298.408 cabríos, 71.202 caballares, 29.016 mulares y 18.858 asnares.

4. Las revoluciones de 1905 y 1908

Vulnerada sistemáticamente la voluntad popular, las protestas cívicas se transformaron en revoluciones incruentas. El 4 de febrero de 1905 estalló una nueva lucha armada en las provincias de Buenos Aires, Mendoza y Córdoba. En esta última, las fuerzas rebeldes intentaron detener al general Roca que vacacionaba en su estancia de Ascochinga, sin lograr alcanzarlo. El ex presidente huyó a caballo acompañado de algunos amigos y cubrió los 35 kms. hasta estación Sarmiento donde hizo armar un tren especial en el cuál partió hacia el norte donde esperaba concentrar la resistencia gubernamental.

Sin ramificaciones nacionales en esos momentos, se gestaba localmente una revolución organizada por los opositores a Santillán. El 31 de mayo de 1905 un grupo capitaneado por el estudiante de medicina Juan B. Castro y su hermano Sofanor secuestraron al gobernador y a su esposa, doña Catalina Palacio, del tren que los traía desde Buenos Aires e intimaron la renuncia del mandatario.

Santillán negóse a tal propósito, pero aceptó finalmente y bajo presión, telegrafiar a las autoridades nacionales solicitando la intervención federal de la provincia. Sin embargo, al conocer el fracaso revolucionario en Santiago y ante el acoso del ejército nacional, los rebeldes decidieron rendirse y entregar las armas.

El gobernador y su esposa pudieron llegar finalmente a la capital santiagueña el 3 de junio mientras que los presos fueron puestos a disposición de la justicia federal, y después de largos meses de cárcel recibieron el indulto del nuevo presidente Figueroa

Alcorta en marzo de 1906.

El episodio reveló la fibra política del joven Juan B. Castro -luego gobernador entre 1932 y 1936- pero no desanimó a los conspiradores, quienes mantenían en estado latente una nueva revolución.

Precisamente la elección de diputados nacionales en marzo de 1908 fue el suceso desencadenante del recrudecimiento opositor. El consabido fraude y las reiteradas acusaciones de nepotismo quedaron confirmadas al elegirse como diputado, sobre tres bancas posibles, a Mariano Santillán, hermano del gobernador. La revolución estalló un mes más tarde dejando como saldo once muertos y la intervención militar de la provincia con el objeto de reponer a las autoridades depuestas.

Sostiene Luis Alen Lascano, que la revolución de 1908 respondió a urgencias locales y fue producto de una aproximación espontánea de hombres de diversos núcleos políticos ante un estado de descomposición administrativa evidente. De ahí su inmediata popularidad y su perduración en el recuerdo histórico santiagueño como una de las grandes gestas cívicas del pasado.

Santillán debió resignar sus aspiraciones de postular a su amigo el senador Luis G. Pinto que finalizaba su mandato y buscar una conciliación política que permitiese encontrar un candidato transaccional. El 28 de octubre de 1908 José D. Santillán transmitió las insignias gubernativas al doctor Dámaso Palacio, llamado a la primera magistratura por segunda vez en poco tiempo.

Sin embargo, un año y medio después, el 31 de marzo de 1910 elevó su renuncia a la legislatura en canje por una magistratura apoltronada. Fue nombrado vocal de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, seguro retiro porteño desde una elevada y perpetua función judicial, ajena a los vaivenes de la política provinciana. Desdén altivamente el destino santiagueño que le honrara doblemente y al cuál en dos oportunidades mostrara su indiferencia, y transcurrió sus últimos días de juez en Buenos Aires hasta su deceso en 1923.

5. Reforma constitucional y sucesión política

Conforme la sucesión constitucional, la legislatura eligió gobernador al presidente de dicho cuerpo doctor Manuel Argañarás, quien tomó posesión del cargo el día 4 de abril.

En su mensaje de asunción, el nuevo mandatario prometió la construcción de nuevos edificios escolares, obras de vialidad e irrigación y sufragio universal, secreto y obligatorio, en línea con el nuevo presidente Roque Saenz Peña elegido para el período 1910-1916. Según datos oficiales, sobre 50.000 niños en edad escolar, concurrían a las aulas solamente 28.700.

Durante su gobierno tuvo el honor de presidir dos hechos de singular trascendencia: la restauración del obispado local después de dos siglos, designándose a Monseñor

Juan Martín Yañiz y Paz como nuevo pastor y la inauguración del monumental Teatro 25 de Mayo en conmemoración al centenario de la revolución de 1810.

Paralelamente, la legislatura declaró la necesidad de una reforma general de la Constitución de 1903. Sin embargo, la convención, con mayoría oficialista, no realizó reformas sustanciales. Quedó bien delimitada la sucesión institucional, creó el jurado de juicio político y estuvo a punto de suprimir el sostenimiento del culto católico, como lo disponía la Constitución vigente.

Terminaba su mandato el doctor Argañarás y resultó agraciado con el favor oficial para sucederlo el ex senador nacional doctor Antenor Alvarez. El balance periodístico del mandato de aquel fue condenatorio: “El revolucionario de 1892 ha resultado una desilusión, falto de carácter y de lealtades” (Diario El Liberal, 1912).

Los comicios gubernativos tuvieron lugar el 3 de marzo de 1912 sin la vigencia de la nueva legislación electoral impulsada por el presidente Saenz Peña. El candidato de la Unión Nacional (UN) doctor Antenor Alvarez ganó cómodamente obteniendo 14 electores del colegio electoral provincial y don Pablo Lascano, del Partido Demócrata (PD), 6. Los comicios para diputados nacionales consagraron el 7 de abril inmediato las candidaturas de la UN, envueltos en apasionadas controversias.

El historiador Luis Alen Lascano describe, con singular énfasis, la vivencia política de la época:

“Los partidos ansiaban sacudir la indiferencia ciudadana, producto del fraude inveterado, y se producía un despertar esperanzado. Frente a los conglomerados circunstanciales y sus denominaciones partidarias ocasionales, nacidos al calor de los oficialismos o para combatirlos y sucederlos con las mismas prácticas corruptas, la U.C.R. a pesar de los sucesivos desgarramientos, ofrecía una personalidad diferenciada. Era el único partido nacional, permanente, abanderado de ideales históricos que ofrecía la reivindicación popular, el desagravio nativo y un orden social igualitario contra los privilegios oligárquicos. Las fuerzas locales trataban de emularla, o evolucionaban hacia sus filas, pues era indudable que se avecinaban otros tiempos”

La tarea gubernativa del doctor Alvarez fue digna de su capacidad científica, de sus vinculaciones nacionales y del renombre conquistado en actividades políticas e intelectuales. Durante su gobierno sufrió importantes reformas la legislación impositiva, se hizo un inventario de los bienes estatales, se construyeron nuevos canales que ampliaron en 10.000 hectáreas la capacidad de riego, se fundaron 106 escuelas primarias, se estableció el descanso dominical y se reformaron las leyes de educación y de jubilaciones al magisterio.

En 1914 tuvo lugar el 3° Censo Nacional, que dio un total de 7.885.237 habitantes en todo el país y 261.678 habitantes en Santiago del Estero. La tasa de analfabetismo ascendía al 66,2%, es decir, 66 de cada 100 personas mayores de 14 años era

analfabeta, cuando el promedio del país había decrecido al 35,9%.

La ciudad capital, por su parte, con 23.479 habitantes se ubicaba en el puesto 13° dentro de las ciudades argentinas. Por su volumen demográfico Santiago ocupaba el segundo lugar del orden regional detrás de Tucumán, aunque todo el conjunto del noroeste argentino (NOA) representaba en 1914 el 13% de la población total del país, mientras que el Gran Buenos Aires ya absorbía el 25,8% y configuraba la macrocefalia centralista metropolitana sobre el interior tradicional.

Un infausto hecho de amplia repercusión política, por sus consecuencias mediatas, fue la muerte del diputado nacional Lugones Vieyra ocurrida en enero de 1915. Enemistado con el doctor Manuel Cáceres, director del diario “El Siglo” y recio polemista contra los desmanes oficiales, llegaron a un violento altercado en plena vía pública. Cáceres creyó ser atacado físicamente y respondió con un disparo de revolver que mató a Lugones. Sin embargo, y no obstante su posición opositora, fue sometido a un juicio imparcial y salió libre.

La vacante parlamentaria de Lugones se cubrió mediante una convocatoria especial a elecciones en abril de ese mismo año. En ella se enfrentaron el candidato de la Unión Democrática -última denominación del oficialismo local- Pedro S. Gómez y Ernesto Jerez de la Unión Cívica Radical, que abandonaba su histórica postura abstencionista. Y en su primera participación electoral, la U.C.R. ganó por 12.582 votos contra 9.779 de Gómez.

El diario El Liberal tituló en aquella ocasión celebrando el triunfo: “Desde hace 30 años no se ha conocido un solo caso en que el gobierno pierda una elección. El civismo está de parabienes”.

6. Yrigoyen Presidente, Cabanillas Gobernador

En 1916 terminaba el período presidencial que inició Roque Saenz Peña, y que, debido a su muerte, completó Victorino de la Plaza. Las largas vigilias yrigoyianas tocaban a su fin, y la convención nacional reunida en marzo proclamó la fórmula Hipólito Yrigoyen-Pelagio B. Luna.

Los comicios se desdoblaron según la competencia jurisdiccional: los de electores a gobernador, el 5 de marzo; a presidente y diputados, el 2 de abril. Sin posibilidades de solucionar la pugna interna, los radicales llegaron al comicio gubernativo divididos en dos fracciones, por lo que el fuerte poderío conservador halló expedito el camino del triunfo y consagró para el nuevo período a don José Avelino Cabanillas, ex legislador y candidato de la Unión Democrática (UD).

El sabor amargo de la derrota hizo que los partidarios de Yrigoyen estrecharan filas en torno de una sola lista de electores y diputados nacionales para la contienda del 2 de abril. Estos últimos se integraban con los doctores Santiago E. Corvalán y Octavio Cordero, finalmente electos. En la aurora de un nuevo amanecer nacional, Hipólito Yrigoyen asumió la presidencia un 12 de octubre de 1916. En Santiago del

Estero el doctor Alvarez entregó las insignias gubernativas a don José Cabanillas el 28 de ese mismo mes.

A diferencia de su antecesor, el gobernador Cabanillas fue un hombre práctico, casi un autodidacto hecho en los enredos políticos, escrupuloso custodio de la renta pública, autor de pocas pero destacadas iniciativas oficiales. Gobernó jaqueado por la oposición radical, entre los críticos locales ansiosos de una intervención federal y un gobierno nacional adverso.

Sin embargo, durante su mandato se controló el gasto público, se pagaron puntualmente los sueldos al personal de la administración pública y el presupuesto arrojó superávit. Fue pavimentado el casco céntrico y se accedió el uso de la usina eléctrica para el suministro de corriente y alumbrado a la ciudad.

A pesar de ello los radicales no cejaron en su prédica intervencionista, quienes estaban decididos a desenmascarar la irrepresentatividad del régimen gobernante. La oportunidad de esa demostración llegó con los comicios de renovación parlamentaria nacional efectuados el 3 de marzo de 1918. Desde el Ministerio del Interior se designó un veedor federal.

La parodia electoral resultó finalmente descubierta: urnas violadas y sobres marcados, expulsión de fiscales y mesas donde oficiaban de presidente el gobernador y los ministros, completaban una amplia gama de arbitrariedades. Sobre un total de 287 mesas electorales, funcionaron 272 y debieron anularse 142. El veredicto fue lapidario, debiendo invalidarse los comicios.

Ante la acefalía de la representación parlamentaria se convocó a nuevas elecciones el 6 de abril de 1919. Con la garantía de efectivos del ejército que fiscalizaron el acto y custodiaron todo su desarrollo, el triunfo quedó en manos de la U.C.R. que acumuló 18.177 votos sobre 12.289 del oficialismo. Solo así pudo ser vencido el viejo régimen oligárquico.

Las falencias de la situación institucional santiagueña se asemejaban a la salud del mandatario, sensiblemente desmejorada. A principios de febrero de 1919, el gobernador Cabanillas solicitó licencia y delegó el mando en el presidente legislativo Juan Anchezar. Trasladado y atendido en Buenos Aires, allí falleció el 26 de junio de 1919. Fue el primero y, hasta ahora, único gobernador muerto durante su mandato, en la historia santiagueña.

ETAPA CONSERVADORA (1898-1919)

CUADRO 2: GOBERNADORES CONSTITUCIONALES

PERIODO DE GOBIERNO	MANDATARIO	OBSERVACION
1898 - 1901	Dámaso E. Palacio	Renunció
1901 - 1901	Remigio S. Carol	
1901 - 1904	Pedro S. Barraza	
1904 - 1908	José D. Santillán	
1908 - 1910	Dámaso E. Palacio	Renunció
1910 - 1912	Manuel Argañaraz	
1912 - 1916	Antenor Alvarez	
1916 - 1919	José A. Cabanillas	Falleció en ejercicio
1919 - 1919	Juan Anchezar	Intervenido

CUADRO 3: SENADORES NACIONALES ELECTOS

MANDATO	OFICIALISMO	OPOSICION
1895 - 1901	Pedro S. Barraza	
1901 - 1908	Dámaso E. Palacio	
1902 - 1904	José D. Santillán	
1904 - 1912	Luis G. Pinto	
1909 - 1912	Antenor Alvarez	
1910 - 1916	Manuel Lainez	
1912 - 1922	Francisco Castañeda Vega	

CUADRO 4: DIPUTADOS NACIONALES ELECTOS

FECHA COMICIO	OFICIALISMO	OPOSICION
23/02/1902	Fel�x Cordero Manuel Sibilat Fernandez	
13/03/1904	Napoleón Barraza Manuel Argañaraz Antenor Alvarez	
15/05/1906	Pedro S. Barraza Francisco Castañeda Vega	
12/03/1908	Mariano Santillán Pedro Olaechea y Alcorta (Dámaso B�ltran) Guillermo Olivera	
11/07/1910	Antenor Alvarez Absalón Arias Francisco Castañeda Vega	
07/04/1912	Absalón Arias (Manuel Hernandez) José D. Santillan José A. Cabanillas	
22/03/1914	Raynerio Lugones Vieyra Nicanor Salvatierra	
18/04/1915		Ernesto Jerez
02/04/1916	Dámaso Jimenez Beltrán	Santiago Corvalán Octavio Cordero
06/04/1919		Manuel C. Cáceres Lauro Yolde

FUENTES: Alen Lascano, Luis C., “Historia de Santiago del Estero”, Editorial Plus Ultra, Buenos Aires, 1996 y Dirección de Información Parlamentaria, H. C. de Diputados de la Nación.

II. La Etapa Radical (1920-1943)

1. El inicio de una nueva era democrática

De acuerdo con el artículo 65° de la Constitución provincial, la legislatura eligió gobernador a Juan Anchezar -quién se desempeñaba interinamente- asumiendo ese carácter el 1 de julio de 1919. Este tenía conciencia de su precaria estabilidad y aún cuando no fue acusado de irregularidades personales, la intervención fue decretada en acuerdo de ministros por Yrigoyen el 17 de octubre.

Los fundamentos señalaban la culpabilidad pública del régimen contra quien se dirigía. La medida iba a reparar los fraudes de un sistema y no a castigar a un gobernante determinado. Todavía resultaba incomprensible el principismo del presidente Yrigoyen; la intervención iba contra el régimen, y no contra las personas; se proponía destruir un sistema irrepresentativo que conculcó la soberanía popular para devolvérsela al pueblo (Luis Alen Lascano, 1996).

La misión federal fue políticamente imparcial y a pesar de los esfuerzos del interventor Rodríguez Galisteo por integrar al radicalismo fracasó sus intentos conciliatorios. Las elecciones internas tuvieron lugar el 25 de enero de 1920, siendo vencedor el doctor Manuel C. Cáceres del comité oficial con 17.246 votos sobre los 8.671 obtenidos por la fracción disidente que encabezaba el doctor Pío Montengro.

Al asumir el primer gobernador radical en abril de 1920, Santiago del Estero era una provincia empobrecida y saqueada por largos años de predomnios oligárquicos. Un pueblo pauperizado y con elevadas tasas de analfabetismo. A la vez convivía un estado social semifeudal requerido por la monoproducción económica forestal que expoliaba los recursos naturales y explotaba la mano de obra compulsivamente.

Estas realidades insoslayables significaban un desafío para el nuevo gobierno: no bastaba la conquista del sufragio libre, el respecto constitucional y la mera enunciación de libertades políticas, es decir, las clásicas banderas opositoras del radicalismo para solucionar los acuciantes problemas. Se necesitaban acciones concretas.

Al inaugurar el período legislativo, el doctor Cáceres informó haber encontrado una cuantiosa deuda pública que demandaba una amortización semestral, lo cuál obligaría a adoptar severas medidas de austeridad y una cuidadosa inversión de la renta pública en obras indispensables.

En simultaneidad con los emprendimientos santiagueños, trajinaba los últimos días el gobierno del presidente Hipólito Yrigoyen. El 12 de marzo de 1922 la convención nacional proclamó la fórmula presidencial Marcelo T. de Alvear-Elpidio González, acabando con las aspiraciones del ministro del Interior el santiagueño -por adopción- Ramón Gómez quién pretendía ocupar el lugar de este último.

En medio de un enrarecido clima político, debido al distanciamiento protocolar del gobernador Cáceres con el presidente Alvear a raíz de un incidente con la oficialidad militar, se actualizó desde el Poder Ejecutivo un viejo proyecto de reforma constitucional que modernizara las instituciones locales. Los comicios de

convencionales se efectuaron el 7 de octubre de 1923 con un radicalismo dividido y ante la abstención de los demás partidos políticos.

La reforma de 1924 introdujo modificaciones necesarias, así reconocidas, una vez que las pasiones se aquietaron. Estableció la elección directa del gobernador, la representación de las minorías por el sistema de lista incompleta, la inamovilidad de los magistrados, la prohibición de los juegos de azar y un nuevo régimen educacional dotado de autonomía financiera, administrativa y técnica.

Sin embargo, los problemas del oficialismo eran insolubles y Cáceres tuvo que interponer un veto parcial a la nueva constitución que el mismo había prohijado. Esta situación atrajo severas críticas jurídicas y tantos cuestionamientos en la opinión pública, que tuvo que ser retirado a fin de evitar pretextos opositores que pudieran convalidar una intervención federal. Sin embargo, la suerte ya estaba echada. El Presidente Alvear en acuerdo de ministros firmó el decreto de intervención federal a Santiago del Estero el 13 de febrero de 1924.

Cáceres volvió al llano -relata Alen Lascano- *organizó su propia fracción radical e hizo frente a todos sus adversarios y ex amigos que se reagrupaban en un nuevo partido radical unificado buscando los favores del oficialismo nacional alvearista. Pronto vieron los políticos santiagueños que el comisionado federal distinguía entre los amigos del presidente Alvear (llamados antipersonalistas) y el resto. Sin embargo, surgió la necesidad de fusionar todas las fracciones; así le indicaban las autoridades nacionales si querían asegurar la conquista del nuevo gobierno.*

La nueva U.C.R. Unificada fue sellada el 4 de marzo y se la consideró una hábil maniobra política del senador Ramón Gómez. Pero no dio los frutos esperados. A la hora de las definiciones el internismo nacional se trasladó al ámbito local escindiéndose el ala yrigoyenista.

La intervención convocó a comicios en septiembre. Los unificados consolidaron su marcha bajo el peso orientador del gobierno nacional proclamando candidato a Dn. Domingo Medina, un hombre de marcado prestigio partidario y auténticos blasones en su larga lucha por el radicalismo y la democracia local.

El 14 de septiembre tuvieron lugar las elecciones de sistema indirecto porque la intervención no aplicó el voto directo de la controvertida reforma del gobernador Cáceres. Participaron la U.C.R. Unificada y su candidato a gobernador Domingo Medina, la U.C.R. Blanca de inspiración cacerista con el Ing. Manuel Gallardo como postulante y la U.C.R. Yrigoyenista con el Ing. Santiago Maradona a la cabeza. Los guarismos arrojaron 19.080 votos mayoritarios para Medina, contra 14.015 de Gallardo y 5.000 de Maradona.

2. Los gobiernos e instituciones del último lustro

Domingo Medina ejerció la gobernación santiagueña desde el 28 de octubre de 1924. Su mandato tuvo ambivalentes características.

Por un lado, la intensa politización, las continuas querrelas divisionistas y el apasionamiento propio del internismo radical, otorgaron una tonalidad

predominantemente política a todos sus actos oficiales, esterilizando las expectativas creadas ante su notoria ineptitud administrativa. Por el otro, Santiago creció en sus aspectos externos, en el fecundo desarrollo de inquietudes culturales, y este período acusó una intensa actividad de las instituciones privadas, que alcanzaron florecientes progresos literarios, educativos, religiosos y deportivos.

Sin embargo, signado por la crisis política y las interminables disputas separatistas propias del radicalismo, el gobierno de Medina no pudo realizar obra alguna. La honestidad, el desinterés y la austeridad del mandatario eran la única valla protectora de su personalidad, ante un creciente desorden gubernativo y episodios desdorosos que terminaban en una disminución de su menguada autoridad.

Se formaron entonces tres polos de poder político: los ministros, por un lado, el jefe de policía por otro y la legislatura, convertida en árbitro para inclinar la balanza hacia un lado u otro. En el medio actuaba el gobernador casi como una figura decorativa y vacilante.

En ese contexto se produjeron las elecciones para diputados nacionales el 7 de marzo de 1926. Desde noviembre anterior, los radicales negros (así llamados los partidarios de Medina en burlona alusión al color de su tez y en contraposición a los blancos, seguidores del doctor Manuel Cáceres) trajinaban nuevos acuerdos con otros sectores del partido, buscando revitalizar la alicaída U.C.R. Unificada y a la vez restarle posibilidades de triunfo al sector cacerista.

A fines de diciembre de 1925 quedaron tendidas las líneas electorales. El antipersonalismo unificado proclamó las candidaturas de Gabriel Chiossone (radical negro del gobernador Medina) y José Gregorio Abalos (del ala comandada por el senador Gómez), mientras que los Yrigoyenistas se encolumnaron detrás del binomio Arturo Echegaray Frías - Patricio Carol. El resultado fue más que elocuente: los unificados que obtuvieron 14.000 votos sobre 9.000 de los yrigoyenistas, que alcanzaron la única banca minoritaria.

La victoria electoral prolongó la agonía de un gobierno que se desmoronaba. En diciembre de 1927 la convención de la U.C.R. Unificada declaró al primer mandatario excluido del seno partidario y “apartado de los principios radicales”, según lo expresaba textualmente el acta.

Era el último empujón destinado a la desintegración gubernativa y política del antipersonalismo santiaguense. A su vez la Cámara de Diputados resolvió iniciarle juicio de destitución al gobernador, quien reaccionó desconociendo la composición de la legislatura, fundado en una arbitraria interpretación de la Constitución de 1911. Ante tal situación de descomposición social cuyas consecuencias afectaban las perspectivas futuras del antipersonalismo en el ámbito nacional, no quedó otra solución que la intervención federal por decreto de fecha 11 de enero de 1928. De tal modo se daba la paradoja que el presidente Alvear, agudo crítico de las intervenciones por decreto durante el gobierno de su antecesor Yrigoyen, intervino de la misma manera a los dos primeros gobiernos radicales de Santiago del Estero.

Fue designado interventor federal el subsecretario del Ministerio del Interior, Alfredo

Espeche, quien asumió el 17 de enero. Inmediatamente, convocó a elecciones para el 1 de abril. En acto conjunto debían elegirse ese día: electores presidenciales, diputados nacionales y provinciales y gobernador de la provincia en forma directa, aplicándose de ese modo las prescripciones de la reforma constitucional de 1924.

La posibilidad de conflictos internos llevó al comité nacional de la U.C.R. a intervenir el radicalismo santiagueño con el objetivo de armonizar el problema interno latente y lograr un equilibrio entre las ambiciones sectoriales en pos de la anhelada unidad electoral. El 4 de marzo la convención radical, organismo elector de los candidatos, inició sus deliberaciones.

En medio de un clima borrascoso, cruzado de recriminaciones entre las “barras bravas” y de un constante recuento de convencionales de cada sector, el resultado fue ajustadísimo: Santiago Maradona, 33 votos, Santiago Corvalán, 31 votos.

Por su parte, los unificados antipersonalistas también debieron hacer grandes esfuerzos y superar problemas, para aunar criterios en favor del doctor Juan B. Castro. Lo proclamaron candidato a gobernador en una sola lista de electores en apoyo de la fórmula presidencial Melo-Gallo. Finalmente, los restos del radicalismo negro del ex gobernador Medina impulsaron la candidatura a gobernador del coronel De la Zerda. Con todos estos nombres se llegaron al comicio general del 1 de abril de 1928.

Ese día funcionaron 403 mesas en la provincia y sobre un padrón actualizado de 75.062 electores hábiles, sufragaron 55.424, es decir, un 73,54 %, proporción extraordinaria para la modalidad de la época.

Los comicios arrojaron los siguientes guarismos:

Elecciones para Presidente	Yrigoyen - Beiró	27.694 sufragios
	Melo - Gallo	25.117 sufragios
Elecciones para Gobernador	Santiago Maradona	27.100 sufragios
	Juan B. Castro	23.048 sufragios
	Justiniano De la Zerda	3.822 sufragios

3. Gobierno de Santiago Maradona

Maradona fue el primer gobernador surgido en forma directa de la voluntad ciudadana, en virtud de lo dispuesto por las normas de la reformada Constitución de 1924. Y también el único mandatario que hizo uso de la facultad establecida en el art. 67 modificatorio del juramento constitucional. Santiago Maradona, fiel a sus convicciones filosóficas, juró “por la Patria y su honor”. Esta actitud, inicialmente discutida, trasuntaba fidelidad intelectual pero no significó el ateísmo oficial o medidas persecutorias antirreligiosas típicas de los liberales del siglo XIX.

Pocos gobiernos santiagueños tuvieron tantos proyectos, obras e iniciativas, y debieron desenvolverse ante una oposición implacable y la permanente obstrucción legislativa, como el del período 1928-1930. Resistió la calumnia organizada y la conspiración permanente del plan subversivo militar alentado por los grandes intereses internacionales. Las autoridades santiagueñas soportaron aquel clima de conspiración, salpicadas de barro por los medios de comunicación adversos a Yrigoyen, que soliviantaron la opinión pública exprofeso. Baste recordar que, de los cuatro diarios editados en Santiago, tres atacaban todos los actos oficiales, sin hallarles nada positivo, y hacían causa común con la oposición interna radical aliada a los antipersonalistas (Alen Lascano, 1996).

El fantasma divisionista interno resurgía como en el precedente gobierno de Medina y otra vez la Legislatura se convertía en el escenario desencadenante de críticos episodios. Las señales conciliatorias maradonistas no eran escuchadas.

Cansado de las luchas intestinas, el gobernador quiso respaldarse en la autoridad presidencial y buscar la ayuda de Yrigoyen para superar las tensiones locales. Llevó el pleito a Buenos Aires ausentándose la primera semana de febrero de 1929 sin delegar el mando al presidente de la Legislatura, el corvalanista Alejandro Avila. Este denunció el hecho y quiso asumir la gobernación infructuosamente. Maradona entrevistó a Yrigoyen el 14 de febrero y la prensa porteña dejó trascender cierto respaldo oficial que desahuciaron al senador Corvalán y sus amigos. El gobernador regresó fortalecido y pudo calmar la furia opositora por algún tiempo.

A despecho del conflictivo clima político, los malos presagios opositores y la obligada parálisis oficial, con un frente interno dividido e inmerso en la obstrucción legislativa, Santiago del Estero vivía una época de bonanza, que desmentían cualquier posible crisis financiera. La población provincial ascendía a 350.816 habitantes; a 15 años vista del último censo, 100 mil habitantes más colocaban a la provincial en el 9° lugar dentro de la población argentina.

Progresaba la manufactura de tabacos, se instalaba el primer molino harinero mecanizado y el algodón prometía óptimos rendimientos futuros. Unos 160 obrajes y 72 aserraderos mecánicos destruían a pleno el bosque inacabable sin medir los desastres ecológicos inminentes. Todo lo invadía el ritmo moderno, los progresos técnicos, el cine sonoro o la fiebre del jazz. “El Liberal”, después de 30 años de vida, era adquirido por los Dres. José F.L. y Antonio Castiglione, sus nuevos directores a partir de febrero de 1929.

Los anti-yrigoyenistas conspiraban. Acusaban al gobierno de un terrible desorden administrativo, trámites oscuros e ineptitud gubernativa. Los mattutinos “Crítica” y “La Prensa” alentaban la conjura militar porteña.

Los primeros días de 1930 encontraron al país en las antesalas de graves acontecimientos, que hacía peligrar la estructura institucional y la vigencia democrática. Por su parte, el oficialismo santiagueño estaba inmerso en una desorganización casi suicida. En ese estado de cosas llegaron los comicios de renovación parlamentaria -nacional y local- de marzo. Sus resultados eran cruciales para el gobierno de Maradona: si ganaba se atenuaba el problema de la permanente obstrucción legislativa. Si perdía se terminaban todas sus posibilidades de gobernar. Decidido a jugarse su última carta, el gobernador provocó un golpe de efecto en la opinión pública: sus mejores hombres ocuparían las candidaturas legislativas, aunque momentáneamente descabezara su elenco ministerial. La recomposición de valores vendría después -pensaba- y si ganaba el comicio saldría fortalecido y en condiciones de empezar de nuevo.

Desahuciada toda posibilidad de avenimiento radical, se enfrentaron en los comicios del 2 de marzo de 1930 los candidatos a diputados nacionales de la U.C.R. yrigoyenista, José D. Palumbo y Edberto Gonzalez de la Vega; de la U.C.R. unificada (antipersonalista), Juan B. Castro y Víctor Alcorta y de la U.C.R. disidente (corvalanista) Arturo Echeagaray Frías y Alejandro Avila. Finalmente, el yrigoyenismo obtuvo las dos bancas mayoritarias con 22.791 votos y la minoritaria el doctor Castro con 20.851 sufragios.

Sin embargo, la victoria oficialista - a la vez discutida y objetada por la prensa - tampoco trajo la ansiada solución gubernativa. Se conjugaban la mala suerte y la aritmética contra los deseos de Maradona, porque al final de cuentas la nueva legislatura también dejó en minoría al oficialismo. Computados los distintos bloques, el partido gobernante tenía 9 diputados, 9 los unificados y 8 los corvalanistas, porque en el sorteo de los mandatos bienales de 1928, salieron desfavorecidos los primeros contra el acuerdo unificado-corvalanista. Fue una amarga victoria.

La parcial constitución legislativa y la impugnación de los títulos de tres diputados electos por el oficialismo crearon un verdadero conflicto de poderes. Dispuesto a resolver definitivamente la cuestión, el gobernador decretó el 3 de mayo la clausura del local parlamentario y solicitó la intervención federal al poder legislativo santiaguense. El decreto se fundaba en una verdadera realidad política sobre toda otra consistencia jurídica y provocó tal escándalo periodístico, que “El Liberal” lo fulminó ese día al titular su editorial de fondo como Traición a la Patria. Yrigoyen, presionado por la opinión pública nacional, no apoyó la medida y Maradona se vio obligado a dejar sin efecto la clausura de la Cámara, prolongando indefinidamente el caos.

El 6 de septiembre de 1930, José Felix Uriburu, teniente general de la Nación, alzado en armas contra el gobierno legítimo, tomó posesión de la Casa de Gobierno. A su conjuro cayeron todos los gobiernos provinciales del país, depuestos en virtud de una comunicación “telegráfica”. El desorden administrativo y la crisis permanente de los poderes del Estado justificarían ante el pueblo la sublevación militar-conservadora.

4. El golpe de 1930

El lunes 8 de septiembre, primer día hábil subsiguiente al golpe, el jefe del Regimiento 18 de Infantería, Tte.Cnel. Carlos Navarro Loveira declaró disuelta la legislatura, en comisión al poder judicial y la administración pública e intervino los municipios de la ciudad capital, La Banda, Frías y Añatuya. Fue nombrado interventor federal el doctor Dimas González Gowland, jurisconsulto y profesor universitario, de antigua raigambre conservadora. Estos salían ahora, gracias al calor del nuevo oficialismo, del largo ostracismo iniciado en 1916.

Por su parte, el radicalismo intentaba reorganizarse. Ya surgían descarnadas las actitudes antidemocráticas del gobierno militar y los políticos querían afrontar la nueva etapa institucional con el partido vigorizado. El 21 de octubre apareció un documento político. “Nos proponemos reconstruir el radicalismo de Alem, eminentemente impersonal, sin jefes, sin caudillos, ni autocandidatos para las altas posiciones representativas” decían.

Sin embargo, el manifiesto propiciatorio no contó con la firma del ingeniero Maradona, al resurgir viejos agravios personales. La aparente generosidad reorganizativa radical había quedado rápidamente desvirtuada.

En el ámbito nacional se avizoraban vientos de cambio. El ex presidente Marcelo T. de Alvear, que desde París formulara duros juicios contra el gobierno de Yrigoyen, al día siguiente del 6 de septiembre retornó al país contrito y decidido a enfrentar a la dictadura.

Contra las previsiones de sus correligionarios antipersonalistas, Alvear buscó la unión con el yrigoyenismo y nació una nueva ecuación en la política interna radical destinada a superar viejas antinomias pasadas. Alvear presidía ahora el partido reorganizado y volvían a estrechar filas en la adversidad muchas de sus figuras conocidas. Entretanto, en Santiago persistían los viejos enfrentamientos entre sus principales protagonistas: Castro, Corvalán. Maradona y Gancedo.

Los alineamientos definitivos quedaron concretados ante la convocatoria para los

comicios del 8 de noviembre de 1931. La U.C.R. del comité nacional se abstuvo por el veto presidencial a la fórmula Alvear-Guemes, decisión que no fue acatada por la U.C.R. de Santiago del Estero, que pese a declarar su adhesión total a la figura y a las ideas de Yrigoyen resolvió apoyar la fórmula Justo-Matienzo, a la postre triunfadora.

Los candidatos y resultados del comicio para gobernador fueron: Juan B. Castro (U.C.R. Unificada) 31.482 votos; Raúl García Gorostiaga (Conservadores) 18.700 votos; Juan D. Chazarreta (Partido Reformista) 3.392 votos. La consagración del doctor Castro pese a la presión oficial en favor del candidato conservador, ratificó sus condiciones de caudillo vigoroso que darían especial personalidad a su gestión iniciada el 18 de febrero de 1932.

5. Los mandatos de Juan B. Castro, Pío Montenegro y José Ignacio Cáceres

Lentamente se retomaba la senda constitucional, aunque fuertes acusaciones de fraude llenaban el escenario nacional y provincial. Apenas iniciada su gestión, la legislatura presidida por el ingeniero Jorge Pinto eligió senadores nacionales a los doctores Pío Montenegro y Carlos A. Bruchmann.

La obra de gobierno de Castro fue amplia. Se distinguió por la construcción del primer barrio de casas baratas en la ciudad, ampliación del pavimento y del sistema de desagües urbanos, construcción de edificios para jefaturas departamentales en el interior provincial, la creación del Banco de la Provincia -de capitales mixtos con participación estatal- y la fundación de nuevos pueblos.

Sin embargo, esa acción gubernativa no impidió que la oposición denunciara un fuerte incremento en el endeudamiento interno con la emisión de títulos públicos en cifras varias veces millonarias. Los sueldos del magisterio provincial, policía y justicia de paz llegaron a atrasarse hasta 11 meses y 5 los del Poder Judicial. Pero el prestigio del doctor Castro se mantuvo incólume y logró imponer en la sucesión gubernativa a su candidato, el senador Pío Montenegro.

Las elecciones convocadas para el 22 de septiembre de 1935 pondrían de manifiesto las profundas diferencias internas del radicalismo. El mosaico santiagueño se dispersaba entre el comité de la provincia oficial que presidía Pedro P. Zanoni, el sector el ex gobernador Maradona organizado como Frente Unico Yrigoyenista, la U.C.R. independiente dirigida por Cresencio Carabajal y finalmente el Centro de Acción Radical. En esa instancia y desoyendo pedidos expresos formulados por el propio Alvear, las posiciones llegaron a extremos irreductibles al proclamar la Convención provincial la candidatura a gobernador del doctor Santiago E. Corvalán, quien en definitiva recibió todo el apoyo nacional.

Salvo episodios aislados la elección se llevó a cabo con total normalidad, develándose la incógnita pocos días después: U.C.R. Unificada (Montenegro) 33.388 votos y U.C.R. Comité Nacional (Corvalán) 20.720 votos. El 18 de febrero de 1936 Castro entregaba las insignias del mando gubernativo a su sucesor Pío Montenegro. Pasarían muchos años para que una ceremonia similar pudiera repetirse en la accidentada

vida política santiagueña.

No obstante, los mayores problemas que encontró el nuevo mandatario fueron dentro de su propio partido, ya que eran previsible las fricciones con su antecesor (Castro) al mantener éste la jefatura partidaria y esperando ocupar a la brevedad alguna alta representación pública. En 1938, finalizado el período del senador nacional Carlos A. Bruchmann, la legislatura eligió al doctor Juan B. Castro, aunque ya eran evidentes los distanciamientos entre ambos.

Esta crisis motivó la organización inmediata de dos partidos separados: Castro quedó al frente de la U.C.R. Unificada y Montenegro formó el Partido Radical Unificado, sutiles diferencias de una misma raíz ideológica y así concurren al comicio legislativo del 6 de marzo de 1938, donde el peso del aparato oficial hizo volcar las preferencias en favor de sus candidatos, Enrique Eberlé y Victorio Hernández. La banca de la minoría se adjudicó el castrista Octavio Cordero.

Transcurrida la euforia electoral, el gobernador Montenegro auspició la séptima reforma constitucional convocando a elecciones de convencionales el 6 de noviembre de 1938. Este acontecimiento jurídico dio significación a su período gubernativo. Se intentaron promover novedosas iniciativas a fin de lograr el apoyo de la opinión pública, sin embargo, las mismas se realizaron con la abstención del radicalismo, los conservadores y los castristas.

A esta altura del proceso político, la oposición ya había presentado numerosos proyectos de intervención federal, unos alentados por el radicalismo y otros por el propio senador Castro. El constitucionalismo, los avances cívicos e institucionales y las garantías jurídicas de la nueva Carta Magna no lograron impedir la caída del gobernador Montenegro y por ley del 26 de septiembre de 1939 quedó intervenida la provincia. Esta decisión política enmarcaba las ansias de regeneración cívica manifestadas por el presidente Roberto M. Ortiz, quien había asumido un año antes. (Alen Lascano, 1996).

El nuevo interventor Manuel Bonastre presidió una honesta reorganización administrativa hasta los comicios del 3 de marzo de 1940. Ante ellos se produjo un nuevo alineamiento de fuerzas en la vida política local. El radicalismo concretó la ansiada unidad tras la candidatura del doctor José Ignacio Cáceres. Hermano del antiguo caudillo radical y entregado toda su vida a la magistratura federal era el hombre ideal para asegurar las nuevas condiciones cívicas para emprender una etapa superadora en Santiago del Estero.

Los comicios de marzo dieron triunfador al candidato antipersonalista (Cáceres) con 38 mil votos, superando por 10 mil votos al candidato del radicalismo Gabriel Chiossone y permitió el retorno al Congreso Nacional de los ex-legisladores Alejandro Gancedo y Santiago Corvalán.

Durante su mandato hubo un notable impulso a la acción educativa y cultural, se respetaron los derechos ciudadanos y se sanearon las deudas con los empleados públicos. Se sancionaron leyes en defensa de las autonomías municipales y se modernizó los códigos de procedimientos en los fueros civil y comercial y criminal y

correccional.

La posterior renovación nacional de marzo de 1942 permitió un holgado triunfo oficialista con una singular fórmula: Manuel E. Cáceres de extracción radical y Anselmo Luna de procedencia conservadora. Por la minoría de la U.C.R. accedió Elías N. Llugdar. En aquella histórica concordancia política solamente faltó el senador Juan B. Castro, quien al no llegar a un acuerdo por las candidaturas decidió concurrir con lista propia.

Pero el 4 de junio de 1943 y mientras esperaban la presencia necesaria de convencionales para los comicios presidenciales de fin de año que proclamarían la fórmula unificada Robustiano Patrón Costas - Manuel de Iriondo, las fuerzas armadas depusieron al presidente Ramón Castillo, quien había asumido tras el repentino fallecimiento de Ortiz. Un nuevo golpe militar se había consumado a espaldas de la Constitución y el pueblo argentino.

ETAPA RADICAL (1920-1943)**CUADRO 5: GOBERNADORES CONSTITUCIONALES**

PERIODO DE GOBIERNO	MANDATARIO	OBSERVACION
1920 - 1924	Manuel C. Cáceres	Intervenido
1924 - 1928	Domingo Medina	Intervenido
1928 - 1930	Santiago Maradona	Golpe Militar
1932 - 1936	Juan B. Castro	
1936 - 1939	Pío Montenegro	Intervenido
1940 - 1943	José Ignacio Cáceres	Golpe Militar

CUADRO 6: SENADORES NACIONALES ELECTOS

MANDATO	OFICIALISMO	OPOSICION
1920 - 1928	Pedro Llanos	
1922 - 1930	David Luna Ramón Gómez	
1928 - 1930	Santiago E. Corvalán	
1932 - 1936	Pío Montenegro	
1932 - 1938	Carlos A. Bruchmann	
1936 - 1943	Jorge Pinto	
1938 - 1943	Juan B. Castro	

CUADRO 7: DIPUTADOS NACIONALES ELECTOS

FECHA COMICIO	OFICIALISMO	OPOSICION
07/03/1920	Santiago E. Corvalán Manuel Gallardo Absalón Carol	Rodolfo Amedo
02/04/1922	Manuel S. Ruiz Manuel Gallardo	Alejandro Gancedo
14/09/1924	Juan B. Castro Víctor Alcorta	Enrique J. Cáceres
07/03/1926	Gabriel Chiossone José Gregorio Abalos	Arturo Echegaray Frías
01/04/1928	Santiago Beltrán Neiro Luis F. Soria	Manuel C. Cáceres
02/03/1930	José D. Palumbo Edberto de la Vega	Juan B. Castro
08/11/1931	Prospero Abalos Antenor Ferreyra Marcos Rojas Eduardo Castiglione	Justiniano de la Zerda Carlos Coronel
12/10/1934	Alfredo Degano Octavio Cordero	Raul García Gorostiaga
22/09/1935	Lorenzo Fazio Rojas Antenor Ferreyra	Gerardo Barrionuevo
06/03/1938	Enrique Eberlé Victorio Hernández	Octavio Cordero
03/04/1940	Alejandro Gancedo Santiago Corvalán	Silvio Raimondi
11/03/1942	Manuel C. Cáceres Anselmo Luna	Elías N. Llugdar

FUENTE: Alen Lascano, Luis C., “Historia de Santiago del Estero”, Editorial Plus Ultra, Buenos Aires, 1996

III. La Primera Etapa Peronista (1946-1955)

1. La llegada al poder

La revolución del 4 de junio de 1943 prometía nuevas cosas para una Argentina que deseaba ansiosamente terminar con años de decadencia y frustraciones. Asomaba la estrella ascendente del vicepresidente, ministro de guerra y secretario de Trabajo y Previsión coronel Juan Domingo Perón, quien le daría un definido rumbo político-social al levantamiento militar con el apoyo de grandes masas obreras. Surgía un nuevo caudillo nacional que venía a asumir el liderazgo vacante desde la muerte de Hipólito Yrigoyen en 1933.

Por su parte, el radicalismo santiagueño emprendía una nueva etapa: los personalismos locales -se decía- debían ceder ante nucleamientos principistas nacionales, ya que muchos dirigentes vislumbraban la posibilidad del nuevo liderazgo peronista como un “fantasma amenazante” al que, necesariamente, debían enfrentar unidos.

Paradójicamente, mientras que en el ámbito nacional, el ministro del Interior Hortensio Quijano y los viejos radicales incorporados al gabinete, querían darle sentido “yrigoyenista” a la obra revolucionaria y rescatar la sustancia nacionalista de la U.C.R. en apoyo del coronel Perón, al mismo tiempo chocaban con núcleos sindicales que por el camino del nacimiento de una nueva fuerza - el Partido Laborista - desdénaban las antiguas formas políticas y veían en Perón un líder social adecuado a las transformaciones del mundo de postguerra.

La U.C.R. se encolumnó tras la Unión Democrática y con el aporte de socialistas, comunistas y demócratas lanzó la candidatura a gobernador del doctor José Benjamín Abalos, figura eminente de las ciencias y ex ministro de Yrigoyen. Por su parte, el laborismo se organizó por su propia cuenta y con el apoyo explícito de Perón proclamaron la candidatura del coronel Aristóbulo Mittelbach, al ser insalvables las diferencias con la U.C.R. Junta Renovadora, escisión del radicalismo que dirigía el ex legislador Santiago Corvalán.

Las elecciones se llevaron a cabo el 24 de febrero de 1946. Las fuerzas armadas garantizaron la pureza comicial con el objeto de acabar con el fraude y permitir la libre expresión ciudadana. Los resultados fueron elocuentes: Mittelbach obtuvo 46.176 votos y la mayoría de los electores laboristas, Abalos 29.953 y Corvalán 9.932 sufragios. El peronismo nacía como fenómeno político y electoral con una cómoda victoria multiplicada en el ámbito nacional.

Una vez obtenido el triunfo, Perón se dispuso a organizar verticalmente el Partido Unico de la Revolución, para lo que hizo caducar todas las autoridades partidarias de las fuerzas peronistas. El nuevo esquema de poder excluía a figuras que habían estado desde los primeros momentos, como Cipriano Reyes, gestor del movimiento de masas producido el 17 de octubre de 1945, que permitió el ascenso al poder de aquel.

Pero la misma complejidad diversa de componentes, la euforia inicial y semianárquica del peronismo en su versión movimientista, trajeron largos problemas al gobernador

Mittelbach. Al poco tiempo, su gabinete de ministros fue reorganizado con el ingreso del doctor Carlos Arturo Juárez en la cartera política, sostenido por núcleos juveniles católicos. Creía el mandatario que iba a poder capear de ese modo las intrigas divisionistas manejadas a través de la secesión legislativa por el diputado nacional Rosendo Allub, pero no tuvo la solidaridad plena del ministro y terminó pidiendo su renuncia. (Alen Lascano, 1996)

Aparecía por primera vez en el escenario público -con solo 29 años de edad- Carlos Juárez, quien a partir de ese momento y por cincuenta años influiría, directa o indirectamente, en la vida política y económica de la provincia.

2. El primer gobierno de Carlos Arturo Juárez

El temperamento militar de Mittelbach y sus rígidos moldes éticos le impidieron cualquier concesión tendiente a salvar su gobierno. Por otra parte, se consideraba uno de los jefes de la “Revolución de Junio” y guardián de su dignidad ante las maniobras de viejos exponentes oligárquicos. Este gesto no fue tolerado y fue intervenido federalmente en enero de 1948. Mittelbach protestó indignado contra el avasallamiento a la autonomía provincial y se retiró a Buenos Aires donde murió meses después.

El secretario político de la presidencia Román Subiza fue nombrado interventor, quien sentó las bases para la primera renovación gubernativa del peronismo, todavía convulsionado internamente. Las elecciones provinciales de 1949 iban a estar precedidas de los comicios para convencionales constituyentes llamados a reformar la Constitución Nacional, y así posibilitar, entre otras cosas, la reelección de Perón. Triunfó la lista del partido justicialista, que encabezaba su joven candidato Carlos A. Juárez., junto al teniente coronel Julián Pinto Bazán, doctor Leónidas Espeche y Ramón A. Medina. Volvía a tener presencia activa el nombre de Juárez. Transcurrida la asamblea reformadora y sancionada la Constitución el 11 de marzo de 1949, debía decidirse el candidato a gobernador de la provincia.

Cuando renunció el doctor Orestes Di Lullo al ver modificada la lista de nombres que había propuesto para la legislatura provincial, amén de no aceptar dócilmente el centralismo que Perón imponía a su partido como “jefe autocrático de una democracia que había desplazado al liberalismo” según sus propias palabras, inmediatamente surgió la figura Carlos Juárez, quien contó con el aval del interventor partidario diputado nacional José Emilio Visca y del Consejo Superior Justicialista.

Las elecciones del 10 de abril lo vieron triunfador por amplio margen: 44.278 votos contra 21.449 del radical Hugo Catella y 1.463 del comunista Pastor Díaz. El 21 de mayo de 1949 asumía por primera vez la gobernación el doctor Carlos Arturo Juárez, a los 32 años, mandato que cumplió hasta el 4 de junio de 1952.

Su arrogante oratoria y una fervorosa laboriosidad juvenil pronto lo hicieron preferido de Eva Perón, cuya poderosa influencia permitió realizar numerosas obras públicas destinadas al progreso santiagueño. Construyó numerosas viviendas económicas que posibilitaron techo seguro y digno para los sectores más necesitados, y nuevos edificios para los Tribunales de Justicia, Caja de Jubilaciones y Frigorífico.

En 1950 Juárez creó la Administración Provincial de Bosques en consonancia con la ley 13.273 sobre forestación y defensa de los bosques fiscales. Finalizado su mandato ocupó una banca senatorial y postuló como candidato a Francisco Javier González, delegado regional de la Confederación General del Trabajo (C.G.T.).

Los comicios del 11 de noviembre de 1951 mostraron un peronismo monolítico contra un partido radical aún en puja por sus cuestiones internas y con dos candidatos. En aquella elección votó por primera vez la mujer en nuestro país y González obtuvo la impresionante cantidad de 153.538 sufragios contra 24.205 de Angel R. Freytes de la U.C.R. Comité Nacional y 15.045 de Absalón Rojas segregado con la personería de U.C.R. Sector Unidad.

Durante su mandato, Santiago vivió una verdadera fiesta al celebrar los 400 años de su fundación con la presencia del Presidente Juan Domingo Perón durante tres días en 1953.

Hasta entonces -señala la investigadora María Mercedes Tenti de Laitán- *no se prestaba atención a las memoraciones históricas, perduraba la leyenda negra sobre la conquista española y debíamos avergonzarnos de nuestros orígenes hispanocriollos según enseñaron los corifeos del racismo liberal. El peronismo rompió buena parte de esos tabúes históricos y reivindicaba un orgulloso destino nacional. Un gran desagravio nacional venía a rendirse a la “Madre de Ciudades”*

El 26 de julio del año anterior había muerto Evita y ese recuerdo imborrable obligó a trasladar las celebraciones santiagueñas al mes de agosto. Perón llegó en un tren especial el viernes 28 de agosto al frente de una numerosa comitiva oficial y militar. Inauguró el nuevo edificio de la Casa de Gobierno y clausuró el Congreso Nacional de Historia con una exaltación de la gesta civilizadora fundacional.

El gobernador González podía sentirse satisfecho. Durante su mandato sé provincializó el Banco de la Provincia hasta entonces entidad mixta, concluyó la Estación Terminal de Omnibus y organizó los Tribunales del Trabajo. Pero cometió un imperdonable traspié político. Se enemistó con el influyente senador Juárez al denunciar el uso indebido de dineros públicos, pero su alarde independentista resultó fallido, cuando su gobierno cayó intervenido el 28 de febrero de 1955. Se repetía la historia de Mittelbach: el peronismo -como Saturno- devoraba a sus propios hijos.

PRIMERA ETAPA PERONISTA (1946-1955)

CUADRO 8: GOBERNADORES CONSTITUCIONALES

PERIODO DE GOBIERNO	MANDATARIO	OBSERVACION
1946 - 1948	Aristobulo Mittelbach	Intervenido
1949 - 1952	Carlos Arturo Juárez	
1952 - 1955	Francisco J. González	Intervenido

CUADRO 9: DIPUTADOS NACIONALES ELECTOS

FECHA COMICIO	OFICIALISMO	OPOSICION
24/02/1946	Rosendo Allub Carlos Montes de Oca Ricardo Toro (h) Pedro J. Perea	Absalón Rojas Pedro P. Zanoni
07/03/1948	Carlos Montes de Oca Ricardo Toro(h)	Absalón Rojas
11/11/1951	Francisco I. Carrizo Pedro A. Luna Luis Pericas Dominga Ortiz de Sosa Vivas Mafalda Piovano de Castro	
25/02/1954	Mario A. Guberville Francisca Peiretti de Carol Elisa S. de Salvatierra	

CUADRO 10: SENADORES NACIONALES ELECTOS

MANDATO	OFICIALISMO	OPOSICION
1946 - 1952	Justiniano de la Zerda Arcadio Avendaño	
1952 - 1955	Justiniano de la Zerda Carlos Arturo Juárez	

FUENTE: Alen Lascano, Luis C., “Historia de Santiago del Estero”, Editorial Plus Ultra, Buenos Aires, 1996 y Dirección de Información Parlamentaria, H.C. Diputados de la Nación.

IV. Del autoritarismo a la democracia (1955-1983)

1. La proscripción peronista

La autodenominada “Revolución Libertadora” volvió a instalar el ciclo militar-liberal. El vicealmirante Gabriel Maleville asumió la intervención de la provincia el 9 de octubre de 1955, y a partir de ese momento se reinstauró la represión ideológica, renacieron las comisiones investigadoras y por decreto-ley del 22/5/56 se puso en vigencia la Constitución de 1939, declarando “nula y excluida” la reforma realizada en 1949 durante el primer gobierno de Juárez.

En el ámbito nacional, la vida política estaba convulsionada con la proscripción peronista. Con el fin de auscultar las preferencias del electorado, el gobierno militar convocó a una Convención Reformadora de la Constitución en julio de 1957, alzándose con el triunfo el “votoblanquismo” opositor de acuerdo al mandato de Perón exiliado ya en España.

El radicalismo, por su parte, se había dividido: Ricardo Balbín fundó la U.C.R. del Pueblo (U.C.R.P.) y Arturo Frondizi la U.C.R. Intransigente (U.C.R.I.), quien con gran habilidad intentaba negociar el caudal de votos peronistas para su sector. Los comicios del 23 de febrero de 1958 vieron fructificar ese pacto, con el triunfo de la fórmula Frondizi-Gómez.

En Santiago, la U.C.R.I. reproducía en su seno las eternas querellas radicales y concurrió dividida: Un sector ortodoxo rompió lanzas con la conducción del partido y proclamó candidato al ex diputado nacional Pedro P. Zanoni bajo la denominación de U.C.R.I. Roja y Blanca. Sin embargo, Frondizi reconoció oficialmente la candidatura de Eduardo Miguel quien se había quedado con la estructura partidaria y que a la postre resultó vencedor con 67.334 votos contra 53.724 de Hugo Catella (U.C.R.P.) y 31.987 de Pedro Zanoni de la fracción Roja y Blanca.

Las flamantes autoridades asumieron el 1 de mayo de 1958. Al poco tiempo, el Congreso de la Nación dictó una ley de amnistía y derogó el decreto 4161 dictado por el gobierno de facto que prohibía la propaganda en favor del partido peronista,

entre otras medidas, llevando a cabo el pacto acordado entre Frondizi y Perón y negociado en secreto por Rogelio Frigerio.

El gobierno de Miguel (1958-1962) debió enfrentar los vaivenes de la accidentada relación entre un general en el exilio y el Presidente de la Nación. Endeudó a la provincia para satisfacer las crecientes demandas salariales de los sectores sindicales peronistas y terminó derrotado el 18 de marzo de 1962 en el catastrófico comicio que provocó el derrocamiento frondizista.

El peronismo, por su parte, ya había decidido agrupar sus cuadros internos y organizarse políticamente. En febrero de 1959 se fundó el Partido Justicialista, con una junta promotora presidida por Federico Durruty, delegado de la provincia de Buenos Aires y preso en la cárcel de Caseros y siendo vicepresidente 1° un santiagueño, el Dr. Francisco López Bustos, militante de la primera hora.

Durante el mandato del gobernador Miguel se produjo una nueva reforma constitucional convocada mediante ley N° 2883 del 15 de enero de 1960. La Convención se constituyó con mayoría oficialista y ratificó las reformas de 1939 con exclusión de las efectuadas en el '49. Entre los agregados figuraban la reorganización del Poder Judicial y un nuevo régimen municipal, estableciendo tres categorías de comunas de acuerdo al número de habitantes.

En septiembre de 1959 fue presentado a la Cámara de Diputados de la Nación un proyecto de intervención federal a la provincia, acusando al mandatario, entre otras cosas, de ser fundador de un diario oficialista y de desaprovechar la riqueza forestal enajenándola a precio vil además de beneficiar a parientes en diferentes negocios.

Asimismo, si bien el PEN había prohibido las actividades del Partido Justicialista y ordenado clausurar todos sus locales, el peronismo comenzó a reorganizarse en todo el país con distintos nombres. El 7 de julio de 1961 se acordó personería al partido santiagueño Tres Banderas, de extracción peronista, designando candidato a gobernador para las elecciones del año siguiente al Dr. Abraham Abduljad.

Los comicios de 1962 demostraron en el ámbito nacional, sin duda dos cosas: la mayoritaria fuerza del peronismo a pesar de la proscripción política y una inconquistable decisión popular de vencer al régimen oficial.

En particular, Santiago del Estero demostró su fidelidad al caudillo con el triunfo del peronista Abduljad (Tres Banderas) con 65.680 votos contra 55.007 de Benjamín Zavalía (Movimiento Radical Popular) y 49.873 del frondizista Guillermo Chazarreta. Juan Domingo Perón, a pesar de la distancia, seguía siendo dueño del amor popular. La pretensión totalitaria de violentar la fé política de la mayoría de los argentinos arrancándoles de cuajo sus creencias tuvo una derivación no prevista: la amnesia inyectada en dosis brutales en el cuerpo social del país fracasó como terapia de olvido respecto del peronismo. (Sánchez Sorondo, 1987)

Despertados a la realidad, militares y políticos troncharon el gobierno desarrollista mediante otro golpe palaciego. En una última concesión, Frondizi allanó drásticamente las autonomías de las provincias de Buenos Aires, Río Negro, Tucumán, Chaco y Santiago del Estero interviniéndolas, pero agotados todos los plazos, el

presidente depuesto terminó confinado en la isla Martín García, frente a las costas uruguayas.

En esta nueva etapa y como consecuencia de los nuevos tiempos emergentes después de la Revolución del '55, reaparecieron los antiguos políticos y los partidos eclipsados por el peronismo o se fundaron nuevas corrientes de opinión, tanto en el ámbito nacional como local.

Las restricciones contra el Partido Justicialista (PJ) seguían vigentes, lo cuál obligó a sus seguidores a la adopción de variadas estrategias electorales en cada instancia. Surgió un amplio espectro de partidos y denominaciones: Laborista, Blanco, Azul y Blanco, De la Justicia Social, Tres Banderas y Unión Popular entre los más numerosos. Sin embargo, la mayoría de estas nuevas agrupaciones respondían a circunstancias momentáneas, pero permitió mantener la presencia peronista a despecho de las proscripciones, en la política local.

2. Resurgimiento y triunfo radical

Tras la caída de Arturo Frondizi, y cuando el general Poggi, comandante del Ejército se aprestaba a ocupar la primera magistratura, el 29 de marzo de 1962 prestó juramento ante la Corte Suprema de Justicia como Presidente de la República, el entonces presidente provisional del Senado, Dr. José María Guido.

Este clausuró el período de sesiones del Congreso, declaró nulos los comicios nacionales, provinciales y comunales e intervino todas las provincias. El ex gobernador Eduardo Miguel fue procesado y detenido junto a su ministro de Hacienda Dr. José Eduardo Retondo por supuestas irregularidades en el manejo de fondos públicos.

Para mediados de 1963 se convocó a elecciones generales. Santiago fue visitado por todos los candidatos presidenciales: Arturo Illia de la UCRP; Pedro Eugenio Aramburu volcado a la actividad cívica a través de la Unión del Pueblo Argentino -UDELPA-, una desteñida versión nativa del partido creado por el general De Gaulle; Horacio Sueldo de la Democracia Cristiana y Oscar Allende de la UCRI. El ex-Presidente Frondizi se encontraba preso en el sur y los peronistas habían recibido la orden de su líder de concurrir a votar nuevamente en "blanco".

Realizadas las elecciones el 7 de julio resultó triunfadora la fórmula de la Unión Cívica Radical del Pueblo (Illia-Perette), con un total de 2.394.192 contra 1.557.653 de la UCRI y 1.349.913 de la UDELPA. Los votos en blanco contabilizados fueron 1.429.349.

En Santiago del Estero ocupó el primer lugar el radicalismo, con 68.018 votos para Benjamín Zavalía; en segundo lugar, el Partido Provincial con Hugo Catella con 16.333 votos y en tercer lugar la UDELPA que postulaba a Enrique Eberlé con 11.597 sufragios. La Democracia Cristiana se ubicó cuarta y la UCRI quinta. La euforia del triunfo hizo olvidar que los 51.521 votos en blanco constituían parte del desorientado caudal electoral peronista y estaban ahí, al acecho de cualquier otra posibilidad política.

Las autoridades electas asumieron el 12 de octubre de 1963. Los tres objetivos fundamentales de gobierno de Benjamín Zavalía, enunciados al cumplir un año de

su asunción, fueron: Pacificación social y política, moralidad y austeridad pública y emancipación social y económica

Zavalía gobernó sin actitudes demagógicas, con un equipo laborioso y un intenso accionar legislativo. Sin embargo, los gremios peronistas en todo el país continuaban con sus huelgas en oposición al gobierno y en la provincia actuaban en consonancia. (Alen Lascano, 1996)

En los primeros días de 1965 el Congreso Nacional sancionó el nuevo estatuto de partidos políticos con vistas a las futuras elecciones de diputados nacionales. En Santiago del Estero el juez electoral oficializó once listas, entre ellas las del partido peronista -habilitado para intervenir en los comicios al igual que el comunismo- al levantársele la proscripción.

Se encontraban en actividad, separadamente, tres partidos con dicha orientación. Ellos eran Tres Banderas, encabezado por Carlos Arturo Juárez; Unión Popular, liderado por Abraham Abdulajad y Justicia Social, minoritario. Sin embargo, en marzo de ese año, la presencia de los dirigentes de las “62 organizaciones” Augusto Vandor y Andrés Framini en un acto público de apoyo a Tres Banderas, mostró a ese partido como la denominación reconocida por la conducción nacional. (Tenti de Laitán, 1998).

El 14 de marzo se realizaron los comicios y que dieron como resultado una polarización de la corriente de votos hacia el radicalismo del pueblo (oficialismo) y el peronismo, en sus dos vertientes, Tres Banderas y Unión Popular. Aún cuando la UCRP ganó los comicios parlamentarios de 1965, de las tres bancas en juego conquistó solo una para su candidato Gerardo Barrionuevo (60.492 votos), repartiéndose las restantes entre Carlos Arturo Juárez (Tres Banderas, 51.023 sufragios) y Abraham Abdulajad (Unión Popular, 36.949 votos).

Una rápida lectura de los resultados permitía concluir una merma en el caudal electoral del radicalismo respecto de las elecciones de julio de 1963 en casi 7.500 votos. Nuevamente el crecimiento del poder convocante del peronismo había calado hondo en los sectores más intransigentes de las fuerzas armadas.

3. La Revolución Argentina al poder

Con un 25 % del electorado, los gremios en contra y los militares desairados resultaba imposible gobernar. El Presidente constitucional Arturo Illía pagó tributo a su ambivalencia y entre los fuegos del peronismo y el antiperonismo, fue destituido por un nuevo golpe militar el 28 de junio de 1966.

Las causas esgrimidas, contenidas en las proclamas golpistas, eran la libertad de elección vulneradas, el estatismo insaciable, el deterioro económico y un vacío de conducción. El teniente general Juan Carlos Onganía asumió la presidencia de la República en nombre de la denominada “Revolución Argentina”. Los tres poderes del estado habían caducado.

Con el propósito de ajustar las líneas generales del gobierno, los militares instauraron un severo control ideológico en el campo cultural, especialmente en las universidades. Si bien en el plano económico adoptaron una postura neoliberal, en lo cultural y

educativo, como así también en la política interior, fueron profundamente “fascistas”. Durante este período gobernaron la provincia los primeros civiles:

APELLIDO Y NOMBRES	DESDE	HASTA
Capitán de Navío (R) José María Escalante	Junio 1966	Julio 1966
Doctor Jorge Alberto Nallar	Julio 1966	Enero 1967
Gral. de Brigada (R) Carlos Uriondo	Febrero 1967	Julio 1970
Doctor Carlos Alberto Jensen Viano	Julio 1970	Mayo 1973

Santiago, con su característica calma provinciana, continuó manteniendo su vida institucional un poco distante de los acontecimientos que conmovían al país, como la llamada “Noche de los bastones largos” (Buenos Aires, 1966), asaltos a guardias militares, choques entre tropas del ejército y grupos guerrilleros y en particular, el violento enfrentamiento obrero-estudiantil con fuerzas policiales y militares producido en Córdoba en 1969 (el famoso “Cordobazo”) y que produjo a la postre, la caída el gobierno de Onganía.

A partir de 1970, las organizaciones gremiales encabezadas por la CGT (Confederación General del Trabajo) cambiaron su política de pseudoentendimiento con el gobierno y comenzaron una serie de paros parciales y huelgas generales. La conducción nacional estaba a cargo de José Rucci y sus reclamos se basaban en lograr aumentos salariales acordes con el costo de vida, la derogación de todas las leyes represivas, la vigencia del sistema de convenciones colectivas y la reincorporación de obreros despedidos por causas sindicales.

Por su parte, el peronismo santiagueño seguía dividido, luego de la realización de dos congresos provinciales, entre los seguidores de Carlos Juárez y los de Abraham Abduljad. Las gestiones unificadoras realizadas desde él más alto nivel de la conducción nacional no dieron sus frutos al resistir el sector “juarista” el nombre de Francisco López Bustos como prenda de unidad y candidato a gobernador. El peronismo concurriría con dos listas, cada una con sus respectivos candidatos.

Pero se dio una rara paradoja: el peronismo oficialmente reconocido por Perón debió recurrir a la personería legal de otro partido, el Movimiento de Integración y Desarrollo (MID) para llegar al comicio, pues su sigla oficial de Frente Justicialista de Liberación (FREJULI) era propiedad del “disidente” Carlos Juárez.

Aparte de ello, Juárez contaba también con el andamiaje de la Alianza Popular Revolucionaria y concurría con doble boleta: una para la fórmula Campora-Solano Lima y otra para Allende-Sueldo. En ambas como candidato a gobernador. Y triunfó porque no podía perder, ya que tenía la personería y el apoyo gubernativo. (Alen Lascano, 1996)

Los resultados fueron: Carlos Arturo Juárez, 88.422 votos; Francisco López Bustos -el hombre de la conducción nacional- 76.399 y Mario Efraín Avila (UCR) 32.307

sufragios. De inmediato la proclamación de los electos fue impugnada y un plenario de 23 gremios, reunidos en la CGT, anunció su separación de la central obrera en apoyo a la candidatura de López Bustos.

Las sucesivas impugnaciones de ambos sectores peronistas encontraron en la renuncia de Héctor Cámpora el 13 de julio de 1973 y el posterior llamado a un nuevo comicio para el día 23 de septiembre, la solución de sus diferendos.

La fórmula Perón-Perón obtuvo en aquella oportunidad el 61,85 % de los sufragios contra el 24,42 % del radicalismo encarnado en el binomio Balbín-De la Rúa. En el ámbito provincial el triunfo favoreció nuevamente a Juárez, quien obtuvo 122.999 votos, los que le permitieron acceder por segunda vez a la primera magistratura contra 64.550 de López Bustos. El 12 de octubre concluía un largo proceso político con la asunción por tercera vez a la presidencia del teniente general Juan Domingo Perón, quien había estado exiliado 18 años.

4. Segundo gobierno y derrocamiento de Carlos Juárez

A pesar de que parecía iniciarse una nueva aurora, noches largas y oscuras se cernían amenazantes sobre una democracia vacilante y transitoria. En su discurso de apertura Juárez prometía “abrir las puertas de las grandes coincidencias, con aquellos que lo han votado y con los que no lo habían hecho, con la consigna de luchar, al lado de Perón, por la reconstrucción del país” (El Liberal, 1973)

En diciembre de ese mismo año, el Poder Ejecutivo Nacional y las provincias suscribieron el “Acta de Compromiso de Seguridad Nacional”, mientras se planteaban reformas a los códigos penales y de procedimientos dado el incremento de actividades guerrilleras en todo el país.

Sin embargo, la situación de intranquilidad imperante continuaba con paros docentes, aumentos de precios en los artículos de primera necesidad, salarios que perdían diariamente su poder adquisitivo a pesar de los aumentos masivos, desabastecimiento, atentados terroristas, represión y desaparición de personas. En este contexto fallece, el 1 de julio de 1974, el presidente Perón, asumiendo la primera magistratura su esposa y vicepresidente María Estela Martínez, conocida popularmente como “Isabelita”.

El nuevo gobierno comenzó a tambalearse casi de inmediato, a pesar de las medidas paliativas como el medio aguinaldo adicional que se efectivizó a fin de ese mes. Los paros y atentados continuaron sin pausas.

Por su parte el gobernador Carlos Juárez lanzaba un plan de obras públicas, fundamentado en la construcción de 7.500 viviendas, el nuevo puente y autopista entre las ciudades de Santiago-La Banda, y una ciudad satélite aledaña a la capital santiaguense. El 12 de octubre llegó a Santiago del Estero la nueva presidente María Estela de Perón, en gira por el noroeste, inaugurando el Centro Sanitario Infantil y el Hogar de Ancianos.

Mientras organizaciones de extrema izquierda y de extrema derecha, como la Triple A (Alianza Anticomunista Argentina) ponían al terrorismo militante frente al terrorismo de Estado, a partir del 7 de noviembre entró en vigencia el estado de sitio en todo el país.

Asimismo, la crisis en el ejército se profundizaba mientras se producían acuartelamientos de tropas. La tensión cedió con la designación del Gral. Jorge Rafael Videla -a la postre golpista- como comandante en jefe del arma.

En 1976 la situación se puso más tensa. A mediados de febrero se hablaba de la “quiebra institucional del país” en todos los ámbitos. Se estaba en la antesala del golpe. El líder radical Ricardo Balbín lanzó la iniciativa de realizar una asamblea multisectorial para salvar la continuidad democrática.

El 20 de febrero, el PEN anunció su decisión de convocar a elecciones generales para el 12 de diciembre. Era tarde. En la madrugada del 24 de marzo de 1976 el golpe de Estado “anunciado” puso fin al gobierno de María Estela Martínez de Perón.

5. El último gobierno militar

Al día siguiente juraron los miembros de la Junta que encabezaron el autodenominado “Proceso de Reorganización Nacional”. Sus integrantes eran los comandantes del Ejército, General Jorge Rafael Videla; de la Armada, Almirante Emilio Eduardo Massera y del Fuerza Aérea, Brigadier Orlando Ramón Agosti.

La señora de Perón fue detenida y trasladada al sur. La Confederación General del Trabajo (CGT) y la Confederación General Económica (CGE) fueron intervenidas y congelados sus fondos. Se suprimió el fuero sindical, la actividad política y gremial. Se dispuso el cese de los miembros de los tribunales de justicia y la detención de funcionarios de la administración peronista.

En Santiago del Estero fue designado gobernador el general Cesar Fermín Ochoa, quien asumió el 12 de abril de 1976. De inmediato suspendió el estatuto del empleado público y dejó cesantes a numerosos docentes y empleados públicos que no comulgaban con las ideas del nuevo gobierno. La pena de muerte fue puesta nuevamente en vigencia para reprimir las acciones de los grupos guerrilleros que continuaban operando clandestinamente. El aparato represivo estaba en marcha.

El conflicto del Beagle con Chile en 1978 y la guerra de Malvinas en 1982, fueron los puntos más dramáticos de las agitadas relaciones exteriores que atravesó nuestro país durante el proceso militar. En marzo de 1981 el general Roberto Viola reemplaza a Videla, quien a su vez fue removido por la Junta Militar en diciembre y reemplazado por el teniente general Leopoldo Galtieri. De esta manera se pretendía poner fin a la crisis institucional que afectaba a las FF.AA.

Paralelamente en ese mismo año se había constituido la “Multipartidaria Nacional” a propuesta de la Unión Cívica Radical (UCR) y con el acuerdo del Partido Justicialista (PJ), el Movimiento de Integración y Desarrollo (MID), la Democracia Cristiana (DC) y el Partido Intransigente (PI). Entre los firmantes del radicalismo se destacaba una nueva figura convocante frente a los antiguos dirigentes políticos: Raúl Alfonsín. En Santiago del Estero y en pleno desarrollo del conflicto del Atlántico Sur fue designado gobernador por segunda vez el Dr. Carlos Jensen Viano, en reemplazo del general Cesar Ochoa. El 17 de mayo fue puesto en funciones por el ministro del Interior, general Saint Jean.

Una semana después, el 25 de mayo regresó después de permanecer más de 6 años exiliado en España, el ex gobernador Carlos Juárez, siendo recibido en el aeropuerto por medio millar de entusiastas seguidores partidarios que lo escoltaron en larga caravana automovilística hacia el centro de la ciudad. (Tenti de Laitán, 1998).

Tras la derrota de Malvinas asumió la presidencia el general Reynaldo Bignone con la misión de encarar en forma inmediata la transición democrática. Los partidos políticos comenzaron a organizarse internamente, tanto en el ámbito nacional como local, realizando distintas campañas para definir sus candidatos. En junio de 1983 fue sancionada la ley electoral nacional y más tarde el gobierno convocó a elecciones nacionales para el 30 de octubre.

En el histórico retorno democrático de 1983 triunfó la fórmula radical integrada

por Raúl Alfonsín-Victor Martínez con el 51,75 % de los votos contra el 40,16 % del binomio justicialista Italo Luder-Deolindo Bittel. El electorado se había polarizado en los dos partidos políticos tradicionales.

En el ámbito provincial, los resultados finales dieron el triunfo al candidato justicialista Carlos Arturo Juárez con 132.230 votos frente al radical Benjamín Zavalía que obtuvo 82.243 y el peronista “disidente” Antonio Robin Zaiek con 36.636 sufragios. El 10 de diciembre de 1983, y con la presencia de la ex presidenta María Estela Martínez, Alfonsín asumió la presidencia en medio del júbilo popular. Al día siguiente, Carlos Juárez juraba por tercera vez como gobernador de la provincia.

ETAPA DE TRANSICION (1955-1983)

CUADRO 11: GOBERNADORES CONSTITUCIONALES

PERIODO DE GOBIERNO	MANDATARIO	OBSERVACION
1958 - 1962	Eduardo Miguel	Golpe Militar
1963 - 1966	Benjamín Zavalía	Golpe Militar
1973 - 1976	Carlos Arturo Juárez	Golpe Militar

CUADRO 12: DIPUTADOS NACIONALES ELECTOS

FECHA COMICIO	OFICIALISMO	OPOSICION
23/02/1958	Elías N. Llugdar Carim Nassif Neme Marcos Bertone Emilio Maluff	Jerónimo L. Bustos Luis Barrio
27/03/1960	Marcos Bertone Angel R. Freytes Elías N. Llugdar	
07/07/1963	Juan Claudio Zanoni Oscar Rial Abel Mendez Doyle Edmundo A Lescano José I. Mercado	Francisco R. Cheble
14/03/1965	Gerardo E. Barrionuevo	Carlos Arturo Juárez Abraham Abdulajad
11/03/1973	Luis Salím Luis A. Lucena Juan Rafael	Julio D. Salvatierra Humberto Corral Tolosa Pedro H. Miguel Juan B. Espeche

CUADRO 13: SENADORES NACIONALES ELECTOS

MANDATO	OFICIALISMO	OPOSICION
1958 - 1961	Carlos Bernabé Gómez	
1958 - 1962	Clodomiro Falco	
1961 - 1966	Pedro Honorio Miguel	
1963 - 1966	José F.L. Castiglione Angel Roberto Freytes	
1973 - 1976	Francisco Eduardo Cerro Pedro Antonio Luna	Ramón Enrique Moreno

FUENTE: Alen Lascano, Luis C., “Historia de Santiago del Estero”, Editorial Plus Ultra, Buenos Aires, 1996 y Dirección de Información Parlamentaria, H.C. Diputados de la Nación.

6. Conclusiones del capítulo

La fragilidad política e institucional que sufrió la provincia de Santiago del Estero desde principios de este siglo, fué una de las causas necesarias -aunque no suficientes- de su actual situación de subdesarrollo.

Se traza una primera línea de análisis: el 69,4 % del período bajo estudio y que abarca entre 1898 y 1983 (59 años) estuvo a cargo de gobernantes constitucionales mientras que el 30,6 % restante (26 años) fue ocupado por mandatarios “no-constitucionales”, entendiéndose por tales y a riesgo de caer en un reduccionismo, a los gobernadores militares, interventores federales y autoridades civiles .ª cargo” durante los últimos gobiernos castrenses.

Sin embargo, conviene a su vez distinguir dos sub-períodos marcadamente diferentes: el primero, entre 1898 y 1943, en el cuál sobre un total de 44 años, 41 fueron ocupados por gobernadores constitucionales (93,2 %) mientras que solamente 3 estuvieron a cargo de militares, lo que equivale relativamente a un 6,8 %.

Estos años coinciden con las etapas denominadas Conservadora entre 1898 y 1919 y con la llamada Radical entre 1920 y 1943. Durante los 21 años que duró la primera de ellas, se desempeñaron 8 gobernadores constitucionales (Palacio, de 1898 a 1901 y luego de 1908 a 1910, renunciando en ambas oportunidades; Carol en 1901; Barraza, de 1901 a 1904; Santillán, de 1904 a 1908; Argañaraz de 1910 a 1912; Alvarez, de 1912 a 1916; Cabanillas, de 1916 a 1919 y Anchezar en 1919) y solamente 1 interventor federal (Rodríguez Galisteo en 1919).

Esto significa que, si definimos como indicador de estabilidad política el “tiempo democrático”, entendiéndolo como tal el período cronológico ocupado por representantes surgidos del voto popular y la vigencia del Congreso, las autoridades constitucionales ocuparon el 95,2 % del período mientras que la intervención (tiempo no democrático) solo un 4,8 %.

En promedio, cada mandatario duró 2 años y 3 meses, el más elevado de la serie considerada.

En los 23 años de la segunda etapa, ejercieron la primera magistratura 6 gobernadores constitucionales (Manuel Cáceres, de 1920 a 1924; Medina, de 1924 a 1928; Maradona, de 1928 a 1930; Castro, de 1932 a 1936; Montenegro, de 1936 a 1939 y José I. Cáceres, de 1940 a 1943) y 10 mandatarios no-constitucionales (Lezana en 1920; Araya en 1924; Espeche en 1928; Gonzalez Gowland en 1930; Rougés de 1931 a 1932; Navarro en 1939; Bonastre de 1939 a 1940: Alvarisqueta, Brito Arigós y Semberoiz en 1943).

En este período el promedio por gobernante había descendido a 1 año y 4 meses. Simultáneamente también habían caído los porcentajes del tiempo democrático al 86,9 % y crecido el opuesto al 13,1 %.

Luego de la transición militar hasta la llegada del peronismo, se inicia en Santiago del Estero el segundo sub-período, que comprende entre 1946 y 1983, fecha del

definitivo retorno a la democracia.

Durante estos 37 años, 18 fueron ejercidos por mandatarios constitucionales, lo que equivale en términos relativos a un 48,6 %, mientras que 19 estuvieron a cargo de gobernantes de facto, lo que representa el 51,4 % restante.

El período 1946 a 1983 se denomina de la ingobernabilidad contemporánea argentina (Grondona, 1999). En este caso abarca la primera etapa Peronista que se desarrolló entre 1946 y 1955 y la denominada de Transición, desde 1955 a 1983.

En el transcurso de los 9 años que duró la primera de las etapas analizadas, ejercieron la gobernación de Santiago del Estero 3 mandatarios constitucionales (Mittelbach, de 1946 a 1948; Juárez, de 1949 a 1952 y González, de 1952 a 1955) y 6 interventores (Subiza y Di Bernardo en 1948; Visca en 1949; Caro, Orozco y Maleville en 1955)

Durante este relativamente corto período, el tiempo democrático cayó al 72,7 % del total de la serie bajo análisis, mientras que el no democrático ascendía al 27,3 %. Asimismo, en esta etapa se verifica el promedio más corto de permanencia de un gobernante en el poder: apenas 12 meses.

Finalmente, el período más largo de la historia reciente de la provincia coincide con la denominada etapa de Transición entre 1955 y 1983. Apenas 3 gobernantes elegidos por el voto popular tuvieron a cargo la primera magistratura y, paradójicamente, los tres fueron derrocados por golpes militares (Miguel, de 1958 a 1962; Zavalía, de 1963 a 1966 y Juárez, de 1973 a 1976).

El tiempo democrático cayó estrepitosamente a solo el 35,7 % del período, mientras que el 64,3 % restante lo ocuparon 13 gobernantes de facto (Maleville, de 1955 a 1958 y en 1962; De la Vega, Scillingo y Molinari en 1962; Quintana en 1963; Escalante en 1966; Nallar de 1966 a 1967; Uriondo, de 1967 a 1970; Jensen Viano, de 1970 a 1973 y de 1982 a 1983; Garro, Fatigatti y Gimenez Dominguez en 1973 y Ochoa, de 1976 a 1982).

En el cuadro expresado a continuación se compara el desenvolvimiento de cada una de las etapas históricas analizadas, teniendo en cuenta la cantidad absoluta de gobernantes (sean constitucionales o no) y el porcentaje de tiempo entre democrático y no democrático atribuible a cada uno de los períodos políticos.

Claramente se observa como la vigencia temporal del Congreso, institución esencial del sistema, fué representando un valor relativo cada vez menor, profundizándose considerablemente a partir de los años sesenta y setenta.

CUADRO 14

ETAPA POLITICA	AÑOS	GOBERN	GOBERN	TIEMPO	TIEMPO
PERIODO DURACION	CANT	CONSTIT	NO CONS	DEMOCR	NO DEMO
Conservadora (1898-1919)	21	8	1	95,2 %	4,8 %
Radical (1920-1943)	23	6	10	86,9 %	13,1 %
Peronista I (1946-1955)	9	3	6	72,7 %	27,3 %
Transición (1955-1983)	28	3	13	35,7 %	64,3 %

3.3.5. Política y presente

V. La Segunda Etapa Peronista (1983-2003)

1. El tercer gobierno de Carlos Juárez

“Vengo como quien retorna a una vieja casa conocida y solariega”, dijo Carlos Juárez al llegar al despacho de la Casa de Gobierno, luego de su mensaje ante la Cámara de Diputados. Al día siguiente, nombró asesora de gabinete en el área de Bienestar Social a su esposa, Mercedes Marina Aragonés (Tenti de Laitán, 1998).

Las primeras medidas gubernamentales fueron: se declaró en disponibilidad a todo el personal de la administración pública, se dispuso cesantías masivas a todos aquellos que no tuvieran un año de antigüedad en sus cargos y se convocó a sesiones extraordinarias de la Legislatura para el tratamiento de numerosos proyectos de leyes propuestos por el Poder Ejecutivo: creación de la subsecretaría de Trabajo, nueva ley de municipalidades, creación de un gravamen a la tierra libre de mejoras y de un fondo de reparación social financiado por el descuento del 1 % de toda remuneración pública o privada.

En febrero de 1984 Mercedes Marina Aragonés eleva un proyecto de jubilación para “Amas de casa”, que fue aprobado de inmediato. Al nuevo régimen jubilatorio podían afiliarse mujeres que realizasen tareas del hogar, que no gozasen ningún beneficio previsional o graciable, no trabajasen por cuenta propia o ajena y acreditarasen treinta años de servicio. Tres años después se entregaban las primeras 400 jubilaciones de este tipo.

En agosto de 1985, la Cámara de Diputados convertía en ley un anunciado proyecto de reforma de la Constitución provincial, con la oculta intención de obtener una cláusula reeleccionista. Se programó la elección de constituyentes para el 3 de noviembre, en forma conjunta con la elección de diputados nacionales.

En septiembre se constituyó en el ámbito nacional el Frente Justicialista de Liberación (FREJULI), conformado por el peronismo y otros once partidos políticos. En Santiago del Estero, convocados por el Partido Justicialista (PJ) y la Democracia Cristiana conformaron el FREJULI provincial, al cuál se adhirieron seis partidos minoritarios. Los comicios concluyeron con una amplia victoria del radicalismo en todo el país, incluido Santiago. Para sorpresa del peronismo gobernante, la UCR obtuvo el

48,47 % de los votos frente el 47,56 % del FREJULI y el resto repartido entre los demás partidos. En consecuencia, de las 60 bancas de constituyentes, dos tercios (40 bancas) correspondieron a la UCR y un tercio (20 escaños) al Frente Justicialista de Liberación; los diputados nacionales, dos y uno, respectivamente.

El 15 de marzo de 1986 fue sancionada la nueva Constitución de Santiago del Estero, en su 9° reforma desde su nacimiento el 15 de julio de 1856. Anteriormente había sufrido modificaciones en 1864, 1884, 1903, 1911, 1923, 1939, 1949 y 1960.

Entre los principales cambios se destacan:

1. Se introdujo la figura del vicegobernador, con funciones de presidente de la Legislatura.
2. Se incrementó el número de legisladores de 30 a 45.
3. Se fijó en un 30 % del presupuesto provincial el gasto destinado a “Educación”.
4. Se fijaron categorías de ciudades en función del número de habitantes, con el objeto de establecer jerarquías y atribuciones de los municipios.
5. Se aprobó el derecho a réplica periodística y la igualdad de los derechos previsionales.
6. Se mantuvo la enseñanza laica, a pesar de las presiones de distintos sectores culados a colegios religiosos y asociaciones colaterales de la Iglesia.

Durante 1986 y 1987 fueron casi constantes las huelgas nacionales organizadas por la Confederación General del Trabajo (CGT), con masiva adhesión de los trabajadores locales. Mientras en la Capital Federal continuaban los juicios iniciados en abril de 1985 a los militares acusados de participar en la denominada “guerra sucia”, hacia fines de año el Congreso Nacional aprobaba -con la ausencia del peronismo- la llamada ley del “punto final”, con la cuál se pretendía poner fin a las acciones penales contra militares y policías, por delitos cometidos en el marco de la represión. Sin embargo, en Semana Santa de 1987, un grupo de oficiales de Campo de Mayo acaudillados por el coronel Aldo Rico -hoy devenido en político- se sublevaron para exigir una solución política al conflicto militar. Pero no tuvieron apoyo popular. La ciudadanía en su conjunto salió a la calle para hacer escuchar su voz en defensa del gobierno. El 19 de abril la crisis había terminado. “La casa está en orden y no hay sangre en el país”, fueron las expresiones del presidente Raúl Alfonsín ante una impresionante multitud congregada frente a la Casa Rosada. Pero la presión había surtido efecto. El 4 de junio de 1987 fue sancionada la ley de “obediencia debida”. (Ver Capítulo II)

Meses atrás, en septiembre de 1986, la Cámara de Diputados había elegido senador nacional al gobernador Carlos Juárez. Ante la posibilidad de su alejamiento del gobierno, al año siguiente comenzaron una serie de movilizaciones con el objeto de

pedirle que continuase al frente del Poder Ejecutivo. Juárez renunció como senador electo y el Congreso Justicialista nominó al Dr. Mariano Roque Utrera, que luego fue confirmado por la legislatura.

Para las elecciones de septiembre de 1987 en las cuáles debían elegirse gobernador, intendentes y diputados nacionales y provinciales, el PJ propuso la fórmula Cesar Iturre - Manuel Herrera Arias para gobernador y vice y como candidato a intendente a Juan José Laprovitta. Por su parte la UCR, y luego de comicios internos, se propuso la fórmula Bruno Volta - Lionel Suárez para gobernador y vice y José Luis Zavalía para intendente de la ciudad capital.

El 6 de septiembre se realizaron los comicios y una vez más se produjo la polarización histórica entre los dos partidos mayoritarios. Como corolario, triunfó el PJ con el 50,59% de los votos seguido por la UCR con el 43,54%. El partido Tres Banderas -una escisión del peronismo- fue la tercera fuerza política logrando solamente el 2,37% de los sufragios.

Cesar Eusebio Iturre (PJ) fue elegido gobernador y José Luis Zavalía (UCR) intendente de la capital. La hegemonía justicialista de las urnas se dio en todo el país. El “voto castigo” a la política económica de Raúl Alfonsín habían originado el principio del fin de su gobierno.

En noviembre de 1987, el Congreso Provincial del Partido Justicialista nominó a Carlos A. Juárez senador nacional, en lugar de Utrera, que había presentado su renuncia. Paralelamente se creaba en el ámbito del Poder Ejecutivo el Departamento de la Mujer con rango de Secretaría de Estado, que ocupó inmediatamente la esposa del gobernador Juárez.

El 11 de diciembre de 1987 Cesar Iturre asumió la gobernación de la provincia. Luego de 35 años sin traspaso de un mando gubernamental en el marco de la Constitución, se hacían cargo las nuevas autoridades. Una renovación estaba en marcha.

2. Cesar Iturre y la Renovación que no fue

La unidad que pretendía haber alcanzado el Justicialismo luego de las elecciones de septiembre, comenzó a resquebrajarse. Los primeros síntomas se hicieron visibles dentro del movimiento obrero. En enero de 1988 y luego de un largo plenario, quedaron constituida dos mesas directivas provisorias: una respondía a las 62 Organizaciones Peronistas y se dio en llamar CGT auténtica; la otra se denominó CGT Renovación y seguía las directivas del nuevo gobernador Iturre. A mes siguiente comenzaron al circular versiones sobre una posible ruptura entre el partido y el gobierno.

En marzo de 1988, con la renuncia del Ministro de Gobierno Mariano R. Utrera, quien era amigo personal de Carlos Juárez y su rápido reemplazo, la crisis entre los sectores justicialistas era un hecho irreversible.

El senador Juárez puso en evidencia el problema cuando tras una reunión de legisladores, formuló apreciaciones sobre la política local, señalando que el partido estaba dispuesto a respetar la jurisdicción gubernamental, pero si se acataban a las autoridades partidarias en sus legítimas atribuciones.

Pero Iturre no deseaba negociar. Había dejado sin efecto el reglamento del Departamento de la Mujer, conducido por la esposa del senador, quien poco después presentó su renuncia. El 25 de marzo de 1988 nació en Santiago la Corriente Renovadora Peronista (Tenti de Laitán, 1998).

Las elecciones de 1989 se aproximaban aceleradamente. El radicalismo local, que se había mostrado tolerante con el llamado “nuevo estilo” de gobierno provincial, apoyaba la candidatura de Eduardo Angeloz -gobernador de la vecina provincia de Córdoba- para la presidencia de la República.

Por su parte, el candidato justicialista Carlos Menem, a su arribo a la provincia en campaña proselitista fue recibido por algunos dirigentes locales, pero con total ausencia de funcionarios provinciales. El motivo: el distrito santiagueño se había pronunciado en favor de Antonio Caffiero, el otro candidato de la interna justicialista para presidente.

Realizadas las elecciones internas, triunfó el binomio Angeloz-Casella (UCR) tanto en la provincia como en la nación. Entretanto en el justicialismo, el categórico triunfo nacional de Carlos Menem-Eduardo Duhalde no logró opacarse con el triunfo de sus oponentes en Santiago. Luego de la victoria del riojano, los renovadores santiagueños coincidieron en encolumnarse detrás de Menem, con el propósito de llevar un presidente justicialista a la Casa Rosada.

Sin embargo, la unidad proclamada en el ámbito nacional, no se daba en la provincia. El Congreso Renovador de agosto de 1988 decidió “amnistiar a todos los peronistas injustamente sancionados” y autoconvocó a un Congreso Peronista que separó a Juárez como congresal y fijó fecha para elecciones internas en todos sus cargos directivos.

Para definir la situación del distrito local, arribaron veedores del PJ, pero el Juez con competencia federal en la provincia declaró la “nulidad” del autoconvocado congreso renovador y de todos los actos posteriores. Para dirimir el conflicto, el Consejo Nacional de PJ le dio su respaldo a la proyectada Ley de Lemas, que permitía participar en los comicios generales a los distintos sectores de cada partido.

El partido del gobernador Iturre decidió entonces constituir un frente integrado por otros sectores del peronismo, el Partido Intransigente (PI) y del Movimiento Nacionalista Constitucional, ya que a partir de febrero de 1989 gozaba de la personería jurídico-política. Pero otra resolución de la justicia electoral le impidió usar la sigla elegida -FREJUPO-, ni los símbolos ni emblemas del Partido Justicialista. Tampoco podía imprimir en sus boletas la fórmula Menem-Duhalde, ni las fotografías del candidato a presidente Menem ni la del gobernador en ejercicio Cesar Iturre.

El 14 de mayo de 1989 se realizaron las elecciones presidenciales, después de casi 38 años sin concretar dos períodos constitucionales consecutivos, tendientes a renovar la Jefatura del Estado. Los santiagueños elegían, además, 18 electores a presidente y vicepresidente de la Nación, 3 diputados nacionales y 23 diputados nacionales entre los cargos más importantes. Como consecuencia del fracaso de la gestión radical, el peronismo volvió al poder y Carlos Saúl Menem fue consagrado como el

46° presidente de los argentinos -32° constitucional- en una elección en la cuál el FREJUPO se impuso por holgado margen.

En Santiago del Estero, por su parte, se dio un amplio triunfo de la Corriente Renovadora en el ámbito provincial. Sin embargo, la UCR triunfó en los comicios municipales de la ciudad capital en la cuál obtuvo el 37,64 % de los votos contra el 32,64 % de la Corriente Renovadora y 19,96 % para el PJ de Carlos Juárez. En la ciudad de La Banda, se dieron claras diferencias en favor de la UCR en la planta urbana. En segundo lugar, se ubicó el FREJUPO y tercero el Frente de la Corriente Renovadora.

El 8 de julio de 1989, Carlos Menem asumía la presidencia de la República. Raúl Alfonsín dejaba el poder seis meses antes de finalizar su mandato aquejado por el marcado incremento de la inflación, las constantes crisis de gabinete y el permanente aumento de los artículos de la canasta familiar que había desencadenado saqueos de supermercados en las grandes ciudades, que dejaron escenas de heridos y muertos.

3. Elecciones y crisis

Con la designación de Carlos Mujica como conductor de la Corriente Renovadora, comenzaron a observarse los primeros síntomas de la virtual escisión de algunos partidos integrantes del frente, más nuevas renuncias en el gabinete del gobernador Iturre.

Sin embargo, con elecciones municipales en otros distritos próximas, se conformó el “Frente de Unidad y Federalismo” integrado por nueve partidos políticos en apoyo del gobierno de la provincial y nacional. Lo constituían los siguientes partidos, en algunos casos sin ninguna trascendencia electoral: Corriente Renovadora, Democracia Cristiana, Intransigente, Movimiento de Integración y Desarrollo, Movimiento Patriótico de Liberación, Movimiento Popular Unido, Movimiento de Organización Vecinal (Termas de Río Hondo), Acción Popular y Tres Banderas.

El 22 de octubre de 1989 se realizaron las elecciones comunales en ocho ciudades del interior, con un amplio triunfo en todas ellas del Frente de Unidad y Federalismo que lideraba Iturre. Luego de la victoria, el mandatario pidió la inmediata intervención del Partido Justicialista -que seguía en poder de Carlos Juárez- y la convocatoria a elecciones internas. Sin embargo, el Congreso Justicialista ratificó el liderazgo del viejo caudillo y lo proclamó -anticipadamente- candidato a gobernador para las elecciones provinciales de 1991.

Por su parte el gobernador Iturre y ante la imposibilidad de acceder a una reelección por impedimento constitucional definió su fórmula para gobernador y vice. La integraban Carlos Mujica y Fernando Lobo, autonominándose como diputado nacional en primer término.

La crisis de la Corriente Renovadora había iniciado. La provincia se transformó en un caos. Durante la campaña electoral “llovieron” las designaciones de empleados públicos, docentes, subsidios y concesión de jubilaciones de “privilegio”. La administración pública pasó de 28.000 a cerca de 40.000 empleados entre nombramientos permanentes y contratados y se exigían periódicamente recomposiciones salariales.

Ante la imposibilidad de conciliación con el juarismo y dado el pedido expreso del Presidente Menem de agotar todas las instancias de unidad para no perder el distrito en manos de la oposición, el gobernador Iturre comenzó a impulsar la llamada Ley de Lemas. Al respecto sostiene la profesora Tenti de Laitán:

Si bien los partidarios de Carlos Juárez, en un principio se mostraban reticentes a aprobarla, poco a poco fueron concibiéndola como la única alternativa posible para enfrentar a la oposición radical liderada por el intendente de la capital, José Luis Zavalía hijo del ex-Gobernador Benjamín Zavalía, que con sus discursos desafiantes y provocativos se presentaba como un oponente de peso.

Frente a los rumores de una posible intervención federal, se agilizaron las negociaciones para la sanción de la nueva ley electoral que fue aprobada por la Cámara de Diputados el 2 de septiembre de 1991. En ella se consideraban “lemas” a los partidos, frentes electorales y alianzas y “sublemas” a las agrupaciones y corrientes internas dentro de un mismo lema. Por este sistema, la elección de los candidatos a gobernador y vice e intendentes se realizaría en forma directa, sin colegios electorales, a simple pluralidad de sufragios. El sublema que obtuviese mayor cantidad de votos se adjudicaría el total de los votos emitidos en favor de un mismo lema.

En forma casi instantánea, prácticamente todos los distritos municipales adhirieron a este nuevo sistema, lo que por otra parte dio lugar a la proliferación de sublemas justicialistas a lo largo de la provincia, muchos de los cuáles fueron impugnados.

A la elección gubernativa del 27 de octubre de 1991 llegaron por el Frente Justicialista, tres sublemas a saber: Carlos Mujica-Fernando Lobo, que respondían al gobernador Iturre; Carlos Juárez-Angel Bagli y Wylían Otrera-Robín Zaiiek, apadrinados por el entonces ministro de economía de la nación Domingo Cavallo y el propio presidente Menem. Por su parte, la Unión Cívica Radical se presentaba bajo la sigla UCR-MOP y apoyaban la dupla Zavalía-Abdala.

Cuando se perfilaba la fórmula Mujica-Lobo como ganadora, sus principales oponentes presentaron sendas denuncias ante la Justicia Federal por fraude lo que derivó en la decisión del juez con competencia electoral Angel Toledo de controlar “urna por urna y voto por voto”. El escrutinio provisorio daba a José Zavalía el 42,0% de los votos, Carlos Mujica el 28,6%, Carlos Juárez el 25,2% y a Wylían Otrera solamente el 2,6%. El 1,6% restante comprendía a los demás candidatos, manteniéndose la polarización histórica entre los dos partidos mayoritarios. En las intendencias de las ciudades Capital y La Banda triunfaron los candidatos radicales Mario Bonacina y Héctor Ruiz, respectivamente

En definitiva, y si bien individualmente el candidato de la UCR había obtenido la mayor cantidad de votos, por aplicación del nuevo sistema electoral el Frente Justicialista sumaba el 56,4% del total de sufragios emitidos, por lo tanto, correspondía proclamarse ganador al sublema mayoritario dentro del lema. La incertidumbre por el resultado se prolongó hasta el día 13 de noviembre cuando la

Junta Electoral Nacional declaró la validez de las elecciones y del escrutinio. Este hecho generó una serie de disturbios en el centro de la ciudad que la convirtieron en un verdadero campo de batalla, y con saldo de detenciones y heridos de consideración. A pesar de haberse convocado a la “resistencia civil” contra el supuesto fraude y de haberse autoproclamado el candidato radical como “gobernador moral” de Santiago del Estero, a las 0 horas del 11 de diciembre de 1991, Cesar Iturre le transfirió el mando a Carlos Mujica, ante la airada protesta del bloque legislativo de la UCR por la grosera violación constitucional.

4. Mujica, Lobo y el Santiagueño

En los primeros meses del año 1992 el nuevo gobernador Mujica inauguró importantes obras públicas iniciadas en la gestión anterior, tanto en la ciudad capital como en localidades del interior. Sin embargo, la noticia de la transferencia gradual de las escuelas nacionales al ámbito provincial en febrero de 1992 dio comienzo a una serie de huelgas del sector docente con masivo acatamiento, agravadas con la resolución de no dar inicio al ciclo lectivo.

En respuesta el gobierno declaró ilegal el paro, sin conseguir, a pesar de ello, la suspensión de la medida de fuerza. Las huelgas se fueron agudizando al año siguiente. El descontento popular era generalizado. La crisis económica, los sueldos elevados de los funcionarios con relación a los salarios promedio, el reparto de cargos entre parientes y amigos del poder, la virtual quiebra de los hospitales públicos y la proliferación de asesores en el Poder Ejecutivo -que llegó a contar con más de cincuenta entre los tres ministerios y la secretaría general con remuneraciones que oscilaban entre 1000 y 5000 dólares- fueron los ingredientes de un cóctel explosivo que no tardó en estallar.

En abril de 1993 renunció el gabinete económico encabezado por Antonio Assefh ante la imposibilidad de llevar a cabo la reforma del Estado, mientras se declaraba la emergencia educativa por la continuidad de las huelgas docentes. Por otro lado, la ausencia reiterada del primer mandatario Mujica de su despacho era notoria, ya que había asistido a la casa de gobierno solo diez días entre los meses de febrero y abril, por una prolongada enfermedad y ocasionales viajes a Buenos Aires.

Ante la caótica situación de la provincia, el veterano caudillo Carlos Juárez fue convocado por el ministro del Interior Gustavo Béliz para lograr un acuerdo con el gobierno de Mujica, y en pos de la unión del peronismo, aunque con la expresa exclusión de Cesar Iturre. El pacto se selló los primeros días de mayo e involucraba un cambio total de ministros. El reparto fue el siguiente: Economía para Mujica y Gobierno y Acción Social para Juárez.

Consolidado el llamado “Acuerdo Mujica-Juárez”, el peronismo se preparó para los próximos comicios de diputados nacionales y provinciales, en los que triunfó el partido gobernante, a costa del derroche de subsidios, distribuciones con aportes especiales a las intendencias y comisiones municipales del interior y aumentos salariales a los empleados públicos. Como consecuencia directa, el déficit fiscal trepó de 10 a 20 millones de dólares mensuales. (Tenti de Laitán, 1998)

Los primeros atisbos de que el conflicto social se agravaba comenzaron con una violenta acometida contra la Casa de Gobierno en septiembre y la huida del gobernador por la puerta trasera. Poco antes había viajado a los Estados Unidos en misión comercial llevando en concepto de viáticos personales la suma de 50 mil dólares.

Ante la amenaza de juicio político, el 27 de octubre de 1993 Carlos Mujica renunció a la jefatura de gobierno a menos de dos años de haber asumido un mandato que a los tres meses escasos ya estaba en crisis. Por su parte el gobierno nacional descartaba una intervención federal mientras el presidente Menem y el líder de la oposición Alfonsín negociaban el Pacto de Olivos que posibilitaría la reforma de la Constitución Nacional y su reelección.

El vicegobernador Fernando Lobo recibió los atributos del mando de manos del presidente de la Legislatura ese mismo 27 de octubre. No sospechaba que la marcha de los acontecimientos se sucedería tan rápidamente y su gobierno acabaría en solo cincuenta días. Con la economía paralizada y los reclamos sociales aumentando día a día, se anunció la reducción de sueldos de las autoridades superiores de los poderes del Estado, la intervención del Consejo General de Educación (CGE), la eliminación del doble empleo y pago de haberes atrasados.

Pero la ola de protestas continuaba, con la inclusión hasta de jubilados que marchaba para reclamar el cumplimiento de los cronogramas de pagos establecidos. La única solución posible parecía ser la aprobación de una ley de ajuste global de la economía provincial la cuál era resistida por todos los sectores de la economía.

Ante su inminente sanción, las asociaciones sindicales conformaron un Frente Gremial de Lucha para oponerse al proyecto de ley. Sin embargo, el 11 de noviembre de 1993, la Cámara de Diputados aprobada la ley de emergencia en medio de incidentes entre efectivos policiales y manifestantes en las afueras de la Legislatura.

Como respuesta, la CGT y otros gremios convocaron a un paro general. Ese mismo día hubo duros enfrentamientos en pleno centro comercial que dejaron como saldo decenas de contusos y heridos. Por su parte el obispo diocesano Mons. Manuel Guirao desde Buenos Aires apoyó a la llamada “Ley Omnibus” y criticó la corrupción de los funcionarios.

Los reclamos se prolongaron durante los primeros días de diciembre. La intervención al CGE había detectado serias irregularidades y no podía establecerse con exactitud el número real de docentes contratados, aunque se estimaba en alrededor de 23.000 sobre 12.000 cargos presupuestados: ¡uno por cada seis alumnos! Y, sin embargo, se habían dictado solo un 60 % de las clases prevista durante el año lectivo que finalizaba.

Los comercios, por su parte, cerraban sus puertas en apoyo a los trabajadores y jubilados, ya que pasaban el peor momento en muchos años, con bajas de hasta el 90 % de sus ventas. Sumado a esto, la obra social de los empleados públicos había dejado de prestar servicios por una deuda estimada en 3,5 millones de dólares que mantenía el gobierno con los prestadores de salud.

El 10 de diciembre juraron los nuevos diputados, al tiempo que los trabajadores estatales nucleados en diferentes asociaciones iniciaban paros sorpresivos. La paralización económica por falta de fondos y medios era total. El gobernador Lobo, en un último intento de revertir lo irreversible, tomo juramento a su nuevo gabinete de ministros el 15 de diciembre con la promesa del pronto envío de fondos por parte del gobierno nacional.

El 16 y 17 de diciembre el caos fue total. La muchedumbre desbordó a las conducciones gremiales y al grito “el pueblo unido jamás será vencido” se fueron desencadenando sucesos que culminaron con el incendio y destrucción de la Casa de Gobierno, el Palacio de Tribunales, la sede de la Legislatura y las casas de los principales políticos y funcionarios acusados de corrupción, entre ellas la del actual gobernador Carlos Juárez, quien se encontraba en Buenos Aires.

Las imágenes de la ira popular recorrieron el país y se difundieron en el exterior. La rebeldía santiagueña, dormida durante siglos, había hecho eclosión en forma desmesurada en medio de un descontrol generalizado. El 17 de diciembre el Presidente Carlos Menem anunciaba la intervención federal de la provincia, designando el Congreso al ex-secretario de industria y comercio, Juan Schiaretti. Ese mismo día llegaron tropas de gendarmería que reprimieron por la fuerza los últimos conatos de rebelión y pusieron fin a los desmanes.

5. La intervención federal de Schiaretti

El 18 de diciembre asumió el interventor federal, puesto en funciones por el propio ministro del Interior Carlos Ruckauf, en un acto realizado simbólicamente frente a la destruida Casa de Gobierno. Por su parte el ex-Gobernador Fernando Lobo era abucheado y tuvo que retirarse con custodia policial. En su primera alocución, el representante federal responsabilizó del estallido social a las “administraciones anteriores sumidas en una crisis moral y ética” y prometió investigar la corrupción. Sus primeros anuncios fueron:

- Pago de \$500 a todo el personal estatal en actividad, a cuenta de la deuda salarial.
- Pago de \$300 a todos los jubilados y pensionados, a cuenta de la deuda total.
- Sueldo máximo de \$3.500, para todas las autoridades, incluidos los jueces.

Dos días después asumieron los nuevos jueces del Superior Tribunal de Justicia y comenzó el pago de los adelantos con largas colas vigiladas discretamente por personal de gendarmería.

La intervención federal, integrada mayoritariamente por hombres del equipo económico del ministro de Economía Domingo Cavallo, puso en marcha el andamiaje para llevar a cabo efectivamente el proceso de reforma del Estado a través de la cuestionada Ley Onnibus, y a la vez apoyar la reforma constitucional que impulsada por el presidente Menem buscaba su reelección.

Poco a poco la provincia recuperó su tradicional calma y los partidos políticos se pusieron en campaña para las elecciones de convencionales constituyentes programadas para el 10 de abril de 1994. A la lista del Partido Justicialista (PJ) la encabezó el rector de la Universidad Nacional de Santiago del Estero, Dr. Humberto Herrera, en el afán de integrar a gente no comprometida con los gobiernos anteriores acusados de corrupción.

Por su parte, la UCR encabezó sus candidatos con el diputado nacional y presidente del partido, José Luis Zavalía. Una nueva agrupación política denominada “Memoria y Participación” y encabezada por el sacerdote Enrique Hisse, apareció en escena como alternativa innovadora.

Realizados los comicios, y para sorpresa de muchos, el PJ obtuvo el 48,6 % de los votos frente al 36,7 % del radicalismo, un 7,4 % de los votos en blanco y el resto para los demás partidos. No habían transcurrido 4 meses desde la “quema” de las más instituciones que gobernaba el propio justicialismo. Sin embargo, en Capital Federal triunfó cómodamente el Frente Grande con Carlos “Chacho” Alvarez y Graciela Fernández Meijide y rompió el tradicional bipartidismo.

En julio de 1994, la Asamblea Constituyente Nacional inició su histórico debate que concluyó en poco más de un mes. El 24 de agosto entró en vigencia la nueva Constitución Nacional luego de la jura de los convencionales constituyentes, del presidente Carlos Menem y del titular de la Corte Suprema de Justicia, Ricardo Levene (h). Entre las reformas más publicitadas estaban la reducción del período presidencial a cuatro años y la posibilidad de una reelección, asimilando en este sentido nuestra Carta Magna a la de EE.UU.

En Santiago del Estero, a pesar de los dos intentos de reforma del Estado, en 1990 y 1993, nada se había realizado. La intervención llegaba con dos objetivos: sacar a la provincia de su situación calamitosa como consecuencia del desgobierno y adecuar la jurisdicción a las directivas nacionales, fundamentalmente del Ministerio de Economía, con transformaciones integrales y rápidas.

Se inició rápidamente el proceso privatizador: Ante las pérdidas declaradas por la Dirección Provincial de Agua y Energía de aproximadamente 20 millones de dólares y con un 70 % de cobrabilidad entre los usuarios locales, se hizo cargo de los servicios eléctricos en enero de 1995 una empresa norteamericana, Industrias Eléctricas de Houston. Posteriormente se privatizó el matadero frigorífico y los casinos provinciales, dejándose prácticamente concluidos los pliegos para la licitación del Banco de la Provincia y de la Dirección Provincial de Obras Sanitarias.

En cumplimiento de las pautas del llamado “Pacto Fiscal”, en julio de 1994 y ante el anuncio del traspaso de la Caja de Jubilaciones, los gremios comenzaron a movilizarse en contra, con la adhesión de diferentes partidos políticos como el peronismo histórico, el radicalismo, Memoria y Participación y la Unidad Socialista. A pesar de los reclamos, los jubilados fueron transferidos al ámbito nacional.

Desde el punto de vista político Schiaretti, buscaba un candidato “descontaminado” con la vieja dirigencia peronista, pero sin desairar al principal referente justicialista,

el veterano caudillo Carlos Juárez. En abril de 1995 todo marchaba hacia las elecciones próximas para elegir gobernador y vice, diputados provinciales, intendentes y concejales. La ley de lemas continuaba vigente para asegurar la continuidad del justicialismo.

La UCR, escindida con la expulsión de sus filas de los intendentes de la ciudad capital, Mario Bonacina y de la ciudad de La Banda, Héctor “Chabay” Ruiz aceptó las condiciones electorales. El candidato a presidente por el radicalismo Horacio Massaccesi, viajó para respaldar la fórmula partidaria Zavalía-Olivera. La intervención finalmente proclamó la fórmula Enrique Bertolino-Eugenio Prados, en un intento de captar al electorado independiente.

En las elecciones del 14 de mayo de 1995, el peronismo concurrió en la provincia con 8 sublemas. Contra todos los cálculos adversos, el peronismo se alzó victorioso por un amplísimo margen de sufragios:

Partido Justicialista (PJ)	64,3 %
Unión Cívica Radical (UCR)	20,0 %
MID-Santiago Viable	11,6 %
Frente del País Solidario (FREPASO)	1,6 %
Otros partidos menores	2,5 %

La pérdida de votos del radicalismo fue manifiesta, a pesar de haber triunfado en cuatro intendencias del interior provincial. Bertolino, el candidato de la intervención ganó en 16 de los 27 departamentos, pero perdió con su lema.

En el ámbito nacional, triunfó la fórmula oficialista Menem-Ruckauf con el 48,7% contra el 31,1% del Frepaso y el 16,2% de la UCR, en su peor elección de la historia. Carlos Saúl Menem retuvo la presidencia y Carlos Arturo Juárez volvió para gobernar, por cuarta vez, a Santiago del Estero.

6. El retorno de Carlos Juárez

El 6 de julio de 1995, a los 78 años de edad, asumió su cuarto período de gobierno en una ceremonia que contó con la presencia del ministro del Interior, Carlos Corach y del presidente provisional del Senado y hermano del primer mandatario, Eduardo Menem. La victoria era doblemente valiosa: había ganado sin el aparato gubernamental ni el manejo del partido.

Junto con Juárez, juró el vicegobernador Luis María Peña. Sin embargo, su paso por esta función fue efímero: en noviembre, por presuntas discrepancias con la diputada Aragonés de Juárez presentó su renuncia, la cuál fue aceptada.

Durante 1996 y 1997 continuó el proceso privatizador iniciado por la intervención federal. El Banco de la Provincia se transformó en Banco Santiago del Estero

S.A., quedando solamente un 5 % de las acciones en manos del Estado a través del programa de “Propiedad Participada”. En septiembre de 1997 se privatizó el servicio de agua y cloacas y un mes más tarde la auditoría médica de la principal obra social también pasó a un grupo privado.

Desde el punto de vista institucional, se integró finalmente el Consejo de la Magistratura, instituto previsto en la Constitución de 1986 para la selección de los jueces. Luego de la presentación de tres proyectos en la legislatura triunfó el oficial, que establecía -entre otras cuestiones- que los jueces en comisión que ejercían provisoriamente los cargos eran los integrantes natos de cada terna propuesta.

Con la mayoría absoluta de la Cámara de Diputados y el control de la provincia, con los sueldos de la administración pública y de los docentes al día, el gobierno continuó su accionar sin sobresaltos, sancionando cómodamente leyes polémicas como la prorroga de la cuestionada “ley ómnibus”, la continuidad de la intervención del Consejo de Educación, la derogación de la ley de lemas, la expropiación de inmuebles rurales no catastrados y el cobro de peaje en la autopista Santiago-La Banda. (Tenti de Laitán, 1998).

En octubre de 1997, se convocó nuevamente a reformar la Constitución de la Provincia, la décima modificación desde su nacimiento en 1856. En las elecciones de diputados nacionales y provinciales de ese año, triunfó nuevamente el PJ con un 55,38 % de los votos contra un 42,28 % de la Alianza para Todos, nuevo frente político conformado por la UCR en el ámbito nacional para recuperar terreno político perdido junto a otros partidos minoritarios.

El oficialismo provincial se adjudicó dos bancas en el Congreso Nacional, siendo reelegida Mercedes Marina Aragonés de Juárez y Juan Domingo Pinto Bruchman. Por la Alianza fue nuevamente elegido José Luis Zavalía. Sin embargo, en el ámbito nacional, esta fuerza se alzó victoriosa con la aparición de una nueva figura: Graciela Fernández Meijide.

La nueva Constitución provincial fue sancionada el 29 de diciembre de 1997, habiendo deliberado el juarismo gobernante en soledad, ya que la alianza opositora se retiró del recinto por considerar que no se tenían en cuenta sus proyectos en razón de la mayoría absoluta del peronismo y porque la propuesta oficial consagraba un “modelo autoritario”.

También recibió la crítica del obispo Gerardo Sueldo quien afirmó: “La nueva Constitución es más fascista que democrática”. Este fue el perfil del discurso pastoral de Sueldo hasta su trágico fallecimiento en un accidente automovilístico en 1998, acusando permanentemente a Juárez de llevar adelante una gestión autoritaria y demagógica, además de haber incluido entre sus funcionarios a personas cuestionadas por su intervención en hechos violatorios de los derechos humanos durante el último proceso militar (1976-1983).

El 22 de agosto de 1999 se llevaron a cabo las últimas elecciones del siglo XX, con el objeto de elegir gobernador y vice, legisladores nacionales y provinciales e intendentes de las principales ciudades. El Partido Justicialista proclamó al binomio

Juárez-Juárez, parangonando a la histórica fórmula Perón-Perón de 1973.

La Alianza para Todos integrada por la UCR, propuso como candidatos a Raúl Ayuch a gobernador y a José Luis Zavalía como intendente de la ciudad Capital, mientras que los Movimientos Cívico y Social (Capital) y Viable (La Banda) -ambos desmembramientos del radicalismo- conformaron la autodenominada Nueva Alianza que alentó las nominaciones de Héctor Ruiz y Marcelo Lugones, para gobernador e intendente respectivamente.

El comicio finalmente consagró a la fórmula Juárez-Juárez con el 50,99 % de los votos y el retorno de José Luis Zavalía a la intendencia de la ciudad capital, en una cerrada definición. La Nueva Alianza con Héctor Ruiz al frente obtuvo el 25,67 % de los sufragios y se transformó en la segunda fuerza electoral de la provincia.

ELECCIONES PARA GOBERNADOR (1999)

Partido Justicialista (PJ)	167.824 sufragios	50,99 %
Nueva Alianza	84.491 sufragios	25,67 %
Alianza UCR-FREPASO	44.946 sufragios	13,65 %

ELECCIONES PARA INTENDENTE DE LA CIUDAD CAPITAL (1999)

Alianza UCR-FREPASO	37.501 sufragios	36,89 %
Partido Justicialista (PJ)	35.002 sufragios	34,44 %
Nueva Alianza	27.956 sufragios	27,50 %

SEGUNDA ETAPA PERONISTA (1983-2003)

CUADRO 15: GOBERNADORES CONSTITUCIONALES

PERIODO DE GOBIERNO	MANDATARIO	OBSERVACION
1983 - 1987	Carlos Arturo Juárez	
1987 - 1991	Cesar Eusebio Iturre	
1991 - 1993	Carlos Aldo Mujica	Renunció
1993 - 1993	Fernando Marfín Lobo	Intervenido
1995 - 1999	Carlos Arturo Juárez	
1999 - 2003	Carlos Arturo Juárez	

CUADRO 16: DIPUTADOS NACIONALES ELECTOS

FECHA COMICIO	OFICIALISMO	OPOSICION
30/10/1983	Francisco Telmo Romero Emma Figueroa de Tolosa Ramón Rosa Aguilar Carlos Euclides García (Ignacio Guzmán)	Lionel Armando Suárez Francisco J. Jimenez Horacio Enerio Lugones
03/11/1985	Juan Rodrigo	Manuel Alberto Díaz Blanca Macedo de Gómez
06/09/1987	Carlos Adamo Gaspar Orieta	Mario Efraín Avila María M. Doyle de Barrio
14/05/1989	Hugo Arnaldo Crámaro Luis E. Uriondo	Bruno Alberto Volta (Juan N. Cossos Pérez)
27/10/1991	Cesar Eusebio Iturre	Manuel Herrera Arias Guillermo Pinto Javier R. Meneghini
03/10/1993	Mercedes M. A.de Juárez	José Luis Zavallá José A. Sarquíz
14/05/1995	Eduardo Avila	Manuel Herrera Arias Fernando Salím Eduardo Abalovich
04/05/1997	Mercedes M.A.de Juárez (Antonio Romano) Juan D. Pinto Bruchmann	José Luis Zavallá (Raúl Gallego)
24/10/99	Fernando Salím	Mario H. Bonacina Miguel R. Mukdise José O. Figueroa

CUADRO 17: SENADORES NACIONALES ELECTOS

MANDATO	OFICIALISMO	OPOSICION
1983 - 1986	Jorge Antonio Castro	
1983 - 1989	Luis Sálm	
1987 - 1987	Mariano Roque Utrera	
1987 - 1995	Carlos Arturo Juárez	
1989 - 1998	José Oscar Figueroa	
1995 - 2001	Omar M. Vaquir	
1996 - 2001		Javier R. Meneghini
1999 - 2001	Jorge F. Mikkelsen Löth	

FUENTE: Dirección de Información Parlamentaria, H.C. Diputados de la Nación.

7. Conclusiones del capítulo

A partir de 1983 se inicia en Santiago del Estero la segunda etapa Peronista, que al margen de los 18 meses que duró la intervención federal, gobierna desde hace 16 años en forma ininterrumpida y con mandato hasta el 2003.

Durante este período, ocuparon la primera magistratura de la provincia 4 gobernadores constitucionales (Juarez, de 1983 a 1987 y de 1995 a 1999; Iturre, de 1987 a 1991; Mujica de 1991 a 1993 y Lobo en 1993) y solamente 1 no-constitucional (Schiaretti, de 1993 a 1995).

Esto significa que el “tiempo democrático” del período alcanzó un valor relativo del 87,5 % (14 años), mientras la intervención federal apenas ocupó el 12,5 % del total de la serie considerada.

Teniendo en cuenta este indicador y comparativamente con el resto de los períodos políticos bajo estudio, la segunda etapa Peronista supera por escaso margen al período Radical que se desarrolló entre 1920 y 1943, aunque todavía muy distante del pico más alto de estabilidad democrática señalado en los 21 años que van desde 1898 a 1919 con el 95,2 %.

Sin embargo, el índice de permanencia nos arroja que cada mandatario ocupó su sitial un promedio de tres años y dos meses. Este constituye el más elevado de todo el siglo, incluso superior al de la etapa Conservadora, con 2 años y 3 meses.

CUADRO 18

ETAPA POLITICA	AÑOS	GOBERN	GOBERN	TIEMPO	TIEMPO
PERIODO DURACION	CANT	CONSTIT	NO CONS	DEMOCR	NO DEMO
Peronista II (1983-1999)	16	4	1	87,5 %	12,5 %

En esta etapa hubo estabilidad política, sin embargo, el crecimiento de nuestra economía fue negativo.

Concluimos entonces que del análisis de la serie considerada se verifica que la vigencia de un sistema democrático estable es una condición necesaria pero no suficiente para el incremento continuo de los factores de producción.

3.3.6. Santiago en perspectiva

1. Historia y ubicación en el NOA y el país

Santiago del Estero, la más antigua de las ciudades argentinas, experimentó la necesidad de un previo proceso fundacional exploratorio, antes de “encontrar su lugar” como sucedió con varias de las fundaciones españolas.

Juan Nuñez del Prado, enviado por la Audiencia del Perú para penetrar hacia el sur y establecer una ciudad en la región del Tucumán, instaló en 1550 una ciudad cerca del río Lules, a unos 40 kilómetros al sudsudeste de la actual San Miguel de Tucumán y a la que denominó Barco.

A fines de ese año Francisco de Villagra, al pasar por la nueva ciudad en viaje a Chile, cuestionó el emplazamiento entendiendo que se encontraba en jurisdicción de la Gobernación de Chile y no la del Perú. Nuñez del Prado trasladó entonces en 1551 la ciudad hacia el nordeste (Barco II) al Valle de Quiriquiri, dentro ya de los Valles Calchaquies y nuevamente al año siguiente a las orillas del río Dulce (Barco III), cerca del actual lugar de la capital.

Pero en 1553 llegó Francisco de Aguirre con poderes de la Gobernación de Chile para hacerse cargo de la ciudad. Se apoderó de ella, haciéndose reconocer por el Cabildo, y en un tercer traslado, fundó la ciudad de Santiago del Estero del Nuevo Maestrazgo. (Razori, 1954)

Con la gente traída y trasladada por Nuñez del Prado -los nómades de Barco I, II y III- y los que trajo Aguirre, se estima que habrían acompañado a este en la fundación alrededor de 100 vecinos. Todavía los desvíos y las inundaciones del río Dulce obligaron, en 1630, 1663 y 1684, a dos corrimientos de la plaza principal y la catedral, dentro del mismo emplazamiento de la ciudad y siempre hacia el poniente. Quedó así constituida la primera ciudad del territorio argentino que ha perdurado hasta el presente, y que fue en los primeros tiempos de la conquista española la capital de la Gobernación del Tucumán y el centro colonizador del Noroeste argentino.

En 1615 Vasquez de Espinosa estimaba la población en unos 2.000 españoles. Los aborígenes, que eran numerosos (alrededor de 18.000 hacia 1586) fueron distribuidos en encomiendas y constituyeron la mano de obra imprescindible para la agricultura y las tejedurias de algodón. La construcción de acequias permitió la expansión de los cultivos y pronto Santiago del Estero pasó a ser la ciudad clave en el avance de la conquista española.

Sin embargo, la población nativa pronto comenzó a reducirse por el envío de indios a Potosí, como arrieros de las numerosas tropas o como trabajadores para el laboreo de las minas.

También las enfermedades y las rebeliones de los mismos aborígenes contribuyeron a la disminución de esta mano de obra, provocando el estancamiento y el retroceso de la actividad económica.

A partir de 1721 comenzó la introducción de población africana por el puerto de Buenos Aires, cuya distribución en el interior permitió suplir, en parte, la escasez de

trabajadores indígenas.

Su importancia en Santiago del Estero puede apreciarse por los datos del censo de 1778 ordenado por Carlos III cuando la creación del Virreinato del Río de la Plata. Según ese recuento, alrededor del 54 % de los 15.000 habitantes de nuestra provincia eran negros y mulatos.

CUADRO 19: EL CENSO DE CARLOS III EN SANTIAGO DEL ESTERO (1778)

En valores absolutos

HABITANTES	BLANCOS	NATURALES	NEGROS Y MULATOS	TOTAL
EN CIUDAD	494	0	1.282	1.776
EN CAMPAÑA	1.753	4.897	7.030	13.680
TOTAL	2.247	4.897	8.312	15.456

En valores porcentuales

HABITANTES	BLANCOS	NATURALES	NEGROS Y MULATOS	TOTAL
EN CIUDAD	27,8	0,0	72,2	100,0
EN CAMPAÑA	12,8	35,8	51,4	100,0
TOTAL	14,5	31,7	53,8	100,0

FUENTE: Comadrán Ruiz, Jorge, “Evolución demográfica argentina durante el Período hispano (1535-1810)”, EUDEBA, Buenos Aires, 1969, página 9.

Es interesante notar en ese mismo Censo la distribución de los habitantes entre ciudad y campaña, con amplio predominio de la población rural: 89 %. En la ciudad había un pequeño núcleo de españoles y criollos blancos, sin duda funcionarios y comerciantes, y unos 1.300 negros para servicios domésticos. Los demás pobladores, incluidos todos los indios, estaban en pueblos de campaña y en el campo, dedicados a la producción.

Las guerras de la Independencia y las luchas civiles no impidieron el incremento de la población santiagueña durante las primeras décadas del siglo XIX. Hacia 1825 los habitantes ya pasaban los 50.000 y la provincia continuaba con su actividad agropecuaria.

Pero durante la segunda mitad del siglo la revolución poblacional y económica de la pampa húmeda, potenciada con la afluencia masiva de inmigrantes extranjeros y el desarrollo de la producción de cereales en gran escala, desplazó a Santiago del Estero como proveedora de sus productos al país.

Sucedieron entonces dos grandes cambios: comenzó la emigración de agricultores santiagueños hacia otras provincias y se intensificó la explotación del quebracho (árbol típico muy requerido por la nobleza de su madera) y que fue una fuente de

trabajo e ingresos y provocó el poblamiento de nuevas zonas, pero que al realizarse en forma exhaustiva perjudicó seriamente las condiciones ecológicas de la provincia para la producción agropecuaria del futuro.

El Primer Censo Nacional encontró a la “Madre de Ciudades” con 133.000 habitantes en 1869. Ya entonces había 23.000 santiagueños residiendo fuera de la provincia. Entre ese censo y el siguiente de 1895 el crecimiento de la población fue solo del 8 por mil anual. (Comadran Ruiz, 1969).

CUADRO 20: VOLUMEN Y CRECIMIENTO POBLACIONAL (1778-1991)

AÑO	POBLACION	FUENTE DATOS	VARIACION
1778	15.456	Censo Carlos III	
1801	22.942	Informe Obispo Moscoso	48,4 %
1819	46.370	Censo Provincial	102,1 %
1869	132.898	Censo Nacional	186,6 %
1914	261.678	Censo Nacional	96,9 %
1947	489.473	Censo Nacional	83,2 %
1960	476.503	Censo Nacional	(0,6 %)
1970	495.419	Censo Nacional	3,9 %
1980	594.920	Censo Nacional	20,0 %
1991	671.988	Censo Nacional	12,9 %

FUENTES: Comadrán Ruiz, Jorge - obra citada - páginas 80 y 81 Informe Censos Nacionales, años 1970, 1980 y 1991.

El ferrocarril llegó a la Provincia en 1876 y pronto se extendió por su territorio, acelerando la explotación de los quebrachales y dando origen a la fundación de innumerables pueblos sobre las estaciones, tributarios de la actividad forestal. A la emigración sucedió entonces una moderada inmigración, tanto interna como exterior. El Censo de 1914 registró casi 100.000 extranjeros, con predominio de españoles, italianos y “otomanos”, denominación con la que fueron censados los sirios y libaneses.

Sin embargo, en los 30 años siguientes, el gradual agotamiento de la actividad forestal y las condiciones adversas para otras explotaciones debilitaron nuevamente el desarrollo poblacional de Santiago y reactivaron la emigración, sea esta permanente o estacional.

Los santiagueños proveían gran parte de la mano de obra para la zafra azucarera de Tucumán, la cosecha algodonera en el Chaco y la de cereales y maíz en las provincias pampeanas, descubriendo el periodo mas crítico entre los años 1947 y 1960 donde la Provincia perdió alrededor de 3.000 habitantes, es decir, que emigraron hacia otras zonas un numero de personas mayor que el crecimiento vegetativo total del lapso considerado.

2. Aspectos geográficos y antropológicos

Desde un punto de vista astronómico y expresado en términos matemáticos, Santiago del Estero se encuentra localizado entre los paralelos de 25 grados 39 minutos y 30

grados 28 minutos de Latitud, al sur del Ecuador y entre los 61 grados 42 minutos y 65 grados y 12 minutos de Longitud, al oeste del meridiano de Greenwich.

Comparada con otros estados argentinos, es de tamaño medio con sus 135.251 km² de superficie actual, equivalentes al 30 % de la región noroeste, al 5 % de la Argentina y al 0,80 % de América del Sur, según datos del I.G.M., Instituto Geográfico Militar. En términos relativos y de inclusión, la provincia es parte del NOA (Noroeste Argentino) desde el punto de vista histórico-cultural; del Chaco semiárido desde una perspectiva física-ecológica y también, por una razón de dependencia económica, debemos incluirla en la región pampeana y peripampeana.

Actualmente la población de Santiago del Estero es de 671.988 habitantes. Cinco veces más que en 1869. Sin embargo, la misma apenas representó el 2,1 % del total nacional en los tres últimos censos, contra el 7,7 % en 1869.

Desde el punto de vista etnográfico, nuestra provincia como toda la Argentina, no es el resultado parcializado de las migraciones europeas como a menudo se expresa. Su contenido humano tiene enraizamientos profundos, expresado en una diversidad de pueblos y con sensible ascendencia cultural nativa, propia de América.

Nuestro continente, como territorio, como país y como confederación de naciones es anterior a la conquista española y a las hemorragias poblacionales de los siglos XIX y principios del XX. Los minerales, los suelos, la flora y fauna autóctonas, los ríos, las montañas, las mesetas y llanuras son contenidos concretos del paisaje. El avance de la cultura occidental, en términos históricos, apenas si tiene 500 años (Basualdo, 1995).

Preguntamos ¿Cómo se manifiestan estos hechos humanos de geografía regional que observamos para la “madre de ciudades”? Sin duda alguna ellos se ajustan perfectamente a rasgos fisonómicos naturales, constituyendo verdaderos nichos ecológicos que, correlacionando sus caracteres con los hechos humanos de infraestructura, han ido definiendo “áreas culturales” en esta provincia.

En tales entornos caracterizados por el encerramiento económico y cultural y por la precariedad de los transportes y de las comunicaciones, las rentas por habitante resultan muy bajas y la especialización y división del trabajo reducidísima. La población se ve forzada al autoconsumo, haciéndose muy difícil aprovechar las bondades del modernismo y donde el problema cotidiano no radica precisamente en conseguir el mínimo alimentario sino otro recurso indispensable: el agua, quizás el más tirano de todos.

En las expresiones etnográficas del interior santiagueño sobreviven rasgos prehistóricos. Recolectar, cazar y pescar son actividades propias de los primeros pasos de la humanidad en la tierra y como una línea continua de subsistencia y depredación se conservan en nuestra región a través del tiempo. Una parte importante de la población rural y aún en los umbrales de la ciudad vive de la caza, la pesca y la recolección como actividades complementarias o excluyentes: el campesino santiagueño, dueño y señor del monte, se mimetiza con el paisaje sobreviviendo precariamente y a la intemperie, casi hermanado con los elementos naturales.

El campesino santiaguense, curtido por el sol y por los vientos, debe trabajar desde el amanecer hasta la puesta de sol para subsistir. El que peor vive es el que más trabaja. (...) Por ello en estas sociedades existe un solo objetivo: producir para alimentarse, siendo más ostensible este hecho cuando la mayor proporción de sus alimentos están constituidos por granos y tubérculos de escaso rendimiento calórico y cuyos niveles críticos es solo nivelado por las buenas y abundantes cosechas o el complemento siempre eficiente de los productos de la recolección y de la ganadería, cuyos rendimientos también sufren variaciones a lo largo del año, viniendo a menos en las épocas de sequía, cuando se pasa del mínimo a la carencia, y ante lo cual solo cabe resignarse. Su impotencia tecnológica ante las fuerzas naturales explica la presencia de un paisaje casi inmodificado (...); y las mismas procesiones con banderas a todo color y los rezabales de santones señalan también, de algún modo, esta angustia colectiva por conjurar tales hechos y hacerse merecedores del favor de los dioses. Precisamente el ¡Ave María Purísima!, ¡Santo Dios!, ¡Virgen Santa!, ¡Anima bendita!, son tipismos expresivos, mezclas de fé, candidez y debilidad” (Basualdo, 1981)

3. Cien años de desempeño económico relativo

El desempeño económico de un estado, región o provincia está determinado, básicamente, por dos elementos fundamentales: a) La evolución de su población, como un indicador de la disponibilidad del factor trabajo en una economía y b) La evolución de su producto bruto geográfico (PBG) que, a modo de un índice de desempeño productivo, cuantifica el resultado de la producción anual agregada de bienes y servicios de esa economía.

En esta lógica, para evaluar comparativamente nuestro desenvolvimiento económico en términos relativos, es imprescindible relacionar la evolución de las variables citadas anteriormente en Santiago del Estero con las experimentadas simultáneamente por la región geográfica a la que pertenece -el noroeste argentino (NOA)- junto a las provincias de Salta, Jujuy, Catamarca, Tucumán y La Rioja, y con lo ocurrido en ese período en el país.

Tanto para el estudio del desarrollo poblacional como del crecimiento de la producción, hemos tomado como fuente el exhaustivo trabajo de investigación realizado en 1998 por los docentes de la Universidad Católica de Santiago del Estero (U.C.S.E.) Castor Lopez y José Luis Flaja titulado **Un Análisis Comparado de Largo Plazo (1870-1995) del Desempeño Económico Relativo de la Provincia de Santiago del Estero.**

Dicho estudio fué publicado en la edición conmemorativa del 100° aniversario del diario El Liberal (Retrato de un siglo: Una visión integral de Santiago del Estero) en noviembre de 1998.

El extenso período de análisis se dividió, a los fines metodológicos, en siete sub-períodos en virtud de sus similares características o con algún grado de uniformidad de las variables consideradas, agregándose proyecciones estimadas para el año 2025. Asimismo, y para ubicar el contexto político de la provincia, se involucra a la idea, régimen o signo político que gobernó proporcionalmente mayor cantidad de años

en cada sub-período, de manera que nos permita efectuar comparaciones y obtener juicios valorativos a los fines de corroborar la hipótesis sustentada. El análisis de los últimos cien años tiene la virtud del largo plazo: nadie queda exento de él.

SUB PERIODO	AÑOS
I	1895-1915
II	1915-1945
III	1945-1960
IV	1960-1970
V	1970-1980
VI	1980-1990
VII	1990-1995

Sub-período I: 1895-1915 – Etapa Conservadora Elevado crecimiento de población y producción

Durante esta etapa se verificó el más elevado crecimiento poblacional de los últimos cien años, debido a la continuidad de las corrientes inmigratorias que produjeron el mayor ingreso de extranjeros de la historia.

La región NOA creció al 1,93% y nuestra provincia al 2,53% de promedio anual. Sin embargo, Santiago continuó disminuyendo su posición relativa frente al país, pasando del 4% al 3,3% aunque recuperándose en términos regionales al significar nuevamente casi el 29% de los habitantes del NOA. (Ver en Anexos, gráficos 1 y 2) Desde el punto de vista económico, si bien continúa el crecimiento explosivo iniciado a partir de 1870 como consecuencia del sostenido incremento de los factores de creación de bienes (tierra, trabajo y capital), lo hace a una tasa promedio anual menor al 3%.

Sub-período II: 1915-1945 – Etapa Radical Razonable crecimiento de población y producción

Concluida la inmigración europea y consolidados los procesos migratorios interprovinciales, se verifica en la Argentina una tendencia a la convergencia de la tasa de crecimiento anual promedio, ya que mientras el país crece al 2,14% tanto el NOA como Santiago del Estero lo hacen a tasas relativamente menores (1,85% y 1,84% respectivamente).

Al finalizar el año 1945, Argentina ya cuenta con más de 15 millones de habitantes y Santiago continúa representando el 3% de ellos y alrededor del 30% de la población de la región.

En estos treinta años el producto bruto interno del país sufre un virtual estancamiento en términos relativos frente al período anterior, pues su producción solo aumenta un 150%, si bien la tasa promedio de incremento del producto resulta del 3,76% anual.

Sub-período III: 1945-1960 – Etapa Peronista I **Quince años de emigración e involución económica**

Mientras el país continúa con un desarrollo muy moderado como consecuencia de la postguerra, en estos quince años su producción de bienes y servicios creció un 70 % (3,17 % promedio anual). Sin embargo, a nivel regional, en el último lustro del período el NOA no solo no creció, sino que disminuyó su producto bruto geográfico (PBG) en un 5 % aproximadamente. (Ver en Anexos, gráficos 3 y 4).

Santiago del Estero no pudo escapar a esa tendencia y su producción también disminuyó alrededor del 5 %. Así su economía, si bien retrocedió en esos cinco años de significar el 1,2 % de la producción al 0,81 % del total nacional, mantuvo su participación relativa frente a la región del 18 %.

Cabe resaltar que durante los cinco años finales de la década el gobierno había cambiado de signo político. A la revolución del '55 que había derrocado al peronismo le sucedieron los mandatos desarrollistas de la Unión Cívica Radical Intransigente (UCRI): Arturo Fondizi -a nivel nacional- y Eduardo Miguel -a nivel provincial- a partir de 1958.

Desde el punto de vista poblacional, en Santiago se registra la mayor emigración de su historia que resulta de tal magnitud que, con una tasa promedio de crecimiento prácticamente nula (0,21 %) y aún negativa en muchos años del período, solo mantiene su población de alrededor de 480.000 habitantes, disminuyendo a un 2,4 % de participación respecto al conjunto del país y a solo un 23 % del NOA durante estos quince años.

Sub-período IV: 1960-1970 – Etapa de Transición **Retorna el crecimiento y continúa la emigración**

El Desarrollismo intentó llevar adelante uno de los programas económicos más estructurados vía sustitución de importaciones (Lopez y Flaja, 1998). En este período el país continúa creciendo moderadamente, con una tasa promedio anual del 3,26 % mientras que el NOA y Santiago del Estero lo hacen más vigorosamente a tasas del 5,02 % y 3,80 % respectivamente.

Si bien desde la profunda recesión experimentada en la segunda mitad de la década del '50 la producción de la provincia continúa significando -en términos relativos- el 0,85 % de la nacional, en el ámbito regional retroceden al 16 %, o lo que es lo mismo, los otros estados integrantes de la zona geográfica experimentaron crecimientos mayores que proporcionales a los propios.

Lo antedicho queda demostrado al analizar la variable que mide el número de habitantes, ya que Santiago continuó su profundo estancamiento poblacional manteniendo un ínfimo crecimiento a una tasa del 0,37 % como promedio anual. Este hecho prolongó su retroceso al 2,1 % del total nacional y al 22 % del NOA.

Sin embargo, en ese mismo lapso, el país y la región habían continuado su desarrollo poblacional a una tasa promedio del 1,56 % y 0,80 % anuales, respectivamente.

El país y la provincia inauguran una etapa democrática más participativa con la aplicación de la Ley Saenz Peña (1912). Sin embargo, se atraviesa una difícil

coyuntura económica debido al fuerte impacto que la caída de la bolsa de Nueva York (Wall Street) en 1929-1930 produjo en los bolsillos domésticos. Asimismo, con la caída del mercado inglés se inicia el intervencionismo estatal y la protección de la industria local.

En este período el país demora su industrialización, que estaba equiparada a la de naciones como Australia y Canadá, de allí que esta etapa haya sido considerada como una oportunidad perdida en este sentido (Lopez y Flaja, 1998).

Sub-período V: 1970-1980 – Etapa de Transición

Se recompone la variable poblacional y se mantiene un discreto desarrollo económico

Desde el punto de vista poblacional Argentina mantuvo su crecimiento moderado del 1,8 % anual promedio y alcanzó los 28 millones de habitantes al final de la década. La región NOA, por su parte, creció proporcionalmente más, al 2,41 % como promedio anual mientras que Santiago del Estero exhibió - después de treinta años- nuevamente una tasa anual promedio de crecimiento poblacional similar a la del país (1,86 %), manteniendo el 2,1 % de la población total y casi el 21 % de los habitantes del noroeste argentino.

Sin embargo, y desde el punto de vista económico, el país sufre desorden monetario, alta inflación, deuda externa y estancamiento. El retorno de Perón al gobierno en 1973 y su propuesta de un gran “Acuerdo Nacional” no alcanzaron para solucionar los graves problemas económicos ni la agitada situación social.

De la lectura de los Gráficos 3 y 4 surge que durante la década el país mantuvo un discreto desarrollo de su producción a una tasa promedio anual del 2,66 % y el NOA y la provincia al 5,29 % y 4,61 % respectivamente. Este crecimiento superior a la media nacional hizo que Santiago expandiera su participación relativa al 1 % del total, aunque disminuyendo, cada vez más, su representación en la región: 15 %.

Sub-período VI: 1980-1990 – Etapa Peronista II

Una década perdida

La apertura económica propiciada por los militares a partir de 1976 sin transiciones previas y los posteriores intentos de ajustes efectuados por los gobiernos democráticos -en contextos externos adversos- hacen que se produzca la crisis del modelo de economía cerrada y proteccionista, propio de una política de industrialización sustitutiva de importaciones (Lopez y Flaja, 1998).

Sumado a esto la fuerte presencia de un Estado ineficiente y elefantiásico y los casi cincuenta años de alta inflación -con sus puntos culminantes en las hiperinflaciones de 1989 y 1990- produjo en esta década una caída en la producción de bienes y servicios del país del -8 %, es decir, alrededor de un -0,84 % anual promedio.

El impacto de la crisis nacional en el PBG de la provincia fue muy relevante. Este disminuyó un 16 % en los diez años del sub-período bajo estudio.

La producción santiagueña volvió a significar el 0,9 % del total del país y el 12 % del NOA -sigue descendiendo- aunque la región, al menos, superó la crisis sin tasas negativas en su economía, si bien creció solamente un 2,4 % en los diez años de la

serie considerada (0,23 % promedio anual).

En lo que respecta al parámetro poblacional y al igual que cincuenta años antes, en estas últimas dos décadas se observa un proceso de convergencia de la tasa promedio anual de crecimiento del número de habitantes: Argentina 1,42 %, el NOA 1,77 % y Santiago 1,12 %.

La provincia se consolida en el 2 % de la población del país y el 20 % de la región.

Sub-período VII: 1990-1995 – Etapa Peonista II

Se mantiene el incremento de habitantes. Auge económico con discutible equidad

López y Flaja señalan que con la llegada de los '90 nuevamente se producen variaciones tanto en los indicadores de natalidad como en los procesos migratorios interprovinciales e interregionales, que provocan disímiles mediciones promedio de crecimiento poblacional para este lustro.

El país alcanza los 34 millones de habitantes con una tasa del 1,53 %, la región NOA casi 3,5 millones y 0,51 % y Santiago del Estero aproximadamente 700 mil habitantes y 1,03 % promedio anual.

De persistir estas tasas de crecimiento, las poblaciones estimadas para el año 2000 serán de alrededor de 37 millones en Argentina, poco más de 3,5 millones para el noroeste argentino y aproximadamente 725 mil habitantes para nuestra provincia.

Desde una perspectiva estrictamente económica este período sorprende por la celeridad de los cambios introducidos por el gobierno nacional y por su distancia con las expectativas previas (Lopez y Flaja, 1998).

A partir del lanzamiento del denominado “Plan de Convertibilidad” en 1991 y el anclaje de la moneda local a una moneda “dura” (dólar) se produjo una estabilidad de precios a largo plazo, un aumento de la monetización y el desarrollo de un mercado de capitales por la consecuente propensión al ahorro en pesos.

Todo ello asociado a una amplia -aunque inconclusa- reforma del Estado, a la apertura de la economía, a la reducción del histórico déficit fiscal y al concepto “neoliberal” de subsidiaridad estatal mediante desregulaciones y privatizaciones, logró en el país un crecimiento del 36 % (más de un 5 % de promedio anual) pero con una discutible equidad.

En la región NOA el aumento del producto alcanzó un 29 % mientras que en la provincia el incremento del PBG fue significativamente menor, alcanzando solo un 18 %. Esto representó que, en términos relativos, la participación de Santiago del Estero en el noroeste continuó en franco descenso hasta llegar a un 11,4 %.

De cara al año 2000 y proyectando la hipótesis del mantenimiento aproximado de las diferencias relativas de las tasas de crecimiento económico observadas desde 1990, el escenario más probable que se presenta a Santiago durante el primer cuarto del siglo XXI es de continuar la decadencia al significar solo el 0,5 % aproximadamente de la producción nacional y alrededor del 7,5 % del producto bruto geográfico del NOA.

EVOLUCION DE LA POBLACION DESDE 1895 HASTA 1995

CUADRO 21: ARGENTINA Y EL NOA (en millones de habitantes)

AÑO	POBL.ARG.	TASA AN. %	POBL.NOA	TASA AN. %	REL.NOA/ARG
1895	4,045	3,10 %	0,636	1,33 %	15,72 %
1915	8,073	3,52 %	0,932	1,93 %	11,54 %
1945	15,235	2,14 %	1,617	1,85 %	10,61 %
1960	20,014	1,84 %	2,074	1,67 %	10,36 %
1970	23,364	1,56 %	2,245	0,80 %	9,61 %
1980	27,940	1,80 %	2,849	2,41 %	10,20 %
1990	32,160	1,42 %	3,397	1,77 %	10,56 %
1995	34,691	1,53 %	3,485	0,51 %	10,05 %

FUENTE: Lopez, C. y Flaja, J. L., “Un Análisis Comparado de Largo Plazo del Desempeño Económico Relativo de la Provincia de Santiago del Estero”, 1998, pag.11

CUADRO 22: SANTIAGO DEL ESTERO (en miles de habitantes)

AÑO	POBLACION	TASA AN.PRO.	REL.SDE/ARG.	REL.SDE/NOA
1895	162,0	0,76 %	4,00 %	25,47 %
1915	267,0	2,53 %	3,31 %	28,65 %
1945	462,0	1,84 %	3,03 %	28,57 %
1960	477,0	0,21 %	2,38 %	23,00 %
1970	495,0	0,37 %	2,12 %	22,05 %
1980	595,0	1,86 %	2,13 %	20,88 %
1990	665,0	1,12 %	2,07 %	19,58 %
1995	700,0	1,03 %	2,02 %	20,09 %

FUENTE: Lopez, C. y Flaja, J. L., “Un Análisis Comparado de Largo Plazo del Desempeño Económico Relativo de la Provincia de Santiago del Estero”, 1998, pag.11

Un análisis "punta a punta" nos demuestra la drástica caída de este indicador, ya que la provincia pasó de representar el 4% de la población del país en 1895 al 2% en 1995, atenuándose la disminución en la relación SDE/NOA del 25,47% al 20,09%, siendo las perspectivas futuras negativas en ambos casos.

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DESDE 1895 HASTA 1995

CUADRO 23: ARGENTINA Y EL NOA (en millones de pesos de 1991)

AÑO	PROD.ARG.	TASA AN.PR	PROD.NOA	TASA AN.PR	REL.NOA/ARG
1895	8,935	5,89 %	0,644	s/d	7,21 %
1915	18,705	3,76 %	1,127	2,84 %	6,03 %
1945	47,731	3,17 %	3,798	4,13 %	7,96 %
1960	81,450	3,63 %	3,598	-0,36 %	4,42 %
1970	112,218	3,26 %	5,874	5,02 %	5,23 %
1980	145,963	2,66 %	9,835	5,29 %	6,74 %
1990	134,204	-0,84 %	10,068	0,23 %	7,50 %
1995	182,648	6,36 %	12,968	5,19 %	7,10 %

FUENTE: Lopez, C. y Flaja, J. L., “Un Análisis Comparado de Largo Plazo del Desempeño Económico Relativo de la Provincia de Santiago del Estero”, 1998, pag.12

CUADRO 24: SANTIAGO DEL ESTERO (en millones de pesos de 1991)

AÑO	PRODUCCION	TASA AN.PRO.	RELSDE/ARG.	RELSDE/NOA
1895	134	s/d	1,50 %	20,81 %
1915	298	4,08 %	1,59 %	26,44 %
1945	703	2,90 %	1,47 %	18,51 %
1960	658	-0,44 %	0,81 %	18,29 %
1970	955	3,80 %	0,85 %	16,26 %
1980	1,499	4,61 %	1,03 %	15,24 %
1990	1,254	-1,77 %	0,93 %	12,46 %
1995	1,479	3,36 %	0,81 %	11,40 %

FUENTE: Lopez, C. y Flaja, J. L., “Un Análisis Comparado de Largo Plazo del Desempeño Económico Relativo de la Provincia de Santiago del Estero”, 1998, pag.12

El ejercicio "punta a punta" nos demuestra que mientras en 1895 la producción de Santiago del Estero representaba en términos relativos el 1,50 % del total nacional, cien años después la misma había disminuído al 0,81 %, experimentando una caída de casi un 47 %.

Sin embargo, a nivel regional la situación comparativa es aún más dramática, ya que la relación SDE/NOA entre 1895 y 1995 significó -respectivamente- el 26,44 % y el 11,40 %, siendo el descenso entre puntas de más del 56 %.

3.1. La evolución del Producto Bruto Geográfico per cápita

Como una consecuencia directa de la medición de las evoluciones de las variables poblacional y de producción, es factible estimar la denominada productividad media del factor trabajo mediante el parámetro Producto Bruto Geográfico Per Cápita tanto para el país, la región NOA y nuestra provincia.

Según Lopez y Flaja, esta relación entre la población y la producción (si asumimos la hipótesis que en el largo plazo los factores capital y tierra tenderían a ser constantes y por lo tanto nulas sus productividades marginales, cosa que puede o no verificarse para las economías provinciales) hasta podría ser considerada como un indicador de la performance de la evolución relativa y simultánea de las economías analizadas.

En el ámbito nacional y hasta 1895, Argentina prácticamente duplica su productividad media creciendo a una tasa del 2,33 % anual. Gran parte de este crecimiento se debió al simultáneo incremento de sus insumos tierra (aumento de la superficie sembrada) y trabajo (incorporación de la fuerza laboral compuesta básicamente por inmigrantes extranjeros).

Como se observa en los gráficos 5 y 6 (ver Anexos), a finales del siglo XIX, el Producto Bruto Geográfico por habitante de nuestra provincia representaba alrededor del 82 % del PBG de un habitante del NOA y el 37,45 % del PBI per cápita del país.

Sin embargo, ese crecimiento se desacelera a partir de 1895, manteniendo hasta 1915 a una tasa del 0,1 % anual y elevándose al 0,3 % hacia 1945.

Setenta años después, en 1960, si bien el PBG generado por un santiaguense disminuyó sólo al 34 % del de un argentino, había logrado mantener aproximadamente constante su relación relativa con el PBG por persona del noroeste.

Luego de alcanzar un valor mínimo relativo en 1965 de solo el 28 % del nacional, inicia hasta 1980 una sostenida recuperación que lleva este valor hasta el 48 %, pero el NOA crece en mayor proporción que nuestra provincia por lo que la significación del PBG per cápita SDE/NOA se reduce al 73 %.

En la década perdida (1980-1990), la productividad cae tanto a nivel país, como región y provincia en un -20 %, -14 % y -25 % respectivamente. Ello produce un nuevo deterioro en las relaciones PBG por habitante SDE/ARG (45 %) y SDE/NOA (64 %).

Finalmente, en los años 90 la productividad media crece aproximadamente en un 26 % en Argentina y el NOA, mientras que nuestra provincia experimenta un incremento significativamente menor (12 %), por lo que la relación PBG por habitante SDE/ARG disminuye al 40 % y la misma relación para el caso SDE/NOA cae al 57 %.

Si las tendencias se mantienen, y según los investigadores citados, las brechas se ensancharán irreversiblemente y la producción anual de bienes y servicios en el año 2025 de un santiaguense sólo significará la mitad de la un habitante del NOA y alrededor de un 35 % de la de un argentino.

EVOLUCION DE LA PRODUCCION PER-CAPITA DESDE 1895 HASTA 1995

CUADRO 25: ARGENTINA Y EL NOA (en pesos por habitante de 1991)

AÑO	PRODUC.HABIT. PAIS	PRODUC.HABIT.NOA	RELAC.NOA/ARG
1895	2,208.90	1,012,58	45,84 %
1915	2,316.98	1,209,23	52,19 %
1945	3,132,98	2,348,79	74,97 %
1960	4,069,65	1,734,81	42,63 %
1970	4,803,03	2,616.48	54,48 %
1980	5,224,16	3,452.09	66,08 %
1990	4,173.01	2,963.79	71,02 %
1995	5,365.00	3,721.09	70,68 %

FUENTE: Lopez, C. y Flaja, J. L., “Un Análisis Comparado de Largo Plazo del Desempeño Económico Relativo de la Provincia de Santiago del Estero”, 1998, pag.13

CUADRO 26: SANTIAGO DEL ESTERO (en pesos por habitante de 1991)

AÑO	PRODUC/HAB.	REL.SDE/ARG.	REL.SDE/NOA
1895	827.16	37,45 %	81,69 %
1915	1,116,10	48,17 %	92,30 %
1945	1,521.65	48,57 %	64,78 %
1960	1,379.45	33,90 %	79,52 %
1970	1,929.29	40,17 %	73,74 %
1980	2,519.33	48,22 %	72,98 %
1990	1,885.71	45,19 %	63,63 %
1995	2,112.86	40,13 %	56,78 %

FUENTE: Lopez, C. y Flaja, J. L., “Un Análisis Comparado de Largo Plazo de Desempeño Económico Relativo de la Provincia de Santiago del Estero”, 1998, pag.13

3.2. La evolución del Gasto Público y la distribución sectorial del PBG

Otro enfoque del mismo problema implica analizar la evolución que el gasto público presupuestario tuvo en Santiago del Estero durante el período 1945-1995.

Como se observa en el Cuadro 27, durante esos cincuenta años, este indicador experimentó un explosivo crecimiento de alrededor de 1.850 %, comparativamente con el Producto Bruto Geográfico (110 %) y la población (51,51 %). (Ver en Anexos gráfico 7).

Suscribimos el diagnóstico realizado por Lopez y Flaja (1998) en el sentido de que esta comprobación nos conduce, sin lugar a dudas, a la necesidad de abandonar el

modelo económico “ortodoxo” aplicado -en forma explícita al menos- desde mediados de la década de los 40 y en el cuál predomina una visión fuertemente centralizada de la función del Estado en la actividad económica.

Dicho gasto fué asignado y distribuido mayoritariamente a erogaciones corrientes y consumos que desplazaron toda posibilidad de ahorro e inversión privada -y por ende de crecimiento- salvo por la exclusiva vía de incrementos en los presupuestos en un mayor consumo improductivo.

En otras palabras, el gasto público fué destinado prácticamente en su totalidad a la atención de las propias necesidades del sector, teniendo una incidencia, en el mejor de los casos, neutra sobre la economía global de la provincia (Lopez y Flaja,1998).

CUADRO 27: POBLACION, GASTO PUBLICO Y P.B.G.

AÑOS	POBLACION (miles de hab.)	GS. PUBLICO (indice)	P.B.G. (indice)
1945	462	100	100
1960	477	236	93
1970	495	452	136
1980	595	1,291	213
1995	700	1,948	210
TASA CRECIM 1945-1995	51,51 %	1,848,00 %	110,00 %

FUENTE: Lopez, C. y Flaja, J. L., “Un Análisis Comparado de Largo Plazo del Desempeño Económico Relativo de la Provincia de Santiago del Estero”, 1998, pag.14

Si profundizamos el análisis y se desagregan las partidas mas importantes que constituyen el denominado gasto público, surge que el concepto “Personal”, que es aquel que refleja el total de remuneraciones pagadas a los empleados de la administración (excluyendo agentes municipales y de empresas estatales) representa un promedio, y para la muestra considerada, que oscila entre el 45 y el 50 %.

En buen romance, esto significa que de cada u\$s 100 de gasto gubernamental, más de u\$s 45 son destinados solamente al pago de sueldos de las personas que trabajan bajo su órbita.

No obstante, y por una cuestión de técnica presupuestaria, no se incluyen en el concepto “Empleados Públicos” a los agentes municipales -cada comuna maneja su propio presupuesto en forma descentralizada- ni a los empleados que poseén contratos temporarios, que según los cálculos más pesimistas oscilan actualmente los 6.000.

Sin embargo, en 1992, la Dirección Nacional de Coordinación de Provincias dependiente del Ministerio de Economía de la Nación realizó un relevamiento de personal -incluyendo contratados y exceptuando municipales- que prestaban servicios en las provincias: Santiago del Estero totalizó 31.484.

Dicho estudio fué publicado por el Diario Ambito Financiero en 1994 sirviéndonos de base para comparar el empleo público provincial, entre otras variables, a los efectos de poder situar relativamente a nuestra provincia en el contexto de la región. (Ver más adelante Cuadro 31).

Con las limitaciones del caso, y teniendo en cuenta lo que señalan en forma estricta las leyes de presupuesto respectivas para el período 1957-1995, se verificó un significativo incremento del personal estatal con relación a la población total.

CUADRO 28: CRECIMIENTO DEL EMPLEO PUBLICO EN SGO.DEL ESTERO Período 1957-1995

AÑOS	POBLACION (miles de hab.)	EMPLEADOS PUBLICOS	POBLACION (indice)	EMPLEADOS (indice)
1957	474	8.100	100	100
1958	475	11.078	101	137
1966	488	14.065	103	173
1983	616	24.253	131	299
1989	658	26.812	139	331
1995	700	28.504	148	352
TASA CREC % 1957-1995	47,67 %	251,90 %	48,00 %	252,00 %

FUENTE: Censos Nacionales (INDEC) y Leyes de Presupuestos respectivas

En el cuadro anterior se observa que el ejercicio fiscal 1957 contemplaba alrededor de 8.100 cargos (7.500 en planta permanente y otros 600 en personal de organismos autofinanciados y empresas del Estado). Un año después, el personal dependiente de la provincia había crecido un 37,5 % superando los 11 mil trabajadores.

A finales de 1966, el presupuesto registraba 14.065 agentes pertenecientes a planta permanente. A partir de ese momento y hasta 1983 (17 años), el número de empleados públicos creció en términos absolutos en 10.188 y en términos relativos en un 72,43 %, lo que hace un promedio de 599 nuevos nombramientos por año. (Ver en Anexos, gráfico 8)

Esta última apreciación se verifica claramente si observamos la distribución que el PBG de Santiago del Estero tiene por sectores y su evolución desde 1947 hasta el presente.

En ese período, los militares gobernaron entre 1966 y 1973 y luego desde 1976 a 1983, año del retorno a la democracia. El breve interregno lo ocupó el peronismo.

Desde esta perspectiva, el único sector que ha crecido en los últimos años es el Terciario, en el que se incluyen actividades tales como el comercio, las finanzas, los servicios profesionales y no profesionales y la administración pública, entre los más importantes. En 1947 representaba un 30,70 % del total del Producto Bruto mientras que en 1990 alcanzó el 55 %.

Este incremento se logró a expensas de una disminución del sector Primario (agricultura, ganadería, minería, pesca), ya que a principios de los 90 significaba un

escaso 25 % contra un 51,80 % a finales de los años 1940. (Ver en Anexos, gráficos 9, 10 y 11)

CUADRO 29: COMPOSICION DEL PBG DE SANTIAGO DEL ESTERO Distribución por sectores

AÑOS	SECTOR PRIMARIO	SECTOR SECUNDARIO	SECTOR TERCIARIO	TOTAL
1947	51,80 %	17,50 %	30,70 %	100,0 %
1960	49,00 %	17,60 %	33,40 %	100,0 %
1970	47,30 %	15,50 %	37,20 %	100,0 %
1980	37,60 %	20,40 %	42,00 %	100,0 %
1990	25,00 %	20,00 %	55,00 %	100,0 %

FUENTE: Basualdo, Mario Angel, “Sociedad y Territorio: Geografía Global de Santiago del Estero”, Editorial CEUREP, Sgo.del Estero, 1995, pag. 181

La sola visualización de la evolución del PBG de Santiago del Estero durante los últimos cincuenta años nos muestra la marcada rigidez en sus variaciones y, comparativamente, la disímil distribución por sectores de las producciones provincial y nacional (Lopez y Flaja, 1998)

Esto queda de manifiesto claramente en el Cuadro 30, donde se analiza la composición comparada de los productos brutos geográficos de la nación y la provincia. El rubro “Industrias Manufactureras” con el 27,30 % es el que mayor peso relativo tiene a nivel nacional, mientras que en Santiago apenas alcanza 4,98 %.

En contraposición, el ítem “Agricultura, Ganadería y Pesca”, que para la provincia representa casi el 20 % del volumen de su economía, para la Argentina solamente significa un 7,90 % y el concepto “Servicios Comunales, Sociales y Personales”, en el cuál el sector público tiene gran incidencia, la participación de Santiago del Estero (35,44 %) duplica a la del país (17,44 %).

CUADRO 30: COMPOSICION COMPARADA DEL P.B.G. Distribución por sectores desagregados, en porcentajes-1994

SECTOR DESAGREGADO	SANTIAGO	ARGENTINA
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	19,80	7,90
Minas y canteras	0,13	2,30
Industrias manufactureras	4,98	27,30
Electricidad, gas y agua	3,00	1,90
Construcción	6,12	5,60
Comercio y hoteles	11,36	16,90
Transportes y comunicaciones	7,99	5,00
Servicios financieros, seguros y viviendas	11,20	15,90
Servicios comunales, sociales y personales	35,44	17,20
TOTAL	100,0	100,0

FUENTE: Consejo Federal de Inversiones (CFI)

4. Santiago del Estero y el NOA

Con el objeto de obtener una visión global de la ubicación relativa de nuestra provincia en el contexto del Noroeste Argentino (NOA) y a los efectos de obtener conclusiones, se procedió a comparar los indicadores a nuestro juicio más importantes, desde las ópticas económica, sanitaria, educativa y social.

Dentro de los indicadores económicos, se incluyen: a) Cantidad de empleados públicos b) Promedio mensual de remuneraciones al personal estatal c) Porcentaje de empleados públicos sobre la población económicamente activa (PEA) d) Porcentaje de las erogaciones en personal sobre el total de erogaciones e) Gasto público por habitante f) Situación fiscal g) Dinamismo de la economía h) Competitividad total i) Porcentaje de coparticipación federal comprometida por deudas futuras j) Deuda pública global k) Deuda pública por habitante.

Respecto de los indicadores sanitarios, se analizan: l) Tasa de mortandad infantil m) Disponibilidad de médicos cada 1000 habitantes n) Incidencia del mal de Chagas.

Con referencia a los indicadores educativos, se toman en cuenta los siguientes: o) Promedio de años de escolaridad p) Índice de alfabetismo q) Porcentaje de población de 20 años y más sin instrucción.

En relación con los indicadores sociales más importantes, se consideran: r) Porcentaje de viviendas precarias sobre el total de viviendas particulares ocupadas s) Índice de marginalidad t) Situación socio-económica global y u) Lugares con mejor calidad de vida integral

4.1. Indicadores Económicos

CUADRO 31: MENOR CANTIDAD DE EMPLEADOS PUBLICOS. No se incluyen agentes municipales ni de empresas públicas (1992)

POS.	PROVINCIA	CANTIDAD	% S/POB.TOT.
1	La Rioja	21.122	9,6
2	Catamarca	21.649	8,1
3	Jujuy	30.083	5,8
4	Santiago del Estero	31.484	4,7
5	Salta	41.257	4,7
6	Tucumán	43.661	3,8

FUENTE: Diario Ambito Financiero, Buenos Aires, 4 de enero de 1994, pag. 4

CUADRO 32: MAYOR GASTO MENSUAL EN REMUNERACIONES. En dólares por empleado público promedio (1992)

POS.	PROVINCIA	U\$S
1	Salta	840,3
2	La Rioja	820,6
3	Santiago del Estero	730,5
4	Jujuy	634,4
5	Tucumán	605,0
6	Catamarca	538,9

FUENTE: Diario Ambito Financiero, Buenos Aires, 5 de enero de 1994, pag. 4

CUADRO 33: MENOR EMPLEO PUBLICOS SOBRE P.E.A. En porcentajes (1992)

POS.	PROVINCIA	EMP.PUB/PEA
1	Tucumán	10,3
2	Salta	13,0
3	Santiago del Estero	13,7
4	Jujuy	17,5
5	Catamarca	22,8
6	La Rioja	26,4

FUENTE: Diario Ambito Financiero, Buenos Aires, 4 de enero de 1994, pag. 4

CUADRO 34: MENOR GASTO EN PERSONAL SOBRE GASTO PUBLICO TOTAL. En porcentajes, según presupuestos respectivos (1992)

POS.	PROVINCIA	GS. PERS/GS.T
1	Catamarca	39,9
2	Tucumán	47,2
3	Jujuy	51,2
4	La Rioja	52,1
5	Santiago del Estero	52,9
6	Salta	64,3

FUENTE: Diario Ambito Financiero, Buenos Aires, 5 de enero de 1994, pag. 4
CUADRO 35: MAYOR GASTO PUBLICO POR HABITANTE. En dólares del año 1992

POS.	PROVINCIA	U\$S
1	La Rioja	1.808
2	Catamarca	1.322
3	Jujuy	870
4	Santiago del Estero	776
5	Salta	746
6	Tucumán	588

FUENTE: Diario Ambito Financiero, Buenos Aires, 5 de enero de 1994, pag. 4
CUADRO 36: MEJOR SITUACION FISCAL. Posición relativa sobre 24 provincias (1997)

POS.	PROVINCIA	RANKING
1	Salta	9°
2	Tucumán	11°
3	Santiago del Estero	14°
4	Jujuy	21°
5	Catamarca	22°
6	La Rioja	24°

Situación fiscal

Para clasificar a las provincias dentro del ranking, se han analizado los siguientes elementos: Empleo público por habitante, Gasto público en relación con el PBG de la provincia, monto de recursos y aportes nacionales recibidos por habitante, déficit fiscal y nivel de endeudamiento público.

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 462

CUADRO 37: MAYOR DINAMISMO DE LA ECONOMÍA. Posición relativa sobre 24 provincias (1997)

POS.	PROVINCIA	RANKING
1	La Rioja	4°
2	Catamarca	8°
3	Tucumán	10°
4	Santiago del Estero	16°
5	Salta	21°
6	Jujuy	24°

Dinamismo de la economía Esta clasificación apunta a ordenar a las provincias según su evolución desde 1990 hasta la fecha, considerando el crecimiento del PBG, el crecimiento de las exportaciones y la tendencia en el nivel de desempeño económico relativo.

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 462

CUADRO 38: MAYOR COMPETITIVIDAD TOTAL. Posición relativa sobre 24 provincias (1997)

POS.	PROVINCIA	RANKING
1	La Rioja	14°
2	Tucumán	15°
3	Jujuy	18°
4	Catamarca	19°
5	Salta	21°
6	Santiago del Estero	23°

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 464

CUADRO 39: MENOR COPARTICIPACION FEDERAL COMPROMETIDA. Por deudas contraídas, en porcentajes (1999).

POS.	PROVINCIA	RANGO
1	Salta	30 a 79 %
2	Santiago del Estero	30 a 79 %
3	Catamarca	80 a 99 %
4	La Rioja	80 a 99 %
5	Jujuy	100 a 150 %
6	Tucumán	100 a 150 %

FUENTE: Fundación Mediterránea

CUADRO 40: MENOR DEUDA PUBLICA GLOBAL. En dólares de 1999.

POS.	PROVINCIA	MILLONES U\$S
1	Santiago del Estero	304,3
2	La Rioja	314,6
3	Catamarca	357,1
4	Salta	506,8
5	Jujuy	533,8
6	Tucumán	864,6

FUENTE: Diario El Liberal sobre datos del Ministerio de Economía de la Nación.
CUADRO 41: MENOR DEUDA PUBLICA POR HABITANTE. En dólares de 1999.

POS.	PROVINCIA	U\$S
1	Santiago del Estero	425,06
2	Salta	495,48
3	Tucumán	684,59
4	Jujuy	913,45
5	Catamarca	1.165,35
6	La Rioja	1.178,95

FUENTE: Diario El Liberal sobre datos del Ministerio de Economía de la Nación.
4.2. Indicadores Sanitarios
CUADRO 42: MENOR TASA DE MORTALIDAD INFANTIL. En tanto por mil (1990).

POS.	PROVINCIA	TASA %o
1	Tucumán	41,5
2	Santiago del Estero	41,8
3	Catamarca	45,6
4	La Rioja	48,4
5	Salta	52,9
6	Jujuy	56,8

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 461
CUADRO 43: MAYOR DISPONIBILIDAD DE MEDICOS. Cada 1000 habitantes (1980).

POS.	PROVINCIA	MEDICOS
1	La Rioja	2,9
2	Catamarca	2,6
3	Tucumán	2,3
4	Jujuy	2,2
5	Salta	1,9
6	Santiago del Estero	1,5

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 461

CUADRO 44: MENOR INCIDENCIA DEL MAL DE CHAGAS. En porcentajes (1974).

POS.	PROVINCIA	CHAGAS/POBL
1	La Rioja	16,0
2	Salta	18,3
3	Catamarca	25,6
4	Santiago del Estero	74,2
5	Jujuy	Sin datos
6	Tucumán	Sin datos

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 459

4.3. Indicadores Educativos

CUADRO 45: MAYOR PROMEDIO DE AÑOS DE ESCOLARIDAD Año 1991.

POS.	PROVINCIA	AÑOS
1	La Rioja	8,11
2	Tucumán	7,98
3	Catamarca	7,93
4	Salta	7,51
5	Jujuy	7,31
6	Santiago del Estero	6,91

FUENTE: Diario El Liberal, del 10 de marzo de 1996 sobre datos del INDEC.

CUADRO 46: MAYOR INDICE DE ALFABETISMO Año 1991.

POS.	PROVINCIA	INDICE
1	Tucumán	0,99
2	La Rioja	0,96
3	Jujuy	0,93
4	Salta	0,93
5	Catamarca	0,95
6	Santiago del Estero	0,91

FUENTE: Diario El Liberal del 10 de marzo de 1996 sobre datos del INDEC.

CUADRO 47: MENOR POBLACION DE MAS DE 20 AÑOS SIN INSTRUCCION. En porcentajes (1991).

POS.	PROVINCIA	% S/TOTAL
1	La Rioja	5,0
2	Tucumán	5,4
3	Catamarca	5,6
4	Santiago del Estero	10,0
5	Salta	10,1
6	Jujuy	10,9

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 461.

4.4. Indicadores Sociales

CUADRO 48: MENOS VIVIENDAS PRECARIAS. En porcentajes sobre el total de viviendas ocupadas (1991).

POS.	PROVINCIA	% S/TOTAL
1	La Rioja	15,8
2	Tucumán	18,6
3	Salta	25,0
4	Jujuy	26,3
5	Catamarca	34,1
6	Santiago del Estero	36,8

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 461.

CUADRO 49: MENOR INDICE DE MARGINALIDAD. En porcentajes (1990).

POS.	PROVINCIA	% S/TOTAL
1	Tucumán	18,8
2	Salta	20,5
3	Jujuy	21,9
4	La Rioja	23,4
5	Catamarca	23,8
6	Santiago del Estero	33,5

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 460.

CUADRO 50: MEJOR SITUACION SOCIO-ECONOMICA. Posición relativa sobre 24 provincias (1997).

POS.	PROVINCIA	RANKING
1	La Rioja	14°
2	Tucumán	17°
3	Salta	18°
4	Santiago del Estero	21°
5	Catamarca	23°
6	Jujuy	24°

Situación Socio-Económica Esta clasificación se realiza en base a una serie de indicadores de desarrollo económico y social, a saber: Producto Bruto Geográfico (PBG), tasa de desempleo, PBG por habitante, Exportaciones por habitante, Porcentaje de hogares con NBI y Composición del parque automotor.

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 462.

CUADRO 51: PROVINCIAS CON MEJOR CALIDAD DE VIDA. Posición relativa sobre un máximo de 10 puntos (1998).

POS.	PROVINCIA	PUNTAJE
1	La Rioja	5,11
2	Tucumán	4,87
3	Catamarca	4,69
4	Santiago del Estero	4,11
5	Salta	3,99
6	Jujuy	3,85

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 465.

De la lectura de los cuadros comparativos surge que Santiago del Estero es una provincia que se manifiesta "de las más pobres entre las pobres" del Noroeste Argentino

(NOA), ya que promedia un 4° puesto, por arriba de Salta y Jujuy, pero con variables muy inferiores -en algunos casos- a las de estados como La Rioja (1°), Tucumán (2°) y Catamarca (3°).

Sin lugar a dudas, en los indicadores del estado riojano se observa el enorme impulso que para su economía significó la llegada a la Presidencia de la República en 1989, de su entonces gobernador Carlos Saúl Menem.

No obstante, ello, en 1985 y a pesar de tener mandatarios peronistas y ser el Presidente de la Nación radical, Catamarca y La Rioja (junto con San Juan y San Luis) fueron beneficiados por una ley de promoción industrial y diferimientos impositivos -denominada de Reparación Histórica- que favoreció el asentamiento de numerosas plantas fabriles y de la cuál, inexplicablemente, Santiago del Estero quedó afuera.

En los albores de un nuevo milenio, el panorama que muestran los índices sanitarios y educativos es alarmante, ya que en la muestra considerada (v.g. Médicos cada 1000 habitantes, Incidencia de la enfermedad de Chagas, Alumnos desertores de 4° grado y Alumnos repitientes) ocupamos el último lugar de la región, situación que lamentablemente no ha mejorado en forma significativa, a pesar de haber considerado, en algunos casos, datos de hace 15 años.

En cuanto a lo social la situación no es menos dramática, ya que tanto en los indicadores de “Viviendas Precarias sobre total de Viviendas Ocupadas” como de “Marginalidad”, Santiago del Estero nuevamente ostenta las peores calificaciones, aunque con matices levemente superiores a los de sus estados hermanos de Salta y Jujuy, entre otras razones, por ejercer el actual gobierno una ordenada administración que permite abonar los sueldos puntualmente y cumplir con los compromisos contraídos con los proveedores.

5. Así vivimos hoy

¿Cuál es nuestra realidad en las postrimerías del siglo XX?

I. Educación: el drama de no saber leer ni escribir

El analfabetismo sigue siendo uno de los principales flagelos, fundamentalmente en el interior provincial, ya que, a pesar de los esfuerzos realizados en la materia, el promedio de analfabetos en la provincia (8,63 %) representa más del doble de la media nacional (3,67 %).

En este aspecto, el departamento Figueroa es aquel que presenta mayores carencias, con un promedio del 18,38 %, esto significa que prácticamente una de cada cinco personas mayores de 10 años no sabe leer ni escribir.

La crisis se extiende en otros doce departamentos como Jiménez (17,36 %), Alberdi (16,03 %), Ibarra (15,94 %), Moreno (15,44 %), Mitre (14,09 %), Avellaneda (13,98 %), Taboada (13,74 %), Río Hondo (13,11 %), Copo (13,02 %), Aguirre (12,97 %), Pellegrini (12,77 %) y Atamisqui (12,48 %), en donde el porcentaje de analfabetos supera el 12 %.

El único distrito que se encuentra por debajo de la media nacional es el departamento Capital, con una media del 3,46 %, de tal forma que, si consideramos el total de la

provincia sin incluir este departamento, el porcentaje global se eleva al 10,96 %.

Asimismo, Santiago del Estero tiene la tasa de escolaridad más baja del NOA en todos los tramos de edad y a nivel nacional solo es superada por las provincias de Chaco y Misiones. Casi la mitad de los alumnos que ingresan en la escuela primaria no terminan sus estudios formales debido a los problemas económicos de sus familias. La deserción escolar primaria alcanzó entre los años 1989 y 1995 el 49 % mientras que en el nivel medio sólo superó el 25 %. Paralelamente las estadísticas demuestran que el mayor índice de repitientes se manifiesta entre el primer y segundo grado con el 27 % y el 19 % respectivamente, porque los alumnos no aprendieron a leer y escribir.

II. Desempleo: la emigración por la falta de trabajo

El interior santiagueño, además de los elevados índices de pobreza, sufre también el efecto de la urbanización de la población, esto es, que cada año son más las personas que abandonan su tierra para ir a vivir en las ciudades.

Este fenómeno implica que grandes extensiones de territorio no cuenten prácticamente con habitantes, siendo los ejemplos más típicos de esta manifestación los departamentos Mitre y Alberdi, cuya densidad de población en 1991 alcanzó el 0,5 y 0,8 habitante por kilómetro cuadrado, según información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Las cifras son más preocupantes si se comparan con los datos de años anteriores. En 1960 la densidad poblacional en esos departamentos era de 1,0 y 1,1 habitantes por kilómetro cuadrado, es decir, que bajaron relativamente a pesar de que la provincia en su conjunto experimentó un aumento de casi 200.000 habitantes.

Otros datos que confirman esta realidad es el porcentaje de población urbana, que desde 1960 aumentó en forma progresiva del 35,2 % de ese año al 60,7 % de 1991. Los santiagueños se agrupan cada vez más en solamente cuatro departamentos: Capital, Banda, Río Hondo y Robles, los que -dicho sea de paso- electoralmente tienen una influencia cada vez más importante, debido a que la proporción de habitantes respecto del total provincial creció del 37,8 % en 1947 al 57,1 % en 1991.

III. Pobreza: las Necesidades Básicas Insatisfechas

Cuando el INDEC realizó en 1991 el VII Censo Nacional de Población y Vivienda consideró Necesidad Básica Insatisfecha (NBI) el hecho de estar presente al menos uno de los siguientes indicadores de privación:

- a) Hogares con más de tres personas por cuarto (hacinamiento crítico)
- b) Hogares que habitan en una vivienda precaria
- c) Hogares sin retrete o con retrete sin descarga de agua
- d) Hogares con algún niño en edad escolar que no asiste a la escuela
- e) Hogares que tienen cuatro o más personas por miembro ocupado y cuyo jefe de familia tiene baja educación.

De los 27 departamentos de la provincia, 10 de ellos tienen más de la mitad de su población con necesidades básicas insatisfechas y más del 40 % de sus viviendas son de tipo rancho o casilla.

Esta crítica situación se traduce en que, de cada tres santiagueños, más de uno (36,45 %) tiene NBI, un promedio que prácticamente duplica a la media nacional (19,9 %).

Figueroa, ubicado casi en el centro de la provincia es el más perjudicado, ya que tiene el triste privilegio de liderar todos los índices de pobreza. Según el INDEC, Figueroa es el 4° departamento más pobre del país, solo superado por Ramón Lista (Formosa) e Iruya y Rivadavia (ambos en la provincia de Salta).

Mitre, Salavina, San Martín, Atamisqui, Juan Felipe Ibarra, Avellaneda, Silípica y Pellegrini también tienen considerables carencias, aunque dentro de estos distritos existen zonas con gran impulso económico.

Las estadísticas dejan en claro que los departamentos que están en una situación menos comprometida respecto de los demás son cinco: Capital, Banda, Choya, Rivadavia y Belgrano, los tres primeros por pertenecer a la denominada “zona de riego” del Río Dulce y los dos restantes por tener una decisiva influencia de la vecina provincia de Santa Fé.

En el Cuadro 49 se analizan puntualmente todos los distritos geográficos provinciales en orden alfabético y tomando en cuenta los siguientes indicadores sociales en porcentajes:

1. Hogares con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)
2. Población total con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)
3. Viviendas tipo casilla o rancho
4. Analfabetos mayores de 10 años de edad
5. Viviendas sin inodoros

Paralelamente en el gráfico 12 (ver Anexos) se presenta el mapa provincial de la pobreza, clasificando los mismos de acuerdo al grado de satisfacción de las NBI y de mayor a menor en: Buena (B), Regular (R), Mala (M), Muy Mala (MM) y Crítica (C).

CUADRO 52: DATOS INDICADORES DE POBREZA DE SGO. DEL ESTERO (En porcentajes).

NOMBRE DEL DISTRITO O DEPARTAMENTO	HOGARES CON NBI	POBLACION CON NBI	HOGARES RANCHO	ANALFABET +10 AÑOS	VIVIENDAS SIN INODOR
1. Aguirre	33,0	37,2	32,3	12,8	54,0
2. Alberdi	40,3	43,4	43,3	16,0	73,0
3. Atamisqui	62,5	61,9	42,9	12,5	75,0
4. Avellaneda	51,3	54,9	48,8	14,0	71,0
5. Banda	28,3	32,0	11,4	6,7	36,0
6. Belgrano	24,8	28,5	8,8	10,7	45,0
7. Capital	18,7	21,9	5,5	3,5	23,0
8. Copo	48,2	50,3	35,1	13,0	69,0
9. Choya	22,7	26,9	14,1	6,4	37,0
10. Figueroa	71,4	74,7	72,6	18,4	86,0
11. Taboada	34,4	40,1	28,5	13,7	58,0
12. Guasayán	38,7	39,0	32,8	10,4	60,0
13. Jimenez	47,5	48,6	26,6	17,4	77,0
14. Juan F. Ibarra	47,4	53,2	51,8	15,9	73,0
15. Loreto	42,6	44,3	32,6	9,1	63,0
16. Mitre	55,8	56,0	65,8	14,1	84,0
17. Moreno	42,5	45,6	42,8	15,4	69,0
18. Ojo de Agua	37,9	39,8	14,4	8,3	55,0
19. Pellegrini	61,7	62,8	24,0	12,8	76,0
20. Quebrachos	50,0	49,8	39,7	10,4	66,0
21. Río Hondo	39,7	41,4	9,4	13,1	50,0
22. Rivadavia	21,9	23,8	5,3	9,8	41,0
23. Robles	33,7	40,6	13,3	9,6	48,0
24. Salavina	62,9	61,8	65,3	11,0	82,0
25. San Martín	56,3	58,6	52,7	10,9	82,0
26. Sarmiento	45,0	47,3	48,7	10,7	78,0
27. Silípica	56,8	61,9	39,7	8,1	88,0

FUENTE: Suplemento Diario El Liberal, 22 de marzo de 1997, pag.6

IV. Salud: un crítico e incierto panorama

Existen dos enfermedades endémicas que causan preocupación constante en la población: el cólera y el mal de Chagas. En un peldaño inferior, encontramos al SIDA.

El cólera tuvo un rebrote a principios de 1997 acumulando a lo largo de ese año un total de 34 casos confirmados, con 2 personas fallecidas por causas atribuidas directamente a la enfermedad. Desde 1993 se contabilizan en todo el territorio provincial 94 casos.

Respecto al mal de chagas, la Secretaría Técnica de Lucha contra el Chagas dependiente del ministerio de Salud informó en 1998 un total de aproximadamente 200.000 afectados en toda la provincia. Esto representa más del 28

Con referencia al SIDA, se considera que desde 1994 se ingresó en un período de meseta, con una incidencia acumulada de 3,7 casos cada cien mil habitantes.

El total de casos notificados desde 1987 asciende a 30, cifra que comprende sólo a

los enfermos que manifestaron los síntomas. La relación entre hombres y mujeres infectados en el año 1995 era de 4 a 1.

A pesar de existir más de 1500 médicos inscriptos en el Colegio Profesional respectivo, la prestación de salud es deficiente ya que la mayoría de ellos se concentran en los departamentos Capital y Banda. En el departamento Mitre, por ejemplo, existe un médico para 1.894 habitantes, mientras que en Avellaneda hay 1 cada 6.079 personas.

V. Economía: la provincia que menos produce

Según un informe elaborado por el Centro de Estudios Económicos de la Fundación Capital, Santiago del Estero tiene el triste privilegio de ser la provincia que menos produce en todo el país, con solo u\$s 2.035 de producto bruto por habitante. (Ver en Anexos, gráfico 13).

Esto la ubica por debajo de otras provincias competidoras del “ranking” de la pobreza, como Formosa (u\$s 2.054), Jujuy (u\$s 2.883) y Chaco (u\$s 3.014). Comparativamente, la Capital Federal con u\$s 22.987 alcanza la primera posición, con un ingreso superior en casi tres veces a la media nacional fijada 7.790 dólares.

Si tenemos en cuenta que los santiagueños significábamos más del 3% de la población del país en 1947 y hoy alcanzamos apenas un 2%, ese punto perdido equivale a alrededor de 350.000 habitantes, que a una tasa de actividad levemente superior al 30% representan la inexistencia de casi 100.000 personas en condiciones de haber ofrecido bienes y servicios a nuestra economía y la transferencia de casi U\$S 2.700 millones anuales a otras provincias.

CUADRO 53: CLASIFICACIÓN SEGÚN PRODUCTO BRUTO GEOGRAFICO. Ranking de las 24 provincias argentinas (1996).

POS	PROVINCIA	PBG P/HABIT
1	Capital Federal	22.987
2	Santa Cruz	14.872
3	San Luis	13.477
4	Tierra del Fuego	12.398
5	Chubut	10.490
6	Neuquen	8.753
7	La Pampa	8.480
8	La Rioja	8.040
9	Santa Fé	7.355
10	Buenos Aires	7.296
11	Rio Negro	7.099
12	Cordoba	7.025
13	San Juan	5.051
14	Entre Rios	5.012
15	Misiones	4.823
16	Mendoza	4.587
17	Catamarca	3.937
18	Salta	3.881
19	Tucumán	3.694
20	Corrientes	3.325
21	Chaco	3.014
22	Jujuy	2.883
23	Formosa	2.054
24	Santiago del Estero	2.035

FUENTE: Centro de Estudios Económicos, Fundación Capital (Bs.As.), 1996

6. Conclusiones del capítulo

Hablar de escasez de recursos naturales como sinónimo de subdesarrollo económico es la consigna que pareciera haber acompañado el inexorable destino de atraso que la clase dirigente le asigna a Santiago del Estero, sin indagar él porque una provincia que fué tierra de promisión se transformó en la primera en los indicadores de atraso relativo y crecimiento.

Asimismo, su carácter de permanente expulsora de recursos humanos, unida a un sector primario de producción sin volúmenes para exportar, conforman una economía que, sin industrias ni agricultura manufacturada, se inscribe entre las menos dinámicas del país y con menor potencialidad económica, al menos en el corto plazo.

Suscribimos el diagnóstico efectuado por Fernando Cerro en su trabajo **La Economía santiagueña de principios de siglo** (1998) en cuanto a que no es sustentable la hipótesis que el subdesarrollo y la marginalidad sean una condición que acompañe inexorablemente a ciertos sistemas económicos como consecuencia de una limitación en sus recursos naturales.

Desde su óptica, pareciera ser más el reflejo de “la subutilización de los recursos potenciales, fruto de una compleja combinación de factores tales como graves deficiencias en el funcionamiento de algunos de sus mercados claves, fuerte concentración de los ingresos, el ahorro y el poder político, inadecuada canalización de los fondos hacia las inversiones prioritarias y hábitos de consumo suntuarios, aún cuando una porción significativa de la población no accede a un mínimo nivel de satisfacción de sus necesidades” (Cerro, 1998).

De la mirada realizada al pasado y presente santiagueños, destacamos los que a nuestro juicio constituyen los principales rasgos de sus estructuras productivas y de renta:

Estructura Productiva

1. El eje central se encuentra en el sector de servicios, principalmente en los financieros y las competencias asumidas por la Administración Pública.
2. Existe una importante participación del sector primario, aunque decreciente.
3. Poco peso relativo del sector Industrial (carácter dual)
4. La economía posee una dinámica procíclica, con un papel fundamental del área de la construcción como principal destino de los capitales locales, aunque más recientemente se registre una incipiente inversión en servicios fuertemente ligados al gasto público.

Estructura de la Renta

1. La región NOA y particularmente Santiago del Estero es receptora neta de fondos de la Nación, inserta dentro de las concebidas como provincias “inviabiles”.
2. Se verifica un fuerte peso de las transferencias públicas en la renta familiar.
3. Existen tasas de ahorro excesivamente bajas.

En ese contexto, en los últimos cincuenta años y muy especialmente a partir de los 70 -casi sin solución de continuidad- se incrementa la participación del Estado en la actividad económica.

No obstante, la muy baja tasa de crecimiento alcanzada por el PBG por habitante nos refleja claros síntomas de la incapacidad del sector público para inducir un efecto expansivo sobre el sector privado.

Evidentemente, la orientación del gasto público ha actuado, por acción u omisión, como inhibidor de las inversiones del sector privado, al mismo tiempo que ha dirigido su accionar hacia actividades de muy baja productividad por hombre ocupado y escasos eslabonamientos con la producción de bienes y servicios destinados a mercados más amplios que el estrictamente local (Cerro, 1998).

A este análisis debemos, agregarle la ausencia de una programación del gasto, la discontinuidad de proyectos de inversión, la desnaturalización de instituciones concebidas como rectoras en la acumulación del capital social, el asistencialismo político y la falta de un sistema tributario en armonía con la producción.

Merece destacarse, además, el precario funcionamiento de las instituciones que conforman la estructura del Estado en sus tres poderes, cuya eficacia -o ineficacia- depende, por comprobación histórica, de las condiciones personales o profesionales de los funcionarios a cargo y no del cumplimiento de sus normas, programas o estatutos. Sin embargo, no podemos adjudicar simplemente a la desidia de los gobernantes nuestra falta de crecimiento, porque eso sería demasiado voluntarista. En este sentido se debe tener en cuenta la inestabilidad financiera en que se desenvuelven los estados provinciales, en particular los del NOA, reflejo justamente de su propia marginalidad económica.

El desafío provincial del hoy es crear valor agregado. Para ello se deben determinar el origen de nuestras deficiencias respecto de los valores medios de la región, buscando a la vez determinar que grado de responsabilidad es atribuible a la dotación de recursos naturales (ventajas absolutas), cuál al modelo de especialización seleccionado (ventajas inducidas) y, finalmente, que parte le corresponde a la correcta asignación de los recursos (eficiencia económica) (Cerro, 1998).

Con relación a estos factores, se abre el espacio de una importante tarea de política económica, que es necesario formalizarla para reconocer que existen soluciones posibles e instrumentos idóneos.

3.3.7. ¿Es posible una reforma política superadora?

1. Protagonismo y presencia de los partidos políticos en la actualidad

Según un estudio realizado en 1990 por investigadores de la Universidad de Belgrano de la ciudad de Buenos Aires, la gran mayoría de los argentinos opina que a los partidos políticos les corresponde un papel fundamental en la consolidación y el funcionamiento del nuevo orden político (pluralista, participativo y moderno) reeditado en el país a partir de 1983.

Sorprende, sin embargo, la escasez de información empírica y el creciente desinterés -principalmente de los jóvenes- sobre la situación actual y el futuro de dichas instituciones públicas.

En este sentido, la politología local ha elaborado con dedicación una amplia gama de metodologías y criterios con los cuáles definir un perfil de sistema partidario idóneo para la consolidación del país.

La bibliografía especializada permite destacar la importancia asignada a dos aspectos básicos de este tema: el grado de dispersión partidaria más adecuado para las actuales circunstancias (es decir, las ventajas relativas de contar con un sistema de pocos partidos o con un espectro menos polarizado) y la dicotomía planteada entre los estilos “movimientista” y “partidista” (Suárez, 1990).

La vigencia de las principales corrientes políticas tampoco parece haberse debilitado sustancialmente durante los últimos tiempos. Es posible que el sistema de partidos sufra modificaciones en el futuro, pero es poco probable la consolidación de un sistema donde al radicalismo y, sobre todo, al peronismo no les quepa un papel importante.

Esto es así porque la “identificación de partido” conserva niveles altos en la Argentina: casi el 60 % de la población reconoce estar identificado con alguno de los partidos políticos existentes.

Los datos disponibles permiten destacar, además, que la tasa de identificación partidaria describe un sistema competitivo: nadie tiene asegurada la mayoría absoluta en forma permanente, pero con una fuerza (el Partido Justicialista) cuya clientela propia constituye el grupo más numeroso: casi el 27 % del electorado se define “peronista”. La UCR lo sigue a cierta distancia, con una adhesión superior al 17 %. La identificación de partido mencionada tiene claras implicancias electorales. En este sentido, importan destacar dos aspectos: la estabilidad electoral del simpatizante y la tendencia abstencionista del voto independiente. Ambos rasgos refuerzan el protagonismo del electorado definido en términos partidarios.

Un porcentaje importante del apoyo electoral recibido por cada partido proviene (como es obvio) de sus propios simpatizantes. Como promedio desde el retorno democrático, más de la mitad de los votos emitidos en favor del radicalismo provienen de “radicales” y dos tercios de los votos recibidos por el Justicialismo pertenecen a “peronistas”.

Sin embargo, los partidos políticos tienen serias dificultades para lograr el apoyo de los simpatizantes ajenos. Siguiendo al estudio mencionado, más del 93 % del total de votos recibidos por cada uno de los principales partidos considerados, provienen de los simpatizantes propios o de los sectores independientes. Apenas el 7 % es reclutado entre los seguidores de otras corrientes políticas.

Esta tendencia implica dos cosas igualmente claras: por un lado, la identificación de partido define un “pool” de votos relativamente difícil de destruir, al menos en el corto plazo. Según este razonamiento, resulta poco probable que el peronismo pierda vigencia como partido nacional, en la medida que parece tener “asegurado” alrededor del 30 % del padrón electoral (Suárez, 1990).

Por otro lado, las posibilidades de crecimiento de los partidos están íntimamente relacionadas con el comportamiento de los independientes. De esta manera, el voto de éstos puede ejercer un impacto decisivo sobre el resultado de una elección, pero sin modificar el sistema de partidos en forma sustancial.

Corresponde entonces hablar de un “protagonismo limitado” del voto independiente en Argentina: no se lo puede ignorar en una campaña electoral, pero es poco probable que alguien logre imponerse electoralmente apelando a este segmento en forma exclusiva (Suárez, 1990).

Esto obedece, además del peso cuantitativo de quienes manifiestan una identificación partidaria clara, a la influencia de otros factores adicionales, como la marcada

tendencia abstencionista de los independientes y su heterogeneidad social, económica, cultural y política.

Los independientes son significativamente más propensos a abstenerse que el resto del electorado. En las elecciones generales de 1997, el 73 % de quienes no votaron se definieron como independientes y apenas el 27 % restante manifestó tener algún tipo de adhesión partidaria (13 % peronistas, 5 % radicales y 8 % otros partidos).

Las preferencias del electorado pueden experimentar modificaciones de importancia, pero estas difícilmente desdibujen el espectro partidario actual. Consecuente con ello, la legitimidad de sus organizaciones componentes y la existencia de un número importante de ciudadanos identificados con algunas de las corrientes políticas de pensamiento, desestiman cualquier posibilidad de cambio abrupto y profundo en este sentido, ya que, en la actualidad, pocos argentinos consideran factible el desarrollo armónico del país sin el concurso activo de los partidos políticos.

No obstante, los argentinos se muestran bastante críticos del desempeño de los partidos en los últimos años. Gran parte de la opinión pública (46 %) coincidió en calificar como “regular” la labor de dichas organizaciones. A esta cifra habría que agregarle un 14 % de las respuestas negativas. En claro contraste, menos del 20 % de la muestra opinó positivamente acerca de lo realizado hasta la fecha por los partidos. Las críticas más profundas están íntimamente ligadas a los conflictos internos de estas organizaciones y a la aparente incapacidad de sus dirigentes para ofrecer soluciones concretas a los problemas del país. (Suárez, Zimmerman y Fara, 1989).

Con menor intensidad, se considera que las gestiones partidarias sufren por la incapacidad de sus responsables de ofrecer soluciones concretas en tiempos de crisis y por la ausencia de conducciones partidarias adecuadas a los tiempos que se viven. La evaluación negativa del “internismo” partidario y los conflictos políticos generados por éste, se compadece con el pensamiento generalizado de una sociedad que considera a las disputas intestinas entre dirigentes como uno de los obstáculos principales para la recuperación definitiva de la Argentina.

La imagen poco favorable del aporte realizado por las organizaciones partidarias es igualmente consistente con los efectos atribuidos al internismo partidario en el pasado y la urgencia con que se plantea la necesidad de un gran acuerdo entre todas las fuerzas partidarias. Es así como, el 63 % de los encuestados por los investigadores de la Universidad de Belgrano afirmaron que “las peleas entre los partidos hicieron posible los golpes de estado en la Argentina” (Suárez, 1990).

De igual modo, la enorme mayoría de los argentinos consideró necesario un gran acuerdo de partidos referido a cuestiones básicas que permitan superar la profunda crisis que afecta al país: el 73 % de la población coincidió en afirmar que “los partidos deberían unirse para buscar soluciones a los grandes problemas nacionales”.

El electorado reconoce -indudablemente- la importancia y la vigencia de los partidos políticos, pero destaca con igual énfasis la necesidad de mejorar la “performance” de estos. La solidez del régimen partidario no alcanza a desdibujar la presencia de otros factores que, muy probablemente, obliguen a modificar en el corto plazo alguna de

las pautas organizativas y electorales vigentes.

2. Los patios traseros de la democracia

Así titula el escritor Norberto Lechner (1990) su obra referida, entre otros temas, a un análisis metodológico de aquellas prácticas electorales que han ido desnaturalizando el sistema democrático, y generando, sobretudo en los jóvenes, un desencanto colectivo por la política.

En este sentido y en los umbrales del siglo XXI, el paternalismo, el patronazgo, el clientelismo y el caudillismo, siguen estando presentes en el Noroeste Argentino (NOA) como antiguos males de los partidos y de la organización política.

Patronato y clientelismo, las dos caras de una misma moneda llamada relación patrono-cliente, son expresiones para denominar a conjuntos de individuos que establecen alianzas diádicas verticales, es decir, relaciones personalizadas o institucionalizadas entre desiguales, con intercambio recíproco de bienes y servicios, que se consideran benéficas para ambas partes (Robles Egea, 1996).

Esta definición, aceptada por un buen número de especialistas en el tema, presenta, sin embargo, un problema que es necesario explicitar. Su grado de generalidad le permite ser operativa en circunstancias espaciales y culturales muy diversas.

En la actualidad, nadie duda de la gran extensión temporal y geográfica de la relación patrono-cliente, tal como normalmente se la define. La existencia de arcaicos comportamientos tradicionales que se resisten a desaparecer se observa tras una mirada profunda a nuestra sociedad.

Si bien la industrialización y la aparición de una sociedad de servicios han logrado mejorar, junto con la acción del Estado, las condiciones de vida de una gran mayoría de la población, todavía encontramos amplias zonas rurales, marginadas y atrasadas. Algunos historiadores han recordado que la historia avanza más lentamente de los que pretenden demostrar sus epifenómenos. Huizinga, Schumpeter y más recientemente, Arno J. Mayer (1984) han subrayado en sus escritos que destacar solo la cara progresista de la historia provoca una ocultación de su otra faz, tan relevante como la anterior: la persistencia.

Fijándonos en las resistencias al cambio de mentalidades y cosmovisiones culturales, o de antiguas instituciones como lo son el clientelismo y su expresión plena el caudillismo, comprobamos que en determinadas ocasiones nos hemos ilusionado en exceso declarando fenecidos ciertos modos de vida, conductas y creencias. Sin embargo, existen muchos otros elementos de tipo económico, social, político, cultural e ideológico que hacen extremadamente más complejos el sustento de estas relaciones (Robles Egea, 1996).

Desde otra perspectiva, el carácter difuso y opaco de estas manifestaciones -en las penumbras de la legalidad- sólo se develará cuando se logren determinar, además de las esenciales y permanentes, todas aquellas variables circunstanciales y de lugar, que dan origen a estos fenómenos propios del subdesarrollo de los pueblos.

Tomamos el estudio de Caroline White (1980) como punto de partida para penetrar en el clientelismo formulado separadamente de otros conceptos. Las dos comunidades italianas que investigó, Luco y Trassaco, habían conocido un mismo proceso económico y geográfico: la desecación del lago Fucino, les había permitido extender sus recursos económicos con la puesta en cultivo de nuevas tierras muy rentables por su fertilidad.

Asimismo, las dos sociedades presentaban una trayectoria económica y social muy similar. Gobernadas desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial, por el Partido Comunista Italiano (PCI) y la Democracia Cristiana (DC) respectivamente, ambas habían adoptado el régimen de tenencia de las nuevas tierras elaborado por el príncipe Torlonia -empresario y como tal desecador del lago-, la distribución entre los campesinos de pequeños lotes de tierras desecadas y el control por parte de Torlonia de la industria azucarera, la única del lugar.

Además, sufrían un desempleo estacional crónico y el horizonte de promoción se enfocaba hacia las actividades “seguras”, o sea, la burocracia estatal, y en general, se manifestaba una preferencia por las profesiones no manuales (abogados, médicos, profesores).

Sin embargo, el hecho de que Trassaco fuese gobernada por un partido típicamente populista como la DC y Luco por un movimiento radicalmente igualitario como el PCI, no evitó la presencia del clientelismo por igual en ambas localidades.

White se pregunta por la naturaleza de esta práctica electoral en el Sur italiano, que ha convertido a este fenómeno en una forma natural de hacer política. Y opina que los votantes tienen ante ella una postura que denomina “cínica”: sólo los políticos tradicionales (los llamados *policanti*), tanto de los partidos como de las fracciones de estos, están clara y meridianamente definidos en sus ideas y convicciones partidarias. El resto, incluso el círculo de los militantes está sometido a las redes de influencia, el parentesco (familismo), la consecución de un trabajo y sobretodo de “favores”.

Ello ha provocado que una de las imágenes del “típico Sur” sea la de la debilidad de las asociaciones intermedias o voluntarias, es decir, de la sociedad civil y de una omnipresencia de la política, ya que, de existir, interferirían en la relación clientelar. Termina concluyendo que “es una solución individual para una subordinación económica y social” (White, 1980).

No obstante, los círculos sociales serían las únicas asociaciones consolidadas de importancia, y en ellos la elite de los *policanti* no entrarían en competición, ni los emplearían en su red de influencias por un principio exterior a la vida social de los mismos: son territorios de sociabilidad neutra para el ardid político.

En este mismo sentido, los estudios realizados por Edward Banfield (1958) en otras comunidades lo llevó a sostener que en el Sur italiano prevalecía la cultura del familismo, que ubica la lealtad a la familia por encima de la lealtad a la nación.

Posteriormente, un discípulo suyo, Robert Putnam (1987), ahondó el estudio de dichas comunidades para concluir que el dato que permite anticipar si una sociedad se desarrollará en el futuro no es tanto la calidad y el nivel de su actividad

económica cuanto la mayor o menor predisposición de sus miembros a confiar unos en otros, participar en grupos colectivos y a asociarse en proyectos comunes: un dato eminentemente cultural.

Desde otro punto de vista se ha observado con frecuencia que el caudillismo o caciquismo (en su versión española) solo puede entenderse a partir de un entramado social y de un sistema valorativo dual, en el que coexisten una sociedad abrumadamente agraria y rural con una organización política centralizada y urbana (Alvarez Junco, 1996).

En esta lógica, aquellos que detentan el poder central y ante la realidad dominante en la provincia o región, se ven obligados a pactar con los poderes de hecho, asentados en redes de relación e influencia local. Surge así la figura del caudillo o cacique como intermediario entre esos dos mundos.

No obstante, el término “caudillismo”, asemejado a relaciones políticas de patronazgo y clientelismo, es en sí mismo objeto de controversias entre los académicos.

Mientras que, para los historiadores, y subsidiariamente a los sociólogos, suele servirles para designar una fenomenología política cuyo momento de mayor cristalización en España, por ejemplo, es la época que transcurre entre 1875 y 1931, o sea, el período de la Restauración y la dictadura de Primo de Rivera (Gonzalez Alcantud, 1996), los antropólogos sociales prefieren usar, por regla general, el término “relaciones clientelares”.

La oposición entre una y otra visión no es gratuita: para los historiadores, la relación política determina necesariamente las relaciones de jerarquía que establecen caudillos y clientes, marcados en última instancia por el “aparato electoral”.

En cambio, para los sociólogos, el aparato electoral constituiría el epifenómeno de unas relaciones más profundas de orden sociológico, cuáles son las vinculaciones entre caudillos y votantes en ámbitos de la vida económica, doméstica y simbólica, que incluyen ante todo “prestaciones fuera de mercado, protección, parentesco espiritual e identidad comunitaria” (Gonzalez Alcantud, 1996).

Ahora bien, por lo que a la inserción del clientelismo en el seno de los partidos políticos se refiere, el elemento clave a destacar es que aquel se traduce en un importante grado de autonomía del puntero local en el seno de la organización del partido. Una “autonomía” basada en su capacidad de actuar como un “empresario político” relativamente independiente, en virtud del valioso capital electoral que le representa el manejo de su red de votantes.

En este sentido, el clientelismo y su grado de incidencia sobre los partidos políticos se traduce en un específico formato de organización (Máiz Suárez, 1996). En efecto, estos constituyen, por un lado, instituciones que demandan continuidad y estabilidad de sus elites y líderes, lo que se realiza fundamentalmente a través de los denominados incentivos selectivos (materiales y de status).

Pero por otro, constituyen asociaciones voluntarias que deben contar con un cierto nivel de participación popular de cara a la competencia pluralista, y por lo tanto, con una ideología, un programa y una identidad, en suma incentivos colectivos.

Como señala este autor, la teoría de los incentivos selectivos (beneficios materiales, mejora del status en el seno de la organización, etc.) resulta de especial utilidad para explicar, tanto el comportamiento de las elites que compiten en el seno de los partidos por el control de los cargos como de los punteros que intercambian su “apoyo” a un determinado sector por privilegios económicos o “favores” políticos.

En uno de los modelos más estudiados de evolución organizativa de los partidos, el de A. Panebianco (1990) se postula como una transición entre el movimiento inicial de solidaridad donde, de la mano de una ideología manifiesta, el objetivo es la realización de una causa común y donde predominan los incentivos colectivos y una estrategia de dominio sobre el medio ambiente, a una segunda fase de sistema de intereses, en el cuál la ideología latente apenas encubre la supervivencia de la organización y predominan los incentivos selectivos (económicos) y la estrategia de dominio se desvirtúa adaptándose al ambiente.

3. La cultura política del NOA

La cultura progresista y de tinte europeo de la llamada argentina “imperial” (Capital Federal, Buenos Aires, Entre Ríos, Santa Fé y Córdoba) y su antítesis, la Argentina “tucumanesa” (NOA y NEA) sinónimo del caudillismo y el atraso económico, han dividido desde siempre al país en dos.

Por ello el interior histórico es asimilado a Iberoamérica y en esa lógica, incorporado por los ensayistas de este continente a un mundo en el que la superchería, el desinterés y la indolencia baten a la racionalidad, a la solidaridad y a la versión ortodoxa de la doctrina. (Maidana, 1996).

Desde esta óptica, cultura es todo lo que hace al sujeto comunitario que comparte una misma experiencia histórica y que va configurando su identidad. Esta no es una abstracción ni una colectividad ideal, sino que son individuos concretos -de carne y hueso- que comparten, aunque sea conflictivamente, un denominador común. La cultura es, entonces, constitutiva de la política, porque no puede haber sujeto político sino posee una experiencia cultural compartida. Y en esa lógica suscribimos el diagnóstico del filósofo Gaspar Risco Fernández (1998) en el sentido que el NOA sufre una “balcanización” total de su cultura política, una desintegración profunda en pos de una regionalidad sentida, visceral y declamada formalmente desde principios de siglo, pero sin solución de continuidad.

Tomemos como paradigmas de diagnóstico las situaciones política, económica y social de tres provincias integrantes de la región: Jujuy, Salta y Santiago del Estero, sobre la base de las conclusiones elaboradas durante el II Encuentro de Doctrina y Acción Social, organizado por la Universidad Católica de Santiago del Estero (U.C.S.E.), en junio de 1998.

Provincia de Jujuy

Desde 1983 es gobernada por el Partido Justicialista (PJ) que representa la principal fuerza política. La segunda fue un partido provincial, el Movimiento Popular Jujeño,

pero que hoy está reducido a una mínima expresión. Su fundador fue el Dr. Horacio Guzmán.

En tercer término, se encontraba la Unión Cívica Radical (U.C.R.), que hoy se posiciona en el segundo puesto. Existen, además, una docena de partidos con personería jurídica, pero sin peso electoral alguno.

Las razones de esta situación obedecen a que desde la legislación nacional y provincial se promueve el bipartidismo: sólo dos partidos tienen posibilidad real de acceder a espacios de poder ya que, y según la ley electoral vigente, si un partido no logra un mínimo del 3% de los votos en dos elecciones consecutivas, pierde la personería jurídica.

Esto ha llevado a la extinción de la mayoría de los partidos políticos que habían obtenido su reconocimiento en la década del 80.

No obstante, el proceso político de Jujuy es crítico. Hasta 1990, los principales partidos estaban liderados por sus “caudillos” históricos. Pero fueron muriendo, lo que originó profundas crisis en el seno de cada uno de ellos. Y estas se manifiestan en internas “salvajes” que tienen, a su vez, repercusiones en el seno del propio gobierno provincial.

Otro elemento importante dentro del traumático panorama político jujeño es la ley de lemas. Originalmente surgió como consecuencia de la interna dentro del Partido Justicialista: un dirigente perdía una elección, se separaba del partido, armaba uno provincial y algunas veces recogía un buen caudal de votos.

Esto le significó al PJ perder representatividad en la Legislatura. Para evitar este desmembramiento se implementó el sistema de lemas. El objetivo político era claro: transformar la interna en “externa”, pero con todos los candidatos en pugna sumando al lema que mayor cantidad de votos obtuviera en el comicio general.

Sin embargo, este procedimiento deslegitima el sentido del sufragio porque un gobernador electo puede tener menos votos que otros candidatos de partidos que se presentan sin sublemas o incluso sin lemas. De hecho, el candidato más votado puede no ser el candidato ganador del comicio.

A partir de 1987 se inicia la decadencia del Partido Justicialista, porque quienes asumieron la conducción del mismo lo hicieron con un esquema muy rígido que hizo que mucha gente se alejara de la militancia al no sentirse representada por sus dirigentes.

Paralelamente, el otro partido histórico importante, el Movimiento Popular Jujeño, se fracturó tras la muerte de su máximo dirigente, el Dr. Horacio Guzmán y hoy está prácticamente extinguido. Este ejercía una conducción muy personalista y autocrática, encuadrándose en el molde del típico “caudillo”.

La U.C.R. vino a llenar ese vacío. Si bien no usa el sistema de lemas, por lo que en varias oportunidades sus candidatos obtuvieron más votos que los del sublema ganador del PJ, tiene un electorado cautivo, pero llegó a un techo de votos y no consigue crecer más allá.

Con respecto al resto de los actores sociales (empresarios, sindicatos, medios de

difusión) no ejercen influencias decisivas para modificar esta realidad. La desatención de las economías regionales hizo que los principales sectores económicos -tabaco, azúcar, minería- pierdan fuerza y no haya prácticamente inversión privada. Solo esperan hacer negocios con el Estado.

Con relación a los sindicatos, el que más fuerza de movilización posee es el denominado Frente de Gremios Estatales, que agrupa a los docentes y empleados públicos. Su líder es Carlos “Perro” Santillán, apodo recibido por su carácter combativo y frontal.

Sin embargo, su credibilidad se desmoronó cuando los “piqueteros”, que habían realizado cortes de caminos nacionales en reclamo del pago de haberes atrasados, terminaron formando un sublema dentro del justicialismo, ¡que era el partido gobernante al cuál le efectuaron los cortes de ruta!

Los principales medios de comunicación son los canales de TV (aéreo y cables), cuyos principales accionistas son personas vinculadas al gobierno.

En Jujuy desaparecieron los caudillos, pero no las prácticas clientelistas. El clientelismo existe y se mantiene por la búsqueda de la “salvación individual” de la gente ante la falta de trabajo, de vivienda y otras carencias graves.

Esto hace que el partido gobernante utilice sus estructuras y la necesidad de la gente, en su propio beneficio.

Provincia de Salta

Los principales partidos políticos son: el Justicialista, el Renovador de Salta -de índole provincial y que nació inspirado por un militar que fue gobernador durante la época del proceso (1976-1983) y en un escalón inferior, la Unión Cívica Radical y el Frepaso.

El justicialismo salteño tuvo un caudillo incuestionable, Roberto Romero, un hombre que nació de una familia muy pobre y que terminó convirtiéndose en uno de los empresarios más importantes de la provincia. Era el padre del actual gobernador.

Roberto Romero gobernó la provincia entre 1983 y 1987. Luego fue elegido otro justicialista, aunque de una línea diferente del líder, lo que generó constantes disputas de poder que debilitaron la estructura interna y posibilitó el triunfo en 1991 de Ulloa, un militar devenido en político con el Partido Renovador. En 1995 el PJ ganó nuevamente las elecciones esta vez encabezado por Juan Carlos Romero, siendo reelecto en 1999.

Romero (h) no es un caudillo a la usanza tradicional. No es un líder carismático, tampoco de hablar en público ni de arrastrar multitudes. Pero la muerte de su padre motivó su designación como candidato “natural”, porque de alguna manera se habían terminado los liderazgos en el PJ salteño.

Su último movimiento político fue la convocatoria a una constituyente para reformar la Constitución provincial. El objetivo: posibilitar su reelección, misión que fue cumplida a rajatabla. Sin embargo, el nuevo texto sancionado también faculta a la

Legislatura a reformar la Carta Magna cuando lo considere pertinente, modifica el régimen de coparticipación a municipios y la ley del Tribunal de Cuentas, máximo organismo de control de los fondos públicos.

Sin lugar a dudas, a pesar de no ser el actual gobernador el “típico” caudillo, baja líneas generando una clara decisión de mando. El clientelismo, en cambio, perdura aún como tal.

Con referencia a los sectores económicos, en Salta existen grandes empresas (como las petroleras de la zona norte) que se manejan al margen del entorno provincial, ya que todas sus cuestiones se deciden en Buenos Aires. El resto dependen exclusivamente del presupuesto.

Los sindicatos no tienen gran peso, porque la gente no se siente representada por su discurso. Finalmente, los medios de difusión más importantes son la prensa escrita y la televisión. El diario de mayor tirada pertenece a la familia del gobernador, junto a la radio de amplitud modulada de mayor alcance.

Con respecto a los canales de TV, el abierto es propiedad de familias de la clase alta salteña, mientras que el de cable, fue transferido a un holding de capitales internacionales y al asumir un criterio comercial netamente economicista, perdió todo el peso crítico que tenía como formador de opinión social.

Provincia de Santiago del Estero

Desde 1983 todas las elecciones provinciales fueron ganadas por el Partido Justicialista. Sin embargo, en la ciudad Capital el triunfo le correspondió a la U.C.R. y al M.O.C.I.S.O., un movimiento municipalista escindido del radicalismo.

En aquel año fue elegido gobernador Carlos A. Juárez, un caudillo que volvía del exilio y ya había ocupado la primera magistratura en dos oportunidades. Posteriormente propició una reforma constitucional con el objeto de posibilitar su reelección; pero, para sorpresa de propios y extraños, el oficialismo cae derrotado por los radicales y la reforma se hace sin incluir este tema.

Ante esta adversidad, Juárez designa como candidato a su ministro de Gobierno, Cesar Iturre. Al poco tiempo de iniciado su mandato, éste comenzó a tomar vuelo propio desprendiéndose de su mentor y creando su propio partido político: la Corriente Renovadora. Esta estructura le permitió imponerse en los comicios de 1989, 1991 y 1993, superando incluso al propio Carlos Juárez.

En 1991, y ante la inminencia del triunfo del radicalismo se decide sancionar la siempre “oportuna” ley de lemas, para unir electoralmente al justicialismo, aunque conformado por dos líneas internas irreconciliables: la iturrista y la juarista. Estos comicios fueron ganados por el candidato iturrista, Carlos A. Mujica en medio de fuertes cuestionamientos por un presunto fraude.

El gobierno de Mujica se inició así con un débil apoyo, terminando en los dramáticos días del 16 y 17 de diciembre de 1993 (el denominado “Santiagueñazo”), donde se quemaron las sedes de los tres poderes del Estado y las viviendas de funcionarios y políticos. Este hecho ocasionó la intervención federal de la provincia.

Dos años después, el justicialismo volvió a ganar las elecciones, siendo esta vez el sublema de Juárez (“Cruzada Santiagueña”) el que mayor cantidad de votos obtuvo. Lentamente el nuevo gobernador empezó a atraer a su seno a todos los sectores “disidentes” del PJ, sea por el camino de la persuasión o por el del apriete político. Tanto es así que para las elecciones de 1997 el justicialismo no realizó internas, porque nadie se animó a presentarse en contra de lista de Carlos Juárez.

Si bien hay que reconocer que el actual gobernador fue cuidadoso en cuanto a no producir un abarrotamiento de sus seguidores en cargos públicos, se ha verificado el hecho de que se utiliza el premio de un “nombramiento” en la administración del Estado para aquellos que trabajan electoralmente en el partido.

Por su parte, en la Unión Cívica Radical existe una figura excluyente: José Luis Zavalía, presidente del comité e intendente electo de la ciudad Capital para el período 1999-2003.

Sin embargo, en su momento otros políticos convocantes fueron expulsados por su influjo del centenario partido fundando sendas agrupaciones municipales: Mario Bonacina, intendente de la ciudad Capital entre 1991 y 1999 con el Movimiento Cívico y Social (MOCISO) y Hector “Chabay” Ruiz, intendente de la ciudad de La Banda con el Movimiento Santiago Viable.

En un tercer orden de importancia encontramos al partido provincial Memoria y Participación, surgido después de los hechos de diciembre del 93 y que cuenta actualmente con una diputada provincial y una concejala de la ciudad Capital.

Con respecto al funcionamiento de los organismos de gobierno, el juarismo entiende el ejercicio del poder en forma centralizada y hegemónica. De los 45 legisladores que posee la Cámara de Diputados, 31 (más de los 2/3) responden en forma directa o indirecta al gobernador, lo que significa una mayoría absoluta de voluntades en el Poder Legislativo y sin que la oposición pueda hacer algo más que discursos.

En relación con el Poder Judicial, desde 1996 funciona el Consejo de la Magistratura para la selección de los jueces por ternas de candidatos. No obstante, este organismo compuesto de 6 miembros posee a 4 vinculados directa o indirectamente al Ejecutivo, lo que a primera vista tiñe de sospechas a los funcionarios judiciales nombrados en cuanto a su pensamiento político se refiere.

La investigadora en ciencias sociales Ana Teresa Martínez (1999) sostiene que el caudillismo en Santiago del Estero es el sistema dominante desde los tiempos de Juan Felipe Ibarra y los Taboada, en el siglo XIX, pero no es exclusividad del partido gobernante. Incluso se encuentra vigente, aunque con menor virulencia, en sectores de la oposición

Desde esta perspectiva, los actores sociales no han generado conductas que predispongan a un cambio político de fondo. La economía santiagueña está basada en la actividad del Estado y esto quedó demostrado con los hechos del 93, dado que el caos social y económico fue producto -casi en forma exclusiva- de la falta de pago a los empleados públicos durante más de tres meses.

Los gremios, como en casi todo el país, se encuentran desarticulados y sin capacidad

de defender adecuadamente los intereses del trabajador. La mayoría adhiere al oficialismo y los pocos “combativos” o “críticos”, como en el caso de algunos medios de comunicación, sufren de constantes presiones económicas e incluso del acoso judicial contra algunos de sus periodistas.

4. El caudillismo como enigma de fin de siglo

“La terminología y la conceptualización de la palabra caudillo apunta a que algunas personas tendrían lo que llamamos dominación carismática, que les permite centrarse en el poder y mantener un determinado tipo de relación de dominio sobre la gente”. Así se define Ana Teresa Martínez (1999) para identificar al fenómeno social y político que, en los albores del tercer milenio, aún perdura en el Noroeste Argentino. “Pero -prosigue la estudiosa- si este modo de dominación se sostiene en la zona es indudablemente, por las actuales condiciones sociales, económicas y culturales en que viven sus pueblos”.

En provincias donde la gente no tiene muchas más posibilidades que trabajar para el Estado o migrar para hacer cosechas temporarias en otras regiones, es relativamente fácil sostener este modo de sumisión repartiendo los cada vez más escasos bienes públicos y manteniendo pagos los sueldos de los empleados.

Sin embargo, para alcanzar esta dominación, el caudillo debe lograr constantemente el reconocimiento personal de sus dominados, a través de un juego de rituales que permite mantener, en el inconsciente colectivo, la validez del mito. Todo esto disfrazado de paternalismo: “Yo porque soy bueno, te doy”.

Martínez y anteriormente Risco Fernández (1998) verificaron que la vigencia de este tipo de fenómeno social tiene que ver con un sistema muy profundo de creencias fundadas en torno a las personas. En cambio, cuando este esquema sé “culturaliza” en torno a instituciones y reglas de juego claras y practicables, aparecen los derechos que de otra manera no son pensados, como el derecho al trabajo, a la vivienda, a una salud y educación dignas, independientemente de la filiación partidaria o idea política que cada uno profese.

Si bien es cierto en Europa, los sistemas monárquicos funcionan con un sistema de valores alrededor del carisma hereditario de los reyes, existen mecanismos constitucionales de control permanente de su desempeño. En América Latina, en cambio y particularmente en el NOA, se repite en mayor o menor medida, una situación contraria: los sistemas son “formalmente” democráticos, porque no están sustentados en el capital cultural de la gente, por lo que es muy fácil deslizarse, en algún momento, hacia algún tipo de iluminismo.

Estas creencias no tendrían ningún tipo de fundamento si existieran fuentes de trabajo independientes al sector público y una mayor educación en los derechos humanos en su sentido más amplio (sociales y económicos), que generen una autonomía de pensamiento y de elección en la búsqueda del bien común social (Martínez, 1999). Sin embargo, desde su óptica no cuenta la multiseccular cultura noroestina que sesga su adhesión al “hombre fuerte” y cuyas raíces vienen del Imperio Inca, pasa por el

dominador español, sigue en el autócrata de a caballo y desembocan en el militarismo. El caudillo, un anacronismo sin duda desde la perspectiva del desarrollo, está vigente, precisamente, por el atraso (Maidana, 1999).

No obstante, hoy por hoy, incluso este modelo está totalmente degradado por haber sido asumido como una estrategia política barata. Al respecto el pensador tucumano Gaspar Risco Fernández (1998) sostiene:

Hay una historiografía en la Argentina que mitifica los caudillos y los proclaman héroes. Los caudillos del interior fueron representantes de lo que se denomina la democracia instintiva. Sin embargo, fue una mezcla contradictoria: por un lado, hacían una defensa de los derechos de la gente humilde y por el otro lado, con el mayor desparpajo manejaban las cosas para su propio interés. Hay que reconocer, eso sí, su carisma que provocaba el seguimiento masivo y sin condicionamientos por parte de la gente. El caudillo del siglo pasado tenía luces y sombras, pero también grandeza. Ahora hay caudillos truchos (falsos) que se basan en la cosa chiquita del “Yo te doy, vos me das”, en una especie de compraventa degradada.

El aforismo repite que “el político piensa en las próximas elecciones y el estadista en las próximas generaciones”. Uno es de vuelo corto, abocado al inmediato rejunte de votos y pobre en hechos profundos y duraderos; el otro es de mirada larga, cava hondo, consolida cambios y transforma estructuras y estilos. Nunca estas razas se han dado en estado puro, ni de aquél, ni de este.

Las sociedades escalan al primer tipo en las primaveras democráticas, en las que los comicios entusiasman y parecen agotar -en sí mismos- las virtudes del complejo sistema que abajo arranca con los partidos.

Para subir, en la etapa inmediata, a la consolidación de sus instituciones, la sociedad debe vivir una ruptura. La cultura política del NOA se opone ferozmente al salto: hace como que lo quiere con tal que todo siga igual (Maidana, 1998).

Y en esta cultura que unifica Personalismo, Estado y Partido Político -de signo peronista, en la mayor parte de los casos- se plantean matices al modelo vigente en el Noroeste Argentino respecto del de otras provincias argentinas y ubicadas en otras regiones geográficas, pero con situaciones políticas similares.

El matiz planteado intenta distinguir entre caudillos proclives al desarrollo y caudillos resistentes al desarrollo. Las acepciones de proclive y resistente deben tomarse con las reservas intelectuales que este sistema nos lo plantea.

Por un lado, encontramos caudillos proclives al desarrollo. Estos son aquellos donde prevalecen -como aspectos positivos a un contexto de dominación carismática- actitudes favorables a la austeridad administrativa, a la seguridad jurídica de los capitales de riesgo, al incentivo de la iniciativa privada y a la promoción de leyes que alienten la inversión y la producción.

Pero por otro, existen caudillos resistentes al desarrollo. Por lógica contraposición, estos tendrían una actitud más favorable a la irracionalidad que a la racionalidad

administrativa, al empleo de políticas públicas activas que al fomento de la iniciativa privada y en general, a una concepción de Estado “omnipresente y centralizador” de las acciones económicas que a la de un Estado “gendarme” de la conducta de los particulares.

Pero existe una segunda característica aún más significativa: el Noroeste Argentino (NOA) parecería ser patrimonio exclusivo de este último tipo de fenómeno mientras que las regiones central y sur del país, y de acuerdo a la muestra considerada, de aquel.

Con el objeto de verificar la hipótesis señalada anteriormente e intentar algunas conclusiones, se procedió a comparar la situación de la provincia de Santiago del Estero con otras en similares contextos políticos (para el caso, San Luis y Neuquén), cotejando los indicadores más importantes a nuestro juicio, desde las ópticas económica, sanitaria, educativa y social.

Dentro de los indicadores económicos, se incluyen:

- Cantidad de empleados públicos
- Promedio mensual de remuneraciones al personal estatal
- Porcentaje de empleados públicos sobre la población económicamente activa (PEA)
- Porcentaje de las erogaciones en personal sobre el total de erogaciones
- Gasto público por habitante
- Situación fiscal
- Dinamismo de la economía
- Competitividad total
- Porcentaje de coparticipación federal comprometida por deudas futuras.
- Deuda pública global
- Deuda pública por habitante

Respecto de los indicadores sanitarios, se analizan:

- Tasa de mortandad infantil
- Disponibilidad de médicos cada 1000 habitantes
- Incidencia del mal de Chagas.

Con referencia a los indicadores educativos, se toman en cuenta los siguientes:

- Porcentaje de alumnos desertores de 4° grado (niños de 9 años de edad)
- Índice porcentual de repitentes
- Porcentaje de población de 20 años y más sin instrucción.

En relación con los indicadores sociales más importantes, se consideran:

- Porcentaje de viviendas precarias sobre el total de viviendas particulares ocupadas
- Índice de marginalidad
- Situación socioeconómica global
- Lugares con mejor calidad de vida integral

6.1. Indicadores Económicos

CUADRO 54: MENOR CANTIDAD DE EMPLEADOS PUBLICOS. No se incluyen agentes municipales ni de empresas públicas (1992)

POS.	PROVINCIA	CANTIDAD	% S/POB.TOT.
1	San Luis	15.581	5,4
2	Neuquén	28.101	7,2
3	Santiago del Estero	31.484	4,7

FUENTE: Diario Ambito Financiero, Buenos Aires, 4 de enero de 1994, pág. 4

CUADRO 55: MAYOR GASTO MENSUAL EN REMUNERACIONES. En dólares por empleado público promedio (1992)

POS.	PROVINCIA	U\$S
1	Neuquén	993,4
2	San Luis	855,7
3	Santiago del Estero	730,5

FUENTE: Diario Ambito Financiero, Buenos Aires, 5 de enero de 1994, pág. 4

CUADRO 56: MENOR EMPLEO PUBLICO SOBRE P.E.A. En porcentajes (1992)

POS.	PROVINCIA	EMP.PUB/PEA
1	Santiago del Estero	13,7
2	San Luis	14,1
3	Neuquén	17,8

FUENTE: Diario Ambito Financiero, Buenos Aires, 5 de enero de 1994, pág. 4
CUADRO 57: MENOR GASTO EN PERSONAL SOBRE GASTO TOTAL. En porcentajes (1992)

POS.	PROVINCIA	GS. PERS/GS.T
1	Santiago del Estero	52,9
2	Neuquén	55,0
3	San Luis	57,8

FUENTE: Diario Ambito Financiero, Buenos Aires, 5 de enero de 1994, pág. 4
CUADRO 58: MENOR GASTO PUBLICO POR HABITANTE. En dólares del año 1992

POS.	PROVINCIA	U\$S
1	Neuquén	1.566
2	San Luis	967
3	Santiago del Estero	776

FUENTE: Diario Ambito Financiero, Buenos Aires, 5 de enero de 1994, pág. 4
CUADRO 59: MEJOR SITUACION FISCAL. Posición relativa sobre 24 provincias, en orden decreciente (1997)

POS.	PROVINCIA	RANKING
1	San Luis	10°
2	Neuquén	13°
3	Santiago del Estero	14°

La forma de elaborar este ranking se desarrolla en la página 123.

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pág. 462

CUADRO 60: MAYOR DINAMISMO DE LA ECONOMÍA. Posición relativa sobre 24 provincias, en orden decreciente (1997)

POS.	PROVINCIA	RANKING
1	Neuquén	2°
2	San Luis	15°
3	Santiago del Estero	16°

La forma de elaborar este ranking se desarrolla en la página 124.

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pág. 462

CUADRO 61: MAYOR COMPETITIVIDAD TOTAL. Posición relativa sobre 24 provincias, en orden decreciente (1997)

POS.	PROVINCIA	RANKING
1	Neuquén	5°
2	San Luis	9°
3	Santiago del Estero	23°

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pág. 464

CUADRO 62: MENOR COPARTICIPACION COMPROMETIDA. En porcentajes, por deudas futuras (1999)

POS.	PROVINCIA	RANGO
1	San Luis	5 a 10 %
2	Neuquén	35 a 40 %
3	Santiago del Estero	70 al 75 %

FUENTE: Fundación Mediterránea

CUADRO 63: MAYOR DEUDA PUBLICA GLOBAL. En dólares de 1999, por orden creciente

POS.	PROVINCIA	MILLONES U\$S
1	San Luis	58,5
2	Neuquén	275,0
3	Santiago del Estero	304,3

FUENTE: Diario El Liberal sobre datos del Ministerio de Economía de la Nación

CUADRO 64: MENOR DEUDA PUBLICA POR HABITANTE. En dólares de 1999, por orden creciente

POS.	PROVINCIA	U\$S
1	San Luis	168,78
2	Santiago del Estero	425,06
3	Neuquén	528,41

FUENTE: Diario El Liberal sobre datos del Ministerio de Economía de la Nación

6.2. Indicadores Sanitarios

CUADRO 65: MENOR TASA DE MORTALIDAD INFANTIL. En tanto por mil (1990)

POS.	PROVINCIA	TASA %o
1	Neuquén	28,1
2	San Luis	31,9
3	Santiago del Estero	41,8

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pág. 461

CUADRO 66: MAYOR DISPONIBILIDAD DE MEDICOS. Cada 1000 habitantes (1990)

POS.	PROVINCIA	MEDICOS
1	Neuquén	2,8
2	San Luis	2,4
3	Santiago del Estero	1,5

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pág. 461

CUADRO 67: MENOR INCIDENCIA DEL MAL DE CHAGAS. En porcentajes (1994)

POS.	PROVINCIA	CHAGAS/POBL
1	Neuquén	2,3
2	San Luis	20,3
3	Santiago del Estero	74,2

Este dato comparativo debe tomarse con las reservas del caso, habida cuenta que la patología de la enfermedad de Chagas transmitida por la vinchuca es propia de los climas subtropicales.

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pág. 459

6.3. Indicadores Educativos

CUADRO 68: MENOR DESERCIÓN DE ALUMNOS DE 4° GRADO. En porcentajes (1994)

POS.	PROVINCIA	% S/TOTAL
1	San Luis	46,6
2	Neuquén	56,6
3	Santiago del Estero	57,2

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 459

CUADRO 69: MENOR REPITENCIA DE ALUMNOS. En porcentajes (1994)

POS.	PROVINCIA	% S/TOTAL
1	San Luis	15,9
2	Neuquén	23,5
3	Santiago del Estero	28,4

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 459

CUADRO 70: MENOR POBLACION DE MAS DE 20 AÑOS SIN INSTRUCCION. En porcentajes (1990)

POS.	PROVINCIA	% S/TOTAL
1	San Luis	5,4
2	Neuquén	9,2
3	Santiago del Estero	10,0

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 461

6.4. Indicadores Sociales

CUADRO 71: MENOS VIVIENDAS PRECARIAS. En porcentajes sobre el total de viviendas ocupadas (1991)

POS.	PROVINCIA	% S/TOTAL
1	San Luis	11,7
2	Neuquén	14,2
3	Santiago del Estero	36,8

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 461

CUADRO 72: MENOR INDICE DE MARGINALIDAD. En porcentajes (1970)

POS.	PROVINCIA	% S/TOTAL
1	San Luis	17,6
2	Neuquén	21,4
3	Santiago del Estero	33,5

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 461

CUADRO 73: MEJOR SITUACION SOCIO-ECONOMICA. Posición relativa sobre 24 provincias, en orden decreciente (1997)

POS.	PROVINCIA	RANKING
1	Neuquén	6°
2	San Luis	12°
3	Santiago del Estero	21°

La forma de elaborar este ranking se desarrolla en la página 128.

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pag. 462

CUADRO 74: LUGARES CON MEJOR CALIDAD DE VIDA. Posición relativa sobre 10 puntos posibles (1998)

POS.	PROVINCIA	PUNTAJE
1	San Luis	5,62
2	Neuquén	4,74
3	Santiago del Estero	4,15

FUENTE: Diario El Liberal, Retrato de un Siglo, 1998, pág. 465

Del análisis de los cuadros estadísticos surge, sin lugar a dudas, que Santiago del Estero se encuentra en el último lugar comparativamente con los estados de San Luis (región Nuevo Cuyo) y Neuquén (región Patagónica), habida cuenta que las provincias elegidas manifiestan -a priori- un paralelismo de larga data en sus fenómenos políticos.

Se podrá argumentar que San Luis se benefició significativamente a partir del año 1985 cuando fue incluida en la Ley Nacional de Promoción Industrial y Diferimientos Impositivos. Pero no fue la única. Y que Neuquén goza de fuertes ingresos en conceptos de regalías del petróleo y del gas extraído en su territorio.

No obstante, también Santiago tuvo su momento de esplendor en la primera mitad de este siglo con la explotación (irracional) del bosque y la siempre inconclusa industrialización de su madera para generar algún tipo de valor agregado. No supo aprovecharse.

Desde el punto de vista político, las tres provincias analizadas tienen un común denominador: poseen caudillos históricos que han logrado a obtener en cinco oportunidades la primera magistratura por el voto soberano del pueblo. ¿Se han legitimado?

En estudios dedicados al Brasil y a México, el profesor de la Universidad de Harvard Jorge Domínguez destaca como un rasgo común que los pueblos de ambos países acuerdan consenso y legitimidad a cualquier régimen político, a cualquier partido, a cualquier líder o método de gobierno, con tal de que garantice “resultados” económicos (pagar los sueldos, equilibrar las cuentas públicas, sanear el déficit, reordenar la administración, construir viviendas y caminos).

Por su parte y como señala Mariano Grondona (1999), ya fuera el militarismo o la acción de gobiernos corruptos como el líder paulista Adhemar do Barros, cuyo lema era “Roba, pero hace”, o la oligarquía autoritaria del PRI en México, todo fue aceptado a cambio de una tasa importante de crecimiento económico. No por nada la legitimidad política del PRI comenzó a desmoronarse y el pueblo empezó a pedir elecciones limpias precisamente a partir de 1982, cuando el “soborno” global del crecimiento se detuvo debido al fuerte ajuste que exigió la crisis de la deuda externa. Para el caso, la provincia de San Luis es gobernada desde 1983, por el mismo mandatario: Adolfo Rodríguez Saá, del Partido Justicialista. Dado que la constitución provincial no prohíbe la reelección ilimitada, en 1999 logró su quinto mandato consecutivo por 4 años, siendo el único caso de este tipo en la historia contemporánea argentina.

En la provincia de Neuquén el partido con mayor ascendencia electoral es el MPN (Movimiento Popular Neuquino), de carácter provincial. Fundado en 1960 por los hermanos Felipe, Elías y Amado Sapag y de orientación peronista, llevó en cinco oportunidades a la gobernación a Felipe Sapag, la última de ellas en el período 1995-1999. Su hermano Elías fue senador en varias oportunidades y Amado intendente, también varias veces, de la localidad de Zúpala.

Finalmente, en Santiago del Estero el Partido Justicialista tiene un caudillo incuestionable desde hace 50 años: Carlos Arturo Juárez. Gobernador en cuatro oportunidades (1949-1952, 1973-1976, 1983-1987 y 1995-1999), la reforma constitucional de 1997 le permitió obtener su quinto mandato, el primero consecutivo, desde diciembre de 1999 hasta diciembre del 2003.

5. Conclusiones del capítulo

El debate sobre una reforma política y electoral en América Latina en su conjunto y la Argentina en particular se inserta en la amplia discusión sobre reformas suscitadas a raíz de la redemocratización del continente en los años ochenta y de su crisis actual. Abarca así la reforma del Estado, su alcance y funciones, su estructura (descentralización) y la transformación de sus instituciones políticas.

Sin lugar a dudas, dicho debate es más amplio en esta parte del continente que en otros países industrializados del mundo occidental. En efecto, y en lo que hace a lo estrictamente eleccionario, comprende los problemas referidos a la organización, la aplicación del derecho y en general, al funcionamiento de un sistema, todavía poco transparente.

En cambio, en Europa hay algunos aspectos que ya casi no se discuten, como sucede con el de la organización de los comicios y donde, además, las modificaciones en este campo se llevan a cabo con poca atención por parte de la opinión pública.

No sucede lo mismo en Iberoamérica donde los problemas de la ejecución administrativa de las elecciones (registros electorales, padrones, composición y función de las autoridades de mesa, sistema de obtención de los escrutinios, mecanismos de control, etc.) suscitan mucha polémica y se encuentran, hoy como ayer, entre las prioridades de la agenda política (Nohlen, 1992).

En el caso particular del NOA, y siguiendo a Jorge Abelardo Ramos en “Revolución y Contrarrevolución en la Argentina” (1973), la vigencia del caudillismo como fenómeno social habla de un tipo de dirigente que solamente puede tener vigencia en nuestra obsoleta cultura política.

Sin embargo, esta manifestación tiene sus orígenes remotos en la descomposición del Estado español, cuando nacieron los “hombres fuertes capaces de tallarse un feudo a punta de espada” (Dargoltz, 1998) y de participar en el reparto de bienes, casas, alimentos, empleos y hasta simples expectativas.

Por su parte, Lawrence Harrison en “El subdesarrollo está en la mente: el caso latinoamericano” (1987) atribuyó el actual atraso del continente a las raíces autoritarias de la cultura hispánica, contrastándolo con el desarrollo obtenido en las regiones bajo influencia de la cultura anglosajona.

Y es en las provincias más rezagadas económicamente donde perdura, con sus peores rasgos, este modelo. Es en estas regiones donde la escasez de lo elemental y el exceso de contrastes alimentan la aparición de “un caudillo”, que maneja el poder en forma verticalista y como un instrumento para ganar influencias y control social por medio de una reciprocidad desigual.

El paso del caudillo como personaje aristocrático, arriesgado, emprendedor a su costa, que sacrificaba vidas y haciendas detrás de lo que entendía era el llamado de su vocación o de su tierra hacia el liderazgo, es el que está interrumpido. Del caudillo al líder no se produjo para nosotros ese transporte ¿por qué? (Maidana, 1998).

Ortega y Gasset (1922) habla de las “sociedades geográficas” y de las “sociedades históricas” y García Venturini (1973) de las “sociedades orgánicas y de las “sociedades inorgánicas”. Creemos que ambas se complementan.

Las “sociedades geográficas” son aquellas que viven de la naturaleza, se manejan por lo consabido. Para García Venturini serían las sociedades aún inorgánicas, espontáneas; no han nacido para la historia, que es cuando empiezan a funcionar las instituciones. Este el paso demorado en el NOA. Todavía se sigue teniendo ecos nostálgicos o románticos hablar del caudillo (Maidana, 1998).

Las geográficas no son sociedades integradas, con identidades representativas, con primacía de la organicidad. Son masivas, indiscriminadas, casi aluvionales. Los líderes surgen de las “sociedades históricas”, por un principio de ejemplaridad y tiene un fuerte contenido moral. Nosotros todavía no hemos hecho la diferenciación.

Merece destacarse, además, que las pautas culturales tradicionales de la población nativa condicionaron el contexto global por la menor disposición a cambiar sus métodos de producción y a adoptar nuevas concepciones.

Esta actitud conservadora de los pobladores principalmente no se modificó a pesar de la gran corriente inmigratoria europea, atento a que fueron muy exiguos los contingentes que se radicaron en el territorio provincial (Rojo, 1998).

Daniel Larriqueta en “La Argentina tucumana” (1973) sostiene que en la rebelión del Manco Tupac se decreta una actitud definitiva del hombre antiguo de esta zona. La dificultad del español es no poder entender al nativo, y la gran dificultad del

nativo es no poder entender al español. ¿El motivo? No existía la moneda y por ende no existía el trabajo remunerado.

Y al no existir el trabajo remunerado, no había horarios, se trabajaba lo que se necesitaba. El español obliga al nativo a trabajar por un salario y por un tiempo que él no quería. Entonces sancionan la ley de resistencia pasiva: no trabajar o hacerlo lo menos posible. Si hoy encontramos a nuestro paisano sentado, ése es el indio, y si el idioma todavía pervive, ¿por qué no van a pervivir las pautas culturales que vienen en el idioma? (Maidana,1998).

Esto se traduce -finalmente- en lo electoral. ¿Por que votan como votan los santiagueños? Esta pregunta tiene sabor a reclamo. Los ciudadanos de Santiago del Estero han aprendido a votar bajo una matriz dominante: la defensa del propio interés individual y la preservación del lugar y el orden establecido (Peiretti,1999). En definitiva, y más que como llegamos -que sí es importante- la historia debe servirnos para que nos preguntemos hacia dónde vamos y que podemos hacer en ella para transformarla. Y en esa dirección está orientado esta investigación como un modesto aporte para la construcción de un futuro mejor.

3.3.8. Síntesis de conclusiones

Corolario

La crisis que vive Santiago del Estero no ha puesto solo en el escenario un conjunto de datos estadísticos y económicos, que indican la declinación de la "Madre de Ciudades" durante los últimos decenios; ni se reduce a una curva de productividad; ni se limita a la ausencia de industrias; ni al fenómeno de los caudillos; ni al aumento de las tasas de mortalidad, necesidades básicas insatisfechas, analfabetismo o desempleo. Todo indica que algo anda mal, es cierto. Pero tomar estos elementos como motivos de nuestras desgracias es confundir la causa con el efecto, el virus con la fiebre, las formas de exteriorización con el mismo origen.

Los latinoamericanos a menudo creemos que la consolidación del desarrollo es un mero aumento de chimeneas, de índices de crecimiento industrial, o de la llegada de inversiones extranjeras. Sin embargo, estamos equivocados.

El desarrollo es, en primer lugar, una actitud cultural. Y sin esta transformación profunda -vinculada con raíces y valores propios-, que sea capaz de calar hondo en todos los planos de la vida comunitaria, los cambios en una sociedad no trascenderán más allá de su propia piel.

Lo cultural excluye lo súbito, lo espectacular, lo inmediato, lo repentino; tiene la perseverancia del tiempo y la costumbre, la savia de la tradición y el ejemplo. Sin embargo, en un momento de la vida de los pueblos se manifiesta un hecho desencadenante -punto de inflexión del ocaso o de la gloria, de la guerra y de la paz, del éxito o del fracaso- que revela ese paciente código genético que una sociedad va acumulando y que hace de su existencia ésa y no otra, mucho más allá de la fachada de la cuál se presentan los acontecimientos. (Béliz, 1990)

En ese sentido, puede decirse que la tarea sólo comienza con el advenimiento de modos verdaderamente republicanos de gobierno. Porque en una comunidad que aspire a ser desarrollada, no puede existir una brecha insalvable entre la libertad y la justicia, entre los bienes propios y los públicos, entre la moral permanente y la práctica política cotidiana.

El verdadero Santiago lucha por trascender los mesquinos horizontes actuales, aunque más no sea a partir de ese inconformismo espiritual que se manifiesta en cada uno de nosotros.

Y la conciencia provincial se revela, justamente, a través de esa insatisfacción: como un pueblo que, porque tiene conciencia de que no ha respondido fielmente a su vocación, siente la secreta certeza de no .estar siendorealmente el que puede llegar a ser. -

SELECCION BIBLIOGRAFICA

- **ALEN LASCANO, Luis C (1996)**, Historia de Santiago del Estero, Colección de las Provincias Argentinas, Editorial Plus Ultra, Buenos Aires.
- **ALVAREZ JUNCO, José (1996)**, Redes locales, lealtades tradicionales y nuevas identidadescolectivas en la España del siglo XIX, en Política en penumbra, Siglo Veintiuno de España Editores, Madrid.
- **BANFIELD, Edward C, (1958)**, La base moral de una sociedad subdesarrollada, (The Moral Basis of a Backward Society), The Free Press, Chicago, 1958
- **BASUALDO, Mario Angel (1981)**, Rasgos Fundamentales de los Departamentos de Santiago del Estero, Tomo 1 y 2, Ediciones Municipalidad de la Capital.
- **BASUALDO, Mario Angel (1995)**, Sociedad y Territorio: Geografía Global de Santiago del Estero, Editorial Centro de Estudios, Santiago del Estero.
- **BELIZ, Gustavo (1990)**, La Argentina Ausente, Editorial Sudamericana, Bs.As.
- **CAMPOS SALVA, María Alejandra (1998) (comp.)**, Las presidencias de Menem, Ediciones Visor Enciclopedias Audiovisuales, Buenos Aires
- **CASTIGLIONE, Julio Cesar (1996)**, Sociología, Tomo 2, Ediciones El Graduado, San Miguel de Tucumán, Argentina.
- **CERRO, Fernando (1998)**, La economía de principios de siglo, en Retrato de un siglo, Edición del centenario del diario El Liberal, Santiago del Estero, pp.311-323
- **COMADRAN RUIZ, Jorge (1969)**, Evolución demográfica argentina durante el período hispano (1535-1810), Ediciones EUDEBA, Buenos Aires.
- **CONCLUSIONES DEL II° ENCUENTRO DE DOCTRINA Y ACCION SOCIAL** sobre el tema La cultura política del NOA, UCSE, 17 y 18 de junio de 1998.
- **DARGOLTZ, Raúl (1998)**, Análisis causal de la situación santiagueña, en Retrato de un siglo, Edición del centenario del diario El Liberal, Santiago del Estero, pp.436
- **DIARIO EL LIBERAL**, Archivo histórico y periodístico, Números varios

- **DOMINGUEZ, Jorge (1987)**, Ideology and National Competitiveness: An Analysis of Nine Countries, en George C. Lodge y Ezra F. Vogel, compiladores. Capítulos 9 y 10, Harvard Business School Press.
- **GARCIA, César Reinaldo (1983)**, Historia de los Grupos y Partidos Políticos de la República Argentina, desde 1810 a 1983, Sainte-Claire Editora, Buenos Aires.
- **GARCIA VENTURINI, Jorge Luis (1973)**, Historia General de la Filosofía, Editorial Guadalupe, Buenos Aires.
- **GONZALEZ ALCANTUD, José A. (1996)**, Jerarquía versus igualdad: el clientelismo político mediterráneo desde la antropología, en Política en penumbra, Siglo Veintiuno de España Editores, Madrid.
- **GRONDONA, Mariano (1987)**, Bajo el imperio de las ideas morales, Editorial Sudamericana, Buenos Aires
- **GRONDONA, Mariano (1994)**, El dilema del desarrollo, en diario La Nación, 9/1/94.
- **GRONDONA, Mariano (1999)**, Las condiciones culturales del desarrollo económico, Grupo Editorial Ariel-Planeta, Buenos Aires.
- **KUZNETS, Simon (1973)**, Crecimiento económico moderno, Aguilar, Madrid
- **LARRIQUETA, Daniel (1973)**, La Argentina Tucumanesa, Editorial Plus Ultra, Bs.As.
- **LECHNER, Norbert (1990)**, Los patios traseros de la democracia, Fondo Cultura Económica, Santiago de Chile.
- **LOPEZ, C. y FLAJA, J.L. (1998)**, Un Análisis Comparado de Largo Plazo del Desempeño Económico Relativo de la Provincia de Santiago del Estero, publicado como ^{en} Desempeño Económico Relativo.^{en} Retrato de un siglo, Edición del centenario del diario El Liberal, Santiago del Estero, pp. 325-335.
- **LUNA, Felix (1971)**, El 45, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- **MAIDANA, Eduardo (1996)**, Feudos y feudalismos, en diario El Liberal, 10/3/96.
- **MAIDANA, Eduardo (1998)**, Políticos y estadistas, en diario El Liberal, 29/11/98.
- **MAIDANA, Eduardo (1999)**, Sacándole punta, en diario El Liberal, 29/8/99.
- **MAIDANA, Eduardo (1999)**, Análisis causal de la situación santiagueña, en Retrato de un siglo, Edición del centenario del diario El Liberal, Santiago del Estero.
- **MAIZ SUAREZ, R. (1996)**, Estrategia e intuición: el análisis de las dimensiones macro del clientelismo político, en Política en penumbra, Siglo Veintiuno de España Editores, Madrid.
- **MARINHO, Luís C. (1991)**, La Cepal y las concepciones del desarrollo en América Latina, en "La crisis económica de América Latina", Sendai Ediciones, Barcelona.
- **MARTINEZ, Ana Teresa (1999)**, Por qué perdura un caudillo, en diario El Liberal, Santiago del Estero, 25/8/99.

- **MAYER, Arno J. (1984)**, La persistencia del Antiguo Régimen, Editorial Alianza Universidad, Madrid.
- **MEIER, G. y SEERS, D (1986)**, Pioneros del Desarrollo, Editorial Tecnos, Madrid
- **MYRDAL, Gunnar (1981)**, Necesidad de Reformas en Países Subdesarrollados, (Need for Reforms in Underdeveloped Countries), en la obra editada por Grassman y Lundberg, The World Economic Order: Past and Prospects, Macmillan, Londres.
- **NOHLEN, Dieter (1992)**, Los sistemas electorales en América Latina y el debate sobre la reforma electoral, Instituto Universitario Ortega y Gasset, Madrid.
- **NOZICK, Robert (1981)**, Explicaciones filosóficas, (Philosophical Explanations), Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press.
- **OLIVERA, Julio (1971)**, Desarrollo Económico y Progreso Económico, Academia Nacional de Ciencias Económicas, Buenos Aires.
- **ORTEGA Y GASSET, José (1922)**, España invertebrada, Selecciones Austral, Editorial Espasa-Calpe, Madrid, 5ª edición, febrero de 1984
- **ORTEGA Y GASSET, José (1923)**, El tema de nuestro tiempo en Obras Completas, Editorial Alianza, Madrid, 1983, tomo III.
- **ORTEGA Y GASSET, José (1928)**, Ideas y creencias en Obras Completas, Editorial Alianza y Revista de Occidente, 1983, tomo V, páginas 379-411.
- **PANEBIANCO, A. (1990)**, Modelos de partido, Editorial Alianza, Madrid.
- **PEIRETTI, Osvaldo (1999)**, Las demandas del presente, en diario El Liberal 18/11/99.
- **PUTNAM, Robert (1987)**, Institutional Performance and Political Culture: Some puzzles about the Power of the Past, ponencia presentada en el Encuentro Anual de la Asociación Americana de Ciencia Política, The Palmer House, Chicago, 3-6, septiembre.
- **RAMOS, Jorge Abelardo (1973)**, Revolución y Contrarrevolución en la Argentina: La Bella Época (1904-1922), Editorial Plus Ultra, Buenos Aires.
- **RAWLS, John (1971)**, Teoría de la Justicia, (A Theory of Justice), The Belknap Press of Harvard University Press.
- **RAZZORI, Amilcar (1945)**, Historia de la Ciudad Argentina, Tomo 1, Editorial e Imprenta Lopez, Buenos Aires, pag.125 y siguientes
- **RISCO FERNANDEZ, G. y RAMASCO, R (1992)**, Cultura y Doctrina Social de la Iglesia, Ediciones Universidad Católica de Santiago del Estero, Argentina.
- **RISCO FERNANDEZ, Gaspar (1998)**, Radiografía de una región: Caudillismo en el NOA argentino, en diario El Liberal, Santiago del Estero, 18/6/98.
- **ROBLES EGEA, Antonio (1996) (comp.)**, Política en penumbra: Patronazgo y clientelismo políticos en la España contemporánea, Siglo Veintiuno de España Editores, Madrid
- **ROJO, Fernando (1998)**, Análisis causal de la situación santiaguense, en Retrato de un siglo, Edición del centenario del diario El Liberal, Santiago del Estero, pp. 448.

- **SAMPEDRO, José Luis (1983)**, Triple nivel, doble estrategia y otro desarrollo, en El Trimestre Económico, México, n° 199, julio-septiembre de 1983.
- **SANCHEZ SORONDO, Marcelo (1971)**, La Argentina interior, Editorial Plus Ultra
- **SAUVY, A. (1952)**, Tres mundos, un planeta, aparecido en Fame e Squilibri Internazionali, Introduzione alle problematiche dei rapporti Nord-Sud, Wilma Beretta Podini, Editore Bulgarini, Firenze, 1988.
- **SCHUMACHER, Frederick (1989)**, Lineamientos para un programa de recuperación económica, en Boletín Económico, Revista La Ley, enero, pp.7
- **SEBRELI, Juan José (1999)**, Argentina y la democracia del próximo siglo, en programa televisivo "Hora Clave", Canal 9, Buenos Aires, 12/8/99
- **SEERS, Dudley (1979)**, Nacimiento, Vida y Muerte Del Desarrollo Económico, (The Birth, Life and Death of Development Economic), en Development and Change, Volumen 10, pagina 708.
- **SUAREZ, Waldino (1990)**, Electorado y Partidos Políticos en Argentina: Cinco cuestiones fundamentales, Instituto Internacional del Desarrollo, Madrid.
- **SUAREZ, W.; ZIMMERMAN, H. y FARA, C (1989)**, Los Partidos Políticos en la coyuntura de los '80, Instituto de Estudios Comparados, Corrientes, Argentina.
- **TENTI DE LAITAN, María M. (1998)**, Cien años de Historia, en Retrato de un siglo, Edición del centenario del diario El Liberal, Santiago del Estero, pp.13-146
- **VINER, Jacob (1953)**, Comercio internacional y desarrollo económico, (International Trade and Economic Development), Oxford, Clarendon Press
- **WHITE, Caroline (1980)**, Patrones y Partisanos. Un Estudio sobre Política en dos comunas del sur italiano, (Patrons and Partisans. A Study of Politics in Two Southern Italian Comuni), Cambridge, Cambridge University Press.
- **WOLF, E. (1982)**, Los campesinos, Colección Nueva Clío, N° 126, Editorial Labor, Barcelona

4. Área Disciplinar Impositivo

4.1. Desarrollo profesional continuo de profesionales en Ciencias Económicas: Certificación del Profesional en Ciencias Económicas

Autor: CP María Inés Simonetti

RESUMEN

En los últimos años, en un mundo globalizado, varios son los factores que justifican la certificación profesional como uno de los temas centrales del debate en el ámbito de la formación profesional y el trabajo.

La intención de éste trabajo es sentar algunas reflexiones respecto al proceso de certificación como punto de partida para el debate colectivo y la reflexión conjunta, sobre todo para lograr un proceso de certificación en países que aún no lo tienen, como es el caso de la República Argentina.

El concepto de certificación profesional, la descripción de algunos modelos, y procesos de certificación en algunos países de América Latina, y las reflexiones en torno a la articulación de un proceso de certificación de competencias se convierten en los temas centrales del presente artículo.

4.1.1. Introducción

La preocupación por la mejora de la calidad de la formación, la necesidad constante de adecuar los sistemas de formación a la transformación del mundo productivo, la preocupación por garantizar sistemas de formación que permitan la adquisición de competencias que mejoren la flexibilidad y polivalencia de los trabajadores y la gestión pertinente de la movilidad tanto laboral como formativa son algunas de las reflexiones que está generando este debate sobre las competencias y la certificación de las mismas. Como señala Bertrand (2000), «todos los países comparten la preocupación por la calidad y la eficacia de la formación, por su transparencia y adaptación a las nuevas exigencias de las economías y necesidades de los adultos en un mundo en constante evolución» (2001: 116-117)¹⁰⁴.

En Argentina, la Capacitación Profesional Continua de los Profesionales en Ciencias Económicas, está organizada a través del Sistema Federal de Actualización

¹⁰⁴Ruiz Bueno Carmen. La certificación profesional: algunas reflexiones y cuestiones a debate. EDUCAR 38, 2006

Profesional-SFAP. Este es un Sistema único y voluntario, coordinado por FACPCE y ejecutado por los 24 Consejos Profesionales, que lo integran.

El SFAP es el conjunto de actividades de actualización Profesional en Ciencias Económicas, con respaldo en los Consejos Profesionales y FACPCE, reconociendo el esfuerzo de los matriculados que se capacitan dentro y fuera del país, a través del otorgamiento de créditos¹⁰⁵.

En función a las dudas planteadas, a la experiencia como integrantes de la Comisión de Educación de FACPCE, y como docentes universitarios, consideramos muy beneficioso el estudio e investigación de la Educación Profesional Continua en otros países.

Elegimos en especial México, pues tuvimos en cuenta la experiencia del Instituto Mexicano de Contadores Públicos-IMCP, con más de 30 años de aplicación de las Normas de Educación Profesional Continua-NEPC. y que ha servido, desde el año 1998, para la Certificación Profesional del Contador Público.

Consideramos válido estudiar e investigar sus principales características, acciones y fortalezas, para poder proyectar y por que no aplicar, en el Sistema Argentino-SFAP de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas-FACPCE.

El propósito principal, del presente trabajo, será:

- Profundizar en la experiencia mexicana, en su aplicación de las IES 7 del IFAC, la consistencia de su modelo de EPC, en la búsqueda continua del fortalecimiento de la profesión contable, para ofrecer servicios de calidad en beneficio del interés público.
- Brindar sugerencias de aplicación para el SFAP de la República Argentina, en función a la vasta experiencia mexicana.

Para lograr estos propósitos, el presente trabajo se dividirá en:

- A– Normas de Educación Profesional Continua-NEPC del IMCP, Perú y otros países
- B– Certificación Profesional
- C– Prácticas Internacionales de la Contaduría Pública
- D– Sugerencias para el SFAP

¹⁰⁵CRECER 30 de Junio 2011. Dr, Pablo R. Barey Coordinador Comisión de Educación -FACPCE

4.1.2. La Certificación Profesional

1. Algunos conceptos sobre certificación

Uno de los primeros problemas que se plantean, cuando hablamos de la certificación profesional, es la diversidad de términos que se utilizan en torno a la certificación de competencias. Conceptos como los de reconocimiento, acreditación, validación, certificación, evaluación de competencias profesionales, se utilizan muchas veces indistintamente para aludir a los mismos procesos, los de certificación y acreditación de competencias, adquiridas tanto en situaciones formales como no formales e informales.

Una preparación profesional inicial de calidad debería considerar por lo menos tres aspectos: acreditación, certificación y, autorización. La acreditación es una forma de garantizar la calidad de los programas e instituciones; la certificación acredita que un individuo ha cumplido con ciertos niveles de exigencias; y la autorización es el proceso por el cual a los profesionales se les otorga el permiso para ejercer. Las tres varían en forma considerable, de país en país y de profesión en profesión. Sin embargo, cada vez más existe la opinión, especialmente al interior de las organizaciones profesionales, de apoyar la idea de una mayor convergencia hacia las normas y los procedimientos internacionales¹⁰⁶.

Es así que, mientras unos nos hablan más de validación, como es el caso francés, el que alude a Validation des Acquis Professionnelles/VAP (Kirsch, 2002), otros lo hacen sobre acreditación de competencias profesionales y otros de certificación.

Cuando se habla de los aprendizajes informales y las experiencias se utilizan mayoritariamente el término de reconocimiento y acreditación de la experiencia.

Otros autores nos hablan de la certificación, como Bertrand (2000: 11-12), que la define como el proceso a través del cual se aseguran las competencias y las habilidades de un individuo en relación con una norma formalizada; se trata por ello de la certificación de unas cualificaciones individuales, de un nivel de conocimientos, de unas habilidades y, probablemente, de unas capacidades de aprendizaje.

Hay diferencias entre acreditación, certificación y validación?

Para Bertrand (2000: 11-12), la certificación se asocia generalmente a un proceso de reconocimiento de las competencias obtenidas a través de un sistema de aprendizaje formalizado, mientras que la validación se refiere al reconocimiento de los logros menos normalizados y más diversos de los adultos.

Otra de las ideas, en relación con la certificación, es la que nos plantea Medina (2005: 5). El autor aboga por la utilización del término de acreditación para referirse a la evaluación de los aprendizajes que se hayan podido acumular mediante sistemas formales, no formales e informales como la experiencia.

El Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación

¹⁰⁶CERTIFICACION DE TÍTULOS DE PREGRADO Y HABILITACION PROFESIONAL EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE Sylvie Didou Aupetit ,Oscar Espinoza Díaz , Luis Eduardo González Fiegehen, Ernesto Villanueva y otros. <http://www.academia.edu/5022540>

Profesional-CINTERFOR- OIT, definió la certificación como un proceso tendente a reconocer formalmente las calificaciones ocupacionales de los trabajadores, independientemente de la forma como las calificaciones fueron adquiridas¹⁰⁷. (Barbagelata, OIT/Cinterfor, 1980)

Es el reconocimiento formal y temporal, sobre las capacidades demostradas por una persona en el desempeño laboral de una determinada ocupación. Como tal, implica una evaluación de las competencias contra un estándar o patrón de desempeño; previamente definido¹⁰⁸.

*OTRAS DEFINICIONES DE LA CERTIFICACIÓN*¹⁰⁹: “ES EL INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN QUE CERTIFICA Y GARANTIZA LA ACTUACIÓN TÉCNICA Y CAPACIDAD PROFESIONAL PARA EJERCER EFICIENTEMENTE LA PROFESIÓN. ES LA CONSTANCIA DE QUE UN PROFESIONAL CUENTA CON LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS REQUERIDOS PARA EL EJERCICIO DE UNA PROFESIÓN. SE APLICA A LOS INDIVIDUOS” INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS IMCP “CONSTITUYE UN ESTÁNDAR DE CALIDAD MÍNIMO PARA EL EJERCICIO PROFESIONAL QUE TIENDE A ESTABLECER LA SOCIEDAD, LOS COLEGIOS DE PROFESIONALES Y/O LAS EMPRESAS” SILVIA MELJEM ENRÍQUEZ DE RIVERA.

Etimológicamente Certificación significa dar certeza, por lo que el certificado se define como el documento que da certidumbre sobre la calidad del profesional de quien lo ha obtenido¹¹⁰.

La certificación es el proceso por medio del cual una institución acreditada para ello, certifica que una persona posee una competencia. Es decir, certifica que es idónea en un determinado campo, y esto se hace mediante un documento¹¹¹.

2. Certificación de Competencias profesionales

Es el proceso por medio del cual una institución acreditada para ello, certifica que una persona posee una competencia. Es decir, certifica que es idónea en un determinado campo, y esto se hace mediante un documento. Para ello, la persona es evaluada y debe demostrar que cumple con todas las condiciones requeridas para ser certificada.

Un certificado de competencias profesionales, así entendido, no es un diploma que acredita estudios realizados, sino la constancia de que una persona posee un alto grado

¹⁰⁷Billorou Nina, Fernando Vargas “La certificación y el reconocimiento de saberes Un desafío para América Latina” Buenos Aires, Mayo 2011

¹⁰⁸Vargas Zúñiga, Fernando - CERTIFICACION DE PERSONAS Experiencias en América Latina CINTERFOR- OIT- San Pablo. Septiembre 2007

¹⁰⁹Willebaldo Roura Pech. Revista Contaduría Pública IMCP Certificación de la Contaduría Pública en México. 2/12/2011. Internet julio 2015 <http://contaduriapublica.org.mx/certificacion-de-la-contaduria-publica-en-mexico/>

¹¹⁰Certificación de Competencias Profesionales - CIFE www.cife.ws/certificacion/105-certificacion-de-competencias-profesional.. Página Internet 04/08/2015

¹¹¹XXX Conferencia Interamericana Contabilidad Uruguay 2013

de idoneidad en una determinada área, y esto le permite una mayor empleabilidad, así como mayor credibilidad para ofrecer sus servicios y productos.

La certificación tradicional (titulación) que es expedida al final de un ciclo formativo, está basada en pruebas teóricas y prácticas, centrada en currículos; se gana de una vez para siempre y no utiliza la verificación externa. En cambio, la certificación por competencias presenta las siguientes características:

- Es expedida al final de una evaluación;
- Se basa en evidencias de desempeño;
- Está centrada en estándares;
- Se verifica a través de mecanismos internos y externos; y
- Participan los actores sociales¹¹².

3. Aprendizaje a lo largo de la vida Las Normas Internacionales de Educación (NIE) 7, Desarrollo Profesional Continuo, son “buenas prácticas” generalmente aceptadas en la educación y desarrollo de los Contadores profesionales. Las NIE son el punto de referencia o de comparación que deben utilizar los miembros del IFAC, donde México y Argentina son miembros integrantes, para dar cumplimiento a los requisitos establecidos como mínimos para que sus agremiados puedan ser considerados como contadores profesionales a nivel mundial.¹¹³

4. La certificación y valoración de la Experiencia. Valoración del aprendizaje No formal.

La certificación, como reconocimiento de las competencias, debe considerar como elemento fundamental aquellas adquiridas en situaciones de trabajo, mediante la experiencia y el intercambio, o a través de la formación continua.

En los contextos de trabajo se producen modificaciones y transformaciones que hacen evolucionar las cualificaciones. El trabajador, que irremediamente deberá recualificarse y adquirir nuevas competencias para adaptarse a los cambios, se le ha de reconocer y certificar las competencias, en este caso, que sólo adquiere en situaciones de trabajo y en un contexto particular. Si justamente en los sistemas de certificación no consideramos estas competencias adquiridas en situaciones de trabajo, ¿qué sentido tienen la formación en el puesto de trabajo? ¿Y la formación mediante procesos de reflexión en la acción?

Uno de los dilemas importantes en este punto es ¿cómo a partir de las competencias movilizadas por los profesionales en situaciones de trabajo vamos a inferir sus conocimientos, sus capacidades? ¿Y cómo, para este caso, se van a evaluar?

Nadie, hoy día, duda de la importancia de reconocer la experiencia laboral para la certificación de competencias, el problema estaría en el cómo certificarlas.

¹¹²Flores Barboza, José Clemente Un análisis del proceso de certificación profesional

¹¹³Sylvia Meljem Enríquez de Rivera Asamblea Gral. ALAFEC Noviembre 2007

... Baigorri, Martínez y Monterrubio (2006: 40) plantean que, aunque sea una idea compartida el hecho de reconocer la experiencia laboral, queda todavía muy confuso el cómo llevarla a la práctica. Para ellos es una de las cuestiones que presenta mayor dificultad. Prueba de ello es que incluso en países con larga trayectoria en este tema no consiguen ponerse de acuerdo en modelos y procedimientos universales para la evaluación y certificación de los conocimientos profesionales obtenidos informalmente o a través del ejercicio laboral. ... Boudier y otros (2002: 149) plantean que la cuestión real es cómo los saberes ocupacionales, cuya naturaleza va más allá de la maestría técnica, pueden ser identificados, transmitidos y evaluados, superando la tradicional dicotomía entre saber teórico y práctico, general y aplicado. A medida que transcurre el tiempo en el ejercicio profesional, se produce una brecha entre el conocimiento adquirido en la formación de pregrado y los conocimientos vigentes, es necesario que el profesional se actualice, perfeccione e implemente los avances científicos y tecnológicos mundiales. Tanto en Perú, como en México, la Certificación Profesional tiene una vigencia de cuatro años, transcurridos la validez de cuatro años, deberá ser refrendado.

6. Objetivos de la Certificación y Recertificación Profesional.

El Sistema de Certificación y recertificación de la Profesión Contable en el Perú debe alcanzar los siguientes objetivos:

- a.- Elevar la calidad profesional de los Contadores Públicos en un entorno competitivo.
- b.- Establecer las bases de reciprocidad con otros países, en materia de servicios profesionales relativos a la Contaduría Pública.
- c.- Proteger el interés público o de la comunidad, basándose en la prestación de servicios de excelencia
- d.- Perfeccionar la conducta Ética del Contador Público en el ejercicio de las actividades profesionales que realiza.

En el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, el proceso de certificación, tiene por objeto : Acreditar la calidad profesional, ante personas y organizaciones públicas o privadas, del Contador Público que posee los conocimientos técnico administrativos suficientes y la experiencia necesaria, para desarrollar con eficiencia las actividades propias de su profesión. Competencia, dentro y fuera del país: el propósito que atañe a la Certificación se encuentra inmerso en el concepto de la globalización.

7. Importancia de la Certificación y Recertificación Profesional.

La Certificación y Recertificación Profesional del Contador Público, son de suma importancia, ya que:

1. Avala la actualización Profesional continua.
2. Motiva a capacitarse.

3. Otorga prestigio Profesional y Personal.
4. Fortalece la credibilidad de su trabajo.
5. Amplia la visión Profesional.
6. Da seguridad a sus clientes.
7. Garantía de calidad en el servicio para todos los sectores económicos y la sociedad. IMCP
8. Apego a las tendencias internacionales de certificación profesional. IMCP

La Certificación y Recertificación Profesional, debe ser entendida como herramienta, para contribuir a la obtención de niveles mínimos de competencia profesional, que

- Constituyan garantías para los intereses de los usuarios, de los servicios profesionales del Contador Público Colegiado.
- Para el profesional: acredita su experiencia y pericia y pueden desarrollarse, más allá de las fronteras. Actúan en una economía mundial.
- Para Instituciones De Formación: Currículos, Pertinencia y Atención a la demanda.
- Para el Gobierno: Equidad, Empleo, Transparencia y Actualización Permanente.

8. El Proceso de Certificación Profesional

Un proceso de certificación suele tener peculiaridades que su naturaleza le demanda. João Carlos (2001) plantea una serie de características que todo sistema de certificación debe idealmente incorporar. De todas las que menciona se hace énfasis en tres de ellas:

- **Voluntariedad:** Significa que debe realizarse a petición de parte del interesado. Sin embargo, según la normatividad peruana, en el caso de los profesionales de la salud y de la educación tiene un carácter obligatorio. Esta obligatoriedad no radica en una exigencia directa por parte de los órganos certificadores correspondientes, sino en tanto cada institución aspire a contar con profesionales de alto nivel cuyas competencias deben estar debidamente certificadas.
- **Imparcialidad:** Se trata de que los órganos certificadores tengan la suficiente independencia y a la vez el manejo apropiado de criterios que permitan una evaluación objetiva. Es en este sentido que, tal como veremos adelante, las experiencias internacionales enseñan que una misma institución no debe formar a los profesionales y a la vez certificarlos.

- **Validez universal:** Los criterios para la certificación, debido a su objetividad y su rigurosidad académica deberían poder ser válidos para profesionales de distintas partes del mundo. De modo tal que un profesional pueda tener movilidad académica y laboral a nivel nacional e internacional.

9. Sistemas, Dispositivos de evaluación de las competencias

Se refiere a los instrumentos, estos serán entrevistas, será el análisis de tareas en el lugar de trabajo, serán pruebas de conocimientos o será la observación? La evaluación igualmente, puede tomar la forma de examen basado en una ficha o carpeta de evidencia o competencias. Una evaluación en una situación real o simulada de trabajo puede consistir en una entrevista o combinar varios de estos elementos.

En el contexto español, el sistema de evaluación, reconocimiento y acreditación de las competencias (Proyecto ERA) ha experimentado distintos instrumentos en este proceso, instrumentos tales como los referentes de competencia, la guía del candidato, los cuestionarios de autoevaluación y la guía de evidencias de la competencia. Todos ellos muy bien valorados por los participantes de este proyecto¹¹⁴.

En cuanto a la metodología debemos plantear si será más pertinente una metodología cualitativa o bien cuantitativa, en la que sólo se evaluarán aquellas competencias observables y medibles de manera directa, o bien una combinación de ambas.

João Carlos (2001) identifica algunas tareas claves que son parte de una certificación de rigor:

- Definición del marco legal.
- Determinación del universo de indicadores
- Establecimiento de actividades e instrumentos de evaluación.
- Acuerdo de actores sociales para elevar los perfiles a la categoría de norma.
- Determinación de los procedimientos para la certificación.
- Definición de la metodología para trasponer los perfiles a los programas de formación.

10. El modelo de certificación

Uno de los principales problemas que aparece en el estudio de la certificación es la determinación del modelo de evaluación que permita certificar las competencias, asumiendo que la certificación será el resultado final (decisión sumativa) de un proceso de evaluación continua. Dicho modelo debería delimitar el objeto de evaluación, los instrumentos, los agentes, la metodología, los criterios evaluativos, teniendo en cuenta el contexto y los referentes de evaluación¹¹⁵.

¹¹⁴Ruiz Bueno Carmen. La certificación profesional: algunas reflexiones y cuestiones a debate. EDUCAR 38, 2006

¹¹⁵Ruiz Bueno Carmen. La certificación profesional: algunas reflexiones y cuestiones a debate. EDUCAR 38, 2006

En la evaluación y certificación de las competencias habrá que delimitar cuál o cuáles van a ser los contextos de dicha evaluación y certificación: ¿van a ser los contextos de formación formal o también los contexto de formación no formal; sólo se certificarán aquellas competencias adquiridas en los contextos de educación y formación, o también aquellas que se demuestran en las situaciones de trabajo?

¿Qué pasa con todas aquellas capacidades y competencias que posee la persona, pero en cambio no están recogidas en el Catálogo? ¿Cómo se van a recoger esas otras competencias y en qué medida se van a tener en cuenta a la hora de certificar?

Uno de los retos de estos procesos es desentrañar la profesionalidad y fragmentarla en diferentes competencias que, al mismo tiempo, dan respuesta a un concepto completo y global de la cualificación, y permiten sortear los importantes problemas metodológicos y éticos asociados a la valoración de esos escurridizos elementos singulares (Baigorri, Martínez y Monterrubio, 2006: 41)¹¹⁶.

4.1.3. Experiencias de Certificación y Recertificación en América

CASO PERÚ, MÉXICO Y VENEZUELA: HISTORIA, REGLAMENTO Y LINEAMIENTOS PARA LA CERTIFICACIÓN PROFESIONAL

1. CASO PERÚ

Un 17 de julio del año 1942, 34 emprendedores Contadores Públicos fundaron el Colegio Profesional de Lima. El 11 de septiembre de 1959 se promulgó la ley n° 13253 llamada ley de profesionalización de los contadores, esta ley también da origen a la creación oficial de los colegios de contadores públicos. En la actualidad agrupa a más de 37 mil miembros de la Orden.

La Certificación y Recertificación del Contador Público en el Perú, son normados por el Reglamento de Certificación y Recertificación Profesional del Contador Público Colegiado, está normada por la Ley N° 28951, Ley de Profesionalización del Contador Público y de sus Instituciones, emitido por la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú el 30 de abril del 2009 y publicado en el diario oficial El Peruano el 25 de mayo del 2009¹¹⁷.

El proceso de Recertificación Profesional del Contador Público Colegiado Certificado se realiza cada cuatro años, a partir de la Certificación o Recertificación Profesional La Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú, como máximo órgano representativo de la Profesión, se convierte en la Entidad Certificadora, que tiene como función la evaluación de los Contadores Públicos con fines de Certificación y Recertificación de las competencias profesionales, que es el proceso mediante el cual

¹¹⁶Ruiz Bueno Carmen. La certificación profesional: algunas reflexiones y cuestiones a debate. EDUCAR 38, 2006

¹¹⁷XXX CONFERENCIA INTERAMERICANA DE CONTABILIDAD TRABAJO INTER-AMERICANO - URUGUAY 2013

reconoce formalmente las competencias profesionales demostradas por los Contadores en la evaluación de su desempeño Profesional.

El Reglamento precisa, que para que el profesional contable certifique sus competencias profesionales por un período de cuatros años, deberá aprobar el Examen Único de Competencias - EUC, con una nota mínima de 13 en el sistema vigesimal y presentar la documentación pertinente.

Para el caso de la Recertificación, es decir, para mantenerse certificado por otros cuatro años, el Contador Público Colegiado podrá optar por dos modalidades:

1. la actualización profesional continua o permanente o
2. someterse a un nuevo EUC.

La acreditación de la actualización profesional continua o permanente, se realizará a través de las tablas de puntajes que establecen los conceptos y la forma de cálculo del puntaje para la evaluación del file personal.

La actualización continua o permanente, es el proceso que consiste en la revisión y evaluación de los documentos que acreditan dicha actualización Profesional, en eventos académicos organizados únicamente por la Junta de Decanos de Colegios Públicos del Perú y/o de los Colegios Regionales o Departamentales Públicos, o en las Instituciones educativas inscritas y reconocidas por la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú para otorgar diplomas o certificados válidos para la Recertificación Profesional, de conformidad con Puntaje respectivas que consideran:

- Tabla I Certámenes de la Profesión, que tiene 100 puntos como máximo.
- Tabla II. Post Grados y Segunda Especialidad, que tiene 40 puntos como máximo.
- Tabla III. Actividad Institucional, que tiene 15 puntos como máximo.
- Tabla IV. Otras Actividades, que tiene 15 puntos como máximo.

“El puntaje mínimo para obtener la Recertificación Profesional del Contador Público Colegiado Certificado es de 70 puntos en el período de vigencia de la certificación o recertificación profesional. Se pierde el derecho de recertificación bajo esta modalidad, si en uno de los cuatro años de vigencia de la certificación o recertificación profesional, no se alcanzara un mínimo de 10 puntos”, precisa el Reglamento.

Para cumplir con este procedimiento, se creó el Registro de Instituciones Reconocidas por la JDCCPP, para efectos de los diplomas y certificados válidos para la Recertificación. Igualmente, la Escuela de Actualización Profesional de la Junta de Decanos.

2. CASO MÉXICO¹¹⁸

2.1 Norma de Educación Profesional Continua - EPC

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos - IMCP, es la Institución representativa de la profesión de la Contaduría Pública en México. Es una Federación fundada en 1923, que se conforma de 60 Colegios de profesionales, que agrupan más de 20 mil contadores Públicos asociados en todo el país. Miembro Integrante el IFAC-Organismo Mundial de la Profesión Contable. Primera Institución en México que ha recibido el Certificado de Idoneidad, en el año 2005, para actuar como entidad certificadora por parte de la SEP. El IMCP para acreditar el cumplimiento de la NEPC, los socios deben ejercer las opciones referidas a actividades propias, relacionadas, afines y aplicables a la Contaduría Pública que aparecen en la Tabla de Puntuación. En sus cinco capítulos, contienen las opciones para cumplir con la Norma de EPC:

- I. Recibir instrucción
- II. Impartir instrucción
- III. Participar
- IV. Producir
- . Presentar examen. Opción para presentar examen para EPC.

Se puede formular tres tipos de examen:

1. EL EXAMEN PARA EL CUMPLIMIENTO OBLIGATORIO DE EPC

El mínimo de puntos y su integración, que deben acreditarse para cumplir con la Norma EPC Obligatoria en un año calendario, según el sector profesional que se desempeña. Este examen podrá ser presentado únicamente, por Contadores Públicos NO certificados; que no hayan ejercido las opciones de los capítulos I, II, III y IV; su aprobación acredita 55 puntos; y lo formula el IMCP y es aplicado por la federada.

2. EL EXAMEN UNIFORME DE CERTIFICACIÓN - EUC

Los Contadores Públicos Certificados que deseen refrendar su Certificación sin la necesidad de presentar el Examen Uniforme de Certificación (EUC), durante el periodo de la vigencia de su Certificado, en lugar de aplicar lo dispuesto en la fracción I-Cumplimiento Obligatorio. Este examen se aplica por el IMCP; para obtener la Certificación Profesional; su aprobación acredita 65 puntos, en el año en que se informe el resultado.

3. EXAMEN DE CERTIFICACIÓN POR DISCIPLINAS – ECD

Los Contadores Públicos Certificados por Disciplinas, que deseen refrendar su

¹¹⁸F.A.C.P.C.E.- C.E.C.y.T. (2010). “Proyecto de Investigación: Educación y desarrollo profesional continuo: un modelo para armar”, Etapa I, Director Seltzer, J. C. y colaboradores. Buenos Aires. Argentina

Certificación sin la necesidad de presentar el Examen de Certificación por Disciplinas (ECD), durante el periodo de la vigencia de su Certificado, en lugar de aplicar lo dispuesto en la fracción I-Cumplimiento Obligatorio. Este examen se aplica por el IMCP para obtener la Certificación Profesional por Disciplinas; su aprobación acredita 65 puntos en el año en que se informe el resultado NEPC; abierto a todos los profesionales relacionados con las disciplinas a certificar, colegiados o no, de toda la República Mexicana.

2.2 CERTIFICACIÓN PROFESIONAL CONTINUA

El proceso de Certificación en México entró en vigor a partir del 1º de mayo de 1998, con la aparición del Reglamento para la Certificación Profesional de los Contadores Públicos. La Certificación profesional es voluntaria, salvo para los Contadores Públicos registrados ante la Administración General de Auditoría Fiscal Federal. El IMCP cuenta con dos clases de Certificación¹¹⁹: El Examen Uniforme De Certificación – EUC; y el Examen de Certificación Por Disciplinas – ECD

1. EL EXAMEN UNIFORME DE CERTIFICACIÓN - EUC

El Examen Uniforme de Certificación (EUC) es el instrumento de evaluación del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C. (IMCP), mediante el cual, el Contador Público sustentante que alcance calificación aprobatoria, obtendrá la certificación de su actualización técnica y capacidad profesional para ejercer eficientemente la Contaduría Pública. Tiene como objetivo evaluar la capacidad profesional de los Contadores Públicos que así lo solicitan, para ejercer eficientemente la Contaduría Pública, previo cumplimiento de los requisitos que señala el “Reglamento para la Certificación Profesional de los Contadores Públicos”.

1.1 Características principales del EUC: El Examen Uniforme de Certificación posee las siguientes características:

- a) Voluntariedad. La presentación del EUC no es requisito para ejercer la profesión de la Contaduría Pública.
- b) Uniformidad. Se refiere a que el EUC posee el mismo contenido temático en su estructura, independientemente de su especialidad profesional.
- c) Medición de experiencia y juicio profesional. El EUC es el único en el país, que evalúa la capacidad ética, técnica, experiencia y juicio profesional de los profesionales de la Contaduría Pública.
- d) Evaluación objetiva de opción múltiple. El EUC se integra con preguntas de opción múltiple, validadas estadísticamente y calificadas por computadora, que cubren todos los contenidos temáticos.

¹¹⁹Guía Para La Presentación Del Examen Uniforme De Certificación De La Contaduría Pública - Consejo De Certificación De La Contaduría Pública Del 27/06/2011- IMCP Pág. Internet 09/2011

- e) Seguridad. El EUC es preparado, producido, impreso y calificado bajo las más altas normas de seguridad, renovado periódicamente, a fin de garantizar la imparcialidad del proceso.
- f) Periodicidad. El EUC se lleva a cabo cuatro veces al año, en los meses de marzo, julio, septiembre y diciembre.

1.2 Especificaciones del Examen Uniforme de Certificación:

1. Está elaborado por el IMCP, para lo cual se integraron comisiones de expertos en los diversos temas que lo conforman y que, año tras año, lo actualizan. El Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A. C. (CENEVAL), asesora al IMCP, como así también aplica y evalúa el EUC.
2. Las áreas de conocimiento que conforman el EUC, y su ponderación, (analizado por especialistas del IMCP), referida al peso específico de cada una de ellas, se detallan a continuación:

Ponderación del EUC Áreas De Conocimiento	Porcentajes (%)
Responsabilidades profesionales y éticas	8
Contabilidad	25
Costos	7
Fiscal	20
Derecho	12
Finanzas	8
Auditoría	20
TOTAL	100 %

3. Contendrá reactivos/preguntas, acerca de las normas y recomendaciones técnicas profesionales que hayan iniciado su aplicación seis meses antes de la presentación del examen y en el caso de las normas jurídicas, que hayan entrado en vigor, con tres meses de antelación al EUC.
4. Para cada reactivo o pregunta hay cuatro respuestas posibles y sólo una de ellas es la correcta.
5. La hoja de respuestas de los profesionales, va directamente al lector óptico.
6. El costo, para la presentación del EUC, es de menor valor para los Socios, que para los NO Socios.
7. Se otorgará la certificación a aquellos sustentantes que obtengan el 70 % o más de aciertos del total de reactivos que comprende el EUC.

8. Su aprobación acredita 65 puntos, en el año en el que se informe su resultado. El mínimo de puntos, para acreditar el cumplimiento con la Norma de Educación Profesional Continua, en un año calendario.
9. Cada sustentante, recibirá un reporte del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., en el que se detallarán sus resultados.

1.3 Requisitos para presentar el EUC

Los requisitos establecidos en el Reglamento para la Certificación Profesional de los Contadores Públicos. Presentar una solicitud ante el “Consejo de Certificación” y acompañando, entre otros, la siguiente documentación:

- a . **Solicitud de Presentación del Examen Uniforme de Certificación** (original), debidamente requisitada y firmada.
- b . **Formato de Datos Básicos** (original), debidamente requisitado y firmado y fotografías.
- c . **Cédula Profesional** (copia), expedida por la Dirección General de Profesiones de la SEP.
- d . **Constancia de práctica profesional** (original) de, por lo menos, tres años (carta de antigüedad laboral).
- f . **Título profesional** (copia) con, por lo menos, dos años de haberlo obtenido.
- h . **Ficha de depósito** a nombre del IMCP.

El IMCP, ofrece a todo profesional interesado en su certificación, la **Guía para la presentación del EUC**¹²⁰. La misma ofrece información específica, además de su definición, objetivos, características, ponderación de temas y organización.

2. EXAMEN DE CERTIFICACIÓN POR DISCIPLINAS – ECD¹²¹

La certificación por disciplinas consiste en otorgar a los profesionales que participan como especialistas en las áreas de:

1. contabilidad,
2. finanzas,
3. fiscal o impuestos,
4. costos,

¹²⁰Guía Para La Presentación Del Examen Uniforme De Certificación De La Contaduría Pública - Consejo De Certificación De La Contaduría Pública Del 27/06/2011- IMCP Pág. Internet 09/2011

¹²¹Página IMCP: Certificación por Disciplinas/ECD - Internet 10/09/2011

5. contabilidad y auditoría gubernamental, la constancia de que sus conocimientos, habilidades y destrezas son las necesarias para poder ofrecer a la sociedad, el servicio y la calidad requeridos en alguna de esas disciplinas.

Participan en este proyecto: El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Academia Mexicana de Costos y Gestión, Academia de Estudios Fiscales de la Contaduría Pública, Auditoría Superior de la Federación, Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración, Secretaría de la Función Pública, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Consejo Mexicano para la Elaboración y Desarrollo de Normas de Información Financiera y el Servicio de Administración Tributaria.

La obtención de la certificación por disciplinas se logrará mediante la aprobación del correspondiente examen, el cual, será construido con la asesoría del Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior (CENEVAL), o bien, mediante la Cláusula del Abuelo. Su aprobación acredita 65 puntos en el año que se informe el resultado. La Certificación por Disciplinas es para todos aquellos profesionales relacionados con las áreas de Administración, Contaduría, Economía y Finanzas; es decir, ingenieros, contadores, actuarios, administradores, abogados, etc., que tengan experiencia en estas disciplinas.

El certificado tendrá una validez de cuatro años, transcurridos los cuales deberá ser refrendado por un Comité, para lo cual durante el mes de julio del año de que se trate, los profesionistas que deseen refrendarlo, y estén afiliados al IMCP y/o a alguno de los organismos participantes, deberán presentar una solicitud, acompañándola de las constancias anuales de cumplimiento de Educación Profesional Continua en materia de su especialización, de los últimos cuatro años.

Reglamento del Proceso de Certificación por Disciplina: En la actualidad el IMCP, cuenta con reglamentos específicos según el área del conocimiento.

2.1 Requisitos para presentar el Examen de Certificación Por Disciplinas – ECD

Para el Examen de Certificación por Disciplinas, deberán cubrir los siguientes requisitos:

- Cédula Profesional expedida por la Dirección General de Profesiones o documento que acredite su legal ejercicio profesional en México.
- Constancia de práctica profesional por un periodo de cuando menos dos años, en actividades relacionadas directamente con la disciplina a certificar.
- Título Profesional, con un mínimo de dos años de haber sido expedido.

2.3 Refrendo de certificación

La Certificación Profesional tiene una vigencia de cuatro años, transcurridos la validez de cuatro años, deberá ser refrendado por el IMCP.

El Cont. Certificado o C.P.C. por Disciplina, que deseen refrendar su certificación, deberán:

- Estar colegiados
- solicitar al Consejo de Certificación de la Contaduría Pública,
- acompañando las constancias anuales de cumplimiento de EPC de los últimos cuatro años calendario.

En caso de incumplimiento de la Norma de EPC, será necesario que el interesado presente, nuevamente, el Examen Uniforme de Certificación (EUC) o el Examen de Certificación por Disciplinas (ECD), según sea el caso.

2.4 Cláusula del Abuelo

Internacionalmente, organismos que desarrollan procesos para otorgar certificaciones conceden, durante un periodo, la certificación a personas que comprueben amplia experiencia y prestigio profesional SIN necesidad de presentar examen.

Abierto a todos los profesionales relacionados con las disciplinas a certificar, colegiados o no, de toda la República Mexicana.

Deberán cubrir los siguientes requisitos:

- Cédula Profesional expedida por la Dirección General de Profesiones o documento que acredite su práctica profesional.
- Constancia de práctica profesional por un periodo de cuando menos siete años, en actividades relacionadas directamente con la disciplina a certificar.
- Constancias de cumplimiento de Educación Profesional Continua (EPC) expedidas por las Federadas o manifestaciones de EPC con equivalencia a 260 horas obtenidas en los últimos cuatro años o documentación comprobatoria que demuestre su actualización profesional durante dicho periodo.

2.5 datos estadísticos al 2013¹²²

Según datos estadísticos al 2013, se comprobó en los exámenes realizados por los socios, lo siguiente:

- 5.409 certificados (51 %) por Cláusula del Abuelo
- 5.217 certificados (49 %) por medio de la aprobación del EUC
- No todos los certificados han mantenido su estatus por incumplimiento con la norma de EPC

Los problemas en los elementos considerados:

¹²²SYLVIA MELJEM ENRÍQUEZ DE RIVERA- CRECER – 2013 Cartagena- Colombia

- El examen mide competencias, pero no integra conocimientos
- No evalúa ética profesional.
- Utiliza un solo tipo de medición (opción múltiple)
- Falta de evaluación de uso de tecnología

3. CASO VENEZUELA¹²³

Ante el reto de la aplicación de los estándares internacionales en Venezuela, una de las principales interrogantes en el ejercicio de la contaduría pública es cómo formará y mantendrá el contador público colegiado (CPC) las competencias necesarias para hacer frente a las transformaciones globales de generación de información financiera que han producido la emisión de principios contables de alta calidad y mayor transparencia, además del cómo obtener la certificación de dichas competencias.

La Federación de Colegios de Contadores Públicos de la República Bolivariana de Venezuela (FCCPV) integrada por los Colegios de Contadores Públicos, agrupa a todos los profesionales de la contaduría pública, teniendo como objetivos promover la investigación, preparación y difusión de normas que permitan generar una contabilidad objetiva, transparente y confiable a nivel nacional.

Algunas de las reflexiones que hicieron necesario que la Federación de Colegios de Contadores Públicos de la República Bolivariana de Venezuela (FCCPV) promuevan el programa de certificación voluntaria en beneficio del contador público colegiado:

- Preocupación por la mejora de la calidad de la formación del profesional en contaduría pública,
- Necesidad constante de adecuar los sistemas de formación a la transformación actual de la profesión en el ámbito nacional e internacional,
- Preocupación por garantizar sistemas de formación que permitan la adquisición de competencias que consoliden las acciones de los contadores públicos colegiados, y
- Gestión pertinente, no solo del accionar profesional sino también formativo,

La Certificación Voluntaria es la constancia de que un profesional de la contaduría pública cuenta con los conocimientos, habilidades y destrezas requeridos VEN-NIF-PYME, el cual avala los conocimientos evaluados.

3.1 El proceso de certificación en Venezuela

El proceso de certificación **será voluntario y gratuito**. Es un compromiso personal

¹²³Federación de Colegios de Contadores Públicos de la República Bolivariana de Venezuela (FCCPV) <http://www.fccpv.org> Int. 15 10 2015

adquirido por el contador público colegiado para confirmar sus competencias en el nuevo escenario contable-financiero de alta exigencia y competitividad.

Estará a **cargo de la FCCPV**, a través de la Secretaría de Estudios e Investigaciones, potenciará la unión institucional y la participación gremial, adicionalmente garantizará la capacitación y el mejoramiento del proceso de divulgación del VEN-NIF-PYME; y asegura a los contadores públicos el reconocimiento de los organismos nacionales e internacionales más importantes en la materia.

La FCCPV **persigue mediante la aplicación de este instrumento** sentar las bases para una mejor transparencia en el ejercicio profesional del CPC, un mensaje que ayude a fortalecer la confianza de la entidades que requieren de la acción profesional ética y diligente, con el propósito de que nuestro país sea un modelo ejemplar a seguir en el proceso de aplicación de un marco contable global que produzca información confiable, veraz y de gran calidad, que indudablemente será la fuente fundamental que permita direccionar a la comunidad empresarial nacional hacia una mejor ventaja comparativa y competitiva no sólo a nivel interno sino fuera de nuestras fronteras.

4.1.4. Sugerencias para su aplicación en la República Argentina: FACPCE-SISTEMA FEDERAL DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL- SFAP

En función a la vasta experiencia mexicana, se ofrecerán algunas sugerencias de aplicación, con el fin de mejorar y realzar, al Sistema Federal de Actualización Profesional (SFAP) de la República Argentina.

OPCIONES PARA ACREDITAR EL CUMPLIMIENTO CON EL SISTEMA FEDERAL DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL

A continuación detallamos algunas sugerencias:

1. Examen Voluntario u Obligatorio?

Ofrecer a los matriculados de todo el país:

1. El “examen voluntario” durante un período de prueba, de 2 a 4 años por ejemplo, y luego proyectar en un futuro en un “examen obligatorio”.
2. Un “examen Voluntario obligatorio”, sin cargo o a bajo costo y/o con incentivos para su realización.
3. La oportunidad, a través de la aprobación del “Examen Obligatorio”, de cubrir los créditos anuales requeridos por el SFAP (en el caso de no haber podido alcanzar los créditos mínimos), y obtener el Certificado Anual/Trianual del Sistema.

4. Cursos preparatorios de apoyo, teóricos prácticos, para rendir los “Exámenes”: vía Internet, presencial, uso intensivo de las TICs. Sin cargo o a bajo costo y/o con incentivos para su realización.
5. Un “Examen” preparado, impreso y calificado bajo las más altas normas de seguridad, con renovación periódica, a fin de garantizar la imparcialidad del proceso.
6. Creación de un Consejo/Comité/Comisión, con especialistas en las distintas áreas del conocimiento del profesional en Ciencias Económicas, para la preparación, realización y evaluación del “examen obligatorio”
7. Campañas masivas de publicidad de los “Exámenes” de los profesionales en Ciencias Económicas.
8. Acciones concretas con Universidades, comitentes, cámaras empresariales, industriales, Colegios profesionales, etc. para el reconocimiento de los CONTADORES PÚBLICOS EVALUADOS.

2. Certificación Profesional:

Ofrecer a los matriculados de todo el país:

1. La “Certificación Voluntaria”, durante un período de Prueba, 2 a 4 años por ejemplo, para luego pasar, en un primer momento, a la Certificación Obligatoria , para aquellos cargos y o funciones de riesgo¹²⁴.
2. A través de un “Examen Uniforme de Certificación”: que evalúe la capacidad ética, técnica, experiencia y juicio profesional.
3. A través de un “Examen Uniforme de Certificación por Disciplinas”: en Contabilidad, Costos, Auditoría, tributaria, etc.
4. “Certificación Profesional” sin la necesidad de presentar el examen correspondiente, a las profesionales que puedan comprobar una amplia experiencia y prestigio profesional: Aplicación de la “Cláusula del Abuelo”.
5. El “Examen Uniforme y/o por Disciplinas”. Deberá ser preparado, producido, impreso y calificado bajo las más altas normas de seguridad, renovado periódicamente, a fin de garantizar la imparcialidad del proceso.

¹²⁴Conclusiones CRECER Junio/Julio 2011 Pág. 12 SECTOR PRIVADO A Pto. 4. Pág. Int. FACPCE 23/10/2011. Desarrollo profesional continuo: propuesta de colaboración en la región: El conjunto de participantes consideró conveniente que el proceso de educación continua se realice bajo un régimen de cumplimiento obligatorio, con sanciones. También se manifestó la conveniencia de que la obligatoriedad surgiera como consecuencia de un proceso gradual en el tiempo, inicialmente voluntario.

6. Los Consejos deberán ofrecer incentivos para la obtención de la “Certificación Profesional”, durante un “período de prueba”, sin cargo o a bajo costo.
7. Brindar cursos preparatorios/de apoyo, teórico práctico, para la “Certificación Profesional” (vía Internet/presencial). Uso intensivo de las TICs. Sin cargo o a bajo costo, y/o con incentivos para su realización.
8. Creación de un Consejo/Comité/Comisión, con especialistas en las distintas áreas del conocimiento del profesional en Ciencias Económicas, para la preparación, realización y evaluación de la “Certificación Profesional”
9. Campañas masivas de publicidad de la “Certificación Profesional” de los profesionales en Ciencias Económicas.
10. Acciones concretas con Universidades, comitentes, cámaras empresariales, industriales, Colegios profesionales, etc. para el reconocimiento de los CONTADORES PÚBLICOS CERTIFICADOS.

3. Tabla de Asignación de Créditos SFAP:

En la Tabla de Asignación de Créditos, debe contener las opciones para cumplir con las especificaciones del SFAP.

Por tal motivo, debería estructurarse en función a las siguientes Actividades (capítulo):

1. Recibir instrucción
2. Impartir instrucción
3. Participar
4. Producir
5. Presentar examen

A su vez, cada Actividad (capítulo) debe establecer con claridad:

- Opciones,
- Descripción,
- Unidad de valuación: Cantidad de créditos por hora, por cargo, por libro
- Valuación y características: por cantidad de horas presenciales, dictadas, etc.
- Requisitos para el acreditamiento de las diferentes actividades que puede realizar el Contador Público con el fin de acreditar los créditos necesarios, en las Instituciones autorizadas en que se podrán realizar dichas actividades:

- Las Instituciones, para otorgar créditos, deben estar autorizadas, registradas y vigentes

4. Instituciones autorizadas para impartir capacitación

Son las Instituciones autorizadas, en donde se puede RECIBIR o IMPARTIR CAPACITACIÓN, para acreditar los créditos necesarios, con el fin de cumplir con el SFAP. Características principales:

- FACPCE y los Consejos de todo el país, deberán Llevar un registro de las Instituciones autorizadas, con su respectiva vigencia. Dicha información, al igual que las bajas y altas de dichas Instituciones, deberá estar disponible en la Página de FACPCE/Consejos, para su consulta.
- Las Instituciones autorizadas podr'ian ser: Los Estudios de Contadores Públicos, empresas privadas y organismos públicos en donde trabaja el Contador Público, recibirán su registro de capacitadora autorizada, después de:
 - presentar la solicitud correspondiente y
 - haber acreditado la evaluación inicial sobre la calidad profesional como capacitadora.
 - Federación y los Consejos podrán cobrar a estas Instituciones autorizadas, una cuota de inscripción y cuota anual/mensual, para recuperar los costos de registro y control que se incurra.
- Solamente tendrán validez los eventos impartidos por capacitadoras que mantengan vigente la autorización emitida por parte de FACPCE y los Consejos.
- FACPCE y los Consejos llevarán un estricto control sobre las Instituciones autorizadas, que tengan vigente su autorización, con el suficiente detalle de su actuación, temas impartidos, calidad de los instructores, resultado de la evaluación inicial y de las visitas de evaluación, etcétera.
- FACPCE y los Consejos, podrán cancelar el registro de las Instituciones autorizadas, por el uso indebido de su registro, la falsedad en la información proporcionada o cualquier otra causa grave que se determine fehacientemente.

5. DIFUSIÓN DEL SISTEMA FEDERAL DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL

Realizaremos algunas sugerencias teniendo en cuenta la investigación del Sistema Mexicano, como así también el conocimiento y experiencia en el SFAP. Acciones Concretas:

Como un reconocimiento a la actualización de los socios que cumplieron con la actualización continua, por parte de FACPCE y los CONSEJOS, se sugiere:

- Emitir y publicitar una vez por año listado de matriculados que cumplieron con su objetivo, créditos anuales establecidos por el SFAP, en página de Federación, enviando copia a cada Consejo de sus matriculados cumplidores, para la incorporación del listado en sus respectivas páginas.
- Publicitar y difundir en un periódicos locales de cada Consejo, de amplia circulación, o bien, en su órgano de difusión impreso o electrónico, que se encuentra disponible en las páginas de Federación, y de cada Consejo, el listado de los matriculados cumplidores de las Normas de Educación Profesional Continua, SFAP.

También se publicitará, para conocimiento de las organizaciones públicas, privadas, comitentes y público en general, de una breve explicación sobre el objetivo y trascendencia de la Educación Profesional Continua-SFAP

- Federación notificará vía correo electrónico, una vez por año, a los profesionales matriculados del país, que alcanzaron los créditos anuales necesarios del SFAP.
- Federación notificará vía correo electrónico, una vez por año, a los profesionales matriculados del país, que obtuvieron el Certificado anual/Trianual del SFAP.
- Federación notificará vía correo electrónico, una vez por año, a los profesionales matriculados del país, que no pudieron alcanzar los créditos requeridos en el año.

En caso de encontrarse vigente el Examen Obligatorio, informar a dichos matriculados, que rindiendo el mismo podrán dar cumplimiento con los créditos anuales requeridos.

- Motivar al cumplimiento, señalando las ventajas profesionales que trae el cumplimiento de la educación profesional continúa.
- Las organizaciones públicas, privadas, comitentes y público en general, podrán consultar vía electrónica en las páginas de FACPCE y de cada Consejo, si un matriculado cumplió o no con los requerimientos anuales del SFAP (Certificado anual/trianual)

Difusión en Página Internet Federación-SFAP

Se sugiere algunos aportes para la página de FACPCE:

- Historia de la Actualización Profesional Continua en Argentina-SFAP
- Normativa del SFAP: Resúmenes, Cuadros en PDF y Preguntas Frecuentes
- Comisión de Educación, de Calidad, subcomisiones de educación, auditores, etc.: datos de sus miembros y vigencia como integrantes de las distintas comisiones.

- Difusión de eventos de capacitación (presenciales y/o virtuales): fechas, requisitos, condiciones, créditos a otorgar.
- Difusión de exámenes voluntarios fechas, requisitos, condiciones, plazos. Preguntas Frecuentes.
- Guías vía Internet, para la preparación de exámenes y Certificaciones, por parte de los matriculados.
- Información de vencimiento de plazos para cumplir con los requisitos del SFAP, mail preventivos a los matriculados.
- Tabla de Asignación de Créditos. Vigencia. Preguntas Frecuentes
- Ventajas y desventajas de la Act. Profesional Continua
- Entrevistas a personalidades: matriculados cumplidores del SFAP, docentes del Sistema, comitentes y terceros interesados en contratar profesionales actualizados.
- Videos, fotos, de eventos, etc.
- Nómina de docentes del SFAP
- Nómina de Capacitadores autorizados, con su respectiva vigencia. Requisitos para inscribirse como Capacitador. Preguntas frecuentes.
- Nómina de matriculados cumplidores
- Sección para comitentes, terceros y demás interesados en los profesionales en Ciencias Económicas, conteniendo: breve explicación sobre los objetivos y trascendencia de la Educación Profesional Continua. Ingreso “sencillo” para obtener información sobre el cumplimiento de profesionales matriculados que cumplieron con el SFAP (certificados anual/trianual). Preguntas Frecuentes.

6. Comisión de Educación

Se sugiere que la Comisión de Educación debería estar integrada por:

- Autoridades y miembros estables, por períodos renovables.
- Delegados de todos los Consejos del País.
- Investigadores y especialistas del área de educación y Normas Internacionales
- Representantes de Universidades en las áreas pertinentes.
- Otros interesados en la Educación Profesional Continua

- Representantes de Organismos públicos y privados en el área de educación.

7. Sanciones:

Analizar la posibilidad reglamentar las sanciones para matriculados que no cumplen con el SFAP. Podríamos citar entre otras, lo siguiente:

- Comunicación por escrito, correo electrónico o vía telefónica del No cumplimiento
- Comunicación por escrito, correo electrónico o vía telefónica exhortando a cumplir con el Sistema de actualización profesional, como así también de las ventajas profesionales en la obtención de los Certificados Anual/Trianual.
- Suspensión en la matrícula, y/o envío a la Comisión de Ética de los Consejos, por presentación de documentación falsa.

8. Práctica Internacional De La Contaduría Pública

En función a los objetivos de la Certificación; búsqueda constante de calidad y productividad para mantenerse vigentes en el campo profesional, nacional e internacional. Se debería establecer las bases de reciprocidad para el ejercicio profesional entre los países con los que se han celebrado tratados comerciales internacionales:

En nuestro caso en particular, con los países limítrofes y/o integrantes del MERCOSUR, deberíamos:

1. Encontrar y afianzar alianzas estratégicas a través de las Universidades, organismos que agrupan a los Profesionales en Ciencias Económicas, etc¹²⁵.
2. Desarrollar de manera conjunta, actividades relacionadas con la profesión, sobre:
 - a Formación Profesional
 - b Reciprocidad
 - c Acreditación
 - d Certificación

¹²⁵Conclusiones CRECER Junio/Julio 2011 SECTOR PRIVADO B 4. Competencias necesarias para los preparadores de información financiera: Con relación a la posibilidad de realizar acuerdos internacionales entre los países de la región para promover el DPC de sus profesionales, el auditorio se manifestó favorable a compartir recursos y experiencias, tendientes a facilitar la movilidad trasnacional de los profesionales. Asimismo, el representante de CAP (panel de asesoría sobre el cumplimiento) de IFAC, expuso ante el auditorio que la aplicación cabal de la IES 7 (que exige el cumplimiento obligatorio del DPC) se encuentra entre sus prioridades.

3. Identificación y análisis de criterios, normas y procedimientos negociables en tratados de comercio entre países del MERCOSUR.
4. Aplicación efectiva de las IES 7 IFAC: Desarrollo Profesional Continuo, un Programa de Aprendizaje y Desarrollo Continuo de la Competencia Profesional de por vida.

4.1.5. Retos Y desafíos de la profesión

Propiciar la creación de una cultura de formación a lo largo de la vida (articulación educación y trabajo). Arreglo institucional que garantice sostenibilidad-Marco legal. Articulación de esfuerzos públicos y privados. Promoción y efectiva participación de empresas y trabajadores. Perfeccionamiento mecanismos (formación, evaluación) Una estructura nacional de cualificaciones. Capacitación los docentes y técnicos (evaluadores). Capacitación en el Uso de las TICs.

RETOS de la profesión

Entre los desafíos que tenemos para un futuro no muy lejano, podemos citar:

- Desarrollar una conciencia social de la necesidad de actualización Continua, para insertarse en una economía globalizada, tanto desde el punto de vista de los profesionales en Ciencias Económicas, como de los comitentes que solicitan sus servicios¹²⁶.
- Desarrollar una cultura de aprendizaje continuo.
- Difundir, alentar y crear conciencia, del valor de la capacitación continua en los profesionales en Ciencias Económicas, como de sus empleadores y comitentes que solicitan sus servicios.
- Que la comunidad económica interesada reconozca favorablemente al profesional que acredite el cumplimiento de los objetivos del Sistema¹²⁷.
- Perfeccionamiento de mecanismos de evaluación y formación profesional.
- Captar las necesidades de los formadores de profesionales del SFAP, capacitarlos e incrementar su accesibilidad a los materiales de formación y al uso de las Nuevas Tecnologías de Comunicación¹²⁸.
- Intercambio de profesores de países del MERCOSUR, como así también entre docentes de países desarrollados y en desarrollo.

¹²⁶CPC Sylvia Meljem Crecer 2009 y 2010

¹²⁷CRECER 30 de Junio 2011. Dr, Pablo R. Barey Coordinador Comisión de Educación -FACPCE

¹²⁸Resultado Encuestas Programa de Capacitación a Formadores del SFAP- Procaf-Subcomisión de la Comisión de Educación-FACPCE Años 2009, 2010 y 2011

Para Sylvia Meljem Enríquez De Rivera, los Retos¹²⁹ (2003) de nuestra profesión, son:

- Experiencia Profesional. Diseñar un proceso eficiente para monitorear y documentar la experiencia profesional.
- Contar con prácticas profesionales como parte de los programas de estudio.
- Combinar teoría y práctica para desarrollar las habilidades necesarias.

4.1.6. Conclusiones

Desarrollar una conciencia social de la necesidad de actualización continua, para insertarse en una economía globalizada, tanto desde el punto de vista de los profesionales, como de los comitentes que solicitan sus servicios¹³⁰. La Certificación Profesional, debe ser entendida como herramientas, para contribuir a la obtención de niveles mínimos de competencia profesional, que constituyan garantías para los intereses de los usuarios del servicio¹³¹.

Estamos trabajando, pero nos falta mucho por hacer. Lo fundamental es tomar conciencia de la importancia y responsabilidad de la Educación Profesional Continua, y de la Certificación Profesional, tanto para el Profesional en Ciencias Económicas, como para el Estado; Universidades; Comitentes, usuarios e interesados de los servicios profesionales. Los Organismos miembros del IFAC, en nuestro caso FACPCE, a través de sus múltiples comisiones de Estudio (Comisión de Educación, PROCAF, Etc.) debe promover, motivar, facilitar, vigilar y controlar que sus miembros se capaciten en forma permanente¹³².

Podemos finalizar con un análisis exhaustivo del proceso de certificación profesional, donde Flores Barboza José C, concluye en lo siguiente¹³³:

- La certificación profesional ha demostrado ser un instrumento de enorme utilidad si se aplica en los contextos y situaciones apropiadas. Puede proporcionar medios para mejorar el ajuste de la formación profesional a las demandas de las organizaciones sociales y empresariales, pero requiere, para su pleno funcionamiento, de estructuras adecuadas y acuerdos políticos entre las partes interesadas.

¹²⁹SYLVIA MELJEM ENRÍQUEZ DE RIVERA- CRECER – 2013 Cartagena- Colombia

¹³⁰CPC Sylvia Meljem Crecer 2009 y 2010

¹³¹XXX CONFERENCIA INTERAMERICANA DE CONTABILIDAD TRABAJO INTER-AMERICANO - URUGUAY 2013

¹³²SIMONETTI, M. I. Publicaciones Académicas y Científicas: página de la UCSE-Facultad de Ciencias Económicas Santiago del Estero. Año 2013, http://www.ucse.edu.ar/web/sede_sgo/fce/documents/EDUCACIONCONTINUAMarisaSimonetti.pdf

¹³³Flores Barboza, José Clemente Un análisis del proceso de certificación profesional - Internet 28/08/2015 http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/inv_educativa/2008_n21/a08v12n21.pdf

- Cuando la certificación está ligada a políticas amplias de productividad y competitividad de las organizaciones, existen mayores posibilidades para un resultado óptimo.
- Los procesos de certificación requieren ser contextualizados tomando en cuenta el nivel de desarrollo relativo de la región en que se inserta la organización; de otro modo, puede convertirse en mecanismo que refuerza la exclusión social impidiendo la igualdad de oportunidades.
- El enfoque de competencias ha sido asociado fuertemente a los procesos de certificación recientes y representa la nueva percepción de la productividad del ser humano basada en la consideración de sus conocimientos, destrezas y actitudes en función de relaciones de trabajo flexibles e individualizadas. En este sentido, la certificación puede proporcionar una evaluación más uniforme y justa del trabajador.
- La inversión inicial en la implantación de un sistema de certificación puede ser muy elevada debido a los estudios ocupacionales y los cambios en los procesos formativos, además de la construcción y puesta en marcha de estructuras especializadas y respetables. Su impacto y rentabilidad deben ser calculados a mediano plazo, por lo que se requiere un exigente monitoreo de sus resultados
- Las funciones de formación profesional y la función de certificación deben permanecer separadas y asumidas por instituciones distintas. Si ellas se reúnen en la misma entidad, se sientan las bases para la corrupción del sistema.
- Hasta hoy, el reclutamiento de personal por las organizaciones, sobre todo las públicas, está plagado de nepotismo, el amiguismo y el intercambio de favores. La implantación de la certificación profesional significa introducir un elemento de racionalidad y justicia en la accesibilidad a las funciones laborales basada en la aptitud para el desempeño eficiente. . .

4.1.7. Anexos

Anexo I: TABLA DE actividades para el cumplimiento de la Norma de Educación Profesional Continua.

TABLA DE ACTIVIDADES PARA CUMPLIMIENTO DE LA NORMA DE EDUCACIÓN PROFESIONAL CONTINUA			
	MÉXICO	ARGENTINA	PERÚ
Detalle	TABLAS DE PUNTUACIÓN	TABLA ASIGNACIÓN DE CRÉDITOS	TABLAS DE PUNTAJES
I. Recibir instrucción II. Impartir instrucción III. Participar IV. Producir V. Presentar examen. Opción: 1. Examen para el Cumplimiento Obligatorio de EPC: Únicamente, por Contadores Públicos NO certificados; que no hayan ejercido las opciones de los capítulos I, II, III y IV; su aprobación acredita 55/40 puntos según corresponda 2. Examen Uniforme de Certificación -EUC Contadores Públicos Certificados que opten por referendar su Certificación sin la necesidad de presentar el EUC, durante el periodo de la vigencia de su Cert, deberán cumplir con la T Puntuación. Su aprobación acredita 65/50 puntos según corresponda. 3. Examen de Certificación por Disciplinas – ECD: Contadores Públicos Certificados que opten por referendar su Certificación sin la necesidad de presentar el ECD, durante el periodo de la vigencia de su Cert, deberán cumplir con la T Puntuación. Su aprobación acredita 65/50 puntos según corresponda.	1. Actividades de Cursos SFAP: (Cursos, congresos, jornadas, etc). Créditos por hora presencial: dictada: 1; con evaluación: 1.5 2. Actividades Universitarias 3. Otros Cursos: Cursos externos autorizados 4. Eventos Académicos Científicos y Profesionales 5. Docencia universitaria, y docentes del SFAP 6. Otras Actividades: Publicación de libros, miembros del CECYT y Com Téc y secret Téc de FACPOE y Consejos, etc.	Tabla I.-Certámenes de la Profesión, tiene 100 puntos como máximo. Tabla II- Post Grados y Segunda Especialidad, tiene 40 puntos como máximo. Tabla III - Actividad Institucional, tiene 15 puntos como máximo. Tabla IV.- Otras Actividades, tiene 15 puntos como máximo. Examen Único de Competencias-EUC: el profesional contable certifique sus competencias profesionales por un periodo de cuatro años	
"Cláusula del Abuelo"	Certificación a personas que comprueben amplia experiencia y prestigio profesional SIN necesidad de presentar examen.		
Refrendo de la certificación	La Certificación Profesional tiene una vigencia de cuatro años 65 puntos mínimos para EUC o ECD		La Certificación Profesional tiene una vigencia de cuatro años Puntaje mínimo para la Recertificación Profesional es de 70 puntos en el período de vigencia de la Cert/Recert.
	Mínimo de puntos y su integración, en un año calendario, según el sector profesional	Mínimo anual: 20 créditos CERTIFICADO TRIANUAL: 120 créditos CERTIFICADO ANUAL: 40 créditos	Mínimo anual 10 puntos.

4.1.8. Los estudios, la bibliografía y la webgrafía

BAREY, P.R. (2011). “CRECER”. Comisión de Educación – F.A.C.P.C.E

BUENO PEREYRA, C. (2007). “Proyecto Convergencia en Normas Internacionales de Contabilidad y Normas Internacionales de Auditoría”. Convenio Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay - Banco Interamericano de Desarrollo.

BUENO PEREYRA, Carlos Consultoría en desarrollo profesional continuado. Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay y Banco Interamericano de Desarrollo <http://www.ccea.com.uy/consultorias1.htm> 21/01/2010 21:22:38

F.A.C.P.C.E.- C.E.C.y.T.(2010). “Proyecto de Investigación: Educación y desarrollo profesional continuo: un modelo para armar”, Etapa I, Director Seltzer, J. C. y colaboradores. Buenos Aires. Argentina.

F.A.C.P.C.E. “Manual del Sistema de Gestión de Calidad. Basado en la Norma ISO 9001:2000”. Sección 4. “Sistema de Gestión de Calidad”. 4.3. “Alcance de la Certificación y Exclusiones”.

F.A.C.P.C.E. Convenios con Universidades http://www.facpce.org.ar/web2011/convenios_universidades.html consultado el 12-06-2014, 11:11am.

FACPCE Estatuto <http://www.facpce.org.ar/web2011/estatuto.html>

FACPCE PROCAP: Características, objetivos y actividades: web F.A.C.P.C.E. http://www.facpce.org.ar/web2011/que_es_el_procaf.html?vista=listar

GALLI REY, R y MONDOTTE, N.A. (2001) El Perfil del Contador Público. En Boletín de la F.A.C.P.C.E. N° 36. Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Buenos Aires.

IZQUIERDO GARCÍA, B y SCHUSTER FONSECA, J. (2000). “La Educación Continua. Una alternativa para la formación de los recursos humanos”.

MELJEM, S. Evento Crecer 2009, 2010 y 2011.

MELJEM ENRÍQUEZ de Rivera, S (2007). “Impacto de las Normas Internacionales en la Educación Contable”. X Asamblea Gral. ALAFEC

PULIDO, M. (2012). “Sistemas de Aprendizaje Permanente. Caracterización de un Sistema de Formación Continua para el Contador”. 19° Congreso Nacional De Profesionales En Ciencias Económicas. Área Educación y Política Profesional. Mendoza. Argentina.

SELTZER J.C. (2013) “Competencias y formación en ámbitos de convergencia normativa” XXX Conferencia Interamericana de Contabilidad, Punta del Este, Uruguay.

SELTZER J. C et al. (2012). – INFORME N° 1 “Formación y Ejercicio Profesional. Desarrollo Profesional Continuo de Contadores”. Área de Educación. CECyT - FACPCE.

RODRÍGUEZ RAMOS, RAFAEL (2012). “La certificación profesional, una necesidad de la profesión de hoy”. Cumbre de las Américas. República Dominicana. Septiembre 2012 www.fccpv.org/cont/data/files/CONF_Cumbre2012_04.pdf

SELTZER J.C. Las zonas rojas en la formación del Contador 2010 Anales del 18° Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas.

SELTZER, J. C. (2009). “IFAC y la Formación de Contadores Profesionales”. Revista Imagen Profesional N° 69, F.A.C.P.C.E. Año 20. Buenos Aires. Argentina

SELTZER J.C. et al: Competencias no técnicas. Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas. Salta, 2005.

SELTZER, J. C. (2000). “Continuando Contadores”. 13° Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas Bariloche Río Negro. Argentina.

SIMONETTI, M. I. Publicaciones Académicas y Científicas: página de la UCSE- Facultad de Ciencias Económicas Santiago del Estero. Año 2013, http://www.ucse.edu.ar/web/sede_sgo/fce/documents/EDUCACIONCONTINUAMarisaSimonetti.pdf

TUNING PROJECT (2005) Alfa Tuning América Latina <http://tuning.unideusto.org/tuningal/> 25/05/05

XXX CONFERENCIA INTERAMERICANA DE CONTABILIDAD TRABAJO INTERAMERICANO - URUGUAY 2013

B- ESPECIFICACIONES DE CADA PAÍS EXPLORADO.

B.2- Estudios, bibliografía y la webgrafía: de los siguientes países objeto de exploración:

MÉXICO

Certificación Por Disciplina. IMCP. Julio 2010. P Internet 06/06/2011

Guía Para La Presentación Del Examen Uniforme De Certificación De La Contaduría Pública 2011. IMCP P Internet 16/11/2011

Norma de Educación Profesional Continua. 2009 y 2011.IMCP

Preguntas Frecuentes Comisión de Educación México. IMCP

Reglamento de los Contadores Públicos Consejo de Certificación de la Contaduría Pública. P Internet 16/06/2011

Willebaldo Roura. Educación en México. IMCP. Noviembre 2007

PERU

Ley de actualización de la ley n° 13253, de profesionalización del contador público y de creación de los colegios de contadores públicos. El Peruano - Lima, martes 16 de enero de 2007 LEY N° 28951. Pág Int 26/06/15, 10:12 p.m.

Reglamento De Certificación Y Recertificación Profesional Del Contador Público Colegiado Junta De Decanos De Colegios De Contadores Públicos Del Perú Ley N° 28951 Ley de actualización de la ley N° 13253 del Contador Público Int 26 06 15 <http://www.jdcccpc.com/>

ESPINOZA BEDOYA, Guillermo (2010). “Las Normas Internacionales de Formación de IFAC y la convergencia Internacional Contable”. XXXII Congreso Nacional de Contadores Públicos del Perú. Arequipa-Perú. www.fccpv.org

Proceso De Certificación Y Recertificación Del Contador Público http://ccpl.org.pe/cp_cprofesional.php Internet 27/04/2015 20.33hs

Requisitos para Certificación. 23/04/ 2013 <http://www.ccplima.org/reglamento/lineamientos/requisitos/>

5. Área Disciplinar Jurídico

5.1. La valuación del daño moral en el derecho del trabajo

Autor: Abog. Claudia Salvatierra

5.1.1. Introducción

El tratamiento el daño moral y su valuación no es novedoso en su discusión, pero si en cuanto a las particularidades que ha ido asumiendo en los últimos tiempos, por su aplicación a nuevas situaciones. Y es precisamente, en el ámbito del Derecho del Trabajo, donde se abre un nuevo escenario, sobre todo, si tenemos en cuenta la manifestación de nuevas formas de afectación a la persona en su integridad y dignidad en el ambiente de trabajo, como el acoso sexual, la discriminación o el acoso moral (mobbing), sin que podamos decir que se agote en estos fenómenos, las causas de lesión.

No escapa a nuestra experiencia, que si bien cualquiera de estos fenómenos puede actuar como detonantes para una desvinculación, el daño producido puede no ser contemporáneo a ésta, y asimismo, la resolución del contrato de trabajo, que es el momento donde se focaliza generalmente la cuestión de la valuación del daño provocado por éstas conductas, no puede erigirse como la única vía para el cese de las mismas o para obtener una reparación, cuando por la naturaleza de la lesión, ésta escapa a los límites del sistema tarifario impuesto por el ordenamiento laboral. El tema se pondera aún mas, si tenemos presente, que la Corte Suprema de Justicia ha sostenido en forma reiterada, respecto de la aplicación del principio *alterum non leadere*, que el art. 19 de la Constitución Nacional constituye el fundamento constitucional de la obligación de reparar y que las normas civiles en materia de daño, se extienden a todas las disciplinas jurídicas, y consecuentemente al Derecho del Trabajo¹³⁴, reconociéndose a los trabajadores como “**sujetos de preferente tutela constitucional**”¹³⁵, por lo que no pueden permanecer al margen de ésta reparación, y en definitiva, asegurar ésta, de lo que se trata es que los derechos no

¹³⁴CSJN "Gunther c/ Estado Nacional", Fallos: 308:1118, 1144, considerando 14; asimismo: Fallos: 308:1109

¹³⁵CSJN "Aquino, Isacio c/ Cargo Servicios Industriales SA" 21/9/04.Fallos 327:3753.

se tornen ilusorios, sino que se realicen¹³⁶.

5.1.2. La aplicación del daño moral en el Derecho del Trabajo

Cuando analizamos la reparación del daño provocado en la integridad y dignidad del trabajador y concretamente, el daño moral, no nos es extraño, la incidencia que la evolución del reconocimiento de los Derechos Fundamentales ha tenido en el tema, ya que muchos de ellos han sido “laboralizados”¹³⁷ por el legislador convirtiéndolos en derechos propios del trabajador, además de reconocérseles los “no laboralizados”, por la sola circunstancia de pertenecer a todos los ciudadanos, con lo cual puede afirmarse que los trabajadores cuentan con una tutela doble y reforzada respecto de cualquier lesión a los Derechos Fundamentales.

De todos modos, como ya se señalará, el análisis del tema se focaliza básicamente en la etapa de desvinculación, con lo cual entra en juego el alcance que pretenda dársele a la tarifa impuesta en el régimen laboral, como forma de reparar los perjuicios materiales y morales que pudiera padecer el trabajador con motivo del despido. Sin embargo, no podemos desconocer, la existencia de situaciones de afectación en la etapa de ejecución del contrato de trabajo, cuya reparación no puede quedar subordinada a la extrema solución del distracto.

De todos modos, nos ubiquemos en una o en otra etapa, lo cierto es que el reconocimiento de la existencia del daño moral y su reparación en las relaciones de trabajo, ha tenido una evolución en la jurisprudencia de nuestros tribunales, limitada en las primeras decisiones judiciales, a la esfera extracontractual, es decir, reconociéndose que sólo los daños extracontractuales podían ser extratarifados¹³⁸, al considerarse que la tarifa era omnicompreensiva de todos los daños emergentes del contrato de trabajo.

Así también, se consideró en un momento, que la reparación debía ser *in natura*¹³⁹, teniéndose en cuenta el descrédito que sufriera el trabajador en su personalidad moral como consecuencia de actitudes infamantes o cualquier otra agresión similar del empleador, con la sola intención de perjudicar trascendiendo el resultado al acto

¹³⁶Enseña Bidart Campos, que es angustioso que los derechos se violen “pero igualmente angustioso es que sean de disfrute imposible: por eso está bien el respeto y la defensa de los derechos, pero además se requiere ineludiblemente su promoción, y una forma de promoverlos es hacerlos posible, es intervenir enérgicamente para que su goce no quede excluido, o perdido, o destruido”. BIDART CAMPOS, GERMAN. La re-creación del liberalismo. Política y derecho constitucional, citado por R. Mancini, Jorge en Derechos Fundamentales y Relaciones Laborales, p.29.

¹³⁷Distinción efectuada por Palomeque López y Alvarez de la Rosa, en “Derecho del Trabajo”. Décima Edición. Ed. Centro de Estudios Ramón Arses S.A.

¹³⁸Ex Cám. Civ. 1° de la Capital, 11/6/37, Fallo N° 5697, “Monteferrario, Dante c/ Hogg y Cía. David”, L.L. T° 1938-11, pág. 1191, citado por Ernesto E. Martorell, en La procedencia de la indemnización por daño moral ante la ruptura abusiva del contrato de trabajo, en T. y S.S. T° 1982, pág. 758.

¹³⁹C.N.A.Tr., en pleno, “Katez de Echazarreta, Catalina c/ ENTEL”, D.T. T° 1971 pág. 814.

de despido, y obligándolo a la realización de un acto de desagravio para el trabajador, con lo cual la reparación se ubicó, mas bien, en la sanción a la conducta abusiva del autor del daño (art. 1071 CC).

Esta posición de la jurisprudencia se compadece, como sostiene Mosset Iturraspe¹⁴⁰, en tratar la reparación del daño moral como pena y no como resarcimiento, al medírsela en atención al obrar reprochable del agente y no a la intensidad del daño moral causado. Por ello, no debe perderse de vista que, si bien la gravedad de la falta debe tenerse en cuenta para valorar el daño moral, no puede erigirse como la única razón del acogimiento o del rechazo de la pretensión indemnizatoria, ni el factor principal de la determinación de su cuantía.

Una evolución en la jurisprudencia reconoció que pueden verificarse incumplimientos mas allá de la lesión provocada por la pérdida del empleo al momento de la desvinculación, como así también durante la ejecución del contrato de trabajo que excepcionalmente se encuentran también tarifados y que en general no reciben previsión laboral alguna. En estos casos al no estar normativamente prevista una solución en la ley laboral, la misma debe surgir del régimen de responsabilidad contractual del Código Civil (art. 520), para lo cual deberá tenerse en cuenta la índole del hecho generador de la responsabilidad y las circunstancias del caso, con lo cual se admitió que la responsabilidad puede ubicarse también dentro del contrato, según la forma y modo que se produzca la acción dañosa.

De ese modo, si bien, a los efectos de la fijación del quantum reparatorio, debe tenerse en cuenta la índole del hecho generador de la responsabilidad, no debe omitirse el carácter resarcitorio del daño moral y la entidad del sufrimiento causado¹⁴¹.

5.1.3. La valuación del daño moral en nuestros tribunales

Sin duda el daño moral constituye un efector complejo tanto para establecer su existencia, como para fijar su reparación.

En general, los pronunciamientos judiciales, siguiendo las pautas sentadas en la doctrina del plenario Vieites¹⁴², han sostenido que el daño moral no requiere de una **prueba directa de su existencia** y entidad ya que se manifiesta in re ipsa, es decir por la propia calidad de la conducta y la condición del afectado que permiten inferir la trascendencia del agravio espiritual padecido. Tal criterio dota a los jueces de amplitud decisoria para la valoración del daño moral.

Sin embargo, en esa valoración, siguiendo un criterio reiterado de la Corte Suprema, debe prescindirse de que la víctima haya experimentado o no un daño patrimonial, y si así ocurriese, la indemnización que se establezca no debe guardar una proporción

¹⁴⁰Jorge Mosset Iturraspe, Responsabilidad por daños. Tomo V El Daño Moral. Ed. Rubinzal Culzoni, p. 220.

¹⁴¹CSJN M 802 XXXV “Mosca, Hugo c/ Pcia de Bs As s/ daños y perjuicios” 6/3/07 Fallos 330:563. (Del voto de los ministros Lorenzetti, Maqueda, Zaffaroni, Highton de Nolasco).

¹⁴²“Vieites, Eliseo c. Ford Motor Argentina, S. A.”.Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo, en pleno. 25/10/1982.

o equivalencia con este, ya que la reparación al daño moral tiende a indemnizar la lesión a intereses extrapatrimoniales de la persona, con prescindencia de que contemporánea o sucesivamente haya experimentado por tal hecho o acto un daño patrimonial. “El daño moral tiene carácter resarcitorio y no tiene necesariamente que guardar relación con el daño material, pues no se trata de un accesorio de éste”¹⁴³. Mas aún, la procedencia de la reparación por daño moral ha sido reconocida en ausencia de la existencia de daño material, por tratarse de un resarcimiento autónomo, donde la indemnización a la que se hace acreedor el damnificado alcanza a los padecimientos y molestias que debió soportar como consecuencia de las características del evento dañoso y del tratamiento al que fue sometido, siendo el único requisito para su procedencia la comprobación del hecho dañoso que originó la pretensión¹⁴⁴. Otra de las cuestiones vinculadas al tema, es establecer cómo se repara el daño moral. Como regla general sabemos que por su naturaleza, el dolor, la angustia, la frustración, el desequilibrio emocional, en definitiva, cualquier modificación disvaliosa del espíritu, que por la repercusión que tal minoración determina en el modo de estar de la víctima, con resultado, siempre, anímicamente perjudicial¹⁴⁵, no son bienes que tengan un valor en dinero y que difícilmente la víctima pueda volver a encontrarse en la misma situación que se encontraba antes de producirse el daño, cualquiera sea el monto que se asigne a la reparación.

Sin embargo, aún teniendo bien en claro, que el daño moral no se borra ni desaparece con el dinero, y que “*el dinero y la moral representan a menudo principios antitéticos, por lo que el espíritu se resiste en principio a traducir los sentimientos en moneda constante y sonante*”¹⁴⁶, éste desempeña una función de “satisfacción”¹⁴⁷, al actuar en calidad de sustituto del daño moral.

Como lo señalara el Dr. Guibour en su voto en el plenario “Vieites”, mencionado, el dinero ha sido ideado como un denominador común de los valores, y no puede negarse que algunos goces espirituales se ven facilitados por éste. De ese modo, agrega el magistrado, que, si la víctima del daño moral recibe una indemnización pecuniaria, será ella misma la que elegirá en que forma la invertirá, de acuerdo con su propia escala de valores (o de urgencias) para compensar la pérdida sufrida. En

¹⁴³CSJN “Bonadero Alberdi de Inaudi C/ Ferrocarriles Argentinos” 16/VI/88. “P., F. F. c. Empresa Ferrocarriles Argentinos”, 24/08/1995. “Sitjá y Balbastro, Juan c/ Pcia de La Rioja s/ daños y perjuicios” 27/5/03 Fallos 326:1673. “Mosca, Hugo A. c. Provincia de Buenos Aires y otros”, 06/03/2007.

¹⁴⁴CNAT Sala III Expte n° 24832/99 sent. 84779 30/4/03 “Arellano, Julio c/ Curtarsa Curtiembre Argentina SA y otro s/ despido” (Porta.- Guibourg.-); CNAT Sala X Expte n° 6884/00 sent. 14070 15/12/05 “Madrid, Pablo c/ Ingotar SA y otro s/ accidente acción civil” (Scoti.- Corach.-)

¹⁴⁵Definición de las II Jornadas Sanjuaninas de Derecho Civil. 1984

¹⁴⁶Voto del Dr. Guibourg en “Vieites, Eliseo c. Ford Motor Argentina, S. A.”. Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo, en pleno. 25/10/1982.

¹⁴⁷R.V. Ihering (Euvres choises, t. II, p. 157) citado por Jorge Mosset Iturraspe, en Responsabilidad por daños. Tomo V El Daño Moral. Ed. Rubinzal Culzoni, p. 202

otras palabras, en términos de Maslow¹⁴⁸, el daño como contingencia en la vida de una persona, provoca una lesión que se traduce en una necesidad que sólo ella puede determinar cómo satisfacerla, desde que esa necesidad responde a su propia jerarquía o escalón en su pirámide de necesidades.

Hay otros que consideran que de lo que se trata, teniendo en cuenta que nunca se puede retrotraer las cosas a su estado anterior, es de sustituir un bien por otro, de modo tal de permitirle al afectado ciertos goces espirituales para mitigar su espíritu dañado, quedando en el marco de su discrecionalidad la elección de esos bienes, de los cuales podrá disponer a partir de la indemnización. A esto le llaman “placeres compensatorios”, o también el “precio del consuelo”, pero sea cual fuere el fundamento adoptado, la reparación dineraria es la solución.

De todos modos, el mayor problema lo constituye, sin duda, determinar el valor que representa ese daño en términos dinerarios. Estimar, apreciar, valorar el daño moral, asignarle un valor económico, es la cuestión mas compleja, y quizás por ello, a pesar de los lineamientos señalados, tal complejidad se evidencia en un mosaico de soluciones jurisprudenciales, que ha variado su solución ya sea equiparando la valuación del daño moral a las indemnizaciones tarifadas previstas en el ordenamiento laboral, o mediante la remisión a porcentajes respecto de ellas¹⁴⁹, dando como resultado que situaciones semejantes (aunque nunca iguales) hayan sido tratadas y valoradas por los tribunales en forma harto diferente, provocando inevitablemente falta de certeza y conspirando contra el valor seguridad, que ha llevado a Mosset Iturraspe¹⁵⁰ a calificar a ésta situación como “escandalosa” .

A modo de ejemplo podemos citar: **Daño moral fijado en un porcentaje del daño material:**

“Suárez, José Miguel c. Pedro Petinari e Hijo S.A.”, (CNAT, Sala IV, 21/09/07), se fijó el daño moral en un 20 % del daño material. "De Souza Julio Antonio c/Alto Paraná S.A. y otro s/ Accidente-Acción Civil"(CNAT, Sala IX, 10/05/07), se fijó el daño moral en un 20 % del daño material.

Daño moral equivalente a indemnización por despido agravada:

“Veira, Mónica P. c. Editorial Perfil S.A.”, (CNAT, Sala III, 12/07/07) y “Almazán,

¹⁴⁸La pirámide de Maslow es una teoría psicológica propuesta por Abraham Maslow en su obra: Una teoría sobre la motivación humana (A Theory of Human Motivation) de 1943, que posteriormente amplió. Maslow formula en su teoría una jerarquía de necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas, los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados.

¹⁴⁹Este es el criterio considerado en la Ley 26.773, “Régimen de ordenamiento de la reparación de los daños derivados de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales”, que en su art. 3º, prevé, sin referencia expresa al daño moral, pero doctrinaria y jurisprudencialmente considerado como tal, que el damnificado o sus derechohabientes recibirán, además de las indemnizaciones tarifadas previstas en el Régimen de Riesgo de Trabajo, una indemnización adicional de pago único en compensación por cualquier otro daño no reparado por las fórmulas allí previstas, equivalente al veinte por ciento (20 %) de esa suma. Inclusive, se establece un piso reparador por éste concepto, en los casos de muerte o incapacidad total.

¹⁵⁰Mosset Iturraspe, Jorge. Responsabilidad por DañosIV-196

Alejandra c. Atento Argentina S.A. y otro”, (CNAT, Sala III, 16/05/08). Se tuvo en cuenta la indemnización establecida en la LCT para los casos de despido por causa de matrimonio o de embarazo, fijándolo, en consecuencia en un año de salarios.

“**Bohmecke Heidemarie c/Teletech Argentina SA s/despido**”, (CNAT, Sala IX, 07/03/ 2016). Reparación por discriminación que se fijó, a falta de una norma específica prevista para determinarlo, en la fórmula contenida en el art. 182 L.C.T. (despido por embarazo)

Daño moral equivalente a indemnización por despido:

“M., C. c. D., A. M. y/u otro” (Juzgado de 1ª Instancia del Distrito en lo Laboral de 5ª Nominación de Rosario, 22/06/07), caso de despido discriminatorio contra un travesti. “Salvatierra Ricardo Diego c/ Terlizzi S.A. s/ despido” (CNAT, Sala IX, 21/10/14). Reparación por acoso laboral equivalente al pago de un año de remuneraciones y expresado a valores del distracto.

En estos casos, como otros tantos a los que se recurriera a criterios semejantes para la determinación del daño moral, evidentemente se incurre en la fijación de un parámetro indemnizatorio tarifado y matemático, que tiene como base, la cuantía del salario. Con esta solución simplista, lo que se logra es calificar a esos valores lesionados del trabajador en función de su salario, lo cual lejos de no ser de ningún modo representativo del daño, importa considerar que unos trabajadores sean mas dignos que otros en función de ello, al tiempo de evidenciar una tremenda paradoja, al concedérsele al damnificado una reparación esencialmente “extratarifaria” basada en la tarifa.

En estos casos, como otros tantos a los que se recurriera a criterios semejantes para la determinación del daño moral, evidentemente se incurre en la fijación de un parámetro indemnizatorio tarifado y matemático, que tiene como base, la cuantía del salario. Con esta solución simplista, lo que se logra es calificar a esos valores lesionados del trabajador en función de su salario, lo cual lejos de no ser de ningún modo representativo del daño, importa considerar que unos trabajadores sean mas dignos que otros en función de ello, al tiempo de evidenciar una tremenda paradoja, al concedérsele al damnificado una reparación esencialmente “extratarifaria” basada en la tarifa.

5.1.4. Alternativas para valorar el daño moral

Teniendo en cuenta algunos de los parámetros jurisprudenciales analizados y considerando demás elementos circunstanciales, podemos acercarnos a la solución de la cuestión que analizamos.

En este sentido, no podemos dejar de considerar también, las pautas previstas en el nuevo Código Civil y Comercial, que proporciona una directiva precisan respeto a cómo el Juez deberá cuantificar económicamente este tipo de daño.

El Código Unificado, no se refiere ya al “daño moral”, sino al “daño no patrimonial o extra patrimonial” que tiene por objeto a la persona misma (art. 1737), adoptando

una postura que central en el nuevo sistema de derecho privado, que es la tutela de la persona humana, reconociéndose la afectación de la integridad espiritual, como consecuencia de un hecho ilícito, resarcible.

El art. 1738 CCC¹⁵¹, se refiere concretamente al derecho a esta reparación, en cuanto comprende las consecuencias que emanan de la afectación de determinados bienes jurídicos que merecen especial tutela, como son los personalísimos de la víctima (integridad personal, salud psicofísica, afecciones espirituales legítimas, y las que resultan de la interferencia del proyecto de vida). En todos los casos, asegura que la reparación debe ser plena (art. 1740 CCC), debiendo restituirse la situación el damnificado, a la misma en que se encontraba antes de ocurrido el hecho.

Por su parte, el art. 1741 CCC¹⁵², si bien, solo alude a la legitimación para efectuar el reclamo, de su contenido pueden extraerse pautas interpretativas para la cuantificación del daño, sobre todo cuando en su última parte establece “. . . El monto de la indemnización debe fijarse ponderando las satisfacciones sustitutivas y compensatorias que pueden procurar las sumas reconocidas”. Las satisfacciones sustitutivas y compensatorias a las que se refiere la norma aluden al denominado “precio del consuelo”, al que ya hiciera referencia, que procura "la mitigación del dolor de la víctima a través de bienes deleitables que conjugan la tristeza, la desazón o las penurias", de modo de permitirle a la víctima acceder a gratificaciones que conforten el padecimiento, le brinden alivio, gozo, alegría y descanso de la pena.

En definitiva, como se dijera en “**Vieites**”, el daño moral no requiere de una prueba directa de su existencia y entidad, por lo que su determinación y cuantía forman parte del arbitrio judicial, tal lo reproduce el antiguo adagio latino, “*quae a lege non sunt determinata iudice discretione committuntur*”. Claro que ello no quiere significar que no deba determinarse en qué consistió el daño, ya que el ejercicio de esa facultad jurisdiccional por parte de los magistrados no los excluye del deber de fundar los pronunciamientos, debiendo siempre dar las razones que justifiquen la fijación de la indemnización¹⁵³, básicamente, porque sobre la determinación concreta del daño éste podrá ser “apreciado”.

Y como el precio del daño moral es su reparación, para poder determinar ésta es necesario un análisis del objeto, que, por su dificultad, no puede hacerse por los

¹⁵¹Art. 1738: “ La indemnización comprende la pérdida o disminución del patrimonio de la víctima, el lucro cesante en el beneficio económico esperado de acuerdo a la probabilidad objetiva de su obtención y la pérdida de chances. Incluye especialmente las consecuencias de la violación de los derechos personalísimos de la víctima, de su integridad personal, su salud psicofísica, sus afecciones espirituales legítimas y las que resultan de la interferencia en su proyecto de vida”.

¹⁵²Art. 1741: “Indemnización de las consecuencias no patrimoniales. Está legitimado para reclamar la indemnización de las consecuencias no patrimoniales el damnificado directo. Si del hecho resulta su muerte o sufre gran discapacidad también tienen legitimación a título personal, según las circunstancias, los ascendientes, los descendientes, el cónyuge y quienes convivían con aquél recibiendo trato familiar ostensible. La acción sólo se transmite a los sucesores universales del legitimado si es interpuesta por éste. El monto de la indemnización debe fijarse ponderando las satisfacciones sustitutivas y compensatorias que pueden procurar las sumas reconocidas”

¹⁵³CSJN “L., E. A. y otros c. Nestlé S.A.”. 01/04/1997

mecanismos habituales, sino que deberá recurrirse a otros que le permitan al juez a través de distintos procesos de razonamiento, hacer esa identificación, valuar el daño, y fijar su reparación.

De lo que se trata, es reconocer en primer lugar, como hecho indemnizable, el impacto que la lesión a ese derecho o interés haya provocado en el sujeto dañado, teniendo en cuenta también para ello, las circunstancias personales de la víctima, sus proyecciones de vida, etc., para luego valuar ese daño.

Las presunciones hominis, o presunciones judiciales, nos permiten presumir o inducir, teniendo por acreditado un hecho dañoso, la existencia del daño moral, lo cual responde al criterio de la Corte Suprema de Justicia mencionado, en el sentido de que el daño moral, por su índole espiritual debe tenérselo configurado por la sola producción del evento dañoso, ya que, por la naturaleza de la agresión padecida, se presume inevitable la lesión de los sentimientos¹⁵⁴. Como sabemos, este razonamiento responde a un proceso inductivo y no deductivo, por lo que nos podrá dar por resultado solo una probabilidad, pero esta probabilidad es precisamente a la que se refiere la jurisprudencia plenaria mencionada y sobre la cual deberá trabajarse la reparación.

A partir de la conclusión que tiene por reconocido el daño moral, a los efectos de la determinación del “quantum” de la indemnización, podrá apelarse a otro razonamiento lógico, pero esta vez, deductivo. Mosset Iturraspe¹⁵⁵ nos dice que, “el reconocimiento del daño y su reparación está íntimamente relacionado con la conciencia media de un pueblo” y agrega que “El daño moral se infiere o deduce de situaciones determinadas que, para el hombre medio de una comunidad y sin un tiempo, son productoras o causantes de sufrimiento”. Podrá hacerse entonces, una ponderación de los esos intereses y valores lesionados en relación con esa conciencia media de la sociedad (premisa general), teniendo en cuenta las circunstancias personales que rodean al sujeto dañado (apreciación subjetiva), no sólo desde el punto de vista laboral, sino también social y familiar. Es decir, pasamos de la valoración lógica de las consecuencias del hecho dañoso en un hombre medio, al impacto que provoca en el sujeto real, de lo general a lo particular, de lo abstracto a lo concreto.

Otra forma de arribar también a ese resultado es efectuando una valoración por “comprensión”, como forma de conocimiento analógico. A partir de nuestras propias vivencias podemos comprender la situación de que se trata desde la perspectiva de los demás. Carlos Cossio¹⁵⁶, desde su teoría Ecológica del Derecho quería significar, que los sujetos del derecho no son meros sujetos jurídicos ideales, sino personas, seres humanos reales, respecto de los cuales debía ser comprendido el derecho. De

¹⁵⁴CSJN M 802 XXXV “Mosca, Hugo c/ Pcia de Bs As s/ daños y perjuicios” 6/3/07 Fallos 330:563. (Del voto de los ministros Lorenzetti, Maqueda, Zaffaroni, Highton de Nolasco).

¹⁵⁵Mosset Iturraspe, Jorge. Responsabilidad por Daños IV-196

¹⁵⁶Carlos Cossio, “La teoría ecológica del derecho y el concepto jurídico de libertad”. Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1964. P.71

ese modo, es posible reconstruir la acción ajena, como una posible acción propia, en algún contexto imaginario, en el que se encontraba la víctima del daño. De lo que se trata, es de imaginar qué haría, cómo actuaría, qué sentiría, si me encontrara en el lugar del sujeto que trato de comprender.

Y si bien, comprender al otro puede no ser totalmente neutral porque “el intérprete lo ve teñido desde el prisma de la propia personalidad”, ya que nadie puede ponerse literalmente en el lugar del otro, no es menos cierto, que puede lograrse una gran aproximación a una valoración del perjuicio sufrido por la víctima, ya que por tratarse lo valorado, de un hecho absolutamente subjetivo, difícilmente se podría acceder de otro modo, que no sea a través de éstas formas de conocimiento, a una certeza verificable empíricamente del daño, ni a una ecuación que refleje su dimensión en términos dinerarios, sino sólo al resultado alcanzado a través de éstas formas de conocimiento.

En definitiva, el precio para compensar la pérdida sufrida será puesto por el propio damnificado, quien reclamará el monto reparatorio que considere de valor suficiente. La valoración de la justicia de esa pretensión será del juez, quien teniendo en cuenta las pautas señaladas precedentemente, determinará si el monto reclamado es justo.

5.1.5. Conclusión

En general, como lo señalara al comienzo las cuestiones más vinculadas con la reparación el daño moral, son aquellas acciones que lesionan directamente, la integridad de la persona humana, como ser la discriminación, el acoso sexual y el acoso moral o "mobbing"

No hay duda, que, al configurarse tales hechos, por el empleador, éste transgrede derechos personalísimos del trabajador que el derecho civil ampara en su condición de ser humano.

Es por ello, que los ilícitos laborales que dan derecho a una reparación tarifada, como es el despido, no debe mitigar las consecuencias del daño moral sufrido por el trabajador, ni su percepción ser entendida como excluyentes de la responsabilidad civil del empleador.

En este sentido, debe entenderse también, que la aplicación del Derecho del Trabajo a una relación jurídica determinada no puede excluir de su aplicación a todas aquellas normas que integran el resto del ordenamiento jurídico y que como tales se aplican a todos los ciudadanos, y más aún, cuando se trata de derechos humanos, respecto de los cuales debe prevalecer la más favorable, porque antes de ser trabajador, se es hombre.

Por ello, la reparación del daño moral no puede encontrar el límite de la tarifa, cuando éste excede el objeto de la misma.

La determinación y cuantificación del daño moral para que la víctima tenga su justa reparación, no debe ser consecuencia de un “voluntarismo judicial”, sino de una efectiva tarea del juez laboral, preocupado porque los derechos se realicen.

Así, como los albañiles de la Isla de Lesbo, de los que hablaba Aristóteles, usaban reglas flexibles de plomo para medir las modulaciones del objeto y sin perder sus medidas se acomodaban a las sinuosidades de la cosa, el juzgador debe conocer el escenario donde el hombre despliega su actividad, para comprender su conducta, los sentimientos, hechos o circunstancias que fueron marcando la personalidad de sus protagonistas, bajo la guía de la ley, como la mejor forma de ejercer la virtud de la equidad, que no es otra cosa que lo justo “in concreto”. Porque, en definitiva, el resultado de ese trabajo se plasma en la sentencia, que mas allá de sus efectos concretos sobre los litigantes, por la naturaleza de los derechos en juego, debe erigirse en garantía de paz social, desde que el Derecho del Trabajo es un instrumento para lograrla.

5.2. Modalidades de contratación en la administración pública. La locación de servicios

Autor: Abog. Claudia Salvatierra

5.2.1. Introducción

Las instituciones jurídicas que, por contraste, permiten singularizar el régimen jurídico de la función pública y estudiarla como un sistema de empleo diferenciado, son las comunes de la locación de servicio y del contrato de trabajo, con lo cual el empleo público, no es ni locación de servicios, ni contrato de trabajo, es empleo público.

Sin embargo, desde la entrada en vigencia de la LCT, se admitió la aplicación de ésta a los dependientes de Estado nacional, provincial o municipal, cuando por acto expreso se los incluyera en la misma o en el régimen de las convenciones colectivas de trabajo (art. 2º, inc. a LCT).

El hecho de la aplicación de la LCT no significa una mutación del ámbito del derecho público dentro de cual se da la relación de trabajo, sino solo que ése ordenamiento ha asumido una norma de derecho privado, que ha incorporado dentro de su propio régimen. Por ello, los trabajadores a los cuales se les aplica la LCT, no dejan de ser empleados públicos. Ahora bien, en nuestro país, desde los años 80, comenzó a aparecer una tercera forma de contratación de trabajadores por el Estado, excluidos tanto del régimen de la administración pública como del Derecho del Trabajo: son los trabajadores incorporados a través de un contrato de locación de servicios¹⁵⁷.

Este tipo de contratación, en la generalidad de los casos, es de carácter excepcional y debe cumplir una serie de recaudos contemplados en los regímenes que lo admiten. Sin

¹⁵⁷En el ámbito nacional, el Decreto 92/95 (modif. por el Dec. 1184/91) faculta a contratar a las personas necesarias para la realización de aquellas actividades que complementen las competencias propias de cada jurisdicción a través de contrato de locación de servicios. Las contrataciones que se realicen tendrán por objeto la prestación de servicios especializados técnicos o profesionales (art. 1º).

embargo, en los hechos, éstas contrataciones no responden a la necesidad de satisfacer exigencias ni extraordinarias ni temporarias¹⁵⁸, que de existir podrían hacerse a través del régimen de contrataciones por tiempo determinado de la administración pública que está previsto en muchos regímenes (tengamos en cuenta que por nuestro sistema federal de gobierno cada provincia tiene su propio régimen de la función pública), sino que por diversas razones, el Estado contratante no tiene el propósito de someter a las personas así contratadas al régimen de empleo público.

El problema que se plantea, entonces, es el encuadramiento legal de este tipo de contrataciones. En la práctica importan una prestación de servicios idéntica a la de los trabajadores vinculados por un contrato de empleo público permanente y en régimen de estabilidad, pero no reúne los requisitos de forma exigidos para éste, ni tampoco los de fondo que eventualmente legitimarían una contratación temporal, ni están precedidas del acto expreso que podría llevar a su inclusión en el ámbito de aplicación de la legislación laboral, en virtud de lo dispuesto en el inc. a) del art. 2º LCT.

5.2.2. Antecedentes jurisprudenciales

La jurisprudencia ha tenido una evolución en este tipo de contrataciones, que merece ser analizada. Ante los primeros casos que se presentaron, los tribunales del trabajo rechazaron los reclamos de los trabajadores contratados de ese modo, por considerar que se trataba de cuestiones regidas por el Derecho Administrativo. Sin embargo, a partir del caso “Deutsch, Noemí c. Municipalidad de la Capital” (4/09/84), la CSJN, consolidando la doctrina anticipada en antecedentes similares, consideró que cuando el estado contrata los servicios de personas (en el caso se trataba de actividades artísticas) para funciones no previstas en el cuadro de la administración ni en el presupuesto, sin horario, oficina, jerarquía ni sueldo, corresponde la aplicación de derecho común, ya que la sola circunstancia de que en la redacción de los contratos

En el ámbito de la provincia de Santiago del Estero, la situación del personal no permanente se encuentra contemplada en el art. 5 inc. c) (Personal Transitorio) del art. 173 de la Ley 5642 (Estatuto del Personal Civil de la Administración Provincial). El art. 174 establece que el Personal Temporario cuya vinculación se formaliza por un contrato individual de locación de servicios; tendrá derecho a la percepción de las siguientes remuneraciones: 1-Sueldo Básico, Adicionales y todo otro beneficio que se establezcan contractualmente y siempre que se encuentre contemplado en la presente Ley. 2-Bonificación por Antigüedad, conforme a lo establecido en la reglamentación del Artículo 3 de la presente Ley. 3-Sueldo Anual Complementario: aun cuando no se estipule contractualmente. 4-Asignaciones Familiares: aun cuando no se estipule contractualmente. Las remuneraciones de este personal se incrementarán en el porcentaje correspondiente a cargos similares o más aproximados de la planta permanente.

¹⁵⁸Decreto 1421/02. El personal contratado por tiempo determinado solo puede ser afectado a la realización de actividades de carácter transitorio, que resulten necesarias para complementar el ejercicio de las acciones y competencias asignadas a cada jurisdicción o entidad descentralizada y estarán referidas a la prestación de servicios, asesoramiento técnico especializado, coordinación y desarrollo integral de programas de trabajo y/o proyectos especiales o para atender incrementos no permanentes de tareas. (art. 92 inc.a)

[...] no se haya manifestado en forma expresa la sujeción del convenio al ámbito del Derecho Laboral, no significa necesariamente que deban aplicarse las normas el Derecho Público [...] máxime cuando de los términos pactados resulta que se excluía al apelante de los beneficios sociales y previsionales de que gozan los agentes de la administración.

De ése modo, la Corte, deja bien en claro, que teniendo en cuenta las características de la prestación (en el caso distinta a la de los agentes públicos), corresponde la aplicación de la LCT, considerando que la ausencia de un acto expreso en los términos de art. 2º in a) LCT, no importa la aplicación automática del Derecho Público, cuando es claro a través del contrato, la intención de la administración de excluir de su régimen al trabajador.

En “Zacarías, Anibal y otros c/ Caja Nacional de Ahorro y Seguro” (1987), la Corte continúa en ésa línea, y entendió que la suscripción de contratos excluyendo a los trabajadores del régimen de empleados de la institución, pero reconociéndoles derechos tales como licencias, sueldo anual complementario, asignaciones familiares y beneficios de la seguridad social y la previsión social, así como la relación de una subordinación técnica, jurídica y económica, pudo haber constituido en sí misma una de las diversas formas de incluir a los dependientes en el régimen de la ley de Contrato de Trabajo según el inciso a, del art. 2º de ésta última. De este modo, también considerando las características de la prestación (en el caso iguales a la de los agentes públicos), admite que ese consentimiento del empleador, puede considerarse como un acto de suficiente entidad para equiparlo con el requerido por la LCT para su incorporación a ése régimen.

Un año más tarde, la Corte en “Bolardi, Irraul Guillermo c/ Estado Mayor General del Ejército - Instituto Geográfico Militar” (27/12/1988), dejó bien en claro que la solución de cada caso en particular, está condicionada por la naturaleza de la vinculación del actor con la demandada y requiere, en consecuencia, el examen de la legislación que rige a ésta y de la conducta desarrollada por las partes durante la vinculación, en los casos en que la administración se encuentra facultada a contratar personal que carezca de estabilidad. Consecuentemente, consideró que en el caso carecía de sustento la alegación de la demandada de que la relación que la vinculó con el actor surgía de un convenio de duración limitada si la relación laboral se extendió, sin solución de continuidad, durante veintitún años.

Al año siguiente (28/02/89), en el caso “Gil, Carlos Rafael c/ UNT”, el máximo tribunal considera inaplicable la doctrina de “Deustch”, al no tratarse en el caso, de una prestación de servicios sin horario, oficina, jerarquía ni sueldo, como lo era en el mencionado caso, y contrariamente sostiene que la celebración y renovación de contratos a plazo no supone la configuración del acto expreso de inclusión exigido por el inc. a, el art. 2º de la LCT. En definitiva, a Gil no se le aplica ninguno de los dos regímenes, es decir, ni el de empleo público, ni de contrato de trabajo, sino la modalidad bajo la cual fuera contratado. Además, en éste fallo se establecen dos cuestiones importantes a considerar: limita la revisión judicial de las formas

de contratación por el Estado y la consecuente desvinculación, por considerar que se tratan de decisiones de política administrativa, vedando el control de los actos administrativos a los aspectos vinculados a su legitimidad, y aplica la teoría de los actos propios a la aceptación del trabajador de la forma de contratación y sus pertinentes prórrogas.

Luego de “Gil”, la CSJN agregó en “Galiano c/ BND” (22/8/89) que el eventual carácter permanente de las tareas asignadas a quien fue designado como agente transitorio no importa borrar el título que dio origen a su nombramiento, el que por estar sujeto a plazo, fenece cuando aquel expira.

Con éstos antecedentes, dos años más tarde, en “Leroux de Emedé c/ MCBA” (30/04/91), la CSJN ratificó la doctrina de “Gil” y negó la aplicación de la LCT a la relación denunciada por la trabajadora, al considerar que la contratación en un régimen específico –que admite la contratación temporaria- distinto al del personal de planta permanente, impide interpretar que se haya producido el acto expreso de inclusión reclamado por el inc. a, del art. 2º LCT, pues de los términos de la contratación resulta evidente que no fue voluntad de la administración incluir a la empleada en el sistema de la Ley de Contrato de Trabajo.

En definitiva, a los efectos de aplicar una u otra posición, se tiene en cuenta a quien se le imputan las conductas: si la aceptación y consentimiento de la modalidad prestacional se le imputa al empleador (doctrina de “Zacarías”), ésta es considerada como una forma de expresar la inclusión en la LCT. Si éstas le son adjudicadas al trabajador en cuanto a sumisión a un régimen específico (“Gil” y “Leroux de Emedé”), no corresponde su inclusión en el régimen especial.

Mas allá del juicio de valor que esto merezca, como lo señala Ackerman¹⁵⁹, es interesante observar que en ningún caso la CSJN plantea, ni deja abierta la posibilidad de aplicar la legislación estatutaria, ya que en todos los supuestos el debate gira en torno a la inserción de la situación contractual en el Derecho del Trabajo o en el Derecho Civil y la opción por este último se fundó ora en la inexistencia de acto expreso de inclusión, ora en la voluntad de las partes.

La Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo, ya en este milenio, en general, admite la existencia de una irregularidad en el tipo de contrataciones que analizamos. Sin embargo, aun reconociendo esa irregularidad, con fundamento en la doctrina del caso “Leroux de Emedé”, algunas salas de la Cámara Nacional de Apelaciones insisten en sostener que éste tipo de contratación no puede ser entendida como declaración de voluntad de la administración de celebrar contratos de trabajo por vía del art. 2º inc.a) LCT, sin analizar las características de la prestación, y al igual que en la jurisprudencia de la Corte, tampoco se abre la posibilidad en el debate, de su incorporación al régimen público.

Sin embargo, como excepción a esta regla, la Cámara a través de algunas de sus salas ha introducido un profundo debate sobre el tema que merece repasar.

¹⁵⁹ACKERMAN, Mario. Tratado de Derecho del Trabajo T. I

Así, la Sala III de la CNAT, en “González Carrasco, Eliana V. c. Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos y otro” (22/08/2005), un caso de infracción a los límites legales, el tribunal examinó la naturaleza de los servicios prestados por la actora (semejantes a los del personal de planta) y la forma de contratación y sostuvo que si la Administración Pública recurre a una modalidad no prevista en la norma convencional invocada (contratos), y si éstos tienen por causa el requerimiento de servicios que no son transitorios ni estacionales o que, aun siéndolo, podrían ser cumplidas por el personal de planta permanente, dicha contratación carece de validez y el Poder Judicial debe ejercer el control de legalidad de las contrataciones del sector público. Agrega el fallo que la irregular contratación de la actora no es un motivo para negarle toda protección por su desvinculación, y hace aplicación directa del régimen de protección contra el despido arbitrario previsto en el régimen común. De éste modo el tribunal laboral, consideró que para el caso de empleados cuyos contratos no resultan válidos por no superar el test de legalidad (que constituye el límite de la discrecionalidad estatal en materia de contrataciones de personal) no corresponde la aplicación de la doctrina sentada por la CSJN en la causa “Leroux de Emede, Patricia c/ Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires” (30/4/91), sino la que emerge de los precedentes “Deutsch”, “Zacarías” y “Bolardi” que son los que mejor permiten interpretar la doctrina del Alto Tribunal en materia de personal contratado del Estado, a la luz de las garantías de la Constitución Nacional. Sin embargo el tribunal advierte que si bien es cierto que los contratados en infracción a los límites legales podrían tener derecho a ser incluidos en el régimen de empleo público, y a que se les aplicara el régimen de estabilidad absoluta que constitucionalmente se prevé para dicho ámbito, lo cierto es que si el empleado afectado por dicha irregularidad, cuya vinculación ha sido rescindida, solicita amparo jurisdiccional ante la Justicia del Trabajo, corresponde hacer aplicación del régimen de protección contra el despido arbitrario previsto en el régimen común.

La inaplicabilidad de la doctrina del caso “Leroux de Emedé”, también es sostenida por la Sala X de la CNAT, en “Motta, Beatriz I. c. Ministerio de Economía” (25/04/2005). El caso es analizado a la luz de la presunción del art. 23 LCT, por lo que, al no haber acreditado la demandada que los servicios prestados por la actora obedecieran a una relación de tipo "no dependiente.º bien, "no laboral", ésta se encontraba amparada por la ley de contrato de trabajo, en una vinculación de carácter permanente, que torna por lo tanto nula, tanto la cláusula de rescisión inserta en los formularios mediante los cuales se le fue prorrogando la prestación, como la posibilidad de acordar la disolución por mutuo acuerdo por vía privada, justificándose así la denuncia del contrato por parte de la dependiente (artículo 242, LCT). Además, el fallo se apoya en que la contratación irregular e la trabajadora, importa un fraude a la garantía constitucional de la estabilidad del empleado público, al no estar incluidos en la LCT (por estar vinculados con un ente estatal y no mediar un acto expreso de inclusión en la misma) y también carecer de la protección contra el despido arbitrario, situación que colisiona con el principio instaurado por el art. 14

bis de nuestra Carta Fundamental, el cual veda que el trabajador que se desempeñe en forma subordinada, carezca de algún tipo de protección frente a una cesantía incausada, calificando a éstos trabajadores como "parias"(del voto del Dr. Scotti). En un fallo de la Sala V, Çaballo, Jorge Víctor c/ Universidad de Buenos Aires” (23-04-07), el Dr. Zas en voto compartido con el Dr. Simón, también sostiene la aplicación analógica de las normas de la LCT. Pero lo más destacable de este fallo, es la posición asumida respecto de la posibilidad revisión judicial de las formas de contratación y la teoría de los actos propios expuestas como fundamento por la Corte en “Gil”, a las que hiciera referencia y que fueran alegadas por los recurrentes. En relación a la posibilidad de revisión judicial de las formas de contratación, afirmó que si bien, la decisión de recurrir a la contratación de personal constituye una facultad discrecional del Estado, es deber de los jueces controlar los actos de los otros poderes a fin de velar por el respeto de los derechos y garantías previstos en la Constitución Nacional y en los tratados internacionales con jerarquía constitucional (conf. arts. 31 y 75, inc. 22 CN.).

En cuanto a la aplicación de la teoría de los actos propios, argumentada por la Corte en el caso “Gil”, el Dr. Zas (vocal preopinante) sostuvo su rechazo, ya que por tales actos se admitiría la renuncia anticipada de derechos o garantías consagrados por normas de jerarquía constitucional, por lo que deben ser sancionados con una nulidad absoluta, por ser su objeto prohibido y violatorio del orden público (arts. 21, 872, 953, 1044 y conchs. del Código Civil), garantizándose de ese modo, que indefectiblemente se cumpla el fin perseguido por la norma constitucional, esto es, que el derecho atribuido por la misma nazca y sea efectivamente adquirido por su destinatario. Sin duda la consecuencia de tal razonamiento llevaba a la aplicación del régimen de empleo público, pero como en el caso el trabajador reclamó la aplicación de la LCT, el magistrado invocando los fundamentos expuestos por la Sala III en el caso “González Carrasco c. Ministerio de Economía”, consideró que correspondía aplicar el régimen de protección contra el despido arbitrario previsto en el régimen común.

Finalmente, diez días más tarde, la Corte abre un nuevo camino hacia a definición de este tipo de conflictos con “Madorrán, Marta C. c. Administración Nacional de Aduanas” (03/05/2007). Si bien, éste caso no se trata de una contratación a través de locación de servicios, sino en un planteo de inconstitucionalidad de una norma del CCT aplicable a la actora (empleada pública en virtud del art. 2º inc. a) LCT), por la cual se permitía la ruptura injustificada del vínculo por la empleadora, privándosele de su derecho a estabilidad, resulta significativo su resolución, para los supuestos que analizamos, en cuanto, la Corte abre una nueva línea y revaloriza la estabilidad de las contrataciones del Estado, aún en el marco de la LCT.

Como lo señala la Corte, en “Madorrán”, de lo que se trata es de establecer si la estabilidad relativa a la que es sometida la actora por el CCT (aplicable en virtud de lo dispuesto en el art. 2º inc. a) LCT) resulta compatible o no con la estabilidad del empleado público que prescribe el art. 14 bis de la Constitución Nacional. En tal

sentido, memora el Alto Tribunal, que el art. 14 bis al tutelar en forma especial al trabajo en sus diversas formas, comprende tanto al que se desarrolla en la actividad privada como pública y consagra derechos inviolables del trabajador, entre los que se encuentran la "protección contra el despido arbitrario" y la "estabilidad del empleado público", reconociendo así la existencia de diferentes grados de estabilidad en el empleo según el ámbito en que el trabajador se desempeña.

A partir de esa distinción, deja bien en claro, que la **estabilidad** a la que alude la Constitución Nacional y garantiza al empleado público es la llamada estabilidad "propia", esto es el derecho del trabajador público a no ser separado de su empleo sin causa justificada debidamente acreditada. Ello así, por ser ésta la contrapartida del ejercicio injustificado o incausado del poder de rescisión por parte de las autoridades, con él que se trata de evitar la arbitrariedad jerárquica o de la política partidaria en la organización burocrática estatal"(Fallos: 261:361, 366, considerando 11), respondiéndose de éste modo, a la tutela de la dignidad, atributo inherente a toda persona, además de centro sobre el que gira la organización de los derechos fundamentales de nuestro orden constitucional.

En apoyo de su posición, la Corte recuerda la doctrina del caso Berçaitz, donde se afirmará la categoría constitucional del siguiente principio de hermenéutica jurídica: *in dubio pro justitia socialis*. Las leyes, pues, deben ser interpretadas a favor de quienes al serles aplicadas con este sentido consiguen o tienden a alcanzar el "bienestar", esto es, las condiciones de vida mediante las cuales es posible a la persona humana desarrollarse conforme a su excelsa dignidad. Ello, se compadece con el principio de progresividad, mediante el cual el intérprete debe escoger dentro de lo que la norma posibilita, el resultado que proteja en mayor medida a la persona humana.

Por todo ello, sostiene nuestro máximo tribunal que si bien los derechos consagrados en nuestra Constitución no son absolutos y pueden ser reglamentados, esas reglamentaciones deben garantizar "el pleno goce y ejercicio de los derechos reconocidos por esta Constitución y por los tratados internacionales vigentes sobre derechos humanos"(Constitución Nacional, art. 75.23; "Vizzoti", cit., p. 3688) y no pueden desnaturalizar la efectiva aplicación de la estabilidad, por lo que su violación trae consigo la nulidad del acto que pone fin a la relación, amparado en una estabilidad relativa y que en el caso se trata de un convenio colectivo.

El rico contenido de la sentencia permite inferir, de algún modo determinadas consecuencias para situaciones, que, por no ser materia de la controversia, no fueron tratadas, pero que encuentran en sus fundamentos una marcada tendencia para cuando el tribunal debe considerarlas. Así, en cuanto a la sanción de nulidad del convenio colectivo en la resolución del presente caso, por las razones expuestas, va de suyo que semejante consecuencia, puede ser referida también a las contrataciones irregulares del estado a través de la locación de servicios y con ello, como se sostiene en "Caballo", garantizar que se cumpla el fin perseguido por la norma constitucional, esto es, que el derecho atribuido por la misma nazca y sea efectivamente adquirido

por su destinatario, con toda la plenitud que le reconozca la Constitución Nacional. Es así, que el 6 de abril de 2010, la Corte se expide en Ramos, José Luis c/ Estado Nacional (Min. de Defensa - A.R.A.) s/ indemnización por despido, en un caso de un contrato de locación de servicios del actor con la Armada Argentina, la que, si bien se encontraba autorizada legalmente por su régimen especial, para ése tipo de contrataciones, sin que ello genere derecho a indemnización por rescisión, se le limitaba la posibilidad de renovación de dichos contratos a un máximo de cinco años. A pesar de ésa restricción legal, el contrato de Ramos fue renovado por veintiún años, para no ser renovado más, por lo que reclamó que se le abone la indemnización prevista por el art. 245 de la LCT, salarios caídos y preaviso, sosteniendo que el tiempo de prestación de servicios, tuvo aptitud para generar una legítima expectativa de permanencia laboral que merecía la protección que el artículo 14 bis de la Constitución Nacional otorga al trabajador contra el despido arbitrario.

La Corte admitió los argumentos el actor evaluando que las tareas que el actor realizaba, no se correspondía con la excepcionalidad del régimen que se le pretendía aplicar (era calificado y evaluado anualmente, se le reconocía su antigüedad y gozaba de los servicios sociales de su empleador como los demás trabajadores), y que las sucesivas renovaciones de contrato (por veintiún años) importó una violación del plazo máximo previsto, por lo que consideró que la demanda utilizando figuras autorizadas legalmente para casos excepcionales, incurrió en una evidente desviación de poder que tuvo por objetivo encubrir una designación permanente bajo la apariencia de un contrato por tiempo determinado.

La C.S.J.N. introduce en “Ramos” la referencia a la existencia de una “desviación de poder”, para juzgar aquellas contrataciones de la administración que exceden las facultades legalmente concedidas, señalando que se trata de una conducta ilegítima que genera su responsabilidad frente al actor y justifica la procedencia del reclamo indemnizatorio. Sin perjuicio de ello, la C.S.J.N. deja bien en claro que la solución propuesta no significa que el mero transcurso del tiempo haya producido la modificación de la situación irregular del actor, por lo que no puede reclamar su reincorporación como ocurriera en “Madorran”, ya que éste había sido designado como empleado de planta permanente, como tampoco una reparación con fundamento en un régimen especial, ya que las partes no tuvieron intención de someter el vínculo a un régimen de derecho privado. Es así que, en relación a la reparación, encuentra la solución en el ámbito del derecho público y del administrativo y hace aplicación analógica del artículo 11 de la Ley Marco de Regulación del Empleo Público, para

reparar los perjuicios demostrados por el actor en este caso¹⁶⁰.

En la misma fecha que Ramos, la Corte dicta el fallo Sánchez, Carlos Próspero c/ Auditoría General de la Nación s/ despido. En el caso, el actor también había sido contratado para prestar servicios transitorios en base a la legislación que lo autorizaba para realizar programas de trabajo o proyectos especiales, y había obtenido de la Cámara Laboral una sentencia que le reconocía su derecho a ser indemnizado como lo solicitara. Sin embargo, si bien Sánchez denunció la realización de tareas comunes a los dependientes de la administración pública, la Corte consideró que ello no resulta suficiente, por sí solo, para demostrar la existencia de una desviación de poder para encubrir, mediante la renovación de sucesivos contratos a término, un vínculo de empleo permanente, ya que las tareas desarrolladas por el actor se correspondían con las facultades propias de la AGN¹⁶¹.

Por ello, considera que las circunstancias de este caso difieren sustancialmente de las discutidas y resueltas en el fallo “Ramos”, en la medida en que en este la actora no logró acreditar que la A.G.N. haya utilizado figuras jurídicas autorizadas legalmente para casos excepcionales con la desviación de poder consistente en encubrir una designación permanente bajo la apariencia de un contrato por tiempo determinado. De allí se concluye que, si no ha existido tal desviación de poder, no hay accionar ilegítimo de la Administración y por ende el consiguiente deber de reparar el daño, revocándose la sentencia de la Cámara Laboral que le reconociera a Sánchez la indemnización propia del derecho específico de trabajo.

A pesar del resultado adverso para el actor, gran parte de la doctrina rescata las consideraciones expuestas por la minoría en su disidencia (Dres. Fayt, Maqueda y Zaffaroni), que reconoce derecho al actor a una reparación, al considerar acreditado que el vínculo respondía a requerimientos propios de la actividad permanente, normal y regular de la demandada, dejando de lado el concepto de “desviación de poder” expuesto en “Ramos”, y reconociendo el derecho a la reparación por la ruptura intempestiva del vínculo en una situación en la que por la naturaleza de las tareas prestadas, el actor podía tener expectativa de continuidad.

Como conclusión de ambos fallos analizados precedentemente, que si bien tuvieron un resultado distinto a pesar de tratarse de casos semejantes puede señalarse dos cuestiones:

- La Corte analizó la desviación de poder como causa de la reparación, pero reduciendo su alcance al incumplimiento de la legislación sobre contratación

¹⁶⁰Ley 25.164 (art. 11, párrafo 5°), que prevé una indemnización de un mes de sueldo por cada año de servicio o fracción mayor de tres meses, tomando como base la mejor remuneración mensual, normal y habitual percibida durante el último año o durante el tiempo de prestación de servicios si éste fuera menor, debiendo adicionársele – dado el carácter intempestivo de la ruptura contractual-, una suma equivalente a la que se seguiría del periodo previsto en el párrafo tercero de dicha norma (antigüedad).

¹⁶¹La legislación nacional autoriza a la Auditoría a contratar profesionales independientes para desempeñar funciones específicas (art. 118, inc. b, de la ley 24.156)

de personal, de modo que así fue reconocida esa reparación en Ramos y no en Sánchez.

- Dejó bien en claro, que éstos trabajadores contratados bajo modalidad temporaria no pueden requerir su reincorporación luego de ser despedidos, en los términos del artículo 14 bis de la Constitución Nacional, basándose en argumentos de índole presupuestaria. Lo que ratificara luego en “Iribarne, Rodolfo Antonio c/Estado Nacional (Honorable Senado de la Nación)” (22/05/2012) y “Aude, María Candelaria c/Estado Nacional – Honorable Congreso de la Nación s/despido” (25/2/2014). -

Un año más tarde (19/04/2011), la Corte se expide en “Cerigliano, Carlos Fabián c. Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Unidad Polivalente de Inspecciones ex Dirección General de Verificación y Control”. Se trató de un caso semejante a los anteriores, en cuanto el trabajador había suscripto diversos contratos de locación de servicios con la demandada para la prestación de tareas como operario, los que se fueron renovando por varios años hasta que se le negó la posibilidad de trabajar.

La Cámara Nacional del Trabajo, a través de su Sala IV, expresó que no resultaba admisible sostener que la relación del empleo se hallara regida por la ley laboral común, lo que obstaba al progreso de la acción. Sin embargo, la Corte hizo una nueva aplicación del precedente “Ramos”, sobre todo en cuanto consideró la legítima expectativa de permanencia laboral que generaban las sucesivas contrataciones de prestación de servicios por tiempo determinado celebradas por el Estado.

Sostuvo la Corte, que en el caso, la norma administrativa invocada por la demandada para llevar adelante su contratación bajo ésa modalidad, no era eficaz en relación a las tareas desarrolladas por el actor, generando ésa expectativa de permanencia, de modo que se trataba de una desviación de poder, tal como se reconociera en “Ramos”, por la cual se encubrían contrataciones laborales de carácter permanente y por lo tanto merecía la protección que el artículo 14 bis de la Constitución Nacional otorga al trabajador contra el despido arbitrario.

Remarca el Alto Tribunal, que el mandato constitucional según el cual “el trabajo en sus diversas formas gozará de la protección de las leyes”, incluye tanto al que se desarrolla en el ámbito privado como público (Madorrán), y que el derecho a trabajar comprende, entre otros aspectos “el derecho del trabajador a no verse privado arbitrariamente de su empleo” (Vizzoti) y que en definitiva, ello alcanza a todos los trabajadores que se encuentran ligados con un vínculo con la Administración, ya seas ésta nacional, provincial o municipal.

Finalmente, la Corte vuelve a señalar, que el fuero competente era el Contencioso Administrativo de la ciudad Autónoma de Buenos Aires y no la justicia nacional del trabajo por tratarse; valga la reiteración, de un supuesto regulado por el derecho público administrativo y no por la ley del contrato de trabajo, pero que, ante el

estado del trámite y su contenido alimentario, autoriza a que continúe y finalice ante la Justicia Nacional del Trabajo.

5.2.3. Síntesis jurisprudencial

Recordemos el principio general en materia de atribución de régimen legal aplicable en materia de relaciones de trabajo: el régimen aplicable a una relación de trabajo lo determina el carácter de la persona que recibe la prestación (de derecho público o de derecho privado).

Como vimos, en algunos supuestos normativamente previstos, coexisten con trabajadores sometidos al régimen de empleo público, aquellos que prestan servicios al Estado a los que se les aplica el régimen de la LCT y los que son contratados a través de una locación de servicios.

Ahora bien, éste última modalidad de contratación, por su excepcionalidad y exclusión del régimen de empleo público, cuenta en la generalidad de los ordenamientos que la admiten, limitaciones en cuanto al objeto de la prestación.

No es mi intención entrar a juzgar la legalidad o no de este tipo de medidas, pero lo concreto es que en aquellas jurisdicciones donde estas contrataciones no estén autorizadas, o que autorizadas, excedan el objeto que las justifique, ya sea en su regulación o en su ejecución, por tratarse de un régimen que fuga del propio de la relación de empleo público, o como las califican los fallos que analizamos, “irregulares”, plantean, entonces, la cuestión de su encuadramiento legal.

Al respecto podemos efectuar las siguientes observaciones a la luz de los contenidos jurisprudenciales analizados:

- a. Son, como lo dijimos, contrataciones irregulares.
- b. La celebración y renovación de contratos a plazo, no supone la inclusión en el régimen de la LCT (acto expreso del inc. a, del art. 2º LCT), e importa la voluntad del Estado de no incluir al trabajador en el régimen de empleo público.
- c. El art. 14 bis de nuestra Carta Fundamental, veda que el trabajador que se desempeñe en forma subordinada carezca de algún tipo de protección frente a una cesantía incausada (estabilidad absoluta o protección contra el despido arbitrario).
- d. No puede admitirse la renuncia anticipada de derechos o garantías consagrados por normas de jerarquía constitucional, por lo que dichos actos deben ser sancionados con una nulidad absoluta y resulta inaplicable que la aceptación del trabajador de la forma de contratación y sus pertinentes prórrogas importe la aplicación de la teoría de los actos propios.

- e. Finalmente, este tipo de contrataciones son de derecho público administrativo y según lo establecido por la Corte, la competencia no es de la justicia nacional del trabajo, sino de lo contencioso administrativo y siempre que las circunstancias de la causa acrediten la desviación de poder, deberá el Estado Nacional, provincial o las municipalidades pagar la indemnización correspondiente por aplicación de las normas propias del derecho público.

5.2.4. Conclusión

La estabilidad en el empleo público consagrada en el art. 14 bis CN, puede decirse que representa dos límites al poder discrecional de estado.

Por un lado, y es el más claro objetivo, en relación a la extinción del vínculo, ya que como lo ha sostenido la Corte en “Madorrán”, es la contrapartida del ejercicio injustificado o incausado del poder de rescisión por parte de las autoridades. En otros términos, podría decirse acuñando el concepto de Seligman¹⁶², que es la respuesta a la “indefensión o impotencia aprendida”, como consecuencia de ese poder discrecional. Por ello dice la Corte, que la estabilidad del empleo público es de un claro interés en la proscripción de la arbitrariedad jerárquica o de la política partidaria en la organización burocrática estatal" (Fallos: 261:361, 366, considerando 11), en referencia a las razones que determinaron su inclusión en nuestro régimen de garantías.

Pero, por otro lado, representa un límite menos evidente y que se refiere al inicio de ese vínculo, en cuanto a que para que la estabilidad sea efectiva, debe permitir, justamente, que aquellos sujetos que se hayan incorporado a la administración cumpliendo los requisitos legales, puedan continuar su carrera, que es uno de los pilares en los que se asienta el servicio administrativo público.

Es así que la Corte señala también en “Madorrán”, entre las otras razones que justifican ésta garantía, la de dar necesaria efectividad al art. 16 de la Constitución Nacional, en cuanto impone la condición de idoneidad para la admisibilidad en los empleos, y ello se vincula a su vez, con otra garantía, que es la de igualdad de oportunidades que también se ve afectada, cuando a través de determinadas modalidades de contratación se permitirían burlar el principio de mérito y capacidad, ante nombramientos discrecionales, aproximándonos a lo que los ingleses llaman

¹⁶²El concepto de “indefensión o impotencia aprendida (condicionada)” fue acuñado por Seligman – en los años sesenta – es el síndrome que expresa la progresiva mutilación del instinto de defensa, mecanismo éste que posibilitaría la acción de poner límites, en comparación con la situación en la que los animales suspenden toda actividad, al comprobar que no pueden ejercer ningún efecto sobre su entorno (normalización de la violencia).

el *spoil system*¹⁶³, sobre los puestos de trabajo, lo que es la negación del sistema mismo de función pública.

Por ello, y reflexionando sobre la posibilidad de que el Estado contrate personal a través contrataciones irregulares por vía de la locación de servicios, más allá de la confrontación constitucional que tales situaciones puedan generar en cada caso concreto, hay una situación de hecho que es innegable y que es la existencia organizaciones administrativas en la que conviven situaciones de extrema desigualdad de trato entre los empleados del estado y aquellos trabajadores con un régimen que no por diferenciado es más favorable, lo que sin duda crea tensiones entre los distintos colectivos, que lógicamente, han de perturbar la buena marcha de los servicios, afectando directamente a los beneficiarios de los mismos: los administrados. Si desde los postulados de la Ciencia de la Administración y de la organización científica del trabajo, la admisión de una diversidad de regímenes en una misma organización se rechazaría de plano en las empresas privadas, no puede justificarse por qué esa flexibilización tan resistida para el sector privado deba existir en las administraciones públicas.

5.2.5. La prueba pericial contable en juicio laboral

Autor: Abog. Claudia Salvatierra

5.2.6. Concepto de prueba

El vocablo prueba deriva del latín “probe” que puede traducirse como buenamente, rectamente, u honradamente. Algunos autores consideran que más bien proviene de la palabra “probandum” que significa recomendar, aprobar, experimentar, patentizar o hacer fe, según expresan varias leyes del Derecho Romano.

Tal como la conocemos, la prueba es el medio o instrumento a través del cual se acredita o verifica la existencia de un hecho, y también el procedimiento establecido para esa verificación. Por ello se ha dicho que las pruebas son los medios por los cuales los litigantes demuestran al juez la verdad del hecho alegado y controvertido¹⁶⁴.

Couture nos enseña, que, en ciencia, probar es tanto la operación tendiente a hallar algo incierto, como a demostrar la verdad de algo que se afirma como cierto. Esta labor de averiguación o verificación cobra una singular importancia para la Ciencia

¹⁶³En política, la expresión inglesa *spoil system* describe una práctica por la cual los partidos políticos del gobierno distribuyen a sus propios miembros y simpatizantes cargos institucionales y posiciones de poder. Si bien la línea general de este comportamiento político tiene sus bases en el sistema de clientelismo político, la expresión *spoil system* no implica primeramente una connotación negativa, o la idea que tal distribución de cargos sea necesariamente abusiva. En otras palabras, se trata de una expresión moralmente neutra que describe una práctica formalmente reconocida y abiertamente aplicada, en determinados periodos históricos, tanto en los Estados Unidos como en otros países. El origen del término deriva de la frase “to the victor go the spoils” (“al vencedor va el botín”), acuñada a inicios del siglo XIX en el noreste norteamericano.

¹⁶⁴Mattirolo, Luigi. Tratado de Derecho Judicial Civil, Madrid, 1930, T II, p. 233.

del Derecho y, en especial, para la disciplina del Derecho Procesal, pues difícilmente puede concebirse la existencia de los derechos subjetivos sin que paralelamente se acuerde, una razonable oportunidad para la demostración de los hechos, que constituyen el presupuesto de las normas que los reconocen, y de allí la intervención del órgano judicial para garantizar su observancia.

Como enseña Devis Echandía, “sin la prueba del derecho estaríamos expuestos a su irreparable violación por los demás, y el Estado no podría ejercer su función jurisdiccional para amparar la armonía social y secundariamente restablecer el derecho conculcado. Gráficamente expresa ese concepto el viejo adagio: tanto vale no tener un derecho, cuanto no poder probarlo”¹⁶⁵.

5.2.7. Objeto y fin de la prueba

Cuando hablamos de objeto de la prueba nos preguntamos ¿Qué se debe probar? La respuesta nos la da la doctrina de muy diferentes maneras Algunos dicen que son los hechos, otros las cosas, hechos y seres, o también todo lo que es posible de confirmación, o simplemente, que el objeto de la prueba está constituido por las afirmaciones sobre los hechos. También se define al objeto de la prueba como la combinación de estas soluciones mencionadas anteriormente, distinguiendo lo es el objeto inmediato, la afirmación, del objeto inmediato, el hecho.

Distintos son los fines de la prueba, es decir, el objetivo que ésta persigue, ¿para qué probar?

A modo general podemos decir que el fin de la prueba es la búsqueda de la verdad. Y esto condiciona el alcance y la fuerza de la prueba en tanto puede requerir sólo verosimilitud (como sucede con las medidas cautelares), o evidencia (para la sentencia anticipada, tutelas urgentes o en las medidas autosatisfactivas) o certeza (como se requiere en la sentencia).

Lo cierto es que muchas veces se confunde el objeto de la prueba con su fin, es decir, lo que se debe probar, con el fin que tiene esa prueba o para que sirve esa prueba. Pero en todos los casos siempre en el objeto de la prueba, encontramos los hechos, los que, demostrados, no permiten llegar a la verdad (fin de la prueba).

Para que un hecho se constituya en objeto de prueba, es necesario que concurren una variedad de condiciones que el juez debe tener en cuenta para así, admitir o desechar la prueba. Por ello, si bien decimos que el objeto de la prueba son siempre los hechos, no se trata de cualquier hecho, sino sólo aquellos que tienen vinculación con el proceso y que son determinantes para el descubrimiento de la verdad y la solución del conflicto (fin de la prueba), y sobre los que las partes no están de acuerdo, ya sea sobre su existencia, o sobre su interpretación. En definitiva, el objeto de la prueba son los hechos controvertidos.

¹⁶⁵Teoría General del Proceso, Hernando Devis Echandia, tercera edición, editorial Universidad, Bs. As. Argentina. 2002.

Esto se relaciona con la pertinencia y procedencia de la prueba. Son pertinentes las pruebas que están referidas a los hechos articulados por las partes y por tanto, conducentes al descubrimiento de la verdad, por lo tanto, se dice que una prueba es impertinente, cuando está referida a hechos que no son controvertidos o no son conducentes a resolver la cuestión litigiosa. Se distingue de la prueba es improcedente, cuando no está permitida por la ley, aun cuando pueda ser pertinente.

En general, los códigos de procedimientos contienen previsiones respecto de la procedencia o pertinencia de la prueba. El Código de Procedimiento Civil y Comercial de la Provincia (de aplicación supletoria al procedimiento laboral) establece expresamente que “No podrá producirse pruebas sino sobre hechos que hayan sido articulados por las partes en sus escritos respectivos.” (art. 369). También hace referencia la norma mencionada, a la inadmisibilidad de la prueba que sea “manifiestamente improcedente o superflua o meramente dilatoria”.

5.2.8. VI. De la prueba en el procedimiento laboral

Según el art. 50 de la Ley de Contrato de Trabajo, “El contrato de trabajo se prueba por los modos autorizados por las leyes procesales y lo previsto en el art. 23 de esta ley”. Este criterio amplio adoptado para el uso de medios probatorios a efectos de la acreditación de la existencia del contrato de trabajo, el que se complementa con el juego de las numerosas presunciones legales contenidas en la norma procesal, tendientes a facilitar la demostración de determinados hechos al trabajador, evidencia la vigencia del principio protectorio en el ámbito del proceso laboral.

El Código de Procedimiento Laboral de la Provincia (art. 130), contempla también está amplitud probatoria y si bien enumera las distintas medidas de prueba que las partes pueden ofrecer en el proceso (documentos, confesional, testimonial, pericial, informativa, reconocimiento judicial), admite expresamente la utilización de cualquier otro medio de prueba que puedan ofrecer, en tanto sean conducentes a la demostración de sus pretensiones.

5.2.9. Pericial contable

La prueba pericial es aquella producida por un perito. El perito es un sujeto ajeno a las partes, que posee conocimientos científicos de los que carece el juez o por lo menos no está obligado a conocer, toda vez que su deber se circunscribe al conocimiento del derecho. De ese modo, cuando el juicio de hecho que debe realizar el juez exige conocimientos que exceden los del hombre común, la norma procesal prevé la posibilidad de acudir a un especialista.

El CPCC se refiere a ello, al admitir la prueba pericial, “cuando la apreciación de los hechos controvertidos requiera conocimientos especiales en alguna ciencia, arte, industria o actividad técnica especializada” (art. 463).

El perito viene así, a complementar el conocimiento del juez en materias en las

que reúne ciertos criterios de idoneidad, para lo cual es designado por éste, y es éste quien le imparte las directivas referentes al modo de proceder para realizar las operaciones tendientes a la producción y presentación de su dictamen. Por ello es que se reconoce a los peritos, la condición de auxiliares de la justicia, pudiendo por ello ser recusados por las partes, frente a quienes deben mantener un carácter imparcial e independiente.

REQUISITOS PARA SER PERITOS JUDICIALES

Para poder desempeñarse como peritos judiciales, los interesados deben inscribirse en los registros que a tales efectos lleva la Sala de Superintendencia del Superior Tribunal de Justicia de la Provincia.

La Ley orgánica de Tribunales establece cuales son los requisitos que deben cumplir los peritos para su inscripción (art. 223):

1. Tener mayoría de edad.
2. Exhibir título otorgado por institución nacional, provincial o privada debidamente autorizada.
3. Prestar una fianza

PROCEDIMIENTO PARA LA DESIGNACIÓN Y ACEPTACION DE LA DESIGNACIÓN

La prueba pericial contable, en el proceso laboral, al igual que toda la prueba, debe ser ofrecida al demandar o al contestar la demanda. En esa oportunidad, deben ofrecerse los puntos de pericia. Ello es importante ya que permite a la otra parte formular impugnaciones en oportunidad de contestar la demanda o la vista que le corresponda sobre la procedencia de los puntos propuestos y proponer otros puntos que a su juicio deban también, ser objeto de la pericia, y, asimismo, para que el juez, pueda determinar la procedencia de la prueba, es decir la congruencia entre los aspectos a conocer y la necesidad de que ese conocimiento sea asignado al perito.

La designación del perito se hace por sorteo entre los profesionales inscriptos. No obstante, ello, el juez puede disponer que la pericia sea realizada por profesionales o técnicos dependientes del Poder Judicial o de la Administración Pública.

Notificado el perito designado por la parte oferente de la prueba, si éste no comparece en el plazo por el que fuera citado o lo hace fuera del plazo, puede ser removido, y el juez designará otro en su reemplazo. Además de ello, cuando el perito se niegue reiteradamente a aceptar el cargo, la Sala de Superintendencia podrá excluirlo de la lista por un plazo determinado.

Si el perito decide aceptar el cargo, debe comparecer ante el Juez o Tribunal, en el plazo acordado, manifestando expresamente su aceptación en calidad de Perito en la causa en la que fuera sorteado.

En esa misma presentación, si lo considera necesario, puede solicitar un adelanto para gastos de pericia, petición de la cual se correrá vista al solicitante de la prueba

a efectos del depósito de la suma peticionada o su oposición de considerar el adelanto excesivo - por ejemplo -, en cuyo caso el magistrado decidirá.

Modelo de comparendo

Sr. Juez Laboral de Primera Nominación:

Juan López, CPN, matrícula N° XXXX, en Expte N° XXXXXX, autos caratulados
“Juárez Rosendo c/ Imprenta El Titán SRL”, denunciando domicilio en
xxxxxxxxxxxxxxxx, a V.E. digo:

Que he sido designado Perito Contador en la causa mencionada y vengo por éste
acto a aceptar el cargo conferido.

Que asimismo, y a efectos de cumplir la función encomendada y solventar los gastos
de la misma, solicito se me otorgue un adelanto de \$ XXXX.-

Que acompaño a la presente boleta de depósito correspondiente a Impuestos Varios
por la suma de \$ XXX.- conforme lo dispuesto en el art. 2, inc. 11 de la L. 6345.-

Proveer de conformidad.-

Será Justicia.-

Si el oferente de la prueba, solicita que el Contador se traslade a otra provincia por encontrarse allí la sede de la empresa y la documentación, se le correrá una vista al mismo, y éste podrá aceptar o no, y requerir un monto mayor imputable a gastos. Cabe tener presente, que resulta conveniente, que el Perito, al presentar su informe, especifique la inversión de los gastos recibidos. Si bien no se exige que arrime al expediente la totalidad de los comprobantes por las erogaciones realizadas, si debe dar una explicación de la inversión de los fondos que le fueron adelantados. Se trata de cuestiones de hecho que el juez evaluará de conformidad con la complejidad del dictamen, el que ocasiona normalmente, gastos de traslado, confección de documentos, fotocopias, etc.

Si después de haber aceptado el cargo, el perito renuncia al mismo, sin causa que lo justifique, o se rehusare a dar su dictamen o no lo presenta oportunamente, es removido por el juez y condenado a pagar los gastos de las diligencias frustradas y los daños y perjuicios ocasionados a las partes, si éstas los reclamaran, perdiendo todo derecho a cobrar honorarios por los trabajos que hubiera realizado hasta ese momento.

RECUSACIÓN DE PERITOS

Como ya lo señalara, los peritos son considerados auxiliares de la justicia y como tales, puede ser recusados con justa causa. La recusación puede hacerse hasta cinco días después de notificado el nombramiento. Las causales de recusación son las mismas previstas para los jueces, pero también pueden ser recusados por falta de título habilitante. De la recusación planteada se debe poner en conocimiento del perito, para que, dentro del tercer día, manifieste si es o no cierta la causal de recusación. Si el hecho denunciado como causal de recusación es reconocido por el

perito o éste hubiere guardado silencio durante el plazo concedido para contestar, será reemplazado. Si el perito negare el hecho del que se lo acusa, el incidente tramitará por separado, sin interrumpir el curso del proceso. La resolución que recaiga será irrecurrible.

LA REALIZACIÓN DE LA PERICIA

Desde que el expediente se pone a disposición del perito, comienza a correr el plazo para la realización de la pericia y entrega del informe de la misma. Este plazo en el procedimiento laboral es de DIEZ (10) días, salvo que, por la dificultad o complejidad de las cuestiones sometidas a su estudio, el perito solicite una ampliación, que podrá ser otorgada por el plazo que prudencialmente fije el juez.

El Perito puede revisar el expediente judicial, extraer las copias que considere necesarias para realizar su labor y puede retirar la documentación base de la pericia que se encuentre en él. Si la documentación necesaria para realizar la pericia no se encontrare a su disposición en el Juzgado, por encontrarse en el la sede de la empresa a la que pertenece, el perito puede concurrir a su domicilio para su revisión, sirviéndole su designación de título para su requerimiento. Si tuviese alguna objeción por parte del empresario para la exhibición de la documentación requerida, debe poner en conocimiento del Juzgado esta situación, a efectos de que se intime al empleador a que ponga a disposición del Perito la documentación que éste indica como necesaria para realizar la pericia encomendada. El perito debe confeccionar el Oficio Judicial que así lo ordene y proceder a su diligenciamiento.

La pericia contable debe ser presentada dentro del plazo acordado (10 días en el procedimiento laboral) y con tantas copias como partes en conflicto existan en la causa.

La Pericia Judicial debe estar debidamente fundada de modo tal de brindar al sentenciante todos los elementos que éste necesita para una justa valoración de los hechos que por la misma se pretende demostrar.

El dictamen pericial debe contener las siguientes partes:

1. **Aspectos preparatorios:** reconocimiento, observación, compulsas de datos y apreciación individual. En ella se debe dejar constancia del traslado al lugar (si lo hubo) a los efectos de realizarse la pericia, si han comparecido los litigantes, los elementos con los que se cuenta y demás circunstancias relacionadas a su cometido.
2. **Análisis de los puntos de pericia:** este análisis debe realizarse razonada y ordenadamente, fundamentando con los principios científicos o técnicos. Si el informe pericial carece de fundamento científico y se trata de una mera información de datos comunes, no tiene valor probatorio.
3. **Conclusión:** que debe ser concreta y contener la opinión requerida, es decir, el dictamen propiamente dicho.

El Perito debe estudiar cada punto del cuestionario propuesto e ir extrayendo sus conclusiones, motivándolas en los principios y normas técnicas, pudiendo incluso transcribir opiniones de autores, confeccionar diagramas, cuadros, y cualquier otro elemento que sirva para ilustrar al juzgador y facilitar su comprensión en una ciencia que no le es propia.

El límite para la agregación de instrumentos por parte del Perito es la introducción de prueba que debió haberse acompañado en su oportunidad por las partes y no se hizo. Si el perito lo hace, le serán devueltos esos instrumentos, e incluso, su conducta puede motivar la pérdida de los honorarios profesionales.

La pericia debe contener una explicación detallada de las operaciones técnicas realizadas y de los principios científicos en que se funda la opinión del perito. El perito no puede incursionar en materia ajena a su especialidad, ni tampoco puede manifestarse sobre cuestiones que no han sido objeto de los puntos de pericia, ni emitir juicio de valor con relación a la conducta de las partes, o la procedencia o no de sus reclamos.

Si el perito incurriese en cualquiera de las conductas descritas u omitiese la “opinión fundada” que debe contener su dictamen, la peritación carece de fundamentación y está condenada a su tacha.

La función del experto no debe pretender sustituir al magistrado, único juzgador de los hechos litigiosos, de la conducta de las partes y de la norma jurídica aplicable al caso. Si alguna de las partes observa la pericia y solicita explicaciones, el juez puede correrle vista de ello al perito para que conteste.

5.2.10. La valoración de la pericia por el juez

La etapa probatoria y la prueba como su elemento fundamental, puede considerarse como la columna vertebral del proceso, pues de ella dependen de un modo u otro la verificación de los hechos y los actos jurídicos que se afirman o niegan en el iter procedimental.

Cuando nos referimos a la valoración de la prueba, de lo que se trata es de establecer como gravitan y que influencia tienen los diversos medios de prueba, sobre la decisión que el juez ha de pronunciar.

No obstante, no debe perderse de vista, que el derecho aplicado a un caso concreto supone siempre juicios de valor a los fines de determinar la verdad o falsedad de los hechos controvertidos en juicio, aplicando de acuerdo a lo dispuesto las reglas de la sana crítica, es decir, empleando la lógica, los conocimientos científicos y las máximas de experiencia.

La sana crítica determina que el juez, tiene la libertad para apreciar el valor o grado de eficacia de las pruebas producidas (libre convicción), pero no puede hacerlo de manera arbitraria, sino que, por el contrario, deberá determinar el valor de las pruebas haciendo un análisis razonado de ellas, siguiendo las reglas de la lógica, de lo que le dicta su experiencia.

El CPL recepta este mecanismo de apreciación de la prueba, ya que si bien, faculta a los jueces a prescindir de la valoración de toda la prueba producida, si deben expresar en la sentencia la valoración de todas aquellas esenciales y decisivas, para el fallo.

Por lo tanto, la apreciación no es libre, en cuanto no puede ser fruto del capricho del juez. Sin embargo, es libre en cuanto a que el juez es soberano para valorar la prueba, pero siempre respetando las tarifas legales insertas en la ley sustantiva.

Ninguna duda cabe, porque así lo determinan las normas procesales, desde que los dictámenes periciales no son vinculantes para el juez, y respecto de éstos, la regla de la sana crítica permanece incólume. Esta cuestión es importante, ya que determina que una vez apreciada la eficacia probatoria de la pericia por el juez, éste debe continuar su tarea decisoria confrontando el valor de convicción obtenido del restante material probatorio adquirido en el proceso.

Sin embargo, aun cuando el dictamen pericial no sea vinculante para el juez, la doctrina y la jurisprudencia han señalado en forma conteste, que, para apartarse de sus conclusiones, el juez debe brindar serias razones, particularmente, si el dictamen aparece fundado en principios técnicos inobjetables y no existe otra prueba que lo desvirtúe. Sin duda la prueba pericial contable, es la prueba científica por excelencia en el proceso laboral, y tiene su peso propio, colocando muchas veces al perito en posición de apropiarse de la función decisoria, sobre todo, cuando el valor de su trabajo es altamente calificado.